La globalización de la inseguridad

Trabajo en negro, dinero sucio y política informal

Elmar Altvater
Birgit Mahnkopf

La globalización de la inseguridad

Trabajo en negro, dinero sucio y política informal

Paidós Entornos

Título original: *Globalisierung der Unsicherheit: Arbeit im Schatten, schmutziges Geld und informelle Politik*, Münster, Verlag Estfälisches, 2002.

320.6 CDD

Altvater, Elmar
La globalización de la inseguridad : trabajo en negro, dinero sucio y política informal-. 1ª ed.- Buenos Aires : Paidós, 2008.
360 p. 23x15 cm. (Paidós Entornos; 4)

ISBN 978-950-12-5604-8

1. Ciencias Políticas. 2. Globalización. I. Mahnkopf, Birgit. II. Villegas, Silvia, trad. III. Título

Traducción de Silvia Villegas
Corrección de Brenda Carol Axelrud

Cubierta de Gustavo Macri

1ª edición, 2008

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del *copyright*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático.

© 2008 de todas las ediciones en castellano
Editorial Paidós SAICF
Defensa 599, Buenos Aires
e-mail: difusion@areapaidos.com.ar
www.paidosargentina.com.ar

Queda hecho el depósito que previene la Ley 11.723
Impreso en la Argentina - Printed in Argentina

Impreso en MPS, Santiago del Estero 338,
Lanús, en marzo de 2008
Tirada: 5.000 ejemplares

ISBN 978-950-12-5604-8

Índice

Prefacio 11

Introducción. Transformaciones globales hacia la informalidad 15
1. Informalidad del trabajo 17
2. Informalidad del dinero 20
3. Informalidad de la política 23
4. ¿Hacia dónde va la transformación? 25

Capítulo 1. Normas, formas, (in)seguridad 29
1. Estabilización histórica de la relación salario-trabajo o la fuerza normativa del promedio 32
2. Relación "normal" de los géneros 36
3. Fragilidad de las normas e instituciones confiables 38
4. Coherencia de las normas 47
5. Internacionalización de la "normalidad" 54
6. Precarización y normas informales 55

El trabajo en negro

Capítulo 2. Concepto y difusión del trabajo informal 65
1. Heterogeneidad de lo informal 66
2. Formalidad e informalidad 73

Capítulo 3. Contar a los redundantes 83
1. Problemas en la medición y delimitación de la normalidad y la facticidad 86
2. El mercado laboral global y la esclavitud moderna 99

Capítulo 4. El trabajo informal: flexible, precario, femenino .. 105
1. Pérdida de la seguridad socioeconómica por la ocupación flexibilizada 106
2. La feminización de la informalidad 115
3. Transiciones al accionar ilegítimo, ilegal y criminal 128

Capítulo 5. Globalización e informalización 133
1. Interpretaciones de la informalidad en el contexto de la globalización 134
2. La informalidad como "amortiguador" 136
3. La informalización por *subcontracting* 140

El dinero sucio

Capítulo 6. Transformaciones en la forma del dinero. Dinero oficial y trabajo informal 153
1. Formas de producción y explotación. La opresión de los deudores 154
2. Protección para los deudores y movimientos sociales contra la explotación monetaria 156
3. Modernización capitalista de las relaciones financieras 159
4. Aumento de los intereses reales o *rent-seeking* global. La acumulación por despojo 161
5. Contexto de informalización del dinero y el trabajo 169

Capítulo 7. Dineros informales 175
1. Redes locales de intercambio, cuasidinero y el poder de la dependencia 176
– Redes de intercambio en países industrializados ricos 179
– Redes de intercambio en países menos desarrollados 180
2. ¿*Countertrade* o globalización sin dinero? 183
– ¿Qué es el *countertrade*? 184
– *Countertrade* por carencia de divisas 187
– *Countertrade* desparejo y las ventajas comparativas del poder 190
– Una clase de *countertrade* "formalizado" 193
3. Los microcréditos: el dinero informal en su función de medio de pago 194

Capítulo 8. El lavado del dinero sucio 201
1. Lavado de dinero: definición y volumen aproximado 203
2. Lavado de dinero, fuga de capitales, evasión impositiva 209
3. La circulación del dinero sucio 214
- Los bancos paralelos o bancos *hawala* 218
- Efectos perjudiciales del lavado de dinero 222
- El lavado de dinero en el financiamiento de prácticas hegemónicas 224
- Guardianes del dinero, formales e informales 225

Capítulo 9. Períodos del dinero y "dolarización" 229
1. Períodos de dinero 229
2. El intercambio del dinero formal: la dolarización como polarización 231

La política informal

Capítulo 10. Formación de lo político como proyecto hegemónico 245
1. *Law and order* neoliberales 245
2. El contrato, el mercado, las instituciones, la política 248

Capítulo 11. Informalización de la política y el Estado 255
1. Informalización, coherencia política y legitimación 256
2. Informalización de la forma del Estado 259

Capítulo 12. Informalización ordenada, informalización desordenada 269
1. Política paralela o informalidad funcional 271
2. Formas residuales de informalidad política 272
- El Estado neopatrimonial y neoplutócrata 272
- La política informal, mezcla de tradición y modernidad .. 274
3. "Alta" corrupción y corrupción "menor" 276
4. El Estado rehén 280
5. Informalización "desordenada". Derrumbe de la forma del Estado nacional y privatización de la política 283
6. Informalización ordenada. *Global Governance* 292
- Normas blandas 293
- *Public-Private-Partnerships* 296

– *Codes of conduct* 298
– Líneas directrices y *global compact* 300
– Foros y redes 301
7. Consecuencias de la simultaneidad de la informalización desordenada y la informalización ordenada para el sistema político internacional 303
– Conflictos de la política realista 305
– *¿Global Governance?* 306
– Caotización de las relaciones internacionales 307

CAPÍTULO 13. PANORAMA 309
1. Política de la seguridad humana 309

BIBLIOGRAFÍA 315
LISTA DE SIGLAS 347
ÍNDICE TEMÁTICO 349

Prefacio

El trabajo informal es un tema al que se dedican verdaderas huestes de investigadores, especialmente sociólogos. Los economistas, por su parte, estudian las manifestaciones de lo que llamamos "dinero informal": el lavado de dinero, el *countertrade*, la corrupción y los centros financieros *offshore*, los bancos *hawala* y la dolarización. Es sólo en los últimos tiempos que los politólogos están prestando cada vez más atención al campo de la política informal, los "espacios de estatalidad limitada", el desmembramiento del Estado. El campo, sin embargo, se encuentra considerablemente fragmentado: algunos se dedican a la política paralela en los países desarrollados; otros a las estructuras informales en la transición a la democracia; otros más se ocupan finalmente de la privatización de la política, el desmembramiento del Estado y la desintegración del sistema político internacional tendiente a la "balcanización" o bien de una constelación de conflictos con reminiscencias medievales, cuyos actores participan en "nuevas guerras" de carácter subnacional.

En este libro nos proponemos abordar los tres aspectos de un proceso de transformación de profundo alcance que –a nuestro entender– se viene desarrollando de manera incesante en lo social, lo económico y lo político desde los años setenta del siglo XX. Con este fin, adoptaremos un enfoque político-económico, politológico y sociológico, es decir, interdisciplinario. Es sólo desde esta perspectiva que se hacen visibles los "espacios intermedios informales" del desarrollo socioeco-

nómico y político que en este trabajo sólo alcanzamos a señalar. Es imperioso que se realicen investigaciones ulteriores para lograr mayor claridad sobre estos fenómenos. Algunas de las tendencias que señalamos no indican una evolución hacia un nuevo orden mundial con un bienestar creciente para todos, sino hacia un desorden mayor, una desigualdad en aumento y hacia formas de trabajo y de ingreso que infringen las normas legales. La seguridad humana carece totalmente de importancia.

Tan sólo la revisión del material primario y secundario que reunimos –en parte en nuestros viajes a Italia y Portugal, a México y Brasil, a Senegal y Tailandia, en parte en entrevistas a expertos– hubiera exigido una mayor concentración en el proyecto, más allá de nuestro alcance bajo las condiciones de estrés habituales en la universidad. Sin embargo, es nuestra intención someter este libro a la opinión pública interesada en el tema, porque propone mirar inquisitivamente relaciones que hasta ahora no han estado en el campo visual de la investigación de las ciencias sociales.

Este trabajo es de nuestra exclusiva responsabilidad. Pero muchos otros han prestado su colaboración o han influido de manera directa en su elaboración. Entre ellos se cuentan los participantes del Seminario sobre Informalidad en el Trabajo, el Dinero y la Política del Instituto Otto Suh de Ciencias Políticas de la Universidad Libre de Berlín que, así como el autor, tuvieron dificultades iniciales no sólo para encarar el tema con interés sino también para encontrarle sentido y que por último prestaron su colaboración, iluminando el confuso campo de lo informal con excelentes monografías. Agradecemos las sugerencias fundamentales de Ulrich Albrecht, participante en los seminarios. De enorme importancia para nuestro trabajo fue la preparación y el asesoramiento en la redacción que nos proporcionaron publicaciones de *PROKLA-Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* sobre "La informalización: transformaciones y estrategias de supervivencia" y "Negocios sucios. Capitalismo y criminalidad". Gracias a nuestros contactos internacionales para la investigación sobre el tema de la *human security* no sólo hemos podido incorporar la importancia de la informalidad para un concepto armónico de "seguridad humana", sino que hemos recibido sugerencias de enorme valor de Kinhilde Mushakoji y Seiko Hanoshi de la Universidad Chuba de Japón; de Stephen Gill e Isabella Bakker de la Universidad de York en Toronto, Canadá; de Brigitte Young, de la Universidad de Münster.

Dagmar Vinz y Achim Brunnengräber leyeron parte de los originales y los discutieron con nosotros. Sus sugerencias han sido integradas a

nuestro texto. Agradecemos aquí los valiosos comentarios recibidos. A nuestro amigo y colega Enrique Dussel Peters le corresponde también un agradecimiento especialmente afectuoso. Sin sus buenos oficios y su compromiso no hubieran podido realizarse muchos de los contactos de investigación en México que tan productivos nos resultaron.*

* La traductora agradece al Dr. Oscar E. Mary por haber respondido las consultas sobr terminología financiera.

Introducción

Transformaciones globales hacia la informalidad

El tema de este libro son las transformaciones globales que han desembocado en áreas de lo informal que son intransitables, inseguras y de difícil orientación. Es posible circunscribir su punto de partida porque está en el pasado y sus consecuencias definen el presente. Es igualmente claro el período en el que comenzaron las transformaciones del moderno capitalismo del siglo XXI: los años setenta del siglo XX. En esa época aparece el discurso de la "crisis del fordismo". También se habla y se escribe sobre el fin de la "era socialdemócrata", luego de que ya en los años sesenta Europa se despidiera de la "edad de oro" de la acumulación de posguerra con el "fin del milagro económico". A principios de los años setenta también fue anunciada (por Louis Althusser) la crisis del marxismo, que sólo es interesante para el contexto de nuestra discusión en la medida en que el discurso centrado en esa crisis escondía la del socialismo realmente existente, que se hizo púbica dos años más tarde, en 1989, con la caída del Muro y el derrumbe de la Unión Soviética.

¿Qué se entiende por lo "informal"? ¿Se trata de una denominación para salir del paso, un "concepto auxiliar" para incluir el "relleno de los nichos en el cuerpo de la economía" (Albrecht, s/d: 179), un "*passepartout* conceptual en el que posiciones científicas y políticas habitualmente irreconciliables insertan sus definiciones e intereses (Jessen *et al*, 1985: 401)? ¿O es posible reconocer un sólido paradigma de ciencias sociales con el cual sería posible reproducir conceptualmente una nueva realidad en

tiempos de transformaciones globales del capitalismo moderno? ¿Se puede conjurar el peligro de que el concepto de lo informal se vacíe de contenido por su aplicación a manifestaciones diversas y se torne prácticamente inútil a causa de la heterogeneidad de los fenómenos sociales que incluye? Se lo usa para designar el trabajo por cuenta propia en el llamado "tercer sector" de los países desarrollados de Occidente tanto como se lo empleaba en el pasado para denominar la economía "secundaria" o "paralela" en la economía planificada realsocialista, en la que se eludían "informalmente" las especificaciones de la planificación y los controles centrales estatales. El concepto de "sector informal" se usa sobre todo para disimular las economías de supervivencia en los países del sur, así como para dar cuenta de la degradación de las relaciones económicas en los países industrializados mediante redes étnicas en las que pueden encontrarse condiciones de trabajo que se apartan de las normas imperantes y que por lo general no son particularmente humanas.

Es prioritario definir en qué medida las tendencias a la informalización se ven apoyadas, incluso fortalecidas, por la economía, la política y la sociedad, y determinar además si socavan la seguridad de la vida individual y social y en qué medida. Aquí será necesario tener en cuenta la ambigüedad del fenómeno tanto como las fluidas transiciones entre sus variantes legal e ilegítima; es decir, ilegales o incluso criminales. Ya nos encontramos ante cifras considerables. De hecho, los datos sobre trabajo informal, economía informal o economía paralela –estos términos designan fenómenos que son sólo parcialmente idénticos– deben presentarse e interpretarse con cautela. Sin embargo, independientemente del modo en que se la mida o se la estime, su importancia va en aumento y se está acentuando desde comienzos de los años noventa. Esto es válido en particular para los países del llamado Tercer Mundo y, desde el colapso del socialismo realmente existente, también para los países en transformación. No obstante, la importancia cuantitativa de los puestos de trabajo no formales ha crecido en ese lapso también en los países desarrollados. En muchas regiones del mundo, en América Latina, África y Asia especialmente, la ocupación informal es mayor que la formal. Esta consideración, sólo cuantitativa en principio, tiene consecuencias teóricas, porque ¿cómo comprender adecuadamente los procesos de transformación económicos, sociales y políticos que habitualmente se tratan como globalización, sin hacer un seguimiento cuidadoso de las tendencias de la informalización?

En este sentido, habrá que señalar inmediatamente que la informalidad y la informalización tienen una larga historia: están unidas inseparablemente a la formación de las sociedades modernas. A los hombres les fueron inculcadas la formalidad, la amabilidad y la etiqueta "en el proceso de la civilización" (Elias, 1969/1977). Es común la creencia de que en el curso de ese civilizar, que se entiende como formar, las formas se ignoran y se rompen o se pasan por alto al darles un sentido nuevo para el orden de la vida social. Incluso en la "más formal" de todas las organizaciones formales, la organización imprescindible –para la racionalización "occidental", o sea, capitalista–, la burocracia, según Max Weber, con su regularidad y, por ende, su previsibilidad, con la seguridad que ofrece a las legítimas expectativas tanto de sus integrantes como de sus clientes, se encuentra la otra cara, la de las relaciones informales. Éstas pueden, por una parte, otorgarle a la burocracia la flexibilidad necesaria y así apoyar su racionalidad. La informalidad, por ende, completa la organización formal. Sin embargo, dichas relaciones también pueden tener un efecto contraproducente y disminuir entonces la eficacia de la primera. Esto último sucede sobre todo cuando los *in-groups* abogan más por un aumento de su propia influencia que por el crecimiento del *output* organizacional, cuando se tejen intrigas, se practica el *mobbing*, cuando las "trenzas" políticas se ocupan de promover a los propios y bloquear a los ajenos, etcétera. La sociología de las organizaciones conoce muy bien esta clase de informalidad. Nos proponemos ocuparnos de ella en las páginas siguientes sólo en la medida en que se puedan encontrar "formas informales" comparables en la política y sus instituciones. La informalidad implica la disolución de los mecanismos sociales obligatorios que han brindado seguridad a los hombres. Informalidad también significa, por consiguiente, creación de inseguridad.

1. Informalidad del trabajo

En estas nuevas formas de socialización rara vez hay contratos de trabajo escritos, la reglamentación de las horas de trabajo pierde su obligatoriedad y los salarios no siempre alcanzan para asegurar la subsistencia. Las formaciones sociales que brindan protección y orientación son necesariamente rígidas; por consiguiente, la transición a formas de trabajo y remuneración más flexibles –"eliminación de incrustaciones", como suele decirse– está asociada con una "desformalización" y un aumento de la inseguridad. La inseguridad humana (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD], UNDP, 1994) y la inseguridad

socioeconómica están en aumento (Organización Internacional del Trabajo [OIT], ILO, 2000a; Standing, 1999). Esto es consecuencia de la desregulación de inspiración neoliberal, del efecto del mecanismo del mercado, que ha sido liberado de todo compromiso social.

Hablar de informalización sólo tiene sentido después de la generalización del trabajo asalariado. Con el fin de evitar concepciones idílicas, es necesario recordar aquí que la "formalización" del trabajo como trabajo asalariado fue una medida coercitiva que, mediante el desposeimiento de los campesinos en el contexto de la apropiación de tierras por los nuevos terratenientes y arrendatarios capitalistas, el empobrecimiento (pauperización) de grandes masas de la población, la construcción de presidios para desocupados (que eran considerados vagos), y otras medidas coercitivas, condujo a la forma de la "doble libertad" del trabajo asalariado. Los trabajadores asalariados son libres respecto de los medios de producción y dependen, por ende, de los capitalistas, sus nuevos "empleadores"; son libres de vender su mano de obra en el mercado de trabajo existente y deben hacerlo, porque no tienen otra manera de asegurar la reproducción del presupuesto. La "acumulación capitalista original" es un proceso de división de clases, de desarrollo de esos modos de producción capitalista en los que se puede reconocer lo no formal, la informalidad. Este proceso de separación entre trabajo asalariado y capital, empero, no está terminado, es parte del presente.

Desde los años setenta se viene dando un amplio debate sobre el trabajo informal. Comenzó con un estudio sobre la ocupación en Kenia (ILO, 1972) en el que los investigadores hallaron algo que en ese entonces les resultó sorprendente: no sólo se encontraron con los (formalmente) ocupados y con los desocupados, sino también con muchas personas en relaciones de trabajo no reglamentadas. A falta de un término mejor, le dieron a este sector –que no podían ubicar dentro de las categorías habituales de la investigación sobre el mercado laboral– el nombre de "informal". Nació así un término que hizo carrera. Al poco tiempo se descubrió también trabajo informal en otros países de África, América Latina y Asia. Asimismo en los países industrializados desarrollados de América del Norte, la "relación laboral normal" regulada por el derecho laboral y social perdió –a partir de los años setenta– su predominio empírico y normativo. A comienzos del siglo XXI, el trabajo remunerado en los países desarrollados tiene características de gran fluidez y elasticidad; es cada vez más precario; las condiciones de vida son inseguras; los sueldos y salarios son bajos y no alcanzan para una vida digna. El horario de trabajo que borra el límite entre "trabajo y vida" obliga a los "individuos flexibles" a mantener comercializable su propia mano de

obra, en una zona gris entre el tiempo de trabajo y el "tiempo libre", por responsabilidad propia y a su propio costo, mediante reiterados esfuerzos en las áreas de capacitación, autogestión y autocomercialización. El Estado social, con sus normas de protección para el trabajo está en retirada en todas partes y el "sector informal" va a la vanguardia, tanto en el sur como en el norte, en el oeste como en el este del planeta.

Ciertamente, con este término "ómnibus" no se ha ganado mucho, deben identificarse demasiados y muy diversos pasajeros, con puntos de partida y rutas totalmente distintos. Por ejemplo, entre las formas del trabajo informal se cuentan actividades económicas muy distintas. *En primer lugar*, por ejemplo, el autoabastecimiento en la economía doméstica y las actividades comunitarias y de autoayuda en el "tercer sector". Aquí se trata, en general, de la fabricación de productos no comercializables, orientados a la satisfacción de necesidades y de prestaciones de servicios que pueden ser una reacción a la ausencia o carencia de seguridad o bien remontarse a relaciones de trueque suprarregionales, de motivación ética.

De estas formas de trabajo informal deben diferenciarse, *en segundo lugar*, otras que ocupan, desde comienzos de los años setenta, el centro del interés científico y político: el trabajo autónomo "por cuenta propia" (trabajo en negro), la actividad de microemprendimientos, determinadas formas de trabajo en el hogar, así como actividades de grandes empresas en la economía paralela, que evaden impuestos, no llevan registros sistemáticos de sus ventas o declaran el propio consumo como gasto de la empresa. Lo que unifica estas actividades tan heterogéneas es que están orientadas al mercado local y generalmente producen artículos legales, pero están organizadas en parte en procesos de producción ilegales y utilizan métodos de intercambio tanto monetarios como no monetarios. Por ende, no todas las actividades económicas llevan su resultado –la mercadería que debe intercambiarse en el mercado– hasta la forma monetaria; nos ocuparemos de esto más detalladamente en el capítulo 7. Lo que tienen en común todas estas actividades es, fundamentalmente, que no llegan a cumplir con las normas formalmente válidas del derecho laboral y social porque de hacerlo no serían competitivas ni siquiera en los mercados locales.

Es necesario, *en tercer lugar* diferenciar a éstos de los trabajos informales llevados a cabo en el marco de organizaciones ilegales o por individuos que vulneran el derecho penal. Entre ellos se cuentan el tráfico de drogas, armas, residuos tóxicos y especies protegidas; el contrabando, el encubrimiento, el soborno, el tráfico de personas y –no hay que olvidarlo– el lavado de dinero. En general, estas actividades están

dirigidas a mercados regionales y globales, sus productos y procesos de producción son ilegales, su meta es la obtención de ganancias exorbitantes. Las actividades criminales conducen a réditos monetarios aún mayores cuando se llevan a cabo de manera organizada y, por lo tanto, racionalizada (como el crimen organizado); en este caso, hay delitos de encubrimiento –como la corrupción de los políticos y el lavado de dinero–, que pueden desenvolverse de manera igualmente organizada. Existe una estrecha relación entre la informalización del trabajo, el dinero y la política, como se verá luego muy claramente. Esta combinación presenta un crecimiento ulterior en las economías de las guerras civiles. No pocos grupos rebeldes y *warlords* son simplemente bandas armadas para el saqueo económico de los países en cuestión.

En el caso de las actividades económicas transfronterizas, es necesario diferenciar entre negocios ilegales y punibles en mayor o menor grado en todos los países y negocios ilegales en un solo país. Éste es quizás el caso de la evasión de impuestos, cuando se invierte legalmente en un país capital que fue transferido ilegalmente desde otro país. El lavado de dinero también es un ejemplo. El dinero adquirido de manera ilegal o criminal se invierte legalmente en un "país anfitrión" mientras que no haya una reglamentación internacional que ayude a descubrir la procedencia criminal del dinero (véase Helleiner, 1999: 54 y ss.).

3. Informalidad del dinero

En la primera mitad de la década del setenta no sólo surgió el discurso sobre un sector informal de la economía, también se desplomó el sistema de Bretton-Woods. ¿Existe alguna relación entre estos dos acontecimientos? En general, se puede decir que cuando las sociedades capitalistas son simultáneamente sociedades de trabajo y monetarias, y el trabajo se torna cada vez más informal, el dinero no puede seguir siendo formal. Sólo es posible hablar de dinero informal cuando ya hay una concepción de la forma del dinero. La mayoría de los economistas se sorprenderán. La economía, tanto para los neoclásicos como para los monetaristas-keynesianos, es antes que nada una economía monetaria mediada por el mercado o bien una economía de mercado mediada sólo por el dinero y, por ende, cuestiones como la forma del dinero, en el mejor de los casos, los hacen sacudir la cabeza con desaprobación. El trabajo, sin embargo, produce esos valores que circulan por el mercado en forma de dinero. Los valores y el dinero, ¿son indiferentes, ya sea al trabajo formal o informal? ¿Cómo se refleja lo informal del trabajo en el dinero?

La socialización se realiza mediante el trabajo y el dinero del mercado; puede decirse que es duplicada. Bajo las condiciones de la economía de mercado, los individuos son libres de perseguir sus propios intereses sin coordinar sus actividades entre sí. Deben, sin embargo, observar una limitación social: servir y cancelar sus deudas en dinero.[1] Para el servicio de la deuda tiene que generarse un incremento, un superávit que, por último, sólo puede realizarse mediante el trabajo. *El dinero es el medio formal de cumplimiento definitivo del contrato y al mismo tiempo el nexo central entre el individuo y la sociedad.* Sólo son individuos sociales aquellos que disponen de dinero formal, aceptable en la sociedad. Ese dinero es valioso. Si no es valioso intrínsecamente como el oro, debe ser considerado valioso institucionalmente por el Banco Central. En general, el único dinero aceptado socialmente es el del Banco Central. El dinero no puede ser sucio ni sospechoso; esto es lo que sucede cuando hay manejos ilegales o criminales que limitan su aceptabilidad.

Con el colapso del orden monetario internacional de Bretton-Woods y el fin de los tipos de cambio fijos desaparece la seguridad que la planificación brindaba a los actores en los mercados internacionales. Se vuelve imposible la regulación de la masa monetaria por los bancos centrales de los estados nacionales, especialmente porque las monedas son convertibles y los mercados financieros están liberalizados y desregulados desde los años setenta. Aumenta la volatilidad de las cotizaciones y los bancos centrales ya no pueden seguir controlando las tasas de interés, que a partir de este momento, se forman en mercados financieros globales cuyos agentes –sobre todo los bancos y los fondos– despliegan un poder considerable. Los intereses sólo pueden moverse hacia arriba; si se los impulsa hacia abajo, comienza inmediatamente una fuga de capitales peligrosa para los tipos de cambio y la estabilidad de precios internos. No sorprende que las tasas de interés tengan una tendencia ascendente, incluso alcanzando un nivel que supera la tasa real de crecimiento.

La estructura de reproducción del capitalismo se modifica radicalmente en el curso de esta transformación del dinero: las inversiones financieras se convierten en vehículos de obtención de beneficios en el ámbito *global*, diametralmente diferentes a la producción de beneficios en la economía real y, por ende, siempre *local*. El régimen de acumulación está impulsado más por los mercados financieros globales (véase

1. El servicio de la deuda es el pago que contiene la porción del capital que se devuelve y los intereses devengados durante el período. La cancelación de la deuda se produce con el pago de la última cuota del capital adeudado o su totalidad. [N. de la T.]

Aglietta, 2000) que por la producción y acumulación del beneficio real producido por trabajadores en relaciones formales históricas (relaciones de trabajo y de salario). Con un nivel alto de intereses, la volatilidad de los movimientos de capital es un elemento de inseguridad. Como consecuencia de las severas restricciones financieras, se requieren adaptaciones de la economía real y de las condiciones sociales de producción que son difícilmente realizables a menos que las empresas desvíen sus utilidades para aplicarlas a las demandas sociales. Esto es una "acumulación por expropiación" (Harvey, 2003; Altvater, 2005). La flexibilización de los mercados de trabajo y de la organización de la producción no puede hacerse a la misma velocidad con que se realizan y cancelan las inversiones financieras. Globalizar significa que todo el proceso se acelera, de hecho, en una medida extremadamente despareja. Los procesos naturales y sociales son más lentos que la comunicación por Internet o las transferencias financieras en tiempo casi real como para obtener ganancias por arbitraje. No todos los agentes económicos cumplen con las premisas de tiempo y las restricciones (en los mercados monetarios y financieros, en los mercados de bienes y servicios en los mercados de trabajo). En muchos casos ya ni se acercan formalmente al dinero formal. Aparecen entonces sucedáneos del dinero o el dinero desaparece de circulación y de los pagos y es reemplazado por el trueque de productos y por cuasidinero (experiencia que conocen los habitantes de numerosos países muy endeudados). La Argentina es un ejemplo especialmente representativo: en la era Menem-Cavallo, el valor de la moneda fue estabilizado temporalmente fijando el peso al valor del dólar. Pero la liquidez se termina cuando se produce un déficit en la balanza comercial y de servicios que no puede seguir financiándose con crédito externo. Desaparecen los saldos en dólares y como la circulación en pesos está atada a la tenencia de dólares, el dinero formal desaparece de la circulación. Aparecen sustitutos del dinero y se forman redes de intercambio que operan sin él. En la mayoría de los casos, la forma de dinero que circula en las redes de intercambio locales es bastante miserable. Para no privar a los bancos de sus últimas reservas, se congelan los saldos, provocando una conmoción social porque a la gente que ha sido despojada de su dinero sólo le resta el saqueo.

El dinero proveniente de actividades delictivas no es formal hasta que no es "lavado". Porque *el dinero es el medio definitivo de cumplimiento del contrato*. Pero no cualquier dinero cumple con los requisitos necesarios para asegurar la circulación de las mercancías y el crédito. El cuasidinero no sirve para efectuar un contrato y el dinero sucio es absolutamente inútil como medio de circulación y de pago, porque se le puede seguir el

rastro hasta un negocio ilegal o criminal y su dueño podría terminar entre rejas. Para que el dinero pueda tener funciones formales primero debe ser "lavado". El lavado de dinero es un sector que está en crecimiento a nivel internacional, en el que se mueven hasta 1.500 billones de dólares por año. Es decir que el 5% del producto social global surgiría de manejos ilegales.

El "negocio" del lavado de dinero se vio facilitado por la desregulación neoliberal. Lo llevan a cabo en grande algunos Estados que se ofrecen como instalaciones para el lavado mediante centros financieros *offshore* y territorios en países desarrollados "respetables" (*special jurisdiction*), que presentan una legislación especial y laxa como las islas del Canal de la Mancha o algunos estados de los Estados Unidos. Allí la política está abiertamente al servicio de los grandes actores de los mercados financieros que no son sólo empresas y bancos que operan de manera transnacional sino también los gobiernos corruptos y el crimen organizado.

3. INFORMALIDAD DE LA POLÍTICA

¿Y cómo están las cosas en la política? Durante siglos (la mayoría de las veces se ubica el comienzo en el año 1648 con el surgimiento del "Orden de Westfalia" de los Estados nacionales soberanos) la forma de la política ha estado estrechamente ligada a la forma del Estado nacional. El *pluriverso* de los Estados nacionales formaba el sistema político internacional. Son sus características la soberanía de los Estados hacia el exterior y hacia el interior, la formación de un sistema institucional (una burocracia que actúe racionalmente, como observó Max Weber) con el ejercicio legítimo del monopolio de la violencia (que incluye el monopolio de la recaudación de impuestos), la posibilidad de declaración de guerra y de conducción de la guerra. Por definición esta forma de política implica, por ende, la validez de los tres atributos de la soberanía: la delimitación del territorio del Estado, del pueblo del Estado y de su poder. El límite es decisivo para la determinación de la forma de la política "organizada". La Constitución puede entenderse como una especie de "recipiente" que da forma a la política. Sin embargo, en los años setenta se hizo evidente que cada vez era más difícil marcar y asegurar los límites. La "comisión trilateral" declaró a mediados de esa década la crisis de la "gobernabilidad" o incluso la "crisis de la democracia", evidentemente porque los contornos de la soberanía del Estado habían dejado de ser impenetrables. En el curso de la

liberalización, las fronteras territoriales se tornan cada vez menos importantes, las aduaneras y otras reglamentaciones dejan de tener efecto y son los mercados globales los que definen la política de los gobiernos de los Estados nacionales.

Las fronteras entre pueblo y Estado también se vuelven difusas en el espacio global. En muchos países, los procesos de migración han dado origen hace ya tiempo a una "ciudadanía múltiple" y, en este contexto, han eliminado también las congruencias: la congruencia de la participación democrática en las decisiones y el sentirse afectado por ellas y la que existía entre quienes pagan dentro del Estado social y quienes usan sus prestaciones. Los límites del poder del Estado han perdido su importancia en la medida en que la soberanía es dividida o delegada a niveles supraestatales: en el curso de la integración regional o la formación y fortalecimiento de instituciones y organismos internacionales. Es verdad entonces que la gobernabilidad está cada vez menos asentada en los Estados nacionales y sus instituciones.

¿Dónde tiene entonces su morada? También en los años setenta comenzó el intento de organizar la política en el ámbito global no ya a la manera tradicional (mediante tratados internacionales, acuerdos y organizaciones formales) sino mediante encuentros más informales entre jefes de Estado de los países desarrollados más poderosos. Probablemente no sea casual que los primeros encuentros del G7 (entonces todavía G5) se hayan organizado a partir de mediados de los setenta. Se realizaban pactos que se transformaban luego en decisiones formales de los gobiernos de los Estados nacionales. Pero hasta este momento son informales y la informalidad radica sobre todo en que no están sujetos al procedimiento formal de una democracia: el acompañamiento y control del parlamento. La informalidad en la política aparece por lo tanto como un recurso de salida de la crisis en la que ha caído el sistema político ante las transformaciones globales.

La privatización parcial del monopolio de la violencia, en cuyo ejercicio se atraviesan los límites hacia la criminalidad (mediante la corrupción, por ejemplo), es otro aspecto de la informalización de instituciones y procesos de decisión antes formales, así como también lo son el creciente poder de las *rating agencies* privadas respecto de instancias legitimadas políticamente o la importancia cada vez mayor de la "ley blanda" respecto de la "ley dura" y los mecanismos de (llegar a acuerdos) *dispute settlement* (arbitrabilidad) respecto de las decisiones de los tribunales nacionales (véase al respecto Günther y Randeria, 2001). Todas estas tendencias son respaldadas por una privatización de la política (Brühl *et al.*, 2001).

Los poderes informales, extraconstitucionales y extralegales corrompen las decisiones de las instituciones formales del sistema político. La venalidad que busca influir en las decisiones políticas eludiendo los procedimientos formales y legítimos previstos para el caso, las "trenzas" activas entre la administración y los actores sociales que se ubican por sobre la ley y se favorecen alternativamente han creado una especie de "política paralela" (Alemann, 1994; Faust, 2000) que no es una característica del subdesarrollo, de los "Estados paria" o de las "democracias gangsteriles" (Trocki, 1998: 7 y ss., refiriéndose a Tailandia y Filipinas); se da también "en las mejores familias". No obstante, las diferencias entre las democracias liberales, que operan bajo un Estado de derecho, y las "defectuosas" (Merkel y Croissant, 2000) son de gran importancia. Donde se lleva a cabo, como en muchos países de África, una economización de la política interna de acuerdo con los intereses económicos de las empresas transnacionales o hay estructuras de características mafiosas que se ocupan de que el poder judicial sea corruptible y susceptible a la extorsión, la policía y los militares pueden dedicarse impunemente a actividades extorsivas (véase como ejemplo el caso de la Argentina: Stanley, 2000). Los modelos y reglas informales socavan y limitan el modo de funcionamiento de las instituciones legitimadas democráticamente; el Estado de derecho y la división de poderes no pueden afianzarse. La política abandona, por decirlo así, el "recipiente" de la Constitución y ya no tiene forma. Hay redes verticales que obtienen prebendas para los propios, ejerciendo el nepotismo o el clientelismo y excluyendo a los ajenos. La confiabilidad de los procesos y las decisiones en la selección de personal ya no se da por sentada. La política no obedece más a reglas formales, es decir que han sido formalizadas en procedimientos transparentes, sino que prestan atención a los "susurros del poder", que opina que no hace falta que se legitime, y que se asegura contra la crítica mediante un sistema "panóptico" de vigilancia (Gill, 2001). La responsabilidad, la confianza, la seguridad ya no están *formalmente* garantizadas.

4. ¿HACIA DÓNDE VA LA TRANSFORMACIÓN?

La pregunta sobre el "hacia dónde" tiene una respuesta menos definida que la pregunta sobre el "de dónde" y sobre las "formas intermedias" informales de las transformaciones indicadas. Una cosa es indiscutible: se trata de trastocamientos del capitalismo global, de su estructura de reproducción y de poder. Ya en sus muchos siglos de histo-

ria, éste ha cambiado una y otra vez: del capitalismo depredador y saqueador de la Era Preindustrial a las formas capitalistas de producción y regulación de la manufactura, el sistema de fábricas y el fordismo. Desde la Revolución Industrial y fósil, trabajo y naturaleza han sido "subsumidos efectivamente" (véase al respecto Altvater, 1992). El excedente en forma de valor agregado ya no fue arrebatado a las sociedades y grupos extranjeros con formas de producción no capitalista mediante la depredación y/o el intercambio desigual, sino que –con el aumento de la productividad del trabajo– resultó generado en mayor medida cada vez. Ya nada es como antes en el modo de producción capitalista, que va mutando a partir de la manufactura –pasando por el sistema industrial– en taylorismo y fordismo ¿para llegar a un "posfordismo"? ¿Cómo puede, no obstante, alcanzarse este destino más allá del terreno intransitable, intrincado y extremadamente inseguro de la informalidad? ¿Cómo se pueden lograr coherencia y complementariedad en las relaciones económicas, sociales y políticas? El régimen de acumulación impulsado por los mercados financieros no es coherente; tampoco sus componentes se desarrollan de manera complementaria. Como todo sistema programado para la velocidad, es inestable en grado extremo, lleva de una crisis a otra e incita cada vez a más seres humanos a la informalidad. El régimen de acumulación "impulsado por las finanzas" no produce precisamente una nueva manera estable de relaciones laborales y monetarias, sino que aumenta la importancia de la informalidad para la supervivencia humana. De este modo, la informalidad se convierte en mecanismo del dominio del neoliberalismo. Porque el dominio no sólo es resultado del gobernar "desde arriba", sino también de la aceptación del "ser gobernado" desde abajo, como lo han expuesto en diversos textos tanto Antonio Gramsci como Michel Foucault.

La informalización de trabajo, dinero y política es resultado de las transmutaciones dentro del capitalismo global, que éste mismo sufre. Las formas híbridas no presentan esa estabilidad y seguridad social que fue característica de las fases históricas de la evolución capitalista desde el sistema industrial hasta el fordismo. Fue erróneo creer que las transformaciones globales, especialmente profundas en el centro y este de Europa, desembocarían dentro de un plazo previsible en nuevas formas sociales; que tras el colapso del realsocialismo y de los fenómenos de desintegración del fordismo aparecería una forma de regulación que llevaría a los hombres a un "mayor bienestar" en todo el mundo. No existe algo así como un "plan maestro" de la transformación. Aunque algunos teóricos creen identificar ya los primeros signos de un posfordismo (por ejemplo, Aglietta, 2000; Marazzi, 1999), estamos todavía muy lejos de

un sistema social estable similar al que presentó el fordismo en el transcurso de medio siglo. Lo que podemos observar hoy es en todo caso una multiplicidad de formas e instituciones reguladoras que no son coherentes ni compatibles ni generan tampoco efectos sinérgicos. No existe una normalidad sino muchas normalidades. Esto no es una variedad posmoderna sino un fenómeno concomitante a la convulsión social, expresión de la inestabilidad e inseguridad sociales; precisamente una situación de informalidad porque las formas antiguas ya no son efectivas y las nuevas formas sociales (y el conjunto de la formación de la sociedad) no están desarrolladas.

En la mayoría de los casos, la informalidad está asociada a un alto grado de inseguridad personal y socioeconómica. La pérdida de la seguridad garantizada por las instituciones formales es un signo común de todo tipo de informalidad (véase también Hugon, 1997). Falta la seguridad de que con el trabajo "normal" se pueda alcanzar un ingreso y llevar un estándar de vida "normal", de que el dinero valga algo y sea aceptado, es decir, que pueda usarse como medio de compra (en la circulación) o para saldar deudas (en relaciones de crédito), de que en la política todo suceda de acuerdo con el Estado de derecho, de que los procedimientos sean transparentes y controlables (véase los numerosos ejemplos en: Breman, Das y Agarwal, 2000) y de que se disponga de los bienes públicos para asegurar un mínimo de alimentación, salud y educación y la vida pública en la ciudad y el campo.

La dimensión extrema de la inseguridad es la huida: la vida y la libertad sólo pueden salvarse si se abandona todo lo que brindaba seguridad: la casa, el trabajo, los familiares, etcétera. Se genera una dependencia total de aquellos a quienes se les pide asilo y que, si es que practican el derecho a la hospitalidad de los tiempos bíblicos, lo hacen de mala gana o en forma discriminatoria. Si se asocia informalidad e inseguridad, la huida es una situación extrema de la primera.

La necesidad de seguridad es consecuencia de "las inseguridades de las interacciones humanas". Estas inseguridades se dan como consecuencia tanto de la complejidad de los problemas que deben solucionarse como del software de solución de problemas (para usar una expresión del idioma de la computación) de que dispone el individuo" (North, 1991: 30). "La seguridad humana", que junto con los aspectos tradicionales de la seguridad abarca dimensiones tan diversas como la amenaza crónica de hambre, enfermedad y opresión (véase UNDP, 1994), es socavada por la tendencia –descripta a grandes rasgos en primer lugar– a una informalización del trabajo, el dinero y la política. En nombre de la desregulación y la flexibilización se desarman instituciones que deberían

restringir las inseguridades. Como consecuencia, aumenta la *incertidumbre* respecto del resultado de las acciones y de la duración de sus efectos tanto en la perspectiva colectiva como en la individual. Simultáneamente crece la *inseguridad* respecto de la ocupación y el sustento, la alimentación y la disponibilidad de recursos fundamentales para la subsistencia, porque bajo la dominación del proyecto neoliberal, el control sobre los factores económicos decisivos se desplazó de las instituciones políticamente legitimadas al libre juego de las fuerzas del mercado. A esto se asocia una experiencia de mayor *desprotección* frente a "condicionamientos globales". Éstos pueden ser consecuencia de cómo en los Estados de bienestar de Europa se ha producido un retroceso parcial del Estado respecto de su función de crear el bienestar mediante la redistribución. El Estado se manifiesta, entonces, como una protección insuficiente frente a los riesgos que plantean la enfermedad, la desocupación o la edad. La experiencia de la desprotección también puede ser el resultado de que –como sucede en muchos países del sur y del este– haya en la sociedad capas enteras de la población separadas de las "zonas de cohesión social" (Castel, 2000) que, en su búsqueda de accesos alternativos a los productos del mercado necesarios para la subsistencia, caen en alternativas criminales como el robo, el soborno, la corrupción, el contrabando, etcétera.

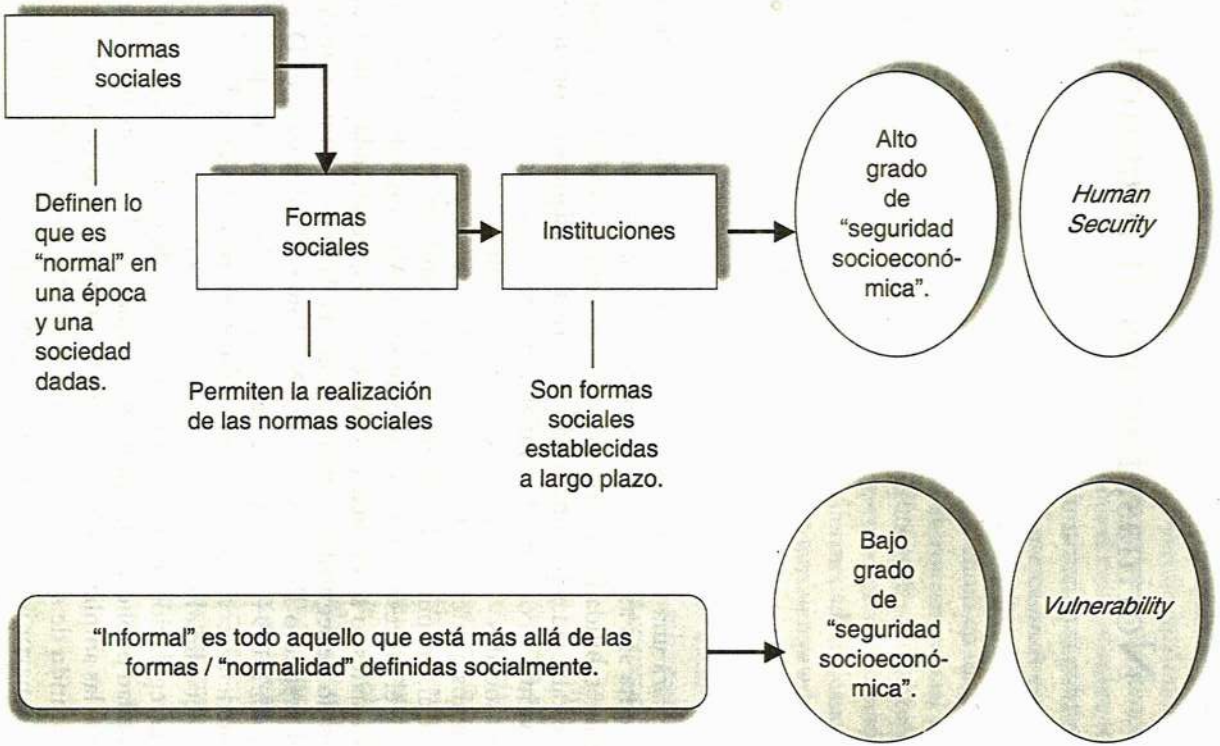
Nos proponemos abordar, en la primera parte, el tema de la "inseguridad normal" y el concepto de informalidad e informalización, e intentaremos abarcar al mismo tiempo el contexto de formas y normas, de normalidad y cambio de normas en el curso de las tendencias de globalización. En la segunda parte nos dedicaremos al "trabajo en negro"; en la tercera nos proponemos tratar el tema del "dinero sucio", informal, y en la cuarta tematizaremos las muchas formas de la "política informal". Finalmente, intentaremos volver a señalar la relación entre los procesos globales de transformación, informalización y "seguridad humana", pero ahora con el trasfondo de lo presentado en el curso del libro. Si bien no es de esperar que las relaciones informales puedan formalizarse, por lo menos deberían buscarse posibilidades para mejorar las condiciones de la seguridad humana en un sentido amplio.

1

Normas, formas, (in)seguridad

Para una comprensión plena de la informalidad deben tenerse en cuenta sus aspectos de incertidumbre, inseguridad, desprotección y vulnerabilidad. Las normas, especialmente cuando han sido pensadas y establecidas para instituciones formales, aseguran la orientación individual y colectiva, la confiabilidad de la conducta de los otros actores sociales y la asistencia con bienes públicos que garantizan (o por lo menos aumentan) la seguridad del sustento y del entorno natural y social, del puesto de trabajo, así como también de la integridad personal, el ingreso y la oferta de educación. Allí donde faltan instituciones formales, o se encuentran desreguladas, desarmadas y destruidas, el grado de seguridad humana –si es que la hay– es muy limitado (véase al respecto Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD], 1994; 1999) y crece la vulnerabilidad de todos aquellos que no pueden acceder a los bienes públicos en forma privada. Esto sucede en la actualidad en grandes partes del mundo: como consecuencia de la desregulación política de los mercados y de la privatización de la propiedad pública, se flexibilizan las relaciones laborales antes reguladas; tras las amplias privatizaciones, muchas personas ya no pueden seguir gozando de servicios de salud y educación y se sienten desplazadas a una mayor inseguridad por los servicios privados de seguridad. Cuando las normas se vuelven "blandas" y las formas se diluyen en lo informal, se deteriora la seguridad humana.

Figura 1. *Elementos de la formalidad*



La historia entera está caracterizada por el hecho de que los hombres han tenido que vivir y trabajar de acuerdo con estándares que no correspondían a la "normalidad" de un "estándar de vida" dado históricamente en una determinada sociedad (Geremek, 1988). Vista así, la informalidad no es nueva, en tanto por ella se entiendan las desviaciones respecto de las reglas e instituciones formales. De hecho, si el concepto de informalidad no existía, fue porque sólo desde la aparición de la sociedad industrial capitalista hay una forma de trabajo socialmente obligatoria y una moneda fijada por el Estado; sólo a partir de ese momento se instala el monopolio de una forma monetaria obligatoria en una sociedad monetarizada. Anteriormente había numerosas modalidades de trabajo, diferenciadas según las ocupaciones, pero no había una forma predominante de trabajo y remuneración (la relación trabajo-salario) ni un mercado laboral calificado que, por ende, "normara" las calificaciones (como tampoco muchos que, como vagabundos o mendigos, no tenían absolutamente ninguna posibilidad de vender formalmente su mano de obra). Las particularidades locales desempeñaban un papel importante; ni espacio ni tiempo estaban tan ampliamente unificados en un "régimen de espacio y tiempo" –que estructura el accionar individual y el social– como en la moderna economía mundial (véase al respecto Braudel, 1986b). El régimen de espacio y tiempo social es una de las normas más rígidas para las relaciones laborales y monetarias y para la política en una sociedad dada. Sin ésta, hay un gran número de normalidades; pueden desarrollarse muchos modos de trabajo y de vida; donde no hay ni una normalidad ni una formalidad que caractericen a la sociedad toda, tampoco puede difundirse la informalidad, aun cuando las relaciones precarias tengan una característica en común en contextos históricos diversos: la inseguridad de la forma de vida.

La moneda única en que podían cumplirse los contratos de manera definitiva carecía de interés para muchos en el precapitalismo y el capitalismo temprano, porque las relaciones sociales no estaban tan ampliamente monetarizadas como hoy. En una sociedad predominantemente agraria, sus miembros producían gran parte de sus propios alimentos o los adquirían mediante el trueque directo, más allá del mercado "libre" (economía comunitaria y de subsistencia). Pero en el umbral de la "modernidad liberal", hacia fines del siglo XVIII, una mayoría de aquellos grupos de la población que debían vivir del trabajo de sus manos, se vio empujada a una situación de "vulnerabilidad masiva". Este proceso "arruinó" a los "pobres libres" y llevó al "descubrimiento de la cuestión social".

1. Estabilización histórica de la relación trabajo-salario o la fuerza normativa del promedio

Debió transcurrir cierto tiempo hasta que la forma del trabajo asalariado libre perdiera su reputación de trabajo inferior y despreciado y, en vez de ser considerado el ocio de los ricos o el robo o el comercio de los pobres, fuera reconocido como "fuente de riqueza social". Para John Locke, el trabajo es el origen de la propiedad, que hace posible la libertad burguesa del individuo. William Petty ve en el trabajo al "padre" (y en la naturaleza a "la madre") de toda riqueza social. Para Adam Smith, la formación de valor sólo es posible cuando se trabaja y la economía política clásica sigue esta idea hasta que Marx en su "crítica" resalta la importancia de la forma social en la que se brinda el trabajo. Los primeros trabajadores asalariados sólo disponen de los atributos negativos de la libertad liberal, sobre todo el de estar liberados de los medios de producción, así como el de no poseer tampoco muchos derechos en particular. Los que no tienen para ofrecer en el mercado más que su mano de obra y, a diferencia de los futuros artesanos, no están en condiciones de controlar el precio de su trabajo, no pueden entenderse como parte de la sociedad, "acampan en medio de la sociedad occidental [...] sin encontrar su lugar en ella". Así lo expresó Augusto Comte a principios del siglo XIX (Comte, 1929, cit. por Castel, 2000: 278).

Al eliminarse las reglamentaciones laborales tradicionales que en el precapitalismo y el protocapitalismo procuraron un orden –diferenciado según las ocupaciones– de las relaciones sociales entre maestros, oficiales de diversas categorías y aprendices, y establecerse los mercados de trabajo organizados en las ciudades, se pierden las redes tradicionales de seguro social y la seguridad de un puesto de trabajo. Desaparecen también la seguridad de la vida familiar, la vivienda y el sustento. Porque estos nuevos asalariados no sólo tienen la libertad de disponer de sí mismos y de su mano de obra; son liberados de todos los medios de producción (sobre todo de la tierra) que hasta entonces les habían brindado una cierta seguridad respecto de su subsistencia ante los rigores del mercado.

La seguridad es, en primer lugar, consecuencia de la regularidad del accionar, garantizada por las instituciones formales que producen seguridad allí donde domina la inseguridad respecto de las expectativas recíprocas. Douglass North escribe, apenas comenzado el primer capítulo de su trabajo sobre las instituciones y el cambio institucional, que las instituciones son:

> las reglas de juego de una sociedad o, expresado más formalmente, las limitaciones a la interacción humana elaboradas por los hombres. De acuerdo con ello, configuran los estímulos en el intercambio entre los hombres, ya sean de naturaleza política, social o económica (North, 1992: 3).

Las formas de acción, de recomendación y pensamiento "cristalizadas" en instituciones formales –ya se trate de normas entendidas como ordenanzas, expectativas de roles, estándares de valoración o hábitos de conducta sancionados– siempre provocan que el individuo vea limitada su acción. En esta función, las normas institucionalizadas protegen al ser humano individual del accionar arbitrario de otros y principalmente de intrusiones arbitrarias del Estado; por el contrario, fundamentan también las exigencias de prestaciones públicas formales que, por ende, suelen ser reclamables. Se abren así posibilidades de acción que, en el mejor de los casos, desembocan en una forma de vida autónoma individual. Al mismo tiempo, las normas sociales (como también las técnicas en general) se ocupan de la seguridad de orientación y dejan claros los costos de transgredir un accionar requerido. Todo esto tiene el efecto de que la conducta humana se torna calculable recíprocamente; el trabajo y la vida pueden planificarse.[1]

En el pasado se describía a tales instituciones como una especie de "corsé" que permitía la cooperación entre trabajo y capital sin que se viera dificultada, sin embargo, la libertad de ambas partes al punto de hacer imposible la acción espontánea. En el contexto de los procesos globales de transformación, las mismas instituciones parecen ahora –en el lenguaje del neoliberalismo– "rigideces" e "incrustaciones", obstáculos, por tanto, para la acumulación de capital orientada al beneficio y, según lo prometido, a la ampliación de la ocupación. Porque allí donde tales instituciones (todavía) existen, no es necesario aceptar cualquier clase de trabajo –en cualquier condición, a cualquier precio–; los trabajadores tienen la libertad de evitar o abandonar relaciones de ocupación no razonables. Los procesos de informalización comienzan, en cambio,

1. Se ha demostrado a menudo, con los instrumentos de la teoría del juego, en qué medida la limitación de la libertad de elección y de contratación de los individuos, asociada con la aplicación de normas que rigen la conducta y las prestaciones contractuales, abre al mismo tiempo la posibilidad de usar alternativas de cooperación ventajosas para todas las partes involucradas: complementando recíprocamente la confianza de personas e instituciones, se hace posible la formación "de un *cluster* cooperativo" y con ello la ampliación simultánea del área de cooperación de mercado más allá del estrecho círculo de los actores apegados a las reglas (Axelrod, 1984 y 1986).

cuando se quitan o faltan directamente los tornillos, grampas y remaches de un corsé que puede forzar a las relaciones sociales de trabajo a adoptar tomar una forma duradera.

En los países donde la negociación de contratos, la regulación de los conflictos y los procedimientos de normación no se llevaron a cabo dentro del "triángulo corporativista" de Estado, empresas y gremios (como en Alemania), se formaron "compromisos institucionalizados" entre el capital y el trabajo en la época posterior a la Segunda Guerra Mundial que, según Michel Aglietta (2000: 29), crearon nuevas pertenencias sociales "sobre las ruinas de las formas tradicionales de la vida en sociedad que destruyó el capitalismo". Las innovaciones sociales, inseparablemente unidas a la imposición de los modos de socialización del fordismo, son la causa de que el trabajo asalariado se convierta en un principio que es origen de la relación entre los miembros de la sociedad que, al mismo tiempo, posibilita su diferenciación y de esta manera fundamenta su separación en el espacio social, como así también su identidad social. Los asalariados (en su mayoría hombres) son "evaluados y localizados" según su relación de ocupación y a partir de este lugar encuentran "su denominador común y existen socialmente" (según Castel, 2000: 325, en referencia a Aglietta y Brender, 1984). La movilidad ocupacional y la seguridad de un estilo de vida se vuelven compatibles para una gran mayoría de la población activa.

Esto es válido por lo menos para los países industrializados de Occidente en la breve fase de su "sueño de prosperidad perenne" (Lutz, 1984), para la "era dorada" del capitalismo, desde comienzos de los años cincuenta hasta mediados de la década del setenta del siglo XX. Sin embargo, el trabajo informal en todas sus facetas (también) experimentaba un impulso cada vez que fallaban los caminos "normales" para obtener un ingreso monetario o la provisión de bienes y servicios para el mercado. En Alemania esto sucedió a fines de los años veinte, en la época de la gran crisis económica o en la fase de la reconstrucción tras la Segunda Guerra Mundial. En el período del fordismo, las relaciones laborales precarias, no normadas y residuales fueron absorbidas por un sistema industrial atractor ("extraño") o empujadas hacia los bordes de la acumulación capitalista: en pequeñas subempresas, en la agricultura, el comercio minorista y, sobre todo, en los países del Tercer Mundo (Aglietta 2000: 30). Con la desintegración de las economías nacionales en el curso del proceso de globalización, la precariedad vuelve a los centros capitalistas. En cambio, en la era del fordismo, cuyo punto culminante coincide con los "años dorados" de la acumulación de capital, hubo un

interés más amplio en la seguridad humana, social y política, y en la creación de formas sociales que las apoyaran.

La relación laboral con una retribución promedio que asegure la existencia y ofrezca protección colectiva pasa a ser parte de la normalidad. Durante algunas décadas, este ideal es la medida a la que *deben* adecuarse las relaciones laborales reales. Se formalizan las normas sociales con su validez en espacio y tiempo y encuentran así una correspondencia institucional adecuada y eficaz, mediante la cual surgen seguridades de conducta y de orientación. Un ingreso (familiar) estable, normado de acuerdo con una tarifa, contratos de trabajo por tiempo indeterminado, trabajo de tiempo completo y el derecho a las correspondientes prestaciones sociales, además de posibilidades de promoción en el marco de la estructura de la organización y reglas para los ascensos, hacen que la vida de los hombres que deben basar la seguridad de su existencia en el trabajo remunerado sea previsible y, por tanto, planificable. Al mismo tiempo, se los asegura contra el riesgo a largo plazo de la pérdida del puesto de trabajo mediante una regulación protectora. La desigualdad socioestructural de poder entre trabajo y capital está al menos reducida por los derechos (de diversa significación) de participación y organización en el marco del régimen del Estado social. El sistema de instituciones políticas, los gremios y los empleadores o empresarios participan en forma tripartita en la reglamentación. Casi todos los aspectos del trabajo y del salario son objeto de ésta: el monto de las remuneraciones, los horarios de trabajo, la seguridad laboral, la protección de determinadas categorías de trabajadores (los jóvenes, las mujeres, etc.), la seguridad social para los riesgos de accidente y enfermedad y para la pérdida del puesto de trabajo, el ingreso formal así como la salida del mundo laboral (jubilaciones, pensiones), la seguridad contractual (protección contra el despido injustificado, jurisdicción laboral). Todo esto, tomado en conjunto, constituye la "relación laboral normal".

Es una relación laboral que permite brindar seguridad a cambio de dependencia y subordinación, porque va de la mano de la pertenencia a una empresa o, por lo menos, a la permanencia en una misma rama profesional por un largo tiempo. La durabilidad del estatus asegurado por el derecho laboral y social contribuye, en todo caso, a que se desarrollen intereses comunes en una "colaboración social", sin que por eso deje de existir una asimetría de poder entre trabajo y capital. Finalmente, pero no menos importante, las instituciones del convenio colectivo y del seguro obligatorio aportan una forma moderna de solidaridad, la *mutua benevolentia*, es decir, una benevolencia que surge de un pensamiento civilizado de reciprocidad: el equilibrio organizado del riesgo se basa en

un sistema de relaciones mutuas que dependen en gran medida de apoyos morales; basta que los hombres se vean como iguales entre sí porque comparten la pertenencia a una clase (perjudicada), un género (discriminado) o una minoría (oprimida).

2. Relación "normal" de los géneros

Es un factor a considerar, no obstante, que la "necesidad social de trabajo remunerado" estuviera dirigida casi exclusivamente a la población masculina, mientras que las mujeres estaban "obligadas a prestar servicio en el trabajo de la casa y la crianza sin recibir por ello ninguna remuneración" (Hengsbach, 1999: 37). Aquí, precisamente, están los límites de la normación. Cuanto más se impone el promedio histórico de la relación laboral normal, o sea, "el trabajo social promedio", más se ponen en evidencia todas esas áreas que en la realidad social no son incluidas en el campo normativo de fuerzas del promedio social. Aquí comienza el terreno de la economía informal, en el que no es válida la relación laboral normal con sus ingredientes formales. Aun cuando esta relación nunca haya reflejado, ni siquiera en el apogeo del fordismo, la realidad total de las sociedades laborales modernas, se convierte en una norma hegemónica, comparativamente robusta.

Si esta "normalidad" y su importancia cuantitativa en Europa occidental se toman como pautas, las otras realidades laborales parecen, en la mayoría de los casos, una especie de desviación deficitaria. Entre éstas se cuentan sobre todo, además del trabajo remunerado independiente, el trabajo "del integrante de la familia que colabora", las relaciones de ocupación "atípicas" vinculadas a la construcción y la gastronomía, el trabajo doméstico no remunerado y el trabajo por cuenta propia que realizan las mujeres para cubrir ciertas necesidades. La "ficción" de que la relación laboral normal es una "fuerza impulsora" tiene una función integradora que surge de que, en primer lugar, provee estándares de reglamentación que facilitan el acuerdo de intereses opuestos y, además, documenta las desviaciones de esos estándares con evaluaciones negativas y sanciones. La exigencia de justicia social en los intercambios laborales que por un lapso de casi tres décadas se expresó en el modelo de la relación laboral normal y marcó la realidad (por lo menos en los países desarrollados) se basa en esta doble definición de su función.

Por una parte, la regulación y judicialización de las relaciones laborales facilitan y promueven la aplicación de métodos modernos de

producción y de gestión. De esta manera, la validez normativa de la relación laboral normal se vincula con la realización de "pactos de productividad" entre trabajadores, gremios y empresas. Esta vinculación ha favorecido la paz social desde los tiempos inmediatamente posteriores a la Primera Guerra Mundial (Sinzheimer, 1976). Por otra parte, la vinculación del "pacto de productividad" con la relación laboral normal –muy estable en algunos países (como Alemania) y de constitución débil y naturaleza puntual en otros– es precisamente la causa por la cual algunas áreas del trabajo social ni siquiera son reconocidas como trabajo. Este (pre)juicio afecta especialmente al trabajo (de reproducción) no remunerado de las mujeres en las economías domésticas. Sin embargo, hay también modalidades de trabajo como el de media jornada de determinados grupos de trabajadores, que representan plenamente la "norma", pero son discriminadas como desviaciones de la "normalidad". En consecuencia, pueden ignorarse los riesgos sociales que conllevan.

La normación social del trabajo remunerado en relación de dependencia en la figura de la relación laboral normal incluye, por ende, la de géneros. Una construcción de los sistemas de seguridad social que complementen esta manera específica de trabajo remunerado está asociada con un "régimen de género" particular de la época histórica correspondiente: la liberación de las mujeres del trabajo asalariado –para que puedan llevar a cabo tareas de atención y cuidado en la familia– presupone un "salario familiar", pensiones para las viudas, prestaciones por alimentos para madres solteras y algunas cosas más. En todo caso, la organización del *care* definida según el género es un componente integral de esa seguridad socioeconómica que se concretó en la "edad de oro del capitalismo" en los países industrializados, en su mayor parte mediante una reducción de la tasa de actividad femenina. La "pareja de proveedor/ama de casa" se impone también fuera de Europa (por ejemplo, en Japón) junto con el "trabajo normal" masculino y sirve para desacreditar las formas laborales, biografías laborales y relaciones de género "atípicas". El "moderno orden de los géneros" se caracteriza por un "excedente patético de diferencia y jerarquía" y un "exceso de interpretaciones irreflexivas" (Honegger, 1991: x). El orden de los géneros presenta diferencias considerables según se trate de países desarrollados (en los que se ha formado un Estado de bienestar socialdemócrata, conservador o liberal). En los países del Tercer Mundo, por el contrario, el orden jerárquico de los géneros pudo, aun en "los años dorados del capitalismo", subsistir sin la institucionalización de una relación laboral normal que le sirviera de soporte y apoyo.

El muy discutido "fin de la relación laboral normal" se relaciona menos con los cambios históricos de sus elementos individuales que con el hecho de que ya no hay una normalidad histórica, en vista de la multiplicidad flexibilizada de relaciones laborales y de que la normalidad como pauta de política jurídica "se ha vuelto inútil" (Pfarr, 2000: 281). Resulta difícil, si no imposible, establecer la normalidad como un estado socialmente obligatorio. Esto tiene, sin duda, consecuencias para el orden moderno de los géneros, así como también para el reclamo de justicia social que conlleva la doble presunción de normalidad (relación laboral de proveedor normal y pareja). Las formas sociales que regularon y posibilitaron la normalidad fueron rotas y debilitadas para adaptarlas a todas las relaciones laborales posibles, muy diversas entre sí. Las diferencias también se refieren a todos los ingredientes de las relaciones laborales y de remuneración: remuneraciones, horarios, protección y seguro, representación y participación, etcétera.

3. Fragilidad de las normas e instituciones confiables

Así como el período histórico de relativa seguridad en y mediante el trabajo remunerado dependiente de un salario fue demasiado breve y de alcance limitado, el tiempo y el espacio durante los que se dispone de "dinero duro" será claramente previsible. En los contextos capitalistas, la participación en las gratificaciones sociales se realiza mediante dinero, pero sólo disponemos de "dinero duro" cuando podemos trabajar, a menos que en el transcurso del gran proceso de separación capitalista que Marx describió de manera plástica y drástica como "acumulación capitalista original" hayamos sido arrojados del lado de los poseedores del capital y dueños del patrimonio monetario y ahora podamos hacer que nuestro dinero "trabaje por sí solo" como capital. Sin embargo, hasta mediados del siglo XX, no es "normal", incluso en Europa occidental, que únicamente se asegure la subsistencia mediante el ingreso monetario por el trabajo dependiente y las prestaciones sociales previstas como complemento del trabajo remunerado y estrechamente vinculadas con él.

La edad de oro del fordismo es el momento en que se formaliza en grado extremo la relación monetaria. Fue sólo con el fin del patrón oro –en el transcurso de la Primera Guerra Mundial y como consecuencia de ella– que los bancos centrales se hicieron cargo de la regulación de sus respectivas monedas nacionales. El sistema de moneda de Bretton-Woods acordado en el año 1944 se basa en las reglas de tipos de cambio fijos y les asigna a las naciones participantes papeles inequívocos: el oro es el ancla

de valor para el dólar estadounidense como moneda patrón, con funciones de intervención y de reserva, que toman como referencia todas las otras monedas con tipos de cambio fijos, cuya oscilación sólo puede ser insignificante (+/- 2,25%). Este orden monetario internacional prefigura la respectiva relación monetaria nacional, porque el margen de juego para la política fiscal y monetaria está definido en gran medida por las correspondencias fijas de las monedas. Hay reglas estrictas para la circulación de capitales que impiden los movimientos no controlados entre naciones y, con ello, el lavado de dinero en gran escala. En los países del sur siempre ha sido de mayor magnitud el modo informal de asegurar la existencia, comparable al de los tiempos protocapitalistas en Europa occidental: el pago en especie, el trueque, los ingresos por actividades económicas legales e ilegales de la economía paralela. Todo hace suponer que esto no se modificará en el futuro, porque en vista de las crisis monetarias y financieras (como las de los años noventa en México, el sudeste asiático, Rusia, Brasil y luego Turquía y la Argentina), que distan mucho de ser esporádicas y aisladas, hay que contar con que millones de personas verán destruidas sus posibilidades de aumentar su patrimonio y que los salarios reales descenderán drásticamente por acontecimientos incontrolables e inmodificables. En las relaciones informales, la vulnerabilidad es particularmente elevada. Aun cuando después de una crisis financiera –considerada hoy "un fenómeno inmanente al sistema de los mercados globales de capital"– se perfilen mejoras en las cifras de producción, la balanza de pagos y las tasas de interés, "los seres humanos no se recuperan tan rápidamente"[2] como los mercados financieros. De todas maneras, no es casual que el sistema de formalidad monetaria que representa Bretton-Woods entre en crisis y se derrumbe al mismo tiempo que la relación laboral normal: a comienzos de los años setenta, al terminar los años "dorados" del fordismo. En esos años comienza el debate sobre el trabajo informal, primero en relación con los países subdesarrollados (Hart, 1973), luego también respecto de los países desarrollados (por ejemplo, Perulli, 2000).

Finalmente, la confiabilidad de los procesos políticos tampoco es más antigua que el moderno Estado constitucional o de derecho, con

2. Según un estudio citado por el PNUD sobre las consecuencias de las crisis financieras en 80 países durante las últimas décadas, el crecimiento de la ocupación necesita varios años para volver a alcanzar el nivel previo al comienzo de la crisis y los salarios reales necesitan en promedio tres años para volver a subir. Cuando han caído entre un 40 y un 60%, como en Indonesia en 1998, es posible apreciar cuánto puede prolongarse la inseguridad económica producida por los volátiles mercados financieros (UNDP, 1999: 5).

su sistema de instituciones diferenciadas formales e informales, materiales e inmateriales. No es de asombrarse que, desde los años sesenta (y nuevamente tras el fin del realsocialismo en los noventa), la teoría de la modernización le asigne al *institution building* una importancia tan capital para la modernización social y política (véase Müller, 1998). No obstante, las dictaduras de las décadas pasadas han dejado en evidencia en todo el mundo (con pocas excepciones) la fragilidad de esta estructura de instituciones confiables. El desmembramiento del Estado en África, pero también en el este y sudoeste de Europa después de 1989 es prueba de que la seguridad custodiada por el Estado no puede darse por sentada. La seguridad de la integridad personal y de la vida, la de la subsistencia, la de la provisión de agua y de cloacas, la seguridad contra la violencia y la jurídica no pueden asumirse de antemano. Por el contrario, es precisamente la violencia privada la que ha crecido considerablemente en casi todas las regiones del mundo en la década pasada (Buvinic y Morrison, 2000) como defensa contra la inseguridad y al mismo tiempo como desencadenante de la nueva inseguridad para quienes no pueden protegerse de las circunstancias inseguras y deben aprender a convivir con ellas de alguna manera. Este fenómeno fue descripto por Zygmunt Baumann con esta acertada imagen: "tan pronto como las sociedades dejan de construir y mantener murallas y fosas alrededor de las ciudades, cada habitante individual de la ciudad debe tomar cursos de karate" (Baumann, 2000: 77).

Las reacciones a las situaciones de inseguridad crean a su vez contextos informales: trabajo que mal puede atenerse a reglas formales (en parte, porque no las hay); dinero que no se obtiene mediante el cambio por mercancía legal equivalente, sino que es robado o proviene de negocios criminales (y por lo tanto debe ser "lavado"); servicios de seguridad que privatizan la seguridad pública y así vuelven a generar inseguridad entre los no protegidos. En cuanto a la seguridad personal, la informalidad se basa en un ciclo espiralado: trae aparejada nueva informalidad. Las sociedades no encuentran mecanismos demasiado estables que generen una cierta normalidad y que permitan la prosecución de perspectivas seguras dentro de un sistema político saturado y social de instituciones.

No obstante, hay muchas reflexiones en favor de la postura de que este ciclo perverso no es necesariamente funcional al capitalismo moderno. En la medida en que se destruye la producción casera de subsistencia –ya que prácticamente todos los servicios y los bienes necesarios se han convertido en *commodities* (se comercializan)– las economías domésticas deben disponer de un poder adquisitivo monetario

para poder comprar en el mercado las mercancías producidas. Esto sólo es posible cuando los miembros activos de esas economías pueden tomar trabajo remunerado a cambio de sueldos y salarios en forma de dinero. Como éste ha sido desde el principio un fenómeno de masas que abarca a ambos géneros, siempre hay estímulos de organización que, como resultado de los enfrentamientos, llevan a una "normalidad" de la relación laboral según el momento histórico.[3] La "normalidad", o más correctamente, la visión de una normalidad de la cual se desvía la realidad histórica con mayor o menor fuerza, se refiere también a la biografía laboral, a una relación de géneros asociada a ella, a reglas sociales de utilización de la mano de obra y –no menos importante– a la otra cara de la forma de producción capitalista: la productividad. Aumentar la productividad es una "determinación histórica" del capitalismo, como ya había reconocido Adam Smith (1776). La profundización de la división del trabajo permite, en efecto, ese aumento de la productividad que es responsable de la creciente "riqueza de las naciones". Si se alcanza este resultado, el proceso de producción debe organizarse racionalmente. Para satisfacer esta determinación, el empresario capitalista (hoy llamado "inversor") necesita un ambiente seguro para sus inversiones. En este aspecto se destaca también la institucionalidad (véase Eucken, 1959) en la que han insistido tanto los neoliberales (escuela de Friburgo). El entorno social debe favorecer esta seguridad mediante sistemas normativos. Sin embargo, a diferencia de lo que sucede en los "años de oro del capitalismo" esto se dio cada vez menos en los últimos 25 años del siglo XX y comienzos del XXI, incluso en los países industriales desarrollados del norte y el oeste.

La integración de las economías nacionales al mercado mundial da una forma nueva y definida a las reglas que se fueron desarrollando durante mucho tiempo en el marco del Estado nacional. Tienen particular importancia, en primer lugar, los criterios de competitividad local (o nacional) en la competencia global. A esto se agrega, en segundo lugar, una reestructuración –según los criterios de eficiencia del mercado– de las áreas sociales fundamentales que hasta ahora se habían formado teniendo en cuenta el bien común (educación, cuidado de la salud, seguros de retiro, administración pública, entre otras). En tercer lugar, los estándares de producción y producto, así como los modelos de consumo, pensamiento y conducta se generalizan en el espacio global. Así y

3. Marx describe esto en *El capital*, en el capítulo 8 sobre la formación del "día normal de trabajo".

no de otra manera actúa en tiempos del fordismo el *American way of life*, marcando un estilo orientado a la elevada movilidad laboral y geográfica y, en consecuencia, al consumo elevado de energía; también con la individualización de las formas de vida, el cambio acelerado en todos los ámbitos y el cortoplacismo para las decisiones (*short termism*). Pero en vista de las técnicas, el idioma en el espacio global, la organización y regulación de relaciones salariales y laborales, las normas jurídicas estadounidenses en el derecho económico, el *rating* de los deudores privados y soberanos y los proyectos de inversión por parte de agencias de *rating* privadas, el *American way of life* también se convierte en una fuerza normativa y por ende formalmente reguladora en todas las sociedades que se abren al mercado mundial. En la tendencia, este fenómeno tiene como consecuencia que la normalidad ya no surja en el espacio social delimitado por el Estado nacional, sino que es modificada por estándares globales.

Paradójicamente, seguir normas que tienen validez social en el contexto del Estado nacional puede llevar a la informalidad, porque las normativas globales supranacionales requieren perfiles de exigencia diferentes de las que fueran hasta el momento reglas nacionales. Hay muchos ejemplos de ello, mencionaremos sólo algunos.

(1) La *conditionality* del Fondo Monetario Internacional [FMI] y el Banco Mundial dentro de los Programas de Ajuste Estructural (PAE) tiene el efecto de fijar normas para todos esos países que buscan créditos o que quieren ser miembros de las instituciones de Bretton-Woods. En la mayoría de los casos, las consecuencias son negativas (sobre las consecuencias para los países afectados por la crisis asiática, véase Dieter, 1998; para Rusia; para México, Dussel Peters, 2000; para América Latina en general, O'Donnell, 1999), porque sólo puede cumplirse con la condicionalidad si se rompen las normas y formas que regulaban el trabajo y la vida y se excluyen además sectores enteros de la economía y la sociedad, que pasan a la informalidad. La ampliación de la informalidad permite que una "sede" haga un ajuste elástico de la economía y la sociedad a los estándares establecidos por la competencia global.

(2) Los Estados Unidos desarrollaron el sistema de *certification* (según los §§ 489, 490 del "Foreign Assistance Act") mediante el cual los Estados pueden clasificarse en "buenos" y "malos" (*rogue states*, "estados paria"). El certificado sólo se extiende si se respetan normas decretadas unilateralmente por los Estados Unidos y cuyo

cumplimiento exigen siempre que los países quieran comerciar con ese país, esperen obtener créditos o ayuda económica o simplemente quieran salir de la mira de una posible intervención. Para extender la certificación, exigen cooperación, especialmente en la lucha contra el narcotráfico. Este estándar se ha tornado más severo desde el 11 de septiembre de 2001, ya que ahora se impone a los gobiernos que además adhieran a la lucha contra el terrorismo. Esto no siempre es sencillo porque, por ejemplo, los fundamentalistas islámicos apoyados por los Estados Unidos en su política contra la Unión Soviética hasta fines de los ochenta son ahora sospechosos de apoyar el terrorismo. Por añadidura, Norteamérica también persigue, en su lucha contra el terrorismo, intereses geoestratégicos. La integración a la coalición antiterrorista también implica, entonces, la aceptación de los intereses estadounidenses, por ejemplo, en las repúblicas de Asia central, que son ricas en materias primas. Por último, la certificación se convierte en un estigma que puede aprovecharse asimismo en conflictos locales y regionales contra los Estados estigmatizados; esto sucedió, en el caso de Etiopía contra Somalía. Las normas internacionales, los estándares y valores no son, por ende, ni unívocos ni irrefutables o consensuales.

(3) La certificación ya no es tan clara ni se espera tanta cooperación en la lucha contra el narcotráfico cuando se trata de regulaciones internacionales en la lucha contra el lavado de dinero, la evasión de impuestos, la fuga de capitales y la corrupción. En mayo de 2001, los Estados Unidos se retiraron de la campaña de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), contra la "competencia impositiva dañina" y rechazaron los estándares comunes de la esa organización. En la elaboración de los estándares para la lucha contra la corrupción, la consolidación de la posición competitiva de los Estados Unidos también aparece en primer plano respecto de las normas globales de *good governance*. Durante el gobierno de Clinton, la CIA recibió el encargo de reunir información sobre *foreign competitive practices*, entre otras, las prácticas de soborno de las empresas que competían con las estadounidenses. El sistema *Echelon* de recolección de información, de alcance mundial, tuvo un papel relevante en este proceso. El registro panóptico y el espionaje de los competidores son más importantes que las normas internacionales de la convención de la OCDE sobre la lucha contra el soborno de funcionarios públicos extranjeros, que entró

en vigencia en 1999. Las normas son, pues, cualquier cosa menos neutrales para la competencia.

(4) Dentro de la OCDE ya se había fundado, en 1989, la Financial Action Task Force (FATF) contra el lavado de dinero. En 1990, y con importantes reformas en 1996, la FATF presentó cuarenta recomendaciones para combatir el lavado de dinero con mayor eficacia que debían ser trasladadas al derecho nacional y que se cumplieron en gran medida. En el año 1999 se publicaron criterios para identificar a los Estados que no cooperan en la lucha contra el lavado de dinero y que, por lo tanto, son sancionados por el incumplimiento de normas internacionales (véase al respecto el capítulo 8 sobre el lavado de dinero).

(5) Dentro de "Eurolandia" (en los doce países miembros de la eurozona), los *criterios de Maastricht* rigen como severas normas monetarias que deben respetarse en la competencia monetaria. Los márgenes de juego de las políticas fiscal y monetaria están totalmente definidos por dichas reglas. Pero éstas pueden ser transgredidas, incluso en Europa occidental, con su alto grado de formalización, mediante una "contabilidad creativa" que aparente cumplir con los criterios de *Maastricht*. El respeto a las normas supranacionales acordadas resulta en ajustes nacionales de la relación laboral normal. Al aumentar la flexibilidad, los mecanismos de protección heredados quedan sin efecto.

(6) El *acquis communautaire* de la Unión Europea (UE) es un complejo de medidas económicas, políticas y sociales que los Estados miembros están obligados a respetar. Los candidatos a ingresar deben poder modelar la economía, la sociedad y la política de acuerdo con el "acquis". La política del *gender mainstreaming*, que imponen las instituciones de la UE, consiste en prioridades y estándares que vienen desde afuera (ley de equiparación de las mujeres en el mercado laboral) y que en los países aspirantes se perciben como una "nueva forma de colonización" (Regulska, 2001: 51), porque reducen las realidades económicas, sociales y políticas de la mujer en el centro-este europeo (CEE) a cuestiones de equiparación y de *equal opportunities* en el sistema del trabajo remunerado.[4]

4. De esta manera se desdibuja, entre otras cosas, el hecho de que mientras el discurso de género de la UE presiona por una mejor compatibilidad entre familia y ocupación, la atención estatal y los servicios que les abren a las mujeres por primera vez la posibilidad de afirmarse en el mercado laboral (por ejemplo, las guarderías infantiles) son recortados drásticamente. Se

(7) Ante la globalización de los mercados se requiere un mínimo de *normación internacional*, tema sobre el que existe desde hace décadas un fuerte enfrentamiento. Los frentes de esta batalla son difíciles de distinguir. Se trata, por una parte, de conflictos directamente clásicos entre el trabajo remunerado y el capital, empleadores y gremios, por la normación de las relaciones laborales y salariales. Por otra parte, muchos países subdesarrollados miran las convenciones laborales con actitudes que van del escepticismo al rechazo, en la medida en que ya no están ancladas como estándares sociales en el marco de la Organización Internacional del Trabajo [OIT], sino en el de la Organización Mundial de Comercio [OMC]. En algunos países subdesarrollados se teme un abuso de los estándares sociales (normas de trabajo) con fines proteccionistas, especialmente porque la OMC, a diferencia de la OIT, tiene poder de sanción. Las convenciones de la OIT son, además, de menor alcance que las normas sobre derechos humanos de la Carta de 1948, unidas a la declaración de los derechos sociales y ecológicos de la "segunda" y "tercera" generación de derechos humanos de 1966 y 1993. Sin embargo, ni siquiera la "ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work" de junio de 1998 –relativamente "blanda"– ha sido ratificada hasta ahora por todos los países (véase Sengenberger, 2001). En la cumbre social de Copenhague de 1995, no obstante, 117 naciones aceptaron las convenciones en la declaración final. Es por tanto posible suponer que las convenciones son ampliamente reconocidas, aunque no todos los países las hayan ratificado formalmente. Abarcan los siguientes derechos, establecidos en las convenciones de la OIT: libertad de asociación y derecho de negociación colectiva, prohibición del trabajo forzado y de las formas inadecuadas de trabajo infantil, así como eliminación de la discriminación por razones de género, raza, color de la piel, creencias o ideas políticas, nacionalidad u origen social.

---

ignora también el hecho de que, como consecuencia del "ajuste estructural" y de la apertura del mercado, las mujeres, especialmente debilitadas en su estatus profesional y social, son expuestas a un proceso creciente de pobreza que provee el caldo de cultivo para violaciones de derechos humanos fundamentales (aumento de la violencia doméstica, violaciones, maltrato) y sobre todo para la creciente comercialización del cuerpo de la mujer en el marco de un tráfico de mujeres hacia Europa occidental que está en expansión (véase entre otros, Malysheva, 1999; e ILO, 2001c).

Además de las convenciones de la OIT, hay estándares transfronterizos de validez regional, como las normas ancladas en la Carta Social de la UE. La UE es, de hecho, una excepción; otras uniones regionales no contienen normas comparables;[5] sin embargo, se están realizando esfuerzos dentro de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) para redactar una Carta Social según el modelo de la UE. La creación de normas no está, por lo tanto, limitada al Estado nacional, pero tampoco fue desplazada a la esfera global, donde no tienen carácter vinculante. Se lleva a cabo en niveles (macro) regionales.

Dentro de la misma OCDE se desarrollaron normas (blandas) que deben orientar –en ningún caso regular– la conducta de las empresas transnacionales en los países huésped. Son muy amplias y abarcan tanto cuestiones sociales y ecológicas como político-morales (como el rechazo a la corrupción). En el ámbito global, este intento –todavía débil– se continúa con el "Global Compact" de vinculación voluntaria de empresas. Cuanto más amplio es el ámbito de aplicación de las normas y los estándares, más "débiles" y no vinculantes son éstos. No es sorprendente: la globalización de la economía se viene desarrollando de manera dinámica porque las normas y los estándares obligatorios fueron "desregulados" en el ámbito de los Estados nacionales. No fue sino hasta el "desborde irracional" (respecto de los mercados financieros, véase Shiller, 2000) de la carencia de reglas, con su contribución a ese estado de inseguridad, que se instalaron nuevos estándares. Más aún, porque las "Normas de las Naciones Unidas sobre la responsabilidad de las empresas" fueron pensadas como vinculantes y, en cambio, fueron aprobadas en el año 2003 por iniciativa de la Comisión de Derechos Humanos de la ONU y la Subcomisión para la Promoción y Protección de los Derechos Humanos. Estas normas resumen más de treinta acuerdos y declaraciones internacionales en vigencia agrupados en veintitrés artículos que definen la responsabilidad de las empresas transnacionales (ETN) y "otras empresas económicas" respecto de los derechos humanos. Según dichos artículos, las ETN estarían sujetas, en la cadena total de proveedores, a normas de conformidad con la ONU, deberían someterse a una supervisión transparente e independiente de su aplicación y podrían, en caso de perjuicio para las personas, personas jurídicas y comunidades, ser demandadas en reclamo de una indemnización por incumplimiento de

5. Esto también es válido para el NAFTA. Si bien se negocian estándares sociales mínimos en los *side agreements* entre los Estados Unidos y México, su aplicación no está suficientemente reglamentada (Scherrer y Greven, 2001).

las normas según el derecho contractual nacional respectivo. Sin embargo, su aplicación fracasa inicialmente por la resistencia de algunos estados miembros de la ONU, el rechazo unánime de representantes de los intereses económicos y la falta de participación de los representantes de los gremios en la Comisión de Derechos Humanos. Desde el punto de vista de los gremios, las regulaciones de la ONU remiten a conceptos de la retórica de la *corporate social responsability* que no están suficientemente definidos (por ejemplo, el concepto de *stakeholder*) y posiblemente podrían usarse de manera tal que la ONU tuviera que hacerse cargo de tareas que corresponden al Estado, como ya sucede, entre otros, en los sectores del petróleo y la explotación minera. La postura de las ONG respecto de las normas de la ONU es más positiva porque éstas, por ejemplo, les conceden a comunidades locales (como *stakeholders*) derechos económicos, sociales, culturales o ecológicos respecto de las ETN. Por el contrario, el mandato de la OIT se refiere en primer lugar a la regulación de relaciones laborales y condiciones de trabajo. Desde el punto de vista de las ONG, la postura de reserva de los gremios respecto de un anclaje de la responsabilidad empresarial en el sistema de derechos humanos de la ONU puede remontarse al hecho de que dentro de este sistema –a diferencia de la OIT, que tiene una organización tripartita– los gremios serían un *stakeholder* entre otros y por lo tanto no tendrían fuerza social propia (véase al respecto Feldt, 2006).

4. Coherencia de las normas

La lucha por las normas se lleva a cabo en terrenos internacionales; son objeto de prácticas hegemónicas. Un motivo fundamental para el nexo entre los estándares sociales y los acuerdos político-comerciales es la mayor capacidad de sanción que tienen, por principio, las normas sancionadas en el marco de las reglas de la OMC. Sin embargo, también se establecen normas, por ejemplo, cuando los Estados Unidos intentan obligar a los socios comerciales a que cumplan determinados estándares sociales mediante el retiro de ventajas político-comerciales. Entre éstas se cuentan, además de la "Section 301" del Código de Comercio de los Estados Unidos de 1974, la cláusula social del "Generalized System of Preferences" (GSP) de la versión de 1988 y sobre todo el derecho de "certificación" de los países. Aquí el tema ya no son tanto los estándares sociales como la disposición para la cooperación en la política exterior y la lucha contra las drogas y ahora, en primer lugar, contra el terrorismo. No obstante, se imponen de manera hegemónica normativas que, si bien

deberían estar limitadas al tráfico de drogas, etc., tienen efectos en todos los sistemas de reglas sociales. En el año 1994, la UE también incluyó una cláusula social en su sistema general de preferencias y consecuentemente ejerció la presión correspondiente sobre sus socios comerciales. La aplicación de esta cláusula provocó la salida de Burma (Myanmar) de la lista de países subdesarrollados favorecidos pero, en general, esta cláusula sólo llega a usarse respecto de socios comerciales económicamente más débiles si la UE considera que es pertinente.

El acuerdo de normas de validez internacional es, por lo tanto, un proceso que oscila entre los polos de la no obligatoriedad como condición, para una aprobación amplia, y lo específico de la reglamentación precisa, con una aprobación limitada. Esta inseguridad de los vínculos normativos es un motivo para que –si bien con grandes diferencias en diversas regiones del mundo– puedan desarrollarse formas precarias e informales de trabajo. Recientemente, algunos movimientos sociales se han enfrentado a las transgresiones de las convenciones y de los derechos humanos inherentes a dichas formas de trabajo. Han logrado arrancarle a las empresas que operan internacionalmente determinadas reglas de conducta (*codes of conduct*) en las que se establecen y se supervisan estándares mínimos en la relaciones laborales en sus sucursales o en empresas distribuidoras de sus productos. Ciertamente, estas normas también tienen un carácter puramente privado y es improbable que las transgresiones sean sancionadas; son, por ende, "blandas", es decir, poco formalizadas. Si bien son eficaces no han encontrado (todavía) una forma apropiada en el ámbito global. Han crecido en importancia en las últimas décadas porque la formación de normas de mayor dureza política en lo internacional no puede competir con la globalización económica.

En la regulación del dinero también se están desarrollando reglas globales, mayormente con la forma de *soft law*, es decir, de estándares y códigos que "emergieron" primero de transacciones privadas y que luego recibieron una "bendición pública". En el marco de los intentos por producir una "nueva arquitectura financiera" luego de la crisis destructiva de la década del noventa, el Financial Stability Forum desarrolló estándares y códigos prioritarios para las diversas áreas del sistema financiero internacional, que intentan volver a dar una determinada forma a un sistema que ya no responde al modelo. Los estándares y códigos más importantes que deben operar normativamente en general son:

Cuadro 1. *Estándares y códigos en la regulación global del dinero*

- Código de procedimientos sobre la transparencia de política monetaria, fiscal y financiera.
- Estándares de recolección y publicación de datos.
- Principios y directivas para las reglas de insolvencia en países subdesarrollados.
- Principios de *corporate governance*.
- Estándares internacionales de contabilidad y auditoría.
- Principios fundamentales para los sistemas más importantes de pagos internacionales.
- 40 recomendaciones de la Financial Action Task Force (FATF).
- Principios para un control eficaz de bancos, valores y seguros.

Se trata entonces de establecer estándares que permitan la transparencia, la previsión (*prudential behaviour*), la consideración (cooperación), es decir, la conducta cooperativa también respecto de la dura competencia global (véase también Enquete-Kommission, 2001: 24 y ss.). Los estándares y códigos son normas "blandas"; esta característica las diferencia de las normas nacionales que pueden ser formalizadas en grado extremo. En el cuadro 2 se esquematizan las relaciones entre normas y formas nacionales y globales.

La teoría simplificada sería: en lo nacional, las normas pueden formalizarse más y, por ende, son más "duras" y más fáciles de imponer que en lo global, donde son más bien "blandas", porque están menos formalizadas e institucionalizadas (respecto del derecho que regula los mercados financieros, véase Giovanoli, 2000). Con la globalización se amplía, entonces, el ámbito de la regulación informal sobre el cumplimiento de las normas, que ahora son de alcance universal (y eso es más que global). Debe reflexionarse aquí, sin embargo, sobre el hecho de que con el grado decreciente de formalización se debilita su obligatoriedad (véase también Günther y Randeria, 2001). Esto es precisamente lo que puede resultar beneficioso para los intereses de una nueva clase que opera internacionalmente y que también surgió con la globalización económica. Sin normativas políticas ni sociales vinculantes, hay una sola regla que sirve de orientación: el rédito. Esta norma económica es "inespacial" e intemporal, carece de anclaje social, entra en conflicto con estándares, códigos, normas y reglas institucionalizadas; es la forma mediante cuya dinámica las sociedades son expulsadas del modelo. Estas tendencias se

Cuadro 2. *Grado de formalización de las normas (por ejemplo, de los derechos humanos, de las convenciones laborales, etc.)*

	Grado de formalización		
Formas	**Alto**	**Medio**	**Blando**
Alcance	Constitución; leyes	Tratados; acuerdos	Estándares; *codes of conduct*, *guidelines*
Aceptación	Nacional	Macrorregional / internacional	Global
Instancia de sanción	Vinculante	Parcialmente vinculante	Consensual
Ejemplos	Tribunales	Cortes internacionales	(Privada) Tribunal de arbitraje Autocompromiso en los *codes of conduct*
		Convenciones de la OIT; estándares de relaciones financieras	
	Relación laboral normal; regulación de relaciones salariales y laborales; regulación de la moneda		

han fortalecido con la globalización. Pero no se trata de tendencias sin sujeto, sino de la aparición y el fortalecimiento de una nueva clase global, que desarrolla y globaliza sus propias reglas.

Las normas no son válidas de una vez y para siempre; se transforman en el tiempo histórico, a veces lo hacen sólo muy lentamente; otras, de manera abrupta, a menudo bajo una presión externa. Asimismo tienen un sesgo autoritario, porque las de las sociedades poderosas triunfan sobre las de los menos poderosos en el mundo (también según Rufin, 1996: 142 y ss.). Generalmente éstas tienen, por añadidura, una pesada carga de género, son masculinas y se presentan como "ideales" que deben seguirse en todas partes.[6] Las que conservan su carácter de instituciones de regulación social son consideradas formales cuando se legitiman en el marco de la Constitución –y ésta es diferente según el Estado nacional de que se trate– y son consideradas informales cuando, *primero*, surgen como resultado de la autoorganización social; *segundo*, no están (generalmente) fijadas por escrito; *tercero*, en principio no son exigibles judicialmente y *cuarto*, se sustraen en gran medida a la intervención o al control del Estado (véase al respecto el capítulo 12).

En períodos de prosperidad es más fácil equilibrar normas contradictorias mediante un Estado de bienestar que funcione bien; en tiempos de estancamiento y crisis, por el contrario, dicho Estado es desmantelado. Sólo así puede comprenderse que en la época posterior a la Segunda Guerra Mundial se haya puesto en marcha en Europa un "círculo virtuoso de crecimiento y justicia social" (Revelli, 1999: 125 y ss.). Los que tenían empleo participaron en el crecimiento de la productividad con aumentos de salarios reales. La redistribución de una parte de la riqueza obtenida a favor del factor trabajo tuvo la función de apoyar la demanda total; de posibilitar, por lo tanto, una ampliación del mercado adecuada al desarrollo de las fuerzas productivas.

Fue éste el motivo por el cual los exponentes del campo liberal-conservador pudieron llegar a un acuerdo sobre el objetivo político de equidad en la distribución. Mientras la "torta" que había para repartir siguiera creciendo, todos recibirían –comparándolos con tiempos de crecimiento anteriores, "normales"– una porción mucho más grande, sin que se planteara la cuestión de la redistribución radical

6. Este contexto es ciertamente más complicado de lo que aquí se presenta. En los discursos predominantes muchas cosas se plantean como evidentes y, por ende, no se analizan; se presupone claramente una relación de géneros dominada por los hombres.

de arriba hacia abajo, que incluso se podría descartar explícitamente porque, de hecho, era "muchísimo más útil [...] y lógico [...] llevar a cabo un aumento del bienestar mediante la expansión, que querer esperar el bienestar a partir de una disputa estéril sobre otra distribución del producto social" (Erhard, 1957: 10). Fue en todo caso el "componente de redistribución" mayormente modesto conseguido por los gremios en duros enfrentamientos sobre las tarifas el responsable del aumento de la participación del ingreso de los asalariados en el producto bruto total. Por su efecto positivo sobre la demanda interna, la redistribución se convirtió en una condición importante para el crecimiento ulterior y una parte del excedente obtenido pudo ser invertido al mismo tiempo en la seguridad social. En este proceso, la distribución del excedente fue pasando lentamente a ser responsabilidad del Estado. Como consecuencia, las tareas y competencias del Estado crecieron rápidamente al tiempo que fue recibiendo cada vez más reclamos de distribución. Esta cuestión experimentó, en consecuencia, una fuerte politización y el movimiento de los trabajadores, anteriormente soporte de un modelo social alternativo, se convirtió en un motor de desarrollo social y económico sin tener que apartarse de su objetivo de lograr justicia social: su proyecto reformista consistía sobre todo en producir, mediante una politización de la distribución secundaria de la riqueza adquirida, una corrección de la distribución primaria realizada por el mercado y en neutralizar el conflicto social entre capital y trabajo mediante un desplazamiento desde la esfera de la producción a la de la distribución y el consumo. El Estado social, concebido a partir de la equiparación social, formó así una base esencial para civilizar y democratizar a la sociedad. La "gente común" pudo dejar atrás la experiencia de la inseguridad existencial y planificar su vida en medio del "placer" de la estabilidad, la previsibilidad y el largo plazo.

La coincidencia de un fuerte crecimiento de la economía con la ampliación de las estructuras de un Estado social también permitió, de hecho, desplazar la cuestión de la dependencia mutua entre la expansión económica y la seguridad social. Sin embargo, desde las bruscas transformaciones de los años setenta, y muy claramente después de 1989 (a partir del colapso del socialismo realmente existente), es posible ver que la relación entre el crecimiento de la economía y la ampliación de los derechos sociales no es una relación "intrínseca" y sinérgica: la seguridad social no es en modo alguno un fenómeno concomitante o, como pareció por muchos años, un presupuesto del crecimiento de la economía. Robert Castel señala, con fundamento, el carácter engañoso

de esas seguridades que derivan exclusivamente del crecimiento de la economía:

> En los años cincuenta y sesenta, el contrato de trabajo por tiempo indeterminado se convirtió en la norma y podía considerarse prácticamente una garantía de la seguridad de empleo. Esta situación, sin embargo, era consecuencia de la circunstancia de que, en una fase de pleno empleo se llevan a cabo muchas incorporaciones y algunos despidos. No obstante, tan pronto como se volatiliza la seguridad tras una transformación brusca de la coyuntura, la ausencia de un término fijo como característica del contrato se revela simplemente como el efecto de una coincidencia comprobable empíricamente y no como una garantía legal (Castel, 2000: 341).

En definitiva, un contrato por tiempo indeterminado sigue siendo un convenio que se mantiene hasta tanto sea rescindido. No obstante esto, sigue argumentando Castel:

> no fue un obstáculo para que la mayor parte de los ocupados durante los años de crecimiento de la economía experimentaran su relación con el empleo como la certeza de poder controlar el futuro y tomar decisiones a largo plazo como, por ejemplo, inversiones en bienes durables o la toma de créditos para la construcción. Tras el derrumbe de la coyuntura, el endeudamiento aparecerá como un mal legado del período de crecimiento, que puede arrojar a numerosos asalariados a la precariedad. Antes, sin embargo, podría decirse que ya eran *virtualmente* "vulnerables" sin saberlo, porque su destino dependía concretamente de la continuidad de un progreso sobre cuyos parámetros no tenían absolutamente ninguna influencia (ibíd.: 314 y ss. [Cursiva del autor]).

Durante mucho tiempo no se tuvo en cuenta que la relación entre el crecimiento de la economía y la seguridad socioeconómica era sólo una "conexión floja". En el horizonte de la tríada de los derechos civiles a los políticos y luego a los sociales descripta por Marshall (1992), el sucesivo crecimiento de los derechos aparece como una secuencia histórica estable. Sin embargo, a fines del siglo XX resulta evidente que los derechos sociales todavía no están garantizados para todos los casos ni siquiera en los países ricos, sino que podrían llegar a renegociarse si los intereses políticos en la justicia social se impusieran, no *con* la corriente de la acumulación de capital sino *contra* ella.

No nos proponemos aquí hacer una descripción embellecedora de los tiempos del fordismo. Sin embargo, con la seguridad social, la política keynesiana de pleno empleo, el tipo de cambio fijo y la regulación política

de las relaciones sociales y económicas, se daba un cierto tipo de normalidad, estabilidad y, por ende, de "seguridad humana", en la medida de lo posible para sociedades capitalistas. Esto es válido especialmente si se compara con los tiempos del "posfordismo" bajo el régimen del neoliberalismo, en los que ya toda perspectiva a largo plazo se vuelve imposible, así como la referencia a una normalidad social y a formas seguras de trabajo, dinero y política. Sus representantes incluso desprecian a quienes intentan insistir en normas y formas que garanticen la seguridad hasta tanto los espante "la explosión inconfundible de las transacciones ilegales" (Baker, 2000: 17).

5. Internacionalización de la "normalidad"

Con la internacionalización y la globalización de la economía y la política, también se desplaza el acuerdo de las normas que regulan el trabajo (y el dinero) hacia el nivel internacional o global. Sin embargo, estas normas no muestran en absoluto una amplitud regulatoria ni una obligatoriedad como las que caracterizan la "relación laboral normal" fordista del Estado nacional y la moneda nacional. En lo internacional, se acordaron en el marco de la OIT las "convenciones" cuyos estándares mínimos debían cumplirse aunque las demás condiciones de producción y reproducción (productividad, equipamiento técnico, nivel de calificación, relación de los géneros, sistema de seguro social, etc.) fueran muy distintas de un país a otro. En la medida en que estas divergencias sean motivo de diferencias de costos en el mercado global, son elementos de la competitividad y precisamente por eso están bajo la presión de la competencia global, es decir, siempre discutidos y amenazados. La función de las normas es evitar una caída de los estándares, por eso son tan debatidas. Además, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (AGAC) desarrolló una reglamentación sobre *like-products* según la cual todos los productos del mercado son tratados como comparables, independientemente de las condiciones sociales y ecológicas en las que hayan sido producidos; deben cumplir con determinados estándares (costos, calidad, diseño) para poder exigir en tanto *like products* los privilegios del libre comercio expresados en el AGAC o en la OMC. En la competencia entre las sedes de producción, la cuestión no es vender tantas mercancías como sea posible sino cumplir con los estándares de producción y los *benchmarks* de rentabilidad del capital invertido en la sede. En el producto terminado se borran todas las diferencias de calificación, intensidad de trabajo, nivel

de salarios o productividad. No se ve en un automóvil qué salario por hora recibió el trabajador en las fábricas de San Pablo, Wolfsburg, Seúl, Tokio y Detroit; cuál es el horario de trabajo según tarifa y con qué intensidad se debió trabajar. No es posible tampoco, en general, reconocer en el producto los efectos ecológicos (externalización de los costos para el medio ambiente) de la producción y si se vulneraron o no derechos laborales y humanos. Tan pronto como un producto compite en el mercado, las normas y estándares de una economía nacional y una sociedad pueden resultar un impedimento para su competitividad. Como consecuencia, las sedes no sólo ofrecen *like products* sino que se vuelven *like products* en la competencia global (véase en mayor detalle Altvater y Mahnkopf, 1999: 253 y ss.). Esta constelación es el punto de partida para la competencia entre las sedes por bajar los estándares en una *race to the bottom*.

6. PRECARIZACIÓN Y NORMAS INFORMALES

Que un número creciente de personas no siga (no pueda seguir) las normas institucionalizadas en cuanto a las formas tradicionales del trabajo y el dinero, indica que las instituciones estatales han perdido la capacidad y/o la disposición de ocuparse del cumplimiento de las reglas de juego establecidas o que, por lo menos, están severamente limitadas. Esto puede observarse en muchas regiones del mundo desde comienzos de la década del noventa. En algunos países africanos o en Estados que formaban parte de la ex Unión Soviética, los mismos elementos centrales de la estatalidad –el monopolio de la fuerza y el Estado de derecho– están en disolución. También en aquellos lugares donde el Estado no se está "disolviendo" en la misma medida o todavía tiene algún grado de aceptación disminuye su papel de poder protector (que consiste en sus funciones reguladas de control y garante ancladas en los derechos laborales y sociales).

En todas partes se debe, *primero*, eliminar de la confección de los contratos de trabajo las limitaciones jurídicas destinadas a proteger al trabajador individual de la arbitrariedad empresarial. *Segundo*, facilitar la celebración de contratos laborales a plazo fijo y ampliar el margen de juego de que disponen los empresarios para reglamentar los tiempos de vacaciones por días, semanas y años, y para otorgar vacaciones. *Tercero*, se intenta una reducción –eliminación, cuando es posible– de la protección contra el despido y de las indemnizaciones a pagar en caso de despido o accidente de trabajo. *Cuarto*, los convenios salariales se desplazan –me-

diante convenios de empresa, acuerdos salariales internos, cláusulas de apertura y de dureza– al ámbito de la empresa, para debilitar la representatividad de los gremios. *Quinto*, debe limitarse también el derecho a huelga, facilitarse el despido de trabajadores en huelga y la incorporación de rompehuelgas. Todas estas medidas que apuntan a un abandono de normas y prácticas mediante las cuales se garantiza la seguridad socioeconómica de los trabajadores en relación de dependencia tiene un común denominador: la flexibilización del empleo de la mano de obra según los intereses de las empresas en la competencia global. Al mismo tiempo, en muchos países donde los gremios y asociaciones empresariales hacían –en tiempos anteriores– pactos corporativistas con el Estado, estas relaciones se hacen menos estrechas y se rompe deliberadamente el monopolio de la representación.

Junto con un aumento del *outsourcing* y *subcontracting* por parte de las empresas (véase al respecto el capítulo 5), esta tendencia lleva a un resquebrajamiento y debilitamiento sustancial de la representación colectiva de los intereses mediante los gremios. Éstos tienen que arreglárselas ahora sin un "brazo político" en un entorno que les es cada vez más hostil. Las instituciones regionales y estatales intervienen cada vez menos en pro de los derechos de los trabajadores en el "libre juego" del mercado, para no entorpecer su "eficacia" superior, y los propagandistas de un "tercer camino" entre el neoliberalismo y el Estado social tampoco ofrecen en su defensa más que justificaciones ideológicas (véase Giddens, 1999 y respecto de la crítica Mahnkopf, 2000b).

El trabajo sin normas genera una situación precaria e insegura. Porque, en esas condiciones, implica la renuncia a prestaciones sociales, normas de seguridad en el trabajo y derechos de representación. Allí donde faltan contratos y un estatus jurídico seguro –por ejemplo, en el caso de migrantes "alquilados" por un día o por pocas horas– no hay ninguna seguridad de que se pague el salario acordado verbalmente o en contratos aparentes ni que se respeten los derechos humanos fundamentales. Incluso los subcontratistas que abastecen a un intermediario a cambio de la promesa de un pago posterior quedan totalmente a su merced.

Sin embargo, la "relación laboral normal" no desaparece totalmente sin que algo la reemplace; en su lugar se dan una serie de normas informales –infringidas, según el caso, por diferentes naciones y, por ende, difíciles de comparar– que despliegan una acción reguladora para la vida de muchos seres humanos, probablemente la mayoría de la población global activa. Entre éstas se cuentan la expectativa del pago por protección en el comercio, los intereses usurarios en las transacciones financieras, el patronazgo, la simonía, la "corrupción menor" y la "alta

corrupción" en la política. Todos éstos son servicios adicionales de quienes les consiguen una parte de esa seguridad que debería proporcionar la relación laboral normal y que otros cobran como un ingreso complementario por prestaciones que a veces son activas, pero casi siempre son pasivas (no se molesta a los que pagan, se los deja en paz).[7]

También es fácil comprender que el dinero que no está socialmente regulado hace inseguro el intercambio entre las personas. Este dinero –el dinero en negro del contrabando o de la corrupción, los dólares del tráfico de droga, pero también el del pago en el comercio de compensación de las empresas rusas productoras de materia prima o el local de la economía alternativa– es válido sólo en ciertos círculos, para ciertos fines, en regiones limitadas y no en otras porque podría dar una pista sobre actividades ilegales, en tanto no se lo haya "lavado" (véase para más detalle el capítulo 8). El dinero tampoco puede llevar a cabo su función social de cumplimiento definitivo del contrato si está devaluado por la inflación o, por el contrario, si es tan escaso y caro que muchos ya no disponen de dinero formal porque han perdido su puesto de trabajo como consecuencia de una política monetaria restrictiva. Los desocupados poseen de menos dinero o no tienen dinero alguno y por esta razón dependen de alternativas no formales para obtenerlo (generalmente, mediante el trabajo informal).

7. Esto llevó a Antonio Gramsci a hablar de "parasitismo absoluto": una clase industriosa y atareada de gente común alimenta a una clase parasitaria de terratenientes que viven en la ciudad y no se ocupan de la tierra, de rentistas y personal del Estado que no se dedican a ninguna clase de actividad productiva (Gramsci, 1999: 2065-2070).

El trabajo en negro

Los conocemos bien: son los vendedores de paraguas que aparecen como salidos de la nada en la plaza Navona de Roma o la Avenida Paulista de San Pablo apenas caen las primeras gotas de lluvia. O los kurdos que en las estaciones del S-Bahnhof o en los accesos al centro de Berlín venden silbatos a los participantes de la Love Parade. O las europeas del este que ponen avisos en los diarios de Berlín ofreciendo su mano de obra –habitualmente sobrecalificada– como personal de limpieza, niñeras o para el cuidado de personas mayores y viajan desde hace años en el "tren de los contrabandistas" (Irek, 1998), ida y vuelta entre Polonia y Alemania. O el carpintero de Hamburgo, que hace unos estantes "sin factura". O la mujer que hace teletrabajo en su casa: a la noche, cuando los niños ya están en la cama, carga en la computadora datos que le mandan sin clasificar por correo electrónico. O los que, por unas monedas, limpian los parabrisas de los autos cuando el semáforo está en rojo. O los niños que piden limosna y las mujeres mayores que viven en la calle en las zonas comerciales, que en Europa central hace unos quince años todavía no se veían o eran muy raros.

No todos los han visto en Alemania, pero en África occidental son parte de la vida cotidiana: los gestores de créditos pesonales en los cafés o los custodios con quienes se puede dejar el dinero más o menos seguro, porque no hay bancos formales y el barrio es muy peligroso. En Polonia y en Perú, Chile o Sudáfrica, el transporte en ómnibus está en gran

medida en manos de pequeños propietarios de ómnibus que organizan su supervivencia privada en el mercado no regulado del transporte público de corta distancia o que, además de su trabajo, ganan así un ingreso adicional. Y no menos importantes son los mercados, entre otros los "chinos": en la década pasada se han formado en la ruta logística desde China, pasando por Almaty en Kazajstán, Kiev en Ucrania y Budapest, hasta Zagreb. Allí pueden encontrarse productos del este de Asia a precios bajos. Vendedores ambulantes se ocupan de desplegar la mercadería ignorando el sistema formal de venta y, a menudo, la aduana y las autoridades impositivas. Los mercados de pulgas no son sólo atracciones turísticas en París o en la Porta Portuense de Roma; son lugares de compra para los pobres de las ciudades y para los ciudadanos "normales" que viven en un bienestar precario en Vilna y Varsovia, Madrid o Lecce, en el sur de Italia; o Sarajevo, en Bosnia-Herzegovina. Es casi lo mismo que hace cientos de años, cuando se ampliaban los mercados con los viajes de descubrimiento y las campañas de conquista.

También hay trabajadores y comerciantes informales que operan en grande. No los vemos, precisamente porque son grandes y hacen grandes negocios; si los vemos, no nos parece que sean "informales" porque no poseen la marca de precariedad que caracteriza a la mayor parte de la economía informal. Tienen motivos más que justificados para evitar la luz de lo público, porque se dedican a negocios ilegales o criminales: el contrabando de drogas y armas, la introducción de inmigrantes clandestinos, el comercio con niños prostituidos, el lavado profesional de dinero en bancos clandestinos y paralelos en Alemania, o en Suiza, en las Islas Caimán, en Rusia o Israel, en las islas del Canal de la Mancha o en Manhattan y en Delaware. No se los ve a ellos, pero sí se ven las consecuencias de su accionar: drogodependencia; círculos de prostitución; guerras, grandes y pequeñas, que son posibles gracias a las armas que se pagan con materia prima contrabandeada (por ejemplo, con diamantes, como en Angola o Sierra Leona) o la prostitución organizada (como en el caso de Albania). La política siempre está involucrada; ya sea porque hay políticos sobornados que toleran el accionar ilegal o criminal o incluso lo apoyan; ya sea porque en el curso de los ajustes estructurales de las décadas pasadas no sólo se cerraron empresas públicas ineficaces y se las privatizó con eficacia, sino que también el monopolio de la fuerza pública y el fiscal pasaron a manos privadas, que los convirtieron en un negocio excelente. Y vemos también a los que trabajan para los señores de los grupos del contrabando, la prostitución y las armas. El trabajo informal tiene, por ende, muchas caras, como lo demuestran las múltiples impresiones asistemáticas que recibimos. Muchas manifestaciones

y formas de expresión de la informalidad tienen que ver –indirecta y a veces muy directamente– con la globalización. Las caras horribles, las caras criminales no eran tan numerosas sin la desregulación y la ampliación de las zonas en las que el control estatal o público ha desaparecido: en los centros *offshore*, en los Estados que se van erosionando, rehenes de la criminalidad, pero también en las sociedades industriales, cuyos gobiernos ejercen de manera más o menos explícita el negocio del *big business*.

En los capítulos siguientes nos ocuparemos, primero, del concepto de trabajo informal, sus manifestaciones, los problemas que presenta evaluarlo y delimitarlo, su multiplicidad y heterogeneidad, los efectos de la globalización sobre el "mundo del trabajo", las condiciones de informalidad propias de cada género, las transiciones al accionar ilegítimo, ilegal y criminal. Será necesario establecer diferencias entre países y bloques de países. Sea como fuere, una cosa está clara: la informalidad del trabajo no es un fenómeno marginal. La mayoría de los hombres y mujeres del mundo trabajan de una manera u otra informalmente.

2

Concepto y difusión del trabajo informal

En la literatura sobre el tema se critica constantemente la imprecisión del concepto de informalización o informalidad; la comunidad científica, en consecuencia, lo mira con escepticismo (aunque esta postura sea cada vez menos común en la actualidad). ¿En qué radica dicha imprecisión? Es consecuencia de la complejidad del concepto. *En primer lugar*, se trata de relacionar la idea de formalidad con las normas sociales (este problema fundamental fue tratado en detalle en el capítulo 1), especialmente porque éstas pueden definirse tanto jurídicamente como desde lo sociológico y lo político-cultural.

En segundo lugar, al definir las normas y, por ende, la normalidad social para determinadas sociedades en ciertas épocas, queda delimitado un ámbito que no se adapta a las formas que se constituyeron según las normas y que, por lo tanto, puede designarse como "informal". Desde un punto de vista jurídico, pertenecen a este ámbito (1) las actividades criminales, ilegales, semilegales, (2) las actividades que aprovechan huecos en la legislación o bien (3) crean, "como vanguardias", un nuevo derecho (nos ocuparemos de esto en el último capítulo, dedicado a la "política informal"). Desde lo socio-económico, se deben tener en cuenta la economía paralela, el mercado negro y el trabajo en negro, los trabajos irregulares, el trueque sin dinero o el lavado de dinero y la corrupción. Las delimitaciones, por cierto, no son siempre claras, hay muchas formas de transición y formas mixtas que dificultan el uso unívoco del concepto de informalidad.

En tercer lugar, la heterogeneidad de lo informal produce dificultades para una comprensión adecuada; por añadidura se presenta sincrónicamente en diversas regiones del mundo y diacrónicamente en diversas épocas. En la realidad social existen simultáneamente tanto el trabajo formal como el informal, y ambas formas pueden ser precarias. La informalidad y la precariedad, por ende, no son sinónimos.

A esto se agrega, *en cuarto lugar*, el problema casi insoluble de la medición de la informalidad. Las transacciones informales no pueden registrarse con los métodos formales de la contabilidad social (cuentas nacionales, estadísticas del mercado laboral, proyecciones de impuestos, etc.), o sólo pueden registrarse de manera incompleta. Por lo tanto, cuando se realizan las mediciones, se debe proceder "informalmente": con métodos de evaluación que utilicen indicadores fundamentados. Esto puede llegar a funcionar en el caso del trabajo informal y, por ende, contamos con datos plausibles sobre magnitudes y dinámica de la evolución de ese "sector". En el caso del dinero o de la política informales, en cambio, fracasan todos los intentos imaginables. Al medir se hace evidente la importancia de una concepción de normas y normalidad, porque casi siempre se construyen relaciones "normales" respecto de las cuales se mide un fenómeno puntual. El sector informal o la economía paralela obtienen, si no forma, por lo menos contenido cuantitativo mediante la diferencia entre "normalidad" y "facticidad".

En quinto lugar, las conclusiones políticas referentes al manejo de la informalidad son extremadamente controversiales. Si la informalidad debe "normalizarse", ¿deben adaptarse las normas sociales y legales a la realidad de la informalidad? ¿No se debería en todo caso seguir estrategias para sacar las áreas informales de una sociedad de las zonas de la inseguridad y vulnerabilidad y "volver a traerlas" a las de la "seguridad humana"? En torno a la informalidad se desarrolla un discurso científico y político que contiene elementos de la formación de conceptos, del análisis empírico histórico y de la práctica política. En consecuencia, la informalidad es un concepto que no puede ser incontrovertible.

1. Heterogeneidad de lo informal

La cuestión que se plantea de manera fundamental es si la informalidad es una "lógica de acción" junto a otras y si, por lo tanto, clasificarla en un sector específico no podría conducir a un error (ésta es la opinión

decidida de Uzzell, 1994). Pero así planteada, la pregunta lleva inmediatamente a un conflicto de intereses entre trabajo remunerado y capital, y de allí a las instituciones condicionadas socialmente que definen las lógicas de la acción a partir del contexto de clases de la sociedad. Uzzell no acepta estas ideas cuyo origen se remonta más a la tradición marxista que a la liberal; prefiere el enfoque de los costos de transacción de Coase, con el cual es posible permanecer en el marco de los cálculos individuales de decisión. La lógica de las actividades informales apunta a la minimización de los costos de transacción tanto como la de las acciones formales. ¿En qué reside, entonces, la diferencia?

No hay una opinión unánime sobre la posibilidad de describir de manera más adecuada las relaciones entre el "sector informal" y el "resto" de la economía y la sociedad como un coexistir independiente de la dualidad o como un complemento recíproco, es decir, como una relación de complementariedad o como una de subordinación de la economía informal a la formal (véase también Tolosa Galvao, 1989: 251 y ss.). Un enfoque que tome como criterio la estructura económica deberá entonces partir de la heterogeneidad del "sector informal". Las investigaciones de las últimas décadas han mostrado las diferencias de informalidad entre la ciudad y el campo, entre las diversas regiones del mundo y a veces dentro de un mismo país (debido al nexo regional de las tradiciones culturales). Las estructuras y las relaciones informales sociales y económicas existen como producción de subsistencia en las economías domésticas, ya sea en el campo, en los barrios de las megalópolis del Tercer Mundo o en las economías domésticas de la clase media en los países desarrollados. Sin embargo, tanto los recursos (dinero, calificaciones, tiempo) de que disponen estas economías como, sobre todo, los objetivos que se persiguen con la forma de autoabastecimiento en los países del sur difieren de los predominantes en los países desarrollados de Occidente. A veces se trata sólo de asegurarse la supervivencia. Pero las empresas pequeñas también quieren acumular capital y mejorar la competitividad. Con este fin recurren a microcréditos pero también están dispuestas a explotar a los empleados dependientes (mujeres y niños, por ejemplo) y para esto instalan la coerción y la violencia (véase ILO, 2000b sobre la situación en la industria textil y de la indumentaria y el cuero, e ILO, 2001c). Los esfuerzos por asignar el tiempo de manera eficaz en las economías domésticas de la clase media y por disminuir su dependencia del mercado en el ámbito del consumo privado tienen un carácter totalmente diferente (véase al respecto el proyecto de

"economía dual" desarrollado para países industrializados por Gershuny, 1979; Pahl, 1980; Pahl y Wallace, 1985 y otros investigadores; Teichert, 2000 ofrece una visión general). Lo característico del último ámbito de informalidad mencionado es que el trabajo no se remunera con dinero.

Sin embargo, la mayoría de los trabajos que se realizan en el "sector informal" son por dinero. También es parte de la heterogeneidad de lo informal que algunos *self-employed* y "microempresarios" logren ingresos altos, totalmente comparables a los de los trabajadores de la economía formal. En consecuencia, el trabajo informal no es necesariamente precario y los trabajadores informales no siempre son pobres; la pobreza, por su parte, no es la causa de la aparición y difusión de este sector (Cartaya, 1994). El número de los *working poor* no es bajo y en los últimos años ha crecido especialmente en los países desarrollados ricos. No obstante, la informalidad está unida generalmente a la baja productividad y, por ende, son pocas las oportunidades de mantenerse –en cuanto a los ingresos– a la altura de las economías domésticas cuyos integrantes trabajan en sectores de alta productividad dentro de la economía. Serían aún menores si se las compara con las economías domésticas que reciben ingresos a partir de un patrimonio, principalmente monetario. La presentación de Vanessa Cartaya tiene sentido, por lo tanto, como una instantánea, en particular porque se evitan las conclusiones (demasiado) sencillas, pero es insuficiente si se observa la dinámica del desarrollo de ingreso y patrimonio entre las economías domésticas de los productores formales y los informales. La brecha se abre y crece la pobreza relativa, porque "aquél que todavía puede mantenerse a flote con su trabajo es un pobre en potencia" (Braudel, 1986a: 558 y ss.). Esta situación está caracterizada por la inseguridad.

En general, los ingresos varían en la economía informal según el área, las exigencias de calificación, la dotación de capital y el acceso a créditos (convenientes). Incluso en la misma rama hay grandes diferencias tanto respecto de los ingresos como de la situación laboral. En este sentido, la economía informal también muestra, del mismo modo que la formal, una clara línea divisoria marcada por la pertenencia a determinado género. Debe recordarse además en este contexto que los ingresos del trabajo informal rara vez representan la única fuente de ingresos, no sólo en los países industrializados del norte y el oeste, sino también en los subdesarrollados, así como en los países en transformación del centro y este europeo (CEE). Para alcanzar un mínimo de

seguridad socioeconómica se combinan los ingresos de las actividades informales con los de las relaciones formales de ocupación y –en la medida en que los procesos de urbanización todavía permiten un recurso tal– con el ingreso natural, pero sobre todo con el trabajo familiar no remunerado de mujeres y familiares. Se agrega así a las economías domésticas una función elemental de asistencia y seguro. Esto es válido particularmente en los lugares donde, por una parte, los bienes públicos como la alimentación, la salud, la asistencia, la educación y la vivienda no están –en razón de una asistencia defectuosa del Estado (social)– a disposición de todos en cantidad ni calidad suficientes y, por otra parte, donde falta capital económico para satisfacer las necesidades básicas sociales, económicas y culturales mediante la compra de mercancías en el mercado. A través de las prestaciones no remuneradas realizadas por integrantes de la economía doméstica, en particular las mujeres y las niñas, no sólo se hace un esencial "aporte a la formación de capital humano". Las economías domésticas son simultáneamente "puntos nodales de gran significación" dentro de las "amplias redes sociales en las cuales se lleva a cabo el intercambio social y se definen derechos y obligaciones recíprocos de asistencia social y de seguridad" (Dombois, 1998: 11). En estas redes, recurriendo al "capital social" (P. Bourdieu), se hacen donaciones materiales, se prestan servicios, se brinda información. Esto se combina con los ingresos monetarios del trabajo infomal y, según el caso, del formal, así como con las precarias prestaciones de transferencia estatales, hasta formar un "mix de bienestar" específico.

Este "mix" tiene distintas composiciones en diferentes regiones del mundo. En el centro y este europeo, hasta el derrumbe del sistema de economía planificada, había sistemas de asistencia estatales colectivos y obligatorios de alcance nacional. No obstante, las remuneraciones monetarias no fueron nunca –tampoco entonces– las únicas fuentes de seguridad de la subsistencia sino que se combinaban con ingresos de transferencia, ingresos naturales e ingresos más o menos legales de diversas actividades comerciales de trueque para formar *mixed incomes* (Vobruba, 1999). En América Latina, donde en los años sesenta y setenta –como parte del modelo periférico-fordista de desarrollo orientado al mercado interno y como consecuencia del papel central del Estado en el planeamiento del desarrollo– creció el número de ocupados en el sector público y en empresas del Estado, existían (por lo menos para un círculo limitado de la población) sistemas selectivos de seguridad social. Aunque éstos se asocian a los efectos de un "reparto hacia arriba" a favor de

los militares, funcionarios del Estado, ejecutivos de la economía privada y sectores de los trabajadores calificados bien organizados en condiciones formales de ocupación, y a pesar de estos sistemas de seguridad social que nunca fueron particularmente eficaces y debieron también soportar los duros recortes como consecuencia de las medidas de ajuste estructural, las formas institucionalizadas del seguro social no dejan de ser, para los que trabajan informalmente,

> atractivas, si se las compara con los modelos alternativos de la asistencia privada. El problema reside tanto en la reducida capacidad de pago de la población del sector informal como en obstáculos propios de su concepción y en sus características jurídicas y administrativas. Este grupo de la población se ve obligado, en consecuencia, a buscar alternativas a los seguros de los programas institucionalizados que, en principio, se consideran deseables (Witte, 1998: 130).

Esta mezcla de ingresos individuales y prestaciones sociales abarca un espectro considerable. En una sociedad, los ingresos deben ser, en gran medida, monetarios. Por lo tanto, quienes no pueden obtener el dinero necesario por medios "normales" se desvían hacia actividades informales, habitualmente hacia sustitutos del dinero: negocios sin intervención de dinero en efectivo, dinero local, créditos que no se rigen por criterios del mercado y dinero "sucio" que, de hecho, debe ser lavado. La informalidad abarca actividades semilegales o ilegales: la venta ambulante no autorizada en determinadas plazas y calle y el tráfico de drogas, mujeres y niños así como la *popular economy*, la economía de autoayuda en una sociedad civil (véase Calandra, 1999).

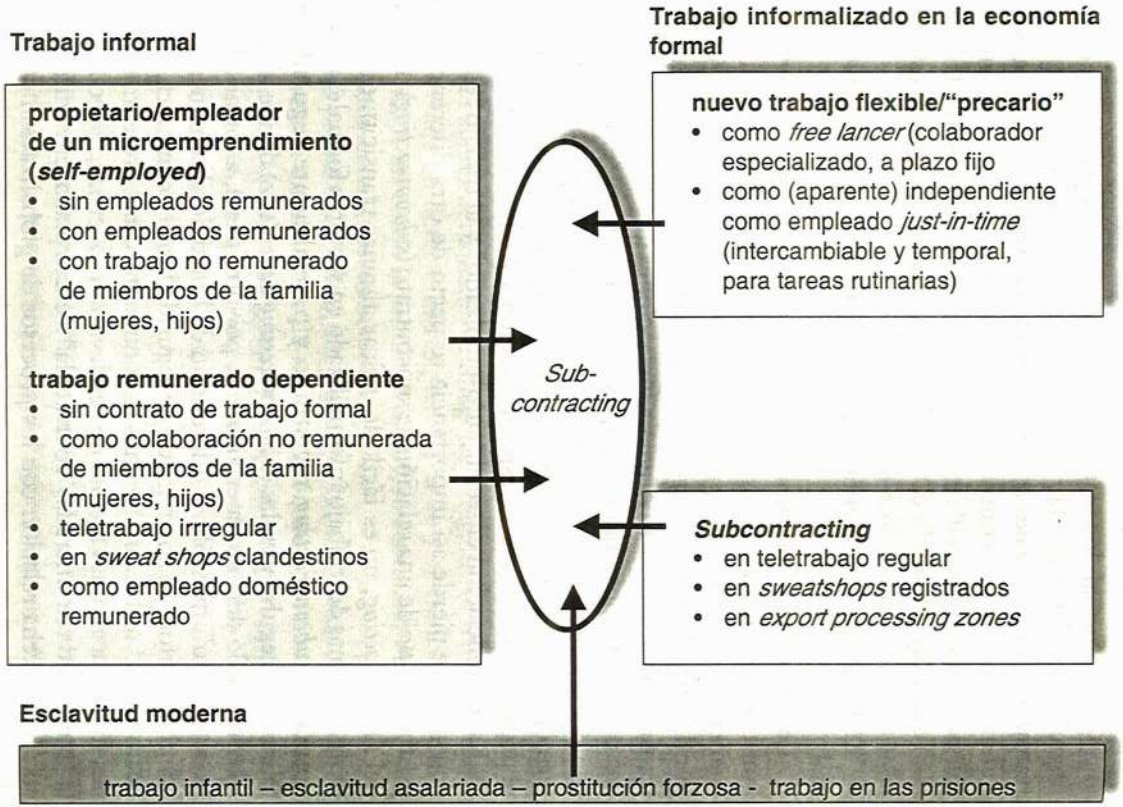
En todas partes del mundo, sin embargo, la informalización tiene su mayor expresión en el sector de la prestación de servicios. En África, América Latina, el este de Europa y Asia son de gran importancia el comercio callejero local y el *shuttle trade* transfronterizo. El comercio informal representa para muchos, tanto comerciantes como clientes, la posibilidad –a menudo única– de participar del mundo global de las mercancías a pesar de sus bajos ingresos monetarios. En los países desarrollados donde el comercio minorista está fuertemente concentrado, en cambio, los comerciantes informales juegan con cartas que en comparación son malas. La prestación informal de servicios se realiza allí sobre todo en las economías domésticas privadas, en la industria de la hotelería y la hospitalidad, en lavaderos, en la limpieza de edificios. Fuera del ámbito doméstico, se lleva a cabo cada vez más en el área de las actividades de atención y cuidado. Los ocupados "informales" también

pueden ubicarse en puestos administrativos y de enseñanza, en call centers, en las nuevas profesiones de los medios y en las *back-offices* de las instituciones de crédito. En los países ricos del norte son pocas las ramas de la industria que recurren de manera más o menos permanente al trabajo informal: los sectores relocados de empresas de la economía formal (especialmente la industria de la construcción y el sector del transporte) en los cuales se desempeñan trabajadores (aparentemente) independientes, por contrato, temporales o jornaleros, a menudo por remuneraciones particularmente bajas. En los países desarrollados también está muy difundido el trabajo informal en la agricultura estacional, la pesca y la economía forestal.

En la figura 2 se presentan algunas manifestaciones del trabajo informal.

La situación de los informales presenta importantes diferencias, según trabajen en microemprendimientos, realicen una actividad "por cuenta propia" o lleven a cabo una tarea remunerada en relación de dependencia. Por otra parte, la reestructuración de las empresas transnacionales (ETN) da origen a formaciones que se asemejan a las redes con las que los grandes grupos se convierten en "empresas vacías" con pocas sedes y un número de "socios cooperativos"que es difícil determinar desde afuera, jurídicamente autónomos, pero económicamente dependientes (véase al respecto Altvater y Mahnkopf, 1999, capítulo 7). La diferenciación entre el "auto-empleado" y el trabajo remunerado dependiente pierde así importancia respecto de otra diferenciación: la existencia o no de una relación de subcontrato (*subcontracting*). En el caso del *subcontracting*, no es fácil identificar algunas transiciones: por una parte, a formas del trabajo informalizado en sectores formales de la economía, al *subcontracting* registrado y parcialmente regulado en el teletrabajo regular y en las *export processing zones* (EPZ) donde el derecho laboral válido deja de tener vigencia; por otra parte, a formas del "trabajo precario", que sólo se diferencian de la actividad remunerada en la economía informal por el grado de seguridad socioeconómica. Simultáneamente, el *subcontracting* en la economía informal presenta transiciones fugaces a algunas formas de "esclavitud moderna", especialmente a la "esclavitud remunerada / contratada" a corto plazo, cuya difusión está en una estrecha relación con los procesos de globalización económica (Bales, 2001). En los siguientes párrafos nos ocuparemos más detalladamente de estas zonas grises.

Figura 2. *Heterogeneidad del trabajo informal*



2. Formalidad e informalidad

En su trabajo referido a la sociedad rusa en transformación, Sabine Heller y Lydia Nuss (1999: 571 y ss.) expresaron claramente las dificultades que surgen de la necesaria delimitación entre formalidad e informalidad: al no haber algo semejante a una normalidad construida históricamente ni formas sociales reguladas por ella, toda la sociedad sería informal en su formalidad o bien lo informal sería formal. Podría afirmarse algo similar para muchas sociedades africanas, asiáticas y latinoamericanas. Además, en vista de la tendencia a la disolución de lo "normal" a favor de una multiplicidad de casos individuales (interpretada por muchos como posmoderna), los países desarrollados de Occidente no podrían seguir excluidos de esta tendencia por mucho tiempo más. Si en muchos estudios sobre África o América Latina se afirma que hasta un 90% de la mano de obra estaría ocupada en el "sector informal", hay que preguntarse a continuación por qué el "sector informal", con su enorme importancia en lo social, no es caracterizado como la auténtica economía formal.

Sin embargo, en el contexto de competencia global también hay que tener en cuenta que las normas respecto de las cuales se miden la formalidad y la informalidad están dadas por el mercado mundial, o sea, por los estándares de las naciones industrializadas líderes. O bien: en el contexto de la globalización, las normas sociales que hacen parecer "normales" y, por ende, "formales" a las actividades económicas no son definidas in situ en los países individuales, sino en el espacio global del mercado mundial. Los límites entre lo informal y lo formal se trazan en un proceso dinámico y conflictivo de negociación entre clases y agrupaciones sociales, cuyos resultados (por un lapso limitado) son fijados por la política estatal, a veces mediante el establecimiento de normas legales (leyes).

La informalidad es, por lo tanto, un rasgo característico, *primero*, de las actividades económicas no declaradas y no documentadas que, por ende, no aparecen tampoco en las estadísticas (nacionales); *segundo*, de la práctica de evitar y evadir impuestos; *tercero*, de condiciones de trabajo que no corresponden a la forma normal de trabajo por contrato (en cuanto al lapso de contratación, las condiciones de prestación del trabajo, el ingreso, los derechos de protección y participación). Pero, *cuarto*, el concepto de informalidad también denomina la producción y distribución de bienes y servicios que las normas legales vigentes sancionan como ilegales o criminales. Visto así, el accionar informal está siempre relacionado con actividades que se sustraen a la reglamentación estatal o que están al margen de las áreas reguladas de la sociedad.

Siguiendo la línea de las investigaciones de Edward L. Feige (1990) sobre el alcance de las actividades informales en los Estados Unidos de los años ochenta, Alejandro Portes (1994) llamó la atención sobre una paradoja: cuanto más efectiva y amplia es la reglamentación de las actividades económicas, tanto más probable resulta también que se consideren inexistentes todas aquellas actividades que no están comprendidas en las estadísticas nacionales y que, como consecuencia, se las subestime de manera sistemática, especialmente en los países desarrollados más avanzados. Esta paradoja de la confianza en los propios datos fue especialmente notoria en las economías planificadas del realsocialismo: lo que no estaba previsto en el plan, no existía; sin embargo, las economías planificadas probablemente hubieran colapsado mucho antes si no hubiera existido el "mercado administrativo" de productos fabricados informalmente que se cambiaban por dinero informal. La informalidad es, por ende, impensable sin la relación contrapuntística[1] con todas esas prácticas, productos y procesos de producción formales que, camino a la codificación estadística y jurídica (en el marco de los Estados nacionales), se han convertido en parámetros esenciales para el "funcionamiento normal" de las actividades formales / regulares del mercado.

Lo formal depende de la reglamentación estatal tanto como lo informal y esta dependencia es responsable de que pueda llegar a haber una "informalización pasiva" (Portes, Castells y Benton, 1989). Si las reglamentaciones estatales se vuelven más flojas en las áreas de derecho impositivo, social o laboral, si actividades que antes eran informales se tornan formales por un acto administrativo o legislativo sin que nada haya cambiado en su forma, se las incluye en el área de aplicación de las normas (legales) sociales y políticas, que ahora es más amplia porque es más laxa. Y a la inversa: si se promulgan nuevas reglas vinculantes (por ejemplo, mediante leyes), las actividades que antes eran formales pueden ser empujadas a lo informal y a veces incluso a lo ilegal. Si en países de América Latina se prohíbe el cultivo de la coca, las actividades asociadas con él son llevadas a lo informal, incluso a lo ilegal, aunque tengan una tradición centenaria y sean, por lo tanto, consideradas "normales".

Si el Estado, por el contrario, (ya) no garantiza el accionar económico regulado, la exigencia de contratos, el derecho a la propiedad, etc.,

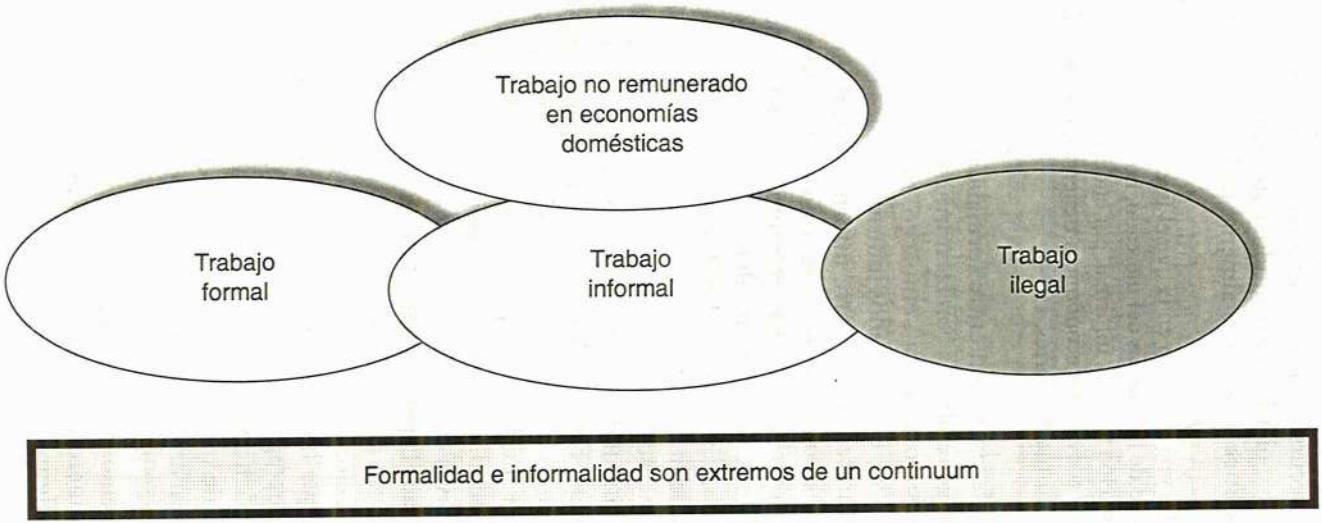
1. Ésta puede ser la razón por la cual Cathy Rakowski le dio a su colección de artículos sobre el "informal sector debate in Latin America" (uno de los mejores libros sobre el tema) el título de *Contrapunto* (Rakowski, 1994).

sino que "servidores del Estado" corruptos venden al mejor postor los escasos recursos que éste administra, la diferenciación entre lo formal y lo informal pierde todo sentido. Esto también es válido, entonces, cuando la política se retira totalmente de la conducción del mercado.

> En una situación en la que el Estado no regula nada porque está a merced de las fuerzas del mercado, no hay economía formal alguna. La distinción formal / informal, por ende, pierde todo significado, ya que todas las actividades económicas tienen un carácter similar al de las llamadas informales (Portes, 1994).

La diferenciación entre formalidad e informalidad presupone una relación generalizada con las normas y una concepción de normalidad. Esta presuposición, sin embargo, no se da por sentada. Por lo tanto, en los países desarrollados industrializados tampoco se puede establecer un límite preciso entre informalidad y formalidad. La economía informal es una noción de sentido común; una definición estricta no puede captar sus cambiantes límites sociales como puede leerse en una colección de artículos ampliamente citada sobre la "economía informal" (Castells y Portes, 1989: 11). Es fugaz, por ejemplo, la transformación de la flexibilidad de las organizaciones laborales y las formas de remuneración *dentro* del marco de la relación laboral normal (o sea, de la informalidad dentro de la formalidad) en una flexibilidad *fuera* de las mismas. Entre lo formal y lo informal existe una zona gris y, por consiguiente, esperar que el concepto tenga fronteras claras y sea unívoco y nítido es una pretensión que sólo puede lograrse a costa de especificidad. Cuando las regulaciones de las instituciones sociales no son efectivas es muy difícil trazar el límite entre la formalidad y la informalidad. Especialmente porque puede ser que las mismas actividades se hayan desarrollado a veces registradas y otras sin registrar; que estén relacionadas con impuestos o cargas sociales impagos o insuficientes; que las realicen algunas veces trabajadores autónomos, independientes (aparentes o "auténticos"), otras veces personas en relación de dependencia; mano de obra sin ningún contrato de trabajo o con un contrato de trabajo en regla; que a veces estén asociadas con un pago acorde con una tarifa, otras con un pago inferior y otras que ni siquiera se les pague. La informalidad y la formalidad no son tanto opuestos sino extremos de un continuum de formas posibles de trabajo (y también de dinero y de política, como veremos más adelante) (véase al respecto la figura 3).

Figura 3. *Zonas grises entre formalidad – informalidad – ilegalidad*



Existe entonces un "margen" entre formalidad e informalidad que puede observarse en la sociedad en un momento dado pero que también surge "en la sucesión del desarrollo de la sociedad". A esto se refieren también Peterson y Lewis:

> El término "sector informal" (también "economía informal", "economía oculta" o "economía subterránea") se usa para describir un grupo heterogéneo de actividades económicas cuyo rasgo en común es que no están sujetas a una reglamentación por parte del gobierno u otra institución social en un entorno en el cual las actividades similares lo están [...] Es esta ausencia de reglamentación lo que representa la distinción esencial entre los sectores formal e informal de la economía. Esta naturaleza específica del sector informal depende del contexto institucional dentro de un país y, por lo tanto, varía de un país a otro (Peterson y Lewis, 2000: 472).

Y, podríamos agregar, varía en la historia de una sociedad. Pero el concepto de informalidad no puede surgir hasta una época en la que las formas históricas de la vida y el trabajo estén ampliamente desarrolladas, es decir, hasta que las sociedades estén "formalizadas" y reguladas en gran medida, o sea, plasmadas institucionalmente. El concepto de informalidad cobra asimismo mayor sentido y peso cuando las formas "duras" se "ablandan". En la "sociedad universal", las formas de producción, reproducción y regulación de las sociedades industriales desarrolladas fordistas o "posfordistas" se convierten en ideales; comparadas con ellas, las modalidades locales (regionales, nacionales) de trabajo y dinero, modos de vida y funcionamiento político aparecen como "informales". Aquí el acento está puesto sobre el "aparecen", porque en la literatura especializada se procede tratando de definir o de circunscribir el fenómeno en una categoría, tal como lo hace Cathy Rakowski en la introducción de su libro:

> *sector informal, economía informal, informalidad o informales* [...] abarcan cualquiera de las siguientes actividades o todas ellas: pequeñas empresas, talleres y microemprendimientos con baja inversión de capital, donde los niveles de producción dependen del uso intensivo de mano de obra; trabajadores no profesionales, independientes, trabajadores subcontratados relocados, jornaleros disfrazados; trabajo desprotegido o con protección parcial, acuerdos contractuales ilegales, actividades que no están reglamentadas o registradas plenamente o que son ilegales; actividades que evaden los mecanismos fiscales y contables estándar; el servicio doméstico, las cooperativas y otras actividades aso-

> ciadas donde la separación entre la mano de obra y la posesión de los medios de producción es mínima o inexistente; el comercio informal, los vendedores ambulantes y vendedores en mercados callejeros, independientemente del origen de la mercancía; la producción directa de subsistencia. *Informalización* se refiere a burlar las reglamentaciones, evadir el pago de beneficios e impuestos, etcétera, por parte de los empleadores y a la aplicación desigual y selectiva de los mismos por el Estado (Rakowski, 1994: 4).

Estas características no sistematizadas del sector llamado "informal", son típicas de las definiciones por enumeración, en las cuales el concepto se construye por unión de todos los componentes enumerados. También la OIT ha procedido así por mucho tiempo, aferrándose durante décadas a la concepción de que el sector informal consiste específicamente en "pequeñas empresas" y pequeños comerciantes independientes que, con escaso equipamiento técnico y poco capital, se esfuerzan por alcanzar un ingreso mediante una ocupación que siempre tiene la misma forma. Normalmente, tales actividades no llaman la atención de la administración estatal; es típica, además, la inclusión de la economía doméstica en el proceso de producción, ya sea mediante el teletrabajo (véase Tomei, 2000) o el trabajo en la casa que realizan las mujeres (véase Cartaya, 1994). Es verdad que estas definiciones por enumeración pueden tener el propósito de obtener mayor claridad analítica; pero luego terminan otra vez –como en Castells y Portes, en Peterson y Lewis– en la medición de informalidad según las instituciones formales y las normas que las mismas instituciones han generalizado; tal como se lee en la última parte de la cita de Rakowski (1994: 4):

> Informalización se refiere a burlar las reglamentaciones, evadir el pago de beneficios e impuestos, etcétera, por parte de los empleadores y a la aplicación desigual y selectiva de los mismos por el Estado.

Ésta es una relación lógica que también puede usarse para establecer distinciones. Así, se comprueba, primero que son informales aquellas actividades que se llevan a cabo en las economías domésticas y como trabajo voluntario con fines comunitarios. Deben, sin embargo, diferenciarse de aquellas que infringen las reglas –no importa cuáles– con el objetivo de encontrar entradas (alternativas) a los mercados. La informalidad en el ámbito del autoabastecimiento se encuentra en la zona gris de las actividades de la economía paralela que vulneran reglamentaciones estatales. No obstante, está sujeta a una dinámica social diferente de

las *actividades informales relacionadas con el mercado* que lleva a ingresos monetarios. Por consiguiente, excluimos en nuestro análisis las actividades informales que, como el autoabastecimiento de economías domésticas urbanas (de la clase media) en los países desarrollados, están orientadas a disminuir la dependencia del mercado en determinadas áreas del consumo privado de bienes y servicios. Si nos concentramos en las actividades informales relacionadas con el mercado, podemos comprobar lo siguiente:

Primero, que las barreras de entrada al "sector informal" son más accesibles que en el formal, sobre todo en razón de un aporte de capital comparativamente menor, una tecnología más simple, ingresos más bajos (Souza, 1980: 132). Por su mayor intensidad de trabajo y su menor cantidad de capital y tecnología, las inversiones en este sector se asocian con un efecto mayor de ocupación que en el formal. Sólo por este camino se lleva a cabo la reintegración de "grupos marginados a la división social del trabajo" (Tolosa Galvao, 1989: 250). *La informalidad significa, por lo tanto, que el acceso a los puestos de trabajo es más fácil que en la economía formal.*

Segundo, que las actividades informales están menos protegidas que las formales –o no lo están en absoluto– por reglas legitimadas socialmente a las que pueda remitirse cualquier integrante de la sociedad. Carecen, por tanto, de seguridad con todo lo que ésta implica: falta la certeza de poder controlar el futuro y tomar decisiones a largo plazo (como, por ejemplo, inversiones en bienes durables o la toma de créditos bancarios). No hay seguridad respecto del ingreso y, con ello, tampoco acerca de la alimentación, la vivienda, el puesto de trabajo, la atención en la vejez, etcétera. Quien vive en un bienestar relativo, lo percibe como precario, un bienestar hasta nuevo aviso. Así vista, la informalidad es una expresión de la disolución de las condiciones sociales comparativamente estables (trabajo y salario) de la época fordista, un retorno de esa inestabilidad e inseguridad que caracteriza toda la historia del trabajo remunerado en la Edad Moderna capitalista. La alternancia entre ocupación y desempleo, el "empleo temporal permanente", una movilidad consistente en "ir tirando" provisoriamente que se caracteriza por la incertidumbre del día siguiente, propician una forma de vida en la que el presente es todo y el futuro, nada; una "cultura del azar" (Castel, 2000: 358) que no se diferencia de la actitud del "vivir al día", característico del "pauperismo" del siglo XIX en Europa. En este sentido, la informalidad es idéntica a la desprotección y ésta a su vez remite a la falta de cooperación y de seguridad corporativas. Como las capas de protección institucional son más delgadas, los trabajadores informales

son más vulnerables que los formalmente activos, aunque reciban recibir el mismo ingreso. *Informalidad significa entonces un grado reducido de "seguridad humana" y de "protección del Estado de bienestar" y un alto grado de "vulnerabilidad".*

Tercero, que las transacciones informales carecen de la protección de las condiciones generales reglamentadas jurídicamente. Las medidas de "confianza forzosa" de las comunidades con bases étnicas, religiosas o profanas no pueden reemplazar esa confiabilidad que sólo se garantiza con la introducción de medidas estatales coercitivas. El subcontratista sin seguro de una empresa formal, habitualmente transnacional, que entrega su producto a un intermediario sobre la base de una mera promesa depende, para bien o para mal, de que esa promesa (de pago) se cumpla. Una baja transparencia en la conducta comercial y a veces también las relaciones de propiedad no aseguradas generan inseguridad, pero las inversiones a largo plazo sólo se realizan cuando hay seguridad. Donde no hay "facilitadores" neutrales, es decir, no involucrados, que regulen la competencia por los mercados en disputa y aseguren que los derechos de propiedad sean exigibles, las reglas de la competencia se vuelven inseguras e incluso los cálculos de ganancias a mediano plazo se convierten en papel de descarte. La falta de transparencia implica discriminar, especialmente a aquellos que están socialmente estigmatizados de alguna otra manera (Portes y Castells, 1989: 26): las minorías étnicas, las mujeres, a veces también los jóvenes o los mayores. *La informalidad significa, por lo tanto: insuficiente institucionalización de los derechos, un grado bajo de transparencia de la "contabilidad social", favorecimiento de los propios y discriminación de "los ajenos" en las redes.*

Cuarto, que las unidades informales son generalmente pequeñas. Sin embargo, el tamaño no es el problema, sino el hecho de que la dimensión inferior a las que marca la norma para una empresa competitiva y la falta de competitividad resultante se compensan con la explotación de la mano de obra en el salario (esto es la otra cara del bajo poder adquisitivo) o en las condiciones de trabajo (mediante la quita de las medidas sociales de protección). Para las empresas grandes, que hacen cubrir sus pedidos por empresas pequeñas que dependen económicamente de ellas, recurrir a "subcontratistas informales" es, de hecho, concomitante con un aumento de su competitividad. *La informalidad es, por lo tanto, una solución para empresas grandes y pequeñas que, de distinta manera, compensan con informalidad su falta de competitividad en los mercados internacionales.*

Quinto, los agentes informales se manejan con bajo perfil tanto en la producción como en la distribución (por ejemplo, como vendedores

ambulantes) y no reciben suficiente reconocimiento social por sus esfuerzos, ni en forma monetaria ni en forma simbólica. Esto vincula las actividades informales del mercado con una gran parte de las que llevan a cabo las mujeres en las economías domésticas privadas. *La informalidad implica un bajo nivel de apreciación social y reconocimiento.*

Sexto, no es inusual que se eludan o se rompan normas jurídicas. Los trabajadores informales se mueven en un terreno difuso, extralegal. La informalidad podría, por lo tanto, interpretarse como una especie de *negotiated legality* (Islamoglu, citado por Odman, 2000). Los límites entre las actividades informales y las formales están dados porque las segundas están reguladas y las primeras no lo están (Castells y Portes, 1989: 12). Ésta no es, empero, una situación estática. Las instituciones políticas pueden comportarse de manera restrictiva respecto de la informalidad o pueden reaccionar con una especie de "mirada al costado de buena voluntad" ante las actividades informales que se mueven al margen de la legalidad. *La informalidad significa, por lo tanto, no sólo una zona gris de transición a la formalidad, sino también una "zona en sombras" de la transición a la ilegalidad y la criminalidad. Dónde se trace el límite en las correspondientes zonas grises es cuestión de reglamentación institucional, es decir, política. La informalidad es, en consecuencia, un terreno discutido en lo discursivo.*

En el capitalismo moderno, podemos resumir, las formas sociales que fueron dominantes y definitorias en la fase fordista ya no están *en vogue*. Han sido abandonadas y reemplazadas por otras. Huestes enteras de consultoras trabajan en el proyecto de la nueva empresa, descentralizada en su organización, flexible, no susceptible al poder de los gremios; escuelas enteras de economistas se arremolinan con el nuevo mensaje de que la macroeconomía no necesita reglamentación alguna si tan sólo deja que prevalezcan las unidades macroeconómicas en el libre mercado; sobre todo, con el mensaje de que se deben flexibilizar los mercados de trabajo. Este nuevo mensaje "posfordista" está dirigido contra los gremios como una amenaza, allí donde son o fueron fuertes (también según Portes, Castells y Benton, 1989: 298 y ss.). Es, por lo tanto, un mensaje en contra de la organización que surgió en un momento para proteger la mano de obra contra esa explotación que hace de las empresas, como escribe Marx, una "curtiembre" o en las palabras de Polanyi, un "molino del diablo" (Polanyi, 1978).

Solamente al disolverse la "relación laboral normal" es posible percibir la norma cuya validez se cuestiona. Mientras la "normalidad" pase totalmente inadvertida, no hace falta tampoco una "visión de una norma". Es, por lo tanto, razonable, "concederle a la idea de la crisis una

prioridad conceptual ante la percepción de la 'normalidad'" (Baumann, 2000: 203). La idea de norma o regla no se hace consciente hasta que se percibe una crisis. Sólo entonces se investigan las causas por las cuales las reglas que ahora resultan no operativas han sido eficaces en el pasado, así como "lo que habría que hacer para restablecerlas o para cambiar las herramientas" (Baumann, 2000: 204). Entonces, también la informalidad se convierte en tema del discurso oficial.

3

Contar a los redundantes

No es fácil volcar los tipos de trabajo informal en magnitudes cuantitativas. En casi todos los países hay datos confiables sobre los ocupados en una relación laboral normal, que –con las limitaciones habituales– también son comparables. Casi no hay información sobre el trabajo de subsistencia en las economías domésticas, en el campo y en las ciudades. De esta manera, el trabajo doméstico que realizan las mujeres desde sus casas desaparece de antemano de la estadística; lo que no se mide no existe en la contabilidad social ni, en consecuencia, en la percepción pública ni en los discursos políticos. Hay estimaciones sobre el número de los que realizan trabajos informales remunerados, si bien los datos no son confiables y deben compararse con cautela a escala internacional, especialmente porque hay que trabajar con indicadores. De hecho, los trabajadores informales se encuentran, en el mejor de los casos, al margen de la legalidad, en una posición que es percibida como legítima y, en el peor, desarrollan actividades criminales que, de quedar al descubierto –y medir es una forma de crear transparencia– serían sancionadas. El encubrimiento de actividades informales es, por lo tanto, un elemento de la propia informalización.

Puede plantearse entonces la pregunta –que ya es en sí ligeramente cínica– sobre la auténtica conveniencia del esfuerzo de medir la *redundant population* en el sector informal, porque lo que escribió David Ricardo en 1827 sobre la "población redundante" también es válido para el presente:

> Todo cuanto deseo demostrar es que el descubrimiento y el uso de maquinaria pueden ir acompañados de una disminución del producto bruto; cada vez que esto suceda, será en detrimento de la clase trabajadora, ya que algunos perderán su trabajo y habrá población redundante respecto de los fondos que hay para emplearla (Ricardo, 1959: 385).

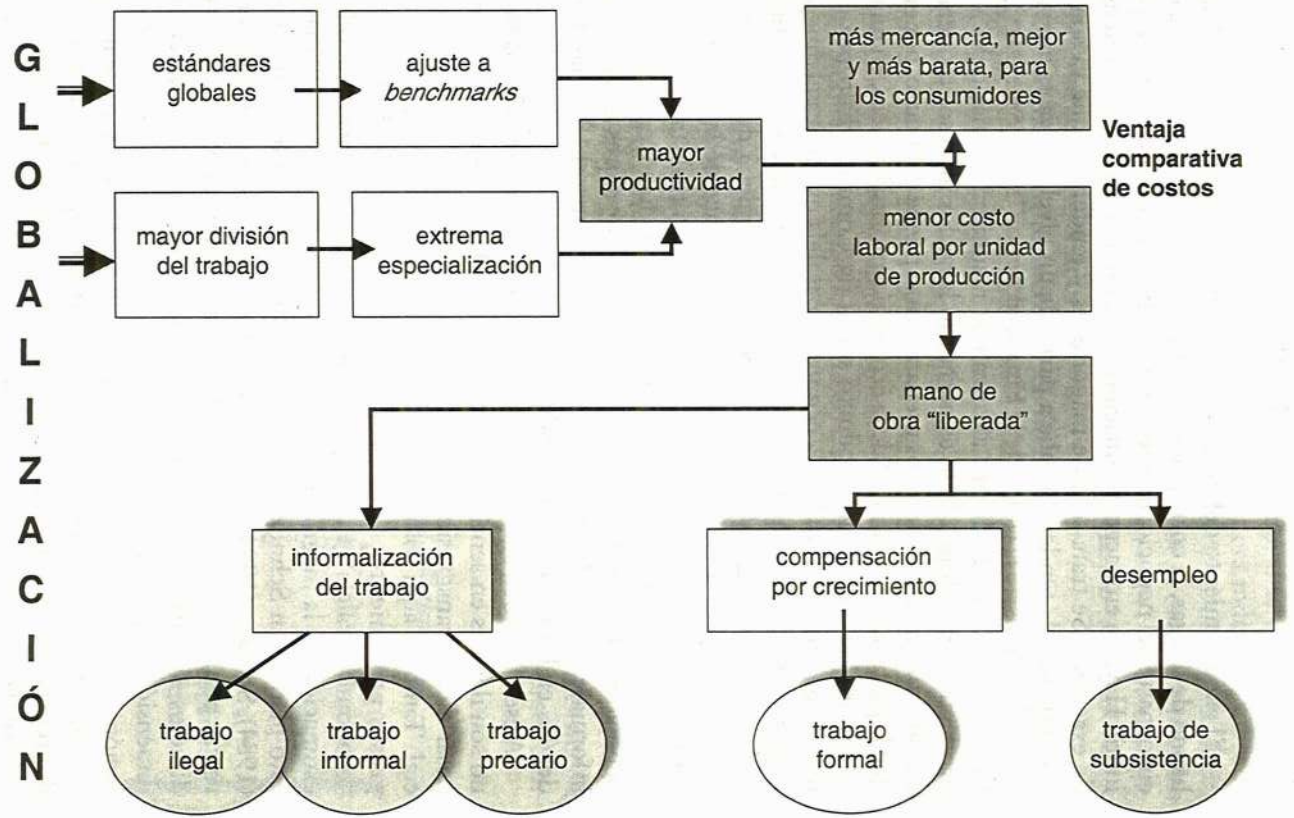
El progreso de las fuerzas productivas es el motivo principal del desarrollo capitalista. ¿Por qué? Según David Ricardo, "la tasa de ganancia no [puede] jamás elevarse excepto mediante una caída de los salarios" y los salarios pueden caer cuando los bienes de consumo de los trabajadores se abaratan, es decir, cuando se reduce la inversión en mano de obra para su producción. La sustitución de mano de obra por maquinaria es, por ende, inevitable en el devenir del progreso económico. La población redundante también surge de la competencia de los trabajadores entre sí, porque:

> el rendimiento de cada individuo, elevado a su máximo punto mediante la competencia de los trabajadores entre sí, la división del trabajo, la introducción de maquinaria, el uso de las fuerzas elementales deja a una multitud de trabajadores sin pan (Engels, MEW 2: 311).

La compensación de lo perdido mediante un nuevo puesto de trabajo es la excepción y no la regla (véase al respecto las consideraciones de Marx en el primer capítulo de *El capital*). Por lo tanto, primero crece el número de desocupados, "el ejército de reserva", que ejerce presión sobre los salarios.

Thomas Malthus explicó la existencia de la población redundante mediante el insuficiente abastecimiento de alimentos; Ricardo, con la fuerza racionalizadora de la maquinaria; Engels, con la competencia de los trabajadores entre sí. Más adelante, Marx elaborará una ley de población "específicamente capitalista". La mano de obra se "libera" en la tendencia de largo plazo de todo nexo precapitalista, pero en el curso de la dinámica de la acumulación es liberada estructuralmente y, además, expuesta a corto y mediano plazo a los movimientos coyunturales del boom y la crisis. La vida humana depende, siempre y cuando no se dispongan de capital, de los ingresos monetarios que sólo fluyen cuando se trabaja. El trabajo (formal) –si no se tiene en cuenta la excepción de los "años dorados"– no está al alcance de todos. Por consiguiente, el número de los ocupados informales aumenta, independientemente de cómo se lo mida; en todo caso, la OIT podría tener razón: "El mundo está lleno de desocupados y sobreocupados" (ILO, 2000a). Las complejas relaciones entre los procesos de globalización y de informalización pueden ilustrarse, en forma simplificada, de la siguiente manera:

Figura 4. *Globalización e informalidad*



1. Problemas en la medición y delimitación de la normalidad y la facticidad

El encubrimiento del dinero informal generado mediante el contrabando de drogas, la corrupción, el fraude financiero, etc., es, por así decirlo, parte del negocio; intentar aquí medir su extensión es una empresa inútil. Hay, sin embargo, estimaciones que no tienen ninguna pretensión de exactitud. Se trata sólo de magnitudes y tendencias que ya son impresionantes: la tendencia sube a partir de un nivel que ya es muy alto. Según informes de la ONU y de la Financial Action Task Force (FATF), solamente el lavado de dinero alcanza una magnitud de más del 5% del producto social global. Sólo es necesario lavar los ingresos monetarios cuando son resultado de actos preparatorios; puede deducirse, por ende, que la parte ilegal y criminal de la economía informal genera, en un promedio global, el 5% del producto social (la Comisión Europea parte incluso de una magnitud de la economía paralela que ubica el dinero en negro en porcentajes que van del 7 al 16% del producto bruto interno en la UE (véase el *Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 3 de setiembre de 2001). Tenemos, así, un límite mínimo del alcance de la economía informal y en adelante podemos ignorar, por poco realistas y considerablemente subestimados, los valores obtenidos mediante encuestas (véase Schneider y Enste, 2000: 37 y ss.), que muestran valores de la actividad informal respecto de los ocupados formales de entre el 1% y hasta cerca del 4% en los países desarrollados.

A ese 5% deben agregarse todas esas actividades informales pagas que no son ilegales en sentido estricto y a las cuales se hacen ojos ciegos, a pesar de las transgresiones a las normas impositivas y de previsión social. También aquí sólo es posible estimar su magnitud, porque los ingresos provenientes de actividades informales no se declaran en la "economía paralela". Pueden encontrarse informes sobre los métodos de estimación de la magnitud de la economía oculta y los problemas que esto plantea en Schneider y Enste (2000: 11 y ss.), Gretschman *et al.* (1984), Schrage (1984), Werner (1990) o Portes (1994), así como en diversas publicaciones de la OIT (véase Hussmanns, 2005). Los métodos directos, si se basan en encuestas, son menos apropiados para relevar la dimensión de la economía informal, como ya quedó claro en la comparación con las estimaciones de lavado de dinero. Por lo tanto, se usan generalmente métodos indirectos. Sin embargo, aquí hay que hacer una diferenciación importante: por una parte, se trata de la medición de la economía paralela, es decir, esa zona no documentada de una economía nacional en la que se evitan obligaciones sociales como el pago de im-

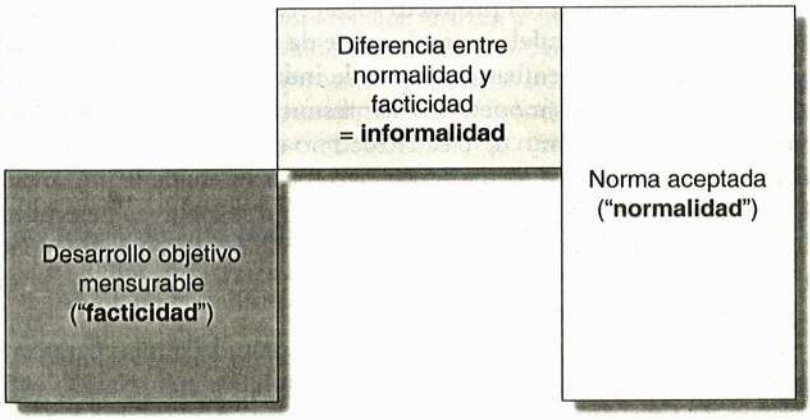
puestos o de cargas sociales. Esto es punible por principio; por ende, se hace todo lo posible para ocultarlo. En este caso, si se quiere medir la economía paralela, sólo se puede actuar de manera indirecta, subordinándola a una "situación normal" (de la circulación de dinero en efectivo, del consumo de electricidad, etc., respecto de la cual se miden los valores reales. La diferencia da como resultado un valor cuantitativo que debe representar la economía paralela. Este principio puede esbozarse tal como se ilustra en la figura 5.

Nos ocuparemos primero de los intentos por medir la economía oculta que de una u otra manera están orientados a la diferencia entre la normalidad y la facticidad.

En la contabilidad pública, los ingresos documentados formalmente se comparan con los gastos reales. Si lo que se gasta es mayor a lo que se obtiene formalmente, la diferencia (de ser positiva) señala la existencia de una economía paralela. De todos modos, este método presenta considerables problemas estadísticos; su validez deja bastante que desear.

Algo similar puede decirse de la comparación de la tasa de actividad oficial (formal) y la de actividad real. Si la segunda es más alta que la primera, se puede concluir que hay trabajo informal. Pero precisamente en los países desarrollados hay muchos trabajadores que no tienen un trabajo solamente; realizan al mismo tiempo una actividad oficial y una informal. Hay otros, además, que están oficialmente ocupados pero en condiciones precarias, lo que dada la inseguridad socioeconómica que las caracteriza, están cercanas a la informalidad. Este método no es suficien-

Figura 5. *Informalidad entre normalidad y facticidad*



te para iluminar totalmente esa zona gris, de difícil clasificación, entre el empleo formal y el informal.

Los enfoques monetaristas para estimar la economía paralela al principio son muy prometedores. Se presupone que las actividades económicas paralelas se llevan a cabo en gran medida con dinero circulante, para no dejar ninguna huella (facturas, movimientos de cuentas, etc.) ante las autoridades impositivas. Se puede, por lo tanto, partir de un valor normal del uso de dinero en efectivo y sospechar actividades de economía paralela cuando el empleo de dinero en efectivo supera ese nivel. En este método también hace falta un valor de referencia y allí se presentan problemas muy complejos. Puede suponerse un período de referencia durante el que no haya economía paralela. Esto, sin embargo, es difícil de demostrar. Deben excluirse otras influencias que puedan actuar sobre los cambios en el coeficiente de dinero en efectivo, además de las que ejercen las actividades de la economía paralela. Esto es poco probable, porque el coeficiente de dinero en efectivo oscila con el curso de la coyuntura y depende de fenómenos técnicos del movimiento de pagos (tarjeta de crédito, etcétera). Además, de esta manera no se puede abarcar el trabajo precario y, por tanto un área esencial de informalidad queda sin registrar. En la actualidad, el enfoque ha mejorado considerablemente (véase Schneider y Enste, 2000: 17 y ss. respecto del método de Tanzi y Klovland), pero las objeciones fundamentales se mantienen. La operatividad de las normas que se usan para cuantificar la formalidad y la informalidad no se ha desarrollado tanto como para poder medirla.

Otro intento de proveer de indicadores a la economía paralela es la medición del consumo de electricidad. Suponiendo que la elasticidad de este consumo respecto del producto social sea cercana a 1, pueden deducirse actividades paralelas cuando crece de manera más pronunciada que el PBI oficial. Sin embargo, al uso de indicadores físicos le cabe la misma crítica que a los monetarios: la presunción de una relación "normal" entre PBI y consumo de electricidad no es fácil de fundamentar y, además, hay fenómenos técnicos que hacen cuestionable la presunción de una elasticidad constante. Probablemente no se incluyen determinadas actividades de la economía paralela en servicios que consumen poca energía, sin tener para nada en cuenta las condiciones precarias de trabajo en el sector formal.

No sorprende, por lo tanto, que se use un método similar para comparar los datos del mercado de trabajo: se establece una relación entre una tasa de actividad promedio "normal" internacionalmente cotejada

y la tasa de actividad real (véase Schrage, 1984: 21 y ss.). Teniendo en cuenta fenómenos demográficos y sociales (por ejemplo, la actividad laboral de las mujeres), se compara la tasa de actividad oficial con la real obtenida mediante encuestas domiciliarias, etcétera. Las objeciones hechas hasta ahora también son válidas para este método. Tampoco aquí se incluye a la población remunerada activa que tiene tanto una actividad formal como una informal.

La OIT ha intentado por décadas mejorar los informes estadísticos sobre puestos de trabajo, ocupación, desocupación, forma de las relaciones laborales, independencia aparente, trabajo forzoso o trabajo infantil y no cabe duda de que sus criterios de evaluación del estatus de los activos y de las actividades laborales para dotar a la informalidad laboral de indicadores son más adecuados que los métodos de cálculo de la economía paralela. En colaboración con activistas e investigadores de la red global de política e investigación Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO, véase en www.wiego.org el concepto original de la OIT de "sector informal" –limitado a empresas pequeñas que no estaban comprendidas por reglamentaciones jurídicas– se ha ampliado tanto en los últimos años que en la actualidad todas las relaciones de ocupación que no están comprendidas o protegidas por reglas jurídicas caen dentro del concepto más amplio de "economía informal":

> Según esta nueva definición, se ve la economía informal como constituida por todas las formas posibles de "empleo informal" –es decir, el empleo sin contrato formal (o sea, el contemplado en la legislación laboral), ni beneficios para el trabajador o protección social– tanto dentro como fuera de empresas informales, lo que incluye: *trabajo por cuenta propia en empresas informales*: trabajadores en empresas pequeñas no registradas o no incorporadas, que abarcan a empleadores, operadores por cuenta propia, miembros de la familia no remunerados. *Empleo remunerado en trabajos informales*: trabajadores sin contratos formales, beneficios ni protección social para empresas formales o informales, para unidades domésticas o sin empleador fijo, incluyendo empleados de empresas informales; otros trabajadores informales asalariados tales como trabajadores eventuales o por jornada; trabajadores domésticos; trabajadores no declarados o no registrados; trabajadores temporales o de medio tiempo; trabajadores industriales a distancia (también llamados teletrabajadores) (Chen, 2005).

Hay un resultado, no obstante, que no depende del método: la economía informal crece respecto de la formal, aun cuando el nivel y las

magnitudes cuantitativas exactas sean discutibles. Independientemente de cómo se las mida, puede estimarse que un cuarto de la población mundial activa financia su sustento con actividades en la economía informal, cuya importancia se incrementa permanentemente (véase respecto de lo siguiente Schneider, 2005): en el período 2002-2003, la participación de la economía paralela (que no es, como hemos destacado, idéntica a la economía informal) en promedio alcanzó en todos los países africanos comprendidos cerca de un 41% del Producto Nacional Bruto (PNB), pero en algunos países más del 60 %. En América Central y América del Sur, su participación en promedio en todos los países alcanzó también cerca de un 41%, pero aquí también hay países (como Bolivia, Panamá y Perú) cuya economía informal constituye más del 60% del PBI. En Asia se encuentran las mayores diferencias porque hay un número mayor de países desarrollados (con una economía paralela que es, en parte, menor al 20% del PNB); por otra parte, hay países con una economía paralela de tamaño similar a la de África. En los 25 países de la ex Unión Soviética y del centro y este europeo, el promedio en el lapso 2002-2003 estaba cerca del 38%, pero también allí hay países (como Georgia y Azerbaiján) donde casi un 70% del producto bruto se logra en la economía paralela. En promedio, de todos los Estados de la OCDE, tanto Schneider y Enste (2000) como Schneider (2005) señalan un porcentaje de cerca del 17%, aunque también allí hay países (como Italia, Grecia y España) en los que más de un tercio del producto bruto procede de la economía paralela. La OIT llega a cifras más altas, porque aplica otro concepto de informalidad y otros métodos de cálculo. Los valores muestran un claro aumento a partir de los años noventa. En muchas regiones del mundo, por lo tanto, son más las personas ocupadas informalmente que las ocupadas formalmente. Debe señalarse, en general, la inexactitud de los datos sobre la economía informal. Las tablas que se presentan deben, por ende, considerarse con precaución.

Portes demostró la enorme importancia del método en el que se basan las mediciones con un ejemplo clarísimo referido a los Estados Unidos: según el método que se emplee puede comprobarse, para el año 1980, la participación de la "economía subterránea" en el PBI de los Estados Unidos en un 14,2% (según Gutmann), un 6,1% (según Tanzi) o un 41,6% según Beige (citado por Portes, 1994: 443). Schneider y Enste también señalan, como Tanzi, un valor muy bajo (de menos del 10%) para los Estados Unidos en los años 1990-1993; por lo tanto, puede considerarse con muy buen fundamento que sus datos son conservadores en extremo. Con un enfoque tan limitado al trabajo

en negro y a la economía paralela, sólo se pudo abarcar las realidades de los países del CEE de manera muy insuficiente. Esto quedó en evidencia en un estudio más reciente sobre la economía informal en esa región, donde la informalidad se une conceptualmente a una identificable transgresión de las normas laborales: Bettina Musiolek (2001, cap. 2) comprobó para Bulgaria, Rumania, Croacia, Polonia, República Checa, Hungría, Eslovenia y los países bálticos, sobre la base de nuevas evaluaciones y conversaciones con expertos, una participación del sector informal en el PBI y el trabajo remunerado de entre el 30 y el 50%. Mayor aún –entre un 50 y un 70%– resultó dicha participación en Yugoslavia, Montenegro, Bosnia-Herzegovina y los estados de Asia central (véase también Scherrer, 2001). Pero estos números sólo pudieron reflejar el alcance real del trabajo informal de manera insuficiente: otras investigaciones estiman la participación de la economía paralela en Ucrania entre un 30% y un 100% del PBI calculado oficialmente (Melota y Gregory, 2002, citado en DIW 2001). Para Albania, Musiolek (2001) remite a un estudio que informó que para el año 1999 la participación del sector informal en el PBI era del 50% y entre el 40 y 80% de la actividad laboral. Algunos estudios empíricos basados en la definición de la OIT de "sector informal" realizan un registro panóptico de las formas de trabajo no-regulares, pero legales, en zonas urbanas periféricas de África, América Latina y Asia; se concentran en indicadores como el tamaño de las empresas, el grado de organización de los laboralmente activos, el nivel de equipamiento técnico o la contribución al valor agregado que aportan los trabajadores informales, pero que ingresa sólo en parte en los cálculos del PBI. (Aquí se encuentran también similitudes con el enfoque de Schneider y Enste.) Todavía son la excepción los estudios empíricos que operan con un concepto más abarcativo de trabajo informal y lo vinculan con la ampliación de la inseguridad socioeconómica, de manera tal que quede clara la dimensión global de "trabajo precario". La OIT, de hecho, ha tomado nota en este tiempo de que la ampliación de los *urban informal sectors* en los países del sur y la "informalización del trabajo" en los países desarrollados del norte están estrechamente vinculadas y de que hay "zonas grises de informalidad" incluso en sectores clave de la economía formal (Rosignotti, 1998). Sin embargo, los estándares desarrollados por la OIT a partir de 1995 para medir la ocupación en el "sector informal" se refieren especialmente, tanto ahora como antes, a las "micro empresas" del "sector informal", tildado de "no moderno", que se encuentran en las áreas de aglomeración urbana de los países subdesarrollados (véase al respecto Sethuraman, 1997, entre otros).

En la siguiente tabla, Schneider ofrece una visión general del alcance de la economía paralela.

Tabla 1. *La economía paralela en países subdesarrollados y en transformación, y en estados de la* OCDE *(datos promedio)*

Grupos de países	**Alcance promedio de la economía oculta** (en % del PBI) según el método Dyminic (método combinado)		
	Año		
	1999/ 2000	2000/ 2001	2002/ 2003
África	33,9	37,4	41,2
América Latina	34,2	37,7	41,5
Asia	28,5	29,5	30,5
Países en transformación	31,5	34,5	37,9
Países de la OCDE	13,2	15,7	16,8
Países del Pacífico sur	31,7	32,6	33,4
Países comunistas (China, Laos, Vietnam)	19,8	21,1	22,3
Promedio de los 145 países	33,6	34,5	35,2

Fuente: Schneider (2005: 127).

Aunque la tabla no permite hacer aseveraciones acerca de la tendencia, el autor destaca repetidamente que el porcentaje de la economía paralela está en ascenso. Esto puede entenderse como una indicación del crecimiento de la informalidad, especialmente porque las siguientes informaciones apoyan esta afirmación.

Williams y Windebank (2001) han reunido los datos disponibles sobre el trabajo informal remunerado en algunos países desarrollados (véase tabla 2). Se forma un promedio a partir de estimaciones mínimas y máximas (producto de investigaciones que no documentaremos aquí). Este promedio es interesante sobre todo porque documenta un claro

Tabla 2. *Estimaciones sobre el trabajo informal remunerado, contribución al* PBI

País	Estimación mínima	Estimación máxima	Promedio
Alemania	3,4	15	8,7
Australia	3,5	13,4	8,4
Austria	2,1	6,2	4,2
Bélgica	2,1	20,8	10,9
Canadá	1,2	29,4	10,7
Dinamarca	6	12,4	10,1
España	1,0	22,9	11,1
Estados Unidos	5	28	11,3
Francia	6	23,2	11,4
Gran Bretaña	1	34,3	6,8
Grecia	28,6	30,2	92,4
Irlanda	0,5	7,2	3,9
Italia	7,5	30,1	17,4
Noruega	1,3	9	5,5
Países Bajos	9,6	9,6	9,6
Portugal	11,2	20	15,6
Suecia	4,5	14,1	10,1

Fuente: Williams y Windebank (2001: 30).

desnivel entre el norte y el sur de Europa, que también se da en el ingreso per cápita promedio. Cuanto más bajo es el ingreso monetario formal, más alta es la proporción de trabajo informal. La informalidad también tiene que ver, por lo tanto, con el nivel de ingreso formal; esto no es sorprendente en modo alguno pero, no obstante, debe ser fundamentado. Perulli (2000) se dedicó a este tema y propuso diversos enfoques explicativos. La causa del desnivel en el retraso económico y el desarrollo tardío (o retrasado) podría estar en el dualismo del mercado laboral, el predominio de empresas pequeñas y distritos industriales; la importancia cada vez mayor de la independencia aparente y del trabajo independiente, por su parte, podría ser responsable de la diferencia del alcance de la informalidad. La relevancia de cada factor, según Perulli, es distinta para las diversas fases del desarrollo socioeconómico de

Tabla 3. *Sector informal y sector formal (en una selección de países de América Latina)*

País/Año	Sector informal				Sector formal		
	Total	Independencia (aparente)	Teletrabajo	Trabajo en pequeñas empresas	Total	Sector público	Grandes empresas privadas
América Latina							
1990	51,6	24,7	6,7	20,2	48,4	15,3	33
1996	57,4	27,2	7,1	23,1	42,6	13	29,6
Argentina							
1990	47,5	24,7	7,9	14,9	52,5	19,3	33,2
1996	53,6	27,1	7,8	18,7	46,4	13,2	33,2
Brasil							
1990	52	21	7,7	23,3	48	11	36,9
1996	59,3	23,8	9,5	26	40,7	9,6	31,1
Chile							
1990	49,9	23,6	8,1	18,3	50,1	7	43
1996	50,9	22,7	6,8	21,4	49,1	7,6	41,5
Colombia							
1990	55,2	23,5	5,4	26,3	44,8	9,6	35,2
1996	57,2	25,9	3,8	27,5	42,8	8,3	34,5
Ecuador							
1990	51,2	32,5	5,6	13,0	48,8	17,6	31,2
1996	52,9	31,8	5,9	15,2	47,2	13,9	33,3

Tabla 3. (cont.)

País/Año	Sector informal				Sector formal		
	Total	Independencia (aparente)	Teletrabajo	Trabajo en pequeñas empresas	Total	Sector público	Grandes empresas privadas
México							
1990	55,5	30,4	5,6	19,5	44,6	25	19,6
1996	60,2	32,5	5,4	22,3	39,8	22	17,8
Paraguay							
1990	61,4	21,2	10,7	29,4	38,6	12,2	26,4
1996	67,9	26,9	10	31	31,1	31,1	19
Perú							
1990	51,8	35,3	5,1	11,4	48,2	11,6	36,7
1996	57,9	37,4	4,2	16,3	42,1	8,2	33,9
Uruguay							
1990	36,3	19,3	6	11	63,7	20,1	43,6
1996	37,9	21,3	6,3	10,3	62,1	17	45,1
Venezuela							
1990	38,8	22,1	4,1	12,6	61,2	22,3	38,9
1996	47,7	28,1	2,4	17,2	52,3	19,1	33,2

Fuente: Tokman (1999: 82-84). Los datos están basados en los resultados de encuestas domiciliarias y otras fuentes oficiales.
Incluye el trabajo por cuenta propia y la colaboración de miembros de la familia.
Empresas con menos de 5-10 empleados, según la información disponible.

Tabla 4. *Mano de obra informal en las regiones urbanas (en una selección de países de África)*

País	Año	Mano de obra informal – Porcentaje de la ocupación total y por género		
		Total	Hombres	Mujeres
Costa de Marfil	1996	53	37	73
Etiopía	1996	33	19	53
Gambia	1993	72	66	83
Madagascar	1994	43	43	43
Sudáfrica	1995	17	11	26
Tanzania	1995	67	60	85
Uganda	1993	84	68	81

Fuente: ILO (1999: 3), sobre la base de datos del artículo de la OIT para el "World Survey on the Role of Women in Development", 1999.

Europa. Actualmente, se deberían poder explicar las diferencias en Europa sobre todo por el predominio de la independencia (aparente) y la flexibilización de los procesos y mercados laborales.

Para América Latina hay datos detallados de la OIT y del Programa Económico para América Latina y el Caribe (PREALC), reunidos por Victor Tokman (1999) para los años noventa (véase tabla 3). Los datos muestran un apreciable aumento de la ocupación informal en algunos países. Para América Latina en general, el porcentaje del trabajo informal en la población activa pasó del 51,6% en 1990 al 51,6% en el año 1996. Los datos disponibles más recientes se refieren a países individuales, no a todo el continente.

También para África hay datos de la OIT, pero están discriminados de manera diferente a los de América Latina (véase tabla 4). Permiten una visión del sector informal que toma en cuenta el género. Se revela aquí un claro predominio de las mujeres, que en los países investigados alcanzan un porcentaje sensiblemente mayor que el de los hombres. El único país donde ambos géneros tienen el mismo porcentaje de participación es Madagascar.

En los países del sur, las grandes ciudades no podrían sobrevivir sin sus amplios sectores informales (véase Davis, 2007). El comercio ambulante semilegal y el *shuttle trade* transfronterizo vinculado a él son la

única fuente de ingresos para un sector creciente de la población urbana. Al mismo tiempo, los hogares de bajos y medios recursos tienen, gracias a estas actividades económicas, acceso a muchos bienes y servicios que serían casi inalcanzables para ellos a los precios habituales de mercado. Sin el *urban informal sector* muchas de las ciudades que están creciendo a gran velocidad en los países del sur se ahogarían en su propia basura: la "economía de supervivencia" del trabajo informal se ocupa del reciclaje de materiales que ya no son necesarios, sobre todo convirtiéndolos en material disponible para la construcción de viviendas. Muchos miles de recolectores de basura trabajan en Porto Alegre, en el estado brasileño de Rio Grande do Sul, en el reciclaje de material valioso (exposición en el Centro Cultural de Porto Alegre en febrero de 2002). En otras ciudades del sur de todo el globo, la economía informal es también un factor de gran importancia en virtud del cual, a pesar del desmantelamiento masivo de la prestación de servicios públicos en el marco de las medidas de ajuste estructural, se mantiene un mínimo de asistencia y de infraestructura en las ciudades, mediante trabajadores y trabajadoras eventuales baratos que, a diferencia de los ocupados de las ciudades, no reciben una remuneración permanente.

Desde comienzos de los años noventa, el crecimiento de la ocupación informal en la mayoría de los países es más pronunciado que el de la formal: el 93% de todos los nuevos puestos de trabajo en Sudáfrica en la década del noventa y el 80% de todas las oportunidades de empleo en América Latina en la primera mitad de esa década están comprendidos en la economía informal. En América de Sur y América Central la ocupación informal crece casi un 5% por año, mientras que en el sector formal sólo alcanza alrededor del 1%. Si se agregara la ocupación informal en la agricultura, la mayoría de los puestos de trabajo disponibles estarían en la economía informal en muchos países, especialmente en el subcontinente de la India (ILO, 1999: 3). Desde esta perspectiva, la economía informal debería ser considerada la "auténtica economía nacional de muchos países".

El trabajo informal se ha convertido en la regla en muchos lugares, mientras que el que cumple con la legislación impositiva, laboral y social es un la excepción. Esto también es válido desde comienzos de los noventa para los países en transformación del CEE, en cuyo sector privado, al que le corresponde entre un 59 y un 75% del PBI según el país, casi todos los puestos de trabajo tienen un carácter total o parcialmente informal (Musiolek, 2001). En las empresas en esa década ya no hay, en la práctica, relaciones de ocupación formal, ya sea porque ni siquiera

están registradas y, por ende, no pagan ni impuestos ni cargas sociales, o porque se ignoran los derechos de los trabajadores y se rompen los contratos de trabajo, en caso de que los hubiera, o bien debido a que los horarios de trabajo son desmedidamente extensos, o los salarios, que de todos modos no cubren el costo de vida, no se pagan o sólo con mucho retraso. En las empresas del sector público o de autogestión (al cual corresponde entre el 5 y el 50% del PBI de los países individuales del CEE), las condiciones laborales son mejores, pero los impuestos y cargas sociales rara vez se pagan en la proporción requerida. A diferencia de lo que sucede en los países menos desarrollados del sur, el trabajo informal en los que están en vías de transformación no se concentra en el área de las microempresas y las empresas pequeñas, aun cuando el trabajo no registrado, fuera de toda forma jurídica, en los hogares, las empresas familiares y los microemprendimientos, esté tan difundido como en América Latina, África y Asia. En el CEE las actividades informales (hasta llegar a las prácticas económicas ilegales y criminales) pueden encontrarse en todo tipo y tamaño de empresas, incluyendo las que, tanto ahora como antes, están sujetas a reglamentaciones formales. Tras la apertura de los mercados, antes protegidos, muchas de estas empresas sólo pueden mantener su competitividad si pasan por alto formas y normas legales y/o tarifarias. En última instancia, esto siempre significa que el trabajo es explotado en demasía, más allá de lo usual entre los competidores. Como lo expresa un resumen de Bettina Musiolek (2001:5) en su estudio sobre el "sector informal" en países del CEE:

> No hay prácticamente ningún sector formal auténtico, independientemente de quiénes sean los dueños de las empresas. Por otra parte es difícil encontrar en la práctica los límites entre las actividades formales y las informales. El trabajo informal es más o menos como cualquier otro trabajo; la diferencia radica en la ausencia de salvaguardas sociales y recursos legales.

L. Timofejew, titular de una cátedra sobre economía paralela en Moscú, califica a esta economía, en el caso de Rusia, como economía "real" y a la economía real de "virtual", "porque se rige por las –igualmente virtuales– leyes del Estado. Para la economía paralela, por el contrario, la primera ley la constituyen los intereses económicos de sus actores. Los precios se miden en *cash* y están orientados al mercado mundial" (en *Die Tageszeitung* del 26 de noviembre de 1998). La economía rusa es virtual, especialmente a causa de que el alcance y el modo de

recaudación impositiva obligan a muchas empresas a evadir impuestos para poder siquiera sobrevivir y se ha formado, como reacción, un mecanismo para liberarse de impuestos y derechos de aduana que favorece prácticas arbitrarias e ilegales.

Como sólo una minoría de las economías domésticas pueden subsistir con trabajos remunerados regulares y/o con ingresos de transferencia en países del CEE, deben abrirse fuentes "alternativas" de ingresos: ingresos en dinero y especies de la agricultura de subsistencia, gasto de los ahorros, ayuda de los parientes, ingresos por el alquiler de una vivienda o un auto y –no menos importante– los irregulares provenientes de actividades informales. Éstos se han convertido para muchos en una necesidad de supervivencia, tanto como lo son en los países subdesarrollados. De hecho, algunos actores económicos lograron enriquecerse mediante el contrabando transfronterizo y el comercio en el mercado negro e invertir esos recursos de manera más o menos legal en el desarrollo de un *business*. Esto fue posible sobre todo en la "fase de Eldorado", poco antes de la apertura de las fronteras al oeste, cuando sólo algunos de los países de CEE disfrutaban de la libertad de poder viajar y los dichosos poseedores de un pasaporte consular no tenían que temer la competencia de los trabajadores en negro, que también actuaban como contrabandistas ocasionales (Irek, 1998). Para estas personas, la economía informal se convirtió, de hecho, en un "circuito de entrenamiento para la nueva independencia" –según la alabanza de los ideólogos de la "occidentalización"– inmediatamente posterior al desmoronamiento del sistema de la economía planificada.

2. EL MERCADO LABORAL GLOBAL Y LA ESCLAVITUD MODERNA

La OIT estima la mano de obra potencial global en alrededor de 3 mil millones de personas. De éstos, un tercio aproximadamente está desocupado o subempleado. La mitad de la mano de obra ocupada en todo el mundo no gana lo suficiente para ubicarse a sí y a sus familias por encima del límite de pobreza de menos de 2 dólares estadounidenses por día y por persona. En el año 2005, el número oficial de desocupados alcanzó los 190 millones, el más alto que se haya registrado jamás y todo indica que seguirá subiendo (ILO, 2006). De cada 100 activos, 6 carecen totalmente de trabajo remunerado, 16 reciben una remuneración que no es suficiente para poner a los miembros de su familia que de él dependen por encima del límite mínimo de pobreza de 1 dólar

estadounidense por día y entre los 78 restantes hay muchos que reciben un ingreso mínimo que no alcanza a cubrir el costo de vida. El pronóstico de la OIT también es sombrío para el futuro cercano: en el año 2015, dos tercios de los 5.400 millones de personas que estarán entonces en edad económicamente activa vivirán en países subdesarrollados y cada vez serán más los ocupados activos que, a pesar de trabajar duro, no lograrán superar el límite de pobreza de un ingreso de 2 dólares estadounidenses por día. Se justifica, por lo tanto, hablar del surgimiento de un nuevo "precariado", aun en los países desarrollados. Muchos de los que deben soportar horarios de trabajo excesivamente prolongados para recibir un magro salario se las arreglan con trabajos eventuales o "son dejados en libertad" y no aparecen en las estadísticas (ILO, 2001a: 6; Sengenberger, 2001).

Los modelos actuales de crecimiento económico (que se elevó, de todos modos, al 4,3 % en el año 2005) no permiten la creación de suficientes puestos de trabajo digno como para absorber el aumento de la población activa global ni conducen tampoco a una reducción marcada de la pobreza. No es un hecho menor en la explicación de este fenómeno que la mano de obra vinculada a cadenas globales de producción y aprovechamiento se haya duplicado desde los años ochenta y noventa: con la apertura de la ex Unión Soviética, China y la India al mercado global, cerca de 1.470 millones de nuevos trabajadores, en su mayoría no organizados, se incorporaron a la competencia global. Con un potencial de mano de obra de cerca de 2.930 millones de trabajadores (de los cuales sólo 170 millones están organizados en gremios), el grado de organización gremial llega en la actualidad a menos del 6%. Esto explica en gran medida por qué las relaciones de poder se han desplazado hoy tan dramáticamente a favor de los grupos que operan transnacionalmente.

Esta evolución se ve fortalecida por las consecuencias de la crisis financiera global que comenzó en 1994 en México, arrasó Asia en 1997, se apoderó de Rusia en 1998 y luego de Brasil, Turquía y, con particular violencia, de la Argentina. Solamente en el sudeste asiático, 13 millones de personas perdieron su empleo como consecuencia de la crisis y muchas más fueron empujadas (nuevamente) a la pobreza. Simultáneamente, cayeron los salarios reales (en Indonesia hasta en un 60%) y se redujeron los recursos públicos para educación y salud. A largo plazo esto tiene consecuencias extremadamente negativas para la acumulación de "capital humano"; a corto plazo, hay que contar con una erosión del "capital social", porque las relaciones sociales se ven afectadas negativamente por el malestar en la sociedad, un aumento del

delito y la violencia familiar (UNDP, 1999: 5). Además, en la economía de subsistencia se reducen las oportunidades de empleo. En los países del CEE esto es principalmente consecuencia del cierre de empresas no rentables del Estado y de la inundación de los mercados locales con productos importados baratos. En los países subdesarrollados, a las consecuencias de la eliminación de restricciones al comercio en el curso de la apertura (en parte obligatoria) de las economías nacionales al mercado mundial se agregan una mayor mecanización e industrialización de la agricultura. En todas partes crece la cantidad de hogares rurales que no son poseedores de la tierra; para fines de los años noventa representan un 71% de la población rural (ILO, 1999: 6). Simultáneamente, se reducen las posibilidades de encontrar un trabajo en relación de dependencia en empresas rurales y la superpoblación rural asciende. Esto empuja a los que no tienen tierra, los hombres jóvenes en particular, hacia los mercados laborales de las grandes ciudades donde se agranda el sector informal. Esto puede estudiarse, por ejemplo, en México, donde como consecuencia de la privatización de los bienes rurales colectivos (ejidos), surgió un ejército de reserva de campesinos sin tierra. La mano de obra barata, sin competencia, del campesino proletarizado les permite a las empresas del ramo de la vestimenta, por ejemplo, reaccionar a la creciente tasa de fluctuación en las *export processing zones* (EPZ) a lo largo de la frontera entre México y los Estados Unidos con un intercambio de los ocupados, en vez de hacerlo con un aumento del trabajo a destajo (Bair y Gereffi, 2000: 217 y ss.). En las regiones rurales se produce una "feminización de la agricultura" que se presenta con una caída del estándar de vida, mayor inseguridad en los ingresos y carencia de seguridad social para niños, enfermos y mayores. Son a menudo los niños quienes "se ocupan del ganado y la tierra porque sus padres están en las ciudades, a la caza de un trabajo remunerado" (Arlacchi, 1999: 173).

En muchos países de Asia (la India, por ejemplo) el empobrecimiento de la población rural por la desaparición de subvenciones estatales, la eliminación de áreas de cultivo más pequeñas por concentración de tierras y la mecanización parcial de la producción produce también un exceso de trabajadores potenciales. Sus condiciones de trabajo son cercanas a las de la esclavitud. Los salarios en la agricultura son empujados hacia abajo: donde el mecanismo de crédito está prácticamente sin regular, el dinero que un campesino de subsistencia toma prestado de un terrateniente residente –quizás después de una mala cosecha o porque un miembro de la familia enfermó y necesita cuidados médicos– se convierte rápidamente en una deuda para cuyo pago una

persona pasa a la esclavitud, porque lo único que puede entregar como garantía son su cuerpo y su vida.[1] En muchos países el endeudamiento lleva aún hoy a la esclavitud o a condiciones de trabajo forzoso. En la India, Bangladesh, Pakistán e Indonesia, esto está ampliamente difundido precisamente entre los niños, cuyos padres saldan sus deudas enviando a sus hijos a ser explotados (véase ILO, 2000b: 70 y ss.). Aparece también en el Amazonas brasileño como "sistema de aviamiento". El trabajo forzado está prohibido desde 1930 (Convenio 29) y en el Convenio 105 de 1957 los firmantes se comprometieron a suprimirlo. Sin embargo, el trabajo forzado causado por un endeudamiento esclavizante no es un delito privativo de los países menos desarrollados; se da también en los Estados Unidos y en otros países desarrollados, porque a menudo se obliga a los migrantes a trabajar sin remuneración o con una muy baja y a vivir por un período más o menos prolongado de su vida en la esclavitud, para saldar una "deuda" real o presunta contraída, por ejemplo, al ser "ingresados" de contrabando en el país de destino (entre otras maneras, amenazándolos con retirarles los pases) (ILO, 2000b: 71 y ss.; ILO, 2001c).

La esclavitud regresa con ropajes modernos, según Kevin Bales, de Anti Slavey Internacional, la organización de derechos humanos más antigua del mundo (fundada en 1839). Florece por todas partes allí donde "las antiguas reglas y los antiguos modos de vida se derrumban" (Bales, 2001: 161) y donde se puede obligar a trabajar bajo la amenaza de castigos (prisión, confiscación de propiedad, pero también tortura). Cuando la agricultura de subsistencia, con sus valores y normas precapitalistas, ya no es capaz de asegurar el sustento de las personas y éstas no pueden afirmarse con sus propias fuerzas dentro de las condiciones del mercado; cuando el tejido tradicional de las relaciones sociales no es reemplazado por las reglas y servicios de un Estado moderno de bienestar, están dadas las condiciones para que por lo menos una parte de la *redundant population* tenga que sobrellevar una vida precaria e indigna del género humano en una de las muchas manifestaciones de la nueva esclavitud. Kevin Bales estima que el número de personas que vive en nuevas de formas de servidumbre,

1. En la India, el que otorga un crédito puede comprar un trabajador por entre 500 y 1000 rupias (12 a 13 dólares estadounidenses) y éste debe trabajar en pago de su deuda. "La esclavitud no tiene ningún límite temporal: el esclavo debe trabajar duro hasta que el dueño decida que la deuda está saldada, ésta puede extenderse hasta una segunda y tercera generación, puede crecer cada vez más como resultado de la contabilidad fraudulenta del dueño del esclavo, que puede incluso vender a los hijos del esclavo y contabilizar el producto de la venta como pago de la deuda" (Bales, 2001: 27 y ss).

servidumbre por deudas[2] o peonaje o esclavitud contractual llega a los 27 millones; Pino Arlacchi (1999) llega a un número mucho más alto mediante una diferenciación menos precisa entre trabajo infantil y esclavitud infantil; prostitución y esclavitud sexual; explotación y trabajadores sin derechos que trabajan por contrato y que se mantienen en sus puestos bajo amenazas de violencia y no reciben salario o reciben uno muy bajo. Según su cálculo, a comienzos del siglo XXI hay 200 millones de esclavos en el mundo entero.

2. La servidumbre por deudas tan común en el campo no está, de hecho, limitada al subcontinente de la India. También en Brasil "el endeudamiento constituye hoy en día uno de los mecanismos más importante para esclavizar" (Sutton, 1994: 19): campesinos empobrecidos, atraídos por promesas de una remuneración adecuada y llevados luego a zonas a miles de kilómetros de distancia, trabajan prácticamente gratis en las minas de carbón del Mato Grosso do Sul en la tala de los bosques pluviales del Amazonas, en la búsqueda de oro y piedras preciosas, en la industria del caucho o en la ganadería, mientras su endeudamiento crece sin cesar (véase Bales, 2001: 169 y ss.).

4

El trabajo informal: flexible, precario, femenino

En los países desarrollados de Occidente, el trabajo informal siempre aparece como la excepción a la regla de las condiciones formales de trabajo. Sin embargo, aquí también suele tomarse todavía la formalidad en un sentido limitado a la legislación impositiva y social solamente, sin relacionarla con el espectro total de regulaciones de las que deberían depender las condiciones dignas de trabajo a comienzos del siglo XXI. Se ha hecho referencia a esto en el debate sobre la "erosión de la relación laboral normal". Pero, rara vez se lo tematiza como una variante de la informalización del trabajo en las sociedades industrializadas. En la actualidad, no obstante, es evidente que la ocupación precaria está creciendo también en los países ricos del norte y que afecta las relaciones de trabajo tanto informales como formales. En Alemania, por ejemplo, 15 años atrás, dos tercios de los ocupados todavía estaban registrados en la seguridad social y tenían trabajos de tiempo completo; hoy sólo llegan a la mitad. Cada vez son más los puestos de trabajo a plazo fijo; a muchos jóvenes se les hace casi imposible una planificación familiar. También crece el trabajo de jornada reducida y, por lo tanto, el número de los que reciben salarios de pobreza con los que no se puede vivir. Según datos del "Panel socioeconómico" (una representativa encuesta domiciliaria de 12 mil hogares) realizada por el Instituto Alemán de Investigación Económica (DIW) el número de pobres en Alemania (con un salario menor al 50 % del ingreso promedio) aumentó desde 1999 casi la mitad, para llegar ahora al 17,3%, incluyendo a muchos que tienen trabajos

formales. En la *new economy*, con un uso cada vez más extendido de tecnología de información y de comunicaciones, el "trabajo inmaterial" también presenta todas las características de lo precario y a veces también de lo informal.

Pese a estos datos, el crecimiento del "sector informal" se sigue considerando como un rasgo específico de los países del sur y tratando a fondo en los discursos sobre las políticas de desarrollo, mientras que la "crisis de la relación laboral normal" en los países desarrollados de Occidente se considera objeto de investigación del mercado de trabajo y de la no menos especializada subdisciplina de las *industrial relations*, como si se tratara de dos cuestiones poco relacionadas entre sí. De todos modos, estas tendencias paralelas no siempre se entienden como la expresión de profundos procesos sociales de transformación. Desde el punto de vista de estos discursos dispares, la vendedora ambulante de Ciudad de México que trabaja "por cuenta propia" y alimenta a toda su familia con sus magros ingresos, el joven migrante chino en un *sweat shop* en Nepal, que cose jeans para un importante minorista y sueña con un futuro como comerciante independiente, y la madre soltera, vendedora en una filial de Wal-Mart en Minnesota, tienen poco en común. Esto también es correcto: la heterogeneidad de la informalidad es uno de sus rasgos salientes. Sin embargo, y a pesar de todas las diferencias económicas, sociales y culturales perdurables en las regiones individuales del mundo, es posible reconocer semejanzas estructurales entre los ocupados autónomos (los *self-employed*) del "sector informal" en los países del hemisferio sur, las vendedoras que se dedican al "comercio de la maleta" en los países en transformación del CEE y los asalariados en los *sweatshops*, que cada vez son más en todas partes del mundo como consecuencia del *outsourcing* y *subcontracting* transfronterizos, de las relaciones precarias de empleo y de nuevas formas de trabajo (aparentemente) independientes en los países desarrollados de occidente. La informalización y la precarización se producen aquí por flexibilización dentro de las relaciones laborales normales y no sólo porque surja un "sector informal".

1. Pérdida de la seguridad socioeconómica por la ocupación flexibilizada

La pérdida de la seguridad socioeconómica afecta hoy a la mayoría de las personas. En el estudio "Global Labour Flexibility" de Guy Standing (1999) –cuidadosamente documentado– se reunieron pruebas

empíricas de esta afirmación y, en el nuevo milenio en lo fundamental nada ha cambiado. En esta deprimente crónica del crecimiento de todas las facetas de la inseguridad y la desigualdad económica y social (en particular en los países desarrollados) hay una cosa que se pone de manifiesto: al fijar el debate científico y político europeo en la prolongada desocupación masiva se pierden de vista las múltiples inseguridades que hoy también caracterizan las relaciones formales de ocupación. Las relaciones precarias se dan tanto en los trabajos formales como los informales. Son ejemplos de ello los trabajos eventuales, los de medio tiempo involuntario y más o menos permanente, los contratos a plazo fijo, los trabajos en relación de dependencia por contrato y la independencia más o menos voluntaria en el caso de una actividad como colaborador libre (*freelancer*), sin tener en cuenta los que se asemejan a la esclavitud ya descriptos.

En el estudio de Standing se han reunido numerosos detalles sobre la erosión de la seguridad social y económica: datos sobre la caída del salario real y del salario mínimo y nuevas formas de *contingent pay*; sobre el crecimiento del empleo con salario mínimo y el desmantelamiento de los componentes sociales del sueldo; sobre la creciente desigualdad salarial dentro de los países y entre ellos, los mayores costos de la pérdida de la ocupación, la caída de los subsidios por desempleo y sobre el acortamiento de la duración relativa de los ingresos de transferencia. En Alemania, el gobierno rojinegro de los socialdemócratas y el partido verde decidieron, en el año 2004, un achicamiento radical de las prestaciones sociales (llamado "Hatz IV", por el nombre del presidente de la comisión que trabajó en los proyectos respectivos), que trajo aparejado un considerable recorte de los servicios sociales. Son también importantes para los presupuestos de las economías domésticas privadas las consecuencias de la privatización de redes públicas de infraestructura (caminos, correo, teléfonos, provisión de electricidad, gas y agua), porque aumentan los costos relativos de los bienes básicos.

En los países desarrollados de Occidente, a medida que crece la importancia de las "nuevas relaciones laborales no normadas", que no están incluidas en los sistemas de seguridad social o lo están de manera insuficiente o incluso están excluidas de las reglamentaciones tarifarias, empresariales o del derecho laboral, se va modificando el uso de la mano de obra. *Primero*, se produce su incorporación de acuerdo con los requerimientos empresariales cuantitativos y funcionales referidos a la flexibilización; *segundo*, las relaciones entre las empresas y los asalariados se conforman cada vez más según el mercado y *tercero*, el contrato de trabajo es reemplazado en mayor medida por un acuerdo según el

derecho mercantil. Esto también puede describirse como una desformalización en el sentido de un retiro del grado de formalización y reglamentación del trabajo, o como una "informalización formal" entendida como una informalización dentro las (todavía) existentes estructuras formales de regulación del mercado laboral, las formas institucionalizadas de representación de los intereses de los asalariados y los sistemas de seguridad social. Las relaciones laborales precarias y el modelo normativo del "empresario de mano de obra" (Voß y Pongarz, 1998) parecen, a primera vista, tener poco que ver con los procesos de informalización del trabajo descriptos. En realidad, este tipo de trabajo tampoco es verdaderamente "nuevo"; se remonta, de hecho, a precursores históricos (el jornalero, el trabajador estacional, el profesional libre). Se lo asocia con el fenotipo de la "pequeña empresa" que no está registrada ni cumple con las cargas impositivas y sociales. Las relaciones laborales precarias o esas formas nuevas, flexibles, de trabajo remunerado, requieren un alto grado de autocontrol y una costosa comercialización de la propia mano de obra. Están caracterizadas por una autoracionalización que afecta la totalidad del contexto de vida (véase Kadritzke, 2000). Esto puede calificarse correctamente de desformalización de los modos previos de socialización del trabajo remunerado. En el proceso del trabajo está incluido aquí lo que Foucault (2004) denominó "tecnología del yo": la activa construcción conjunta del ser-gobernado, que tanto facilita el gobernar.

En lugar de lazos a largo plazo entre compradores y vendedores de mano de obra, vuelve a aparecer, como en formas anteriores de empleo, una "concepción del trabajo asalariado según la cual un individuo es contratado para la realización de una tarea puntual" (Castel, 2000: 350 y ss.). Esto no sólo genera una situación de inseguridad para la mano de obra; también plantea el llamado "problema de la transformación" del gerenciamiento. En las condiciones de la producción capitalista de valor agregado, el problema del control del gerenciamiento, propio del sistema, consiste en usar la "imprecisión" del contrato de trabajo respecto de las funciones concretas y de la intensidad de trabajo requerida mediante la inclusión de políticas de "zanahoria y látigo", sancionar y recompensar respectivamente, para elevar la productividad. Con la compra de los derechos de uso de la mano de obra, el empresario obtiene derechos de uso compartido sobre la persona del trabajador; no obstante, como la persona y la mano de obra son inseparables, sigue siendo siempre esencial la cooperación del trabajador y la *manufacturing of consent* para la transformación de la mano de obra adquirida en producto concreto del trabajo. De esta manera, según los resultados del Labour

Process Debate en los años ochenta, los sometidos al poder se vuelven cómplices de su propia explotación y convierten el poder del capital basado en la propiedad de los medios de producción en legítima autoridad (véase al respecto, además de H. Braverman, 1977, especialmente los trabajos de M. Burawoy, 1982 y 1984, y el resumen crítico en Mahnkopf, 1987).

No obstante, en aparente oposición a la teoría de la "pérdida de hegemonía del contrato por tiempo indeterminado", asociada con una creciente diversidad y discontinuidad de la ocupación, todavía hay, al menos en Europa (y en Alemania entre otros países), mercados de trabajo intraempresarios y, con ello, nexos de más largo plazo entre empleadores y asalariados. Se considera, por ende, que es poco probable que haya una evolución de dichos mercados hacia los "mercados de punta". La observación –sustentada empíricamente– de que la seguridad en los puestos de trabajo en la Unión Europea es relativamente alta respecto de la duración promedio de pertenencia a una empresa apunta en la misma dirección; en el curso de los años noventa no sólo no ha descendido, sino que se ha elevado (también en los Estados Unidos) de 10,2 años (1992) a 10,5 años (1998). En consecuencia, no podría hablarse "ni de un descenso general de las relaciones laborales estables ni de la pérdida del nexo entre la mano de obra y la empresa (Sengenberger, 2001: 81). ¿Puede acaso bajarse el estado de alerta porque la relación laboral normal (todavía) representa por lejos la forma más común en los países de la OCDE pero las relaciones laborales que se apartan de esa relación normal en su continuidad, duración y seguridad social están cobrando mayor importancia desde hace dos décadas? ¿Puede resultar tranquilizador que el porcentaje de trabajo de esa jornada completa por tiempo indeterminado (según la definición de la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas [Eurostat], esto es lo que corresponde a una "relación laboral normal") "sólo" haya descendido en el oeste de Alemania de alrededor del 67% a aproximadamente un 57,3% entre 1988 y 2002, y que actualmente en 12 de 15 Estados europeos aproximadamente la mitad de todos los asalariados todavía estén en relaciones laborales normales?

Las conclusiones que surgen del número absoluto –alto, ahora como antes– de relaciones laborales normales, sin embargo, son poco aplicables a la seguridad socioeconómica que se asocia con las relaciones laborales por tiempo indeterminado. Las proporciones entre las relaciones laborales a plazo fijo, las relaciones laborales por tiempo indeterminado y la estabilidad laboral se presentan de manera totalmente distinta si se consideran los nuevos ingresos a la actividad laboral y se aclaran los

datos sobre la duración de la pertenencia a la empresa respecto de la estructura de edades. Se ve entonces que en muchos países de Europa –también Alemania entre ellos– más de dos tercios de las incorporaciones anuales se han realizado desde entonces en formas "atípicas", particularmente como incorporaciones a plazo fijo y que este tipo de contrato se ha convertido en regla para la mano de obra joven.

Las antiguas excepciones en la configuración de los horarios de trabajo también son ahora la regla. El régimen de tiempo establecido socialmente y los estándares laborales correspondientes, que separan el día laborable del término de la jornada laboral, la semana laboral del fin de semana, el año laboral de las vacaciones, la educación del trabajo, han perdido importancia desde comienzos de los años ochenta para los modelos culturales de empleo del tiempo y de adaptación a la vida social. Fue principalmente esta normalidad del "fin de semana libre", que el movimiento obrero consideró con razón un "logro" por su significación social y cultural, lo que cedió ante la amplia fragmentación del ritmo de vida: actualmente en Alemania cerca de un cuarto de los asalariados también trabajan los domingos de manera más o menos habitual. Tras el reciente levantamiento de la prohibición del trabajo dominical y al quedar sin efecto las horas de cierre de los comercios, esto se eleva a más de un cuarto. Se erosiona el "horario normal de trabajo" y, con él, se pierden los modelos sociales de tiempo. Con sus estándares para la mano de obra, estos modelos tenían también la función de proteger contra la exigencia desmedida. El horario de trabajo era también un campo regulatorio en el que se establecían estándares comprobables de medición del rendimiento y al cual era posible referirse luego para fijar una política de validez colectiva de reducción de los horarios laborales. En la actualidad el horario de trabajo cumple estas funciones de pauta para medir la normalidad de lo social en muy pocos segmentos del mercado laboral. Con la difusión de formas nuevas, "inseguras", de empleo, que apuntan en su totalidad a un aumento cuantitativo o funcional de la flexibilización de la mano de obra, el trabajo y la producción van unidos a estímulos externos de conducción. Ya no se trata por cierto nada más que de los ritmos sociales estacionales y las condiciones naturales del tiempo, de cuyas influencias se "liberaron" la producción material y la penuria del trabajo mediante la industrialización, sino de la arbitrariedad del curso de la coyuntura, el desenvolvimiento del mercado y el pleno rendimiento de las empresas.

La flexibilización de los horarios de trabajo es parte de un amplio proceso de des-formalización al que también pertenecen la eliminación sucesiva de estándares tarifarios y del derecho laboral. Como consecuencia

de este proceso, surge y se extiende un sector de salarios bajos, presentes en todas las sociedades industriales. Varían, sin embargo –con el espesor de las redes de seguridad social– tanto su tamaño como el grado de inseguridad económica al que conduce el trabajo realizado en los respectivos límites de la pobreza relativa. Donde la seguridad social es tenue como un film, como por ejemplo en los Estados Unidos, cada caída de los salarios en el llamado "sector de ingresos bajos" sólo conduce a un aumento de la oferta, o sea, a la realización de varios trabajos (véase Ehrenreich, 2001) y no a un contraataque de los asalariados con una reducción de la oferta de su trabajo, como sucede en el marco de un estado social amplio.

Las relaciones laborales, que cumplen con los estándares mínimos de las "convenciones" de la OIT, que también se ajustan a las exigencias correspondientes a un *decent work* (ILO, 2000a; 2001a) son cada vez menos frecuentes. Pueden calificarse de "decentes" o dignos los trabajos para los que hay un puesto disponible basado en contratos oficiales, legalmente garantizados, relativamente bien pagos y que permitan, por lo tanto, tener lo suficiente para vivir; que no sean precarios, monótonos, mal pagos ni fragmentados; que requieran en la medida de lo posible una cierta motivación, compromiso y creatividad. Sólo tales puestos permiten a los sujetos liberarse de todas las exigencias que menoscaban su autoestima y limitan su libertad de trasladarse.

No se puede pensar un trabajo formal –en un sentido acorde con la época– a menos que reúna las siguientes caracteríticas: derecho a reclamar el pago y las condiciones de trabajo ante la justicia tanto como a elegir de manera relativamente libre el lugar de trabajo; vacaciones pagas, una limitación clara de la jornada laboral y una representación operativa de intereses así como una perspectiva realista de poder disfrutar –independientemente y después de una determinada vida laboral activa– de una "bien ganada" y legítima jubilación tras una "vida intensa de trabajo".

Las relaciones laborales que están muy por debajo de este nivel de dignidad humana también han dejado de ser casos aislados en los países desarrollados y a menudo son los trabajadores migrantes los que tiene que sobrevivir en estas condiciones. Precisamente esos trabajadores móviles con trabajos mal pagos e inseguros, las empleadas domésticas en casas particulares o los trabajadores estacionales en el campo, son los que no aparecen en las estadísticas nacionales. También en la UE se abre un universo de zonas grises de diferentes grados por debajo de la movilidad laboral registrada oficialmente, que sólo se

releva para las empresas regulares. Como la mayoría de los miembros de la UE limitaron la libre movilidad de los trabajadores hace ya mucho tiempo y emplean esta política también respecto de Bulgaria y Rumania, sus nuevos miembros, la migración laboral se lleva a cabo de maneras retorcidas: innumerables europeos del este trabajan oficialmente en una empresa de su país de origen, pero de hecho lo hacen "en el oeste", donde muchos de ellos residen permanentemente. Otra forma de movilidad oculta es la independencia aparente. A esto se agregan los migrantes indocumentados; se estima que en Alemania llegan a los 1,5 millones. Entre estos "sin papeles" que viven en el país sin permiso de residencia, se cuentan también muchos ciudadanos de la UE que provienen del este cuya única opción de trabajo es el mercado informal. No suelen defenderse si les retienen injustamente el salario o sufren un accidente de trabajo por medidas de seguridad insuficientes porque temen ser expulsados del país. En toda Europa, los hombres trabajan generalmente en la construcción, la gastronomía, la agricultura; en mataderos y empresas de limpieza; las mujeres, por el contrario, trabajan principalmente en casas particulares. El Instituto Alemán de Investigación Económica estima que son 4,3 millones las casas particulares alemanas que emplean indocumentados: mano de obra móvil que es utilizada pero que no hace un *decent work*.

Un trabajo en el que hay que pedir permiso para ir al baño contradice toda concepción de *decent work*. Este tipo de condiciones degradantes están, sin embargo, ampliamente difundidas en el "nuevo bello mundo laboral" de comienzos del siglo XXI, especialmente en los "puestos de trabajo sin derechos" (Ehrenreich, 2001) de la "baja" economía de prestación de servicios.[1] El respeto por la vida privada de los trabajadores tampoco es particularmente notable en muchas empresas: a diferencia de lo que sucede en el marco de las disposiciones sobre protección de datos en Alemania, muchas empresas estadounidenses utilizan inescrupulosamente las posibilidades técnicas de vigilancia mediante el almacenaje y la evaluación de datos personales de los trabajadores. Según la información provista en un informe de la American Management Association, citado por Barbara

1. Como no se concede tiempo alguno para ir al baño, los empleados de algunos supermercados estadounidenses usan pañales en el trabajo (Lindner y Nygaard, 1998). Estas condiciones son cualquier cosa menos "modernas". Ya Marx había comprobado que el carácter del capitalismo de su tiempo se deja ver claramente en que a las empresas hay que aclararles mediante reglamentos escritos hasta las condiciones humanas de higiene más primitivas y obvias.

Ehrenreich (2001), en 1999 dos tercios de las grandes empresas estadounidenses vigilaban electónicamente a sus empleados, escuchando sus conversaciones telefónicas y observando las fábricas y oficinas con cámaras ocultas. Los gerentes leían sus mensajes de correo electrónico e inspeccionaban los sitios web a los que habían ingresado durante el horario de almuerzo. En las entrevistas personales se hacen preguntas sobre la vida sexual del postulante y su postura respecto de la religión. En más de dos terceras partes de las grandes empresas, además de las entrevistas personales se emplean también análisis de orina o estudios genéticos que ayudan a identificar la adicción a las drogas o enfermedades graves. Está estrictamente prohibido expresar opiniones de tipo político; en Wal-Mart no sólo se responde a la actividad gremial con desconfianza y rechazo abierto, también puede haber despidos en cualquier momento, sin informar las causas y, en la mayoría de los casos, sin la oportunidad de proceder judicialmente con éxito. La vigilancia permanente de las empresas, que intentan "protegerse" del "robo de tiempo" (véase Köhnen, 2000) por parte de sus mal pagos empleados, significa para éstos un aumento sostenido del ritmo de trabajo y la "falta de dinero crónica" hace que el pago del alquiler, la atención médica y la compra de los medicamentos necesarios se conviertan en un problema. Barbara Ehrenreich (2001) describe vívidamente cómo se logra por estos medios la sumisión y se vulnera la autoestima del empleado, de manera tal que por último pueden llegar a aceptar salarios aún más bajos y se logra ahogar en sus orígenes cualquier tipo de resistencia. Los difusos sentimientos de impotencia que resultan de este tratamiento se transforman a menudo en resentimientos sociales y políticos de todo tipo.

La demanda de "mano de obra flexible" para software, consultoría, educación, diseño de tecnologías informáticas y diseño multimedia, dispuesta a desempeñarse como "colaborador libre" (*freelancer*) se está expandiendo con particular rapidez en el campo del *electronic commerce*. Seguirá creciendo en el futuro, pues los independientes (aparentes) no generan ningún gasto a las empresas excepto sus honorarios, conocen el alto riesgo laboral y saben que el cliente no asumirá ninguna responsabilidad si su proyecto fracasa. A diferencia de los "nómades laborales de la nobleza", que cambian de cliente incesante y voluntariamente, impulsados por el éxito, porque esto aumenta su valor de mercado y les da derecho a pedir honorarios más altos, la inseguridad económica en el enorme grupo de la "mano de obra flexible" va siempre acompañada del miedo a la caída financiera. En Silicon Valley, el número de relaciones laborales a plazo fijo

ha subido desde mediados de los años ochenta con una velocidad tal que duplica la ocupación total –las estimaciones van del 25 al 40% de *permtemps*, o sea, paradójicamente, empleados temporales permanentes (Kotkin, 1999)– pero aún así, en los últimos años, se han multiplicado los intentos de organizar a esos "nómades de alta tecnología" que se sienten empleados de segunda clase y, sin embargo, no se perciben como un "proletariado digital".

En el extremo totalmente opuesto del mundo *high tech* de la *new economy*, allí donde se fabrica el *hardware*, en las plantas de montaje de la industria electrónica y en el teletrabajo sobre el que ésta se apoya; en los call center de los bancos y las empresas de marketing hay, finalmente, una tercera "clase" de mano de obra. En el *low tech underbelly* de las centrales telefónicas, empleados a término llevan a cabo por poco dinero actividades extremadamente monótonas y que recaen sobre una sola de las partes. Mientras las realizan deben soportar controles de rendimiento y de comportamiento que son mucho más precisos y hasta más malignos que los de la cinta de montaje taylorista-fordista. Quien trabaja como *agent* en una de las *office cities* en los suburbios de Delhi por la mitad del sueldo que es habitual en occidente, vigilado por un *team leader* sentado en un piso superior en un extremo de la enorme oficina, no sólo debe soportar el estrés del trabajo nocturno permanente. Los agentes indios de los call centers, que realizan transferencias bancarias para sus clientes estadounidenses en el otro extremo de la línea o que les reservan entradas para un cine que no está ni a tres cuadras del domicilio del que llama, deben "pensar como americanos", "absorber" la cultura de los Estados Unidos y mientras dure su noche de trabajo, olvidarse de todo lo que constituye su propia cultura. Ciertamente, esto no deja de provocar problemas psicosomáticos porque la "personalidad del trabajo" tan laboriosamente adquirida no puede cambiarse por una hindú o musulmana cuando termina éste a la mañana temprano (véase Karin Steinberger, "Bei Anruf Schock", en *Süddeutsche*, 31 de diciembre / 1 de enero, 2002). Estas facetas de una *new economy* "sustentada en el conocimiento" no suelen aparecer en el debate público sobre el potencial de crecimiento de la economía de servicios. Sin embargo, este crecimiento también se debe a la rígida vigilancia que se ejerce sobre los trabajadores, con todas las consecuencias que esto tiene sobre las condiciones físicas, emocionales y sociales de las diversas categorías de *net slaves*.

Las condiciones de trabajo en empresas dedicadas exclusivamente a la manufactura, que no tienen marca propia pero producen y venden teléfonos celulares, computadoras y artefactos domésticos electrónicos para empresas "de nombre" en el área de la electrónica, para *brands* como Hewlett Packard, Motorola, Palm o Cisco Audio/Video, muestran un

agudo contraste con la imagen de una *new economy* "más pura" (en más de un sentido), basada en la riqueza de ideas y la creatividad: las tareas son extremadamente repetitivas, dañinas para el cuerpo y sumamente aburridas; se realizan a un compás de cuatro segundos inclinándose sobre la carcasa de un monitor o la pantalla de un televisor. Estas tareas construyen la base taylorista en su *low tech underbelly*. Si los salarios de los trabajadores son suficientemente bajos, aun en los casos en que la incidencia del costo del salario sea sólo del 15% sobre el valor total de la producción, se logran ahorros considerables. Tales establecimientos dedicados exclusivamente a la producción no sólo pueden encontrarse en países de salarios bajos como Hungría, México o Malasia, sino en los mismos Estados Unidos: en Silicon Valley innumerables empresas proveedoras cumplen la misma función. Aquí también, como en los países del sur y en los países en transformación del CEE, se recurre al trabajo no remunerado de miembros de la familia.

2. La feminización de la informalidad

Para muchas mujeres, el trabajo informal es una fuente de ingresos primaria que en gran parte suele ser precaria. Las mujeres son las "pioneras de las formas flexibles de trabajo" (Wichterich, 2000); representan la mayoría de la mano de obra "invisible" y, por ende, no registrada o insuficientemente registrada del "sector informal". Esto también explica por qué el trabajo informal –tanto respecto de su contribución a la creación de valor de la economía total como del número de personas a quienes ayuda con los ingresos– es subestimado en las estadísticas oficiales. Así como los trabajos de asistencia y cuidado realizados por mujeres no aparecen en las cuentas del PBI nacional a pesar de su contribución esencial al mejoramiento de la calidad de vida, muchas actividades informales realizadas por ellas también se sustraen al registro y la evaluación oficial por su similitud con las tareas del hogar.[2]

2. Véase respecto del debate sobre el trabajo no remunerado de la mujer y el análisis insuficiente que se hace del mismo en las estadísticas nacionales e internacionales sobre PBI y trabajo remunerado, en especial, Boserup, 1970 y Goldschmidt-Clermont, 1987; sobre el debate reciente, en particular, Bakker y Elson, 1998. Desde hace unos años, con el auspicio de Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO), red global de organizaciones de base, científicos y organizaciones internacionales de cooperación para el desarrollo, se han realizado esfuerzos más decididos por mejorar la recolección de datos y los métodos estadísticos para calcular el "sector" informal (véase WIEGO, 2000; Charmes, 1999 y 2000a; Ferran, 1998).

Esto es válido tanto para la elaboración y procesamiento de bienes y la prestación de servicios, orientados al mercado y que se realizan "por cuenta propia" en la casa, como para algunas formas de trabajo remunerado dependiente (teletrabajo, servicio doméstico). En algunos países del sur de África casi todas las asalariadas que no se dedican a la agricultura ganan su sustento con el trabajo informal: en Benin y en Chad son el 97%, en Mali el 96%. En 7 de los 10 países de América Latina de los que se cuenta con datos, y en algunos países de Asia, aproximadamente la mitad de las asalariadas trabaja en la economía informal; en la India e Indonesia 9 de cada 10 mujeres están en esta misma situación. En muchos países del Tercer Mundo el número de mujeres con ocupaciones informales supera al de los hombres en la economía informal.

La mayor presencia de mujeres en la economía informal tiene varios motivos: la migración de los hombres (del campo a la ciudad y al extranjero) y el aumento de los divorcios y la ruptura de relaciones no conyugales. Cada vez hay más hogares cuyos jefes de familia son mujeres. Las madres solteras deben asegurar el sustento para sí y para sus hijos y a menudo también para sus padres y otros familiares viejos y pobres. En casi todos los países, las mujeres también están expuestas a prácticas de discriminación sexual por los empleadores en los procesos de contratación. Sus oportunidades de acceder a las posibilidades –cada vez menores– de ganar su sustento en la economía formal son aún menores que las de los hombres. A esto se agrega que no pueden combinar un empleo formal con la responsabilidad, a menudo no compartida (exclusiva), de hijos y personas dependientes que necesitan de cuidados. En gran parte de los países no hay instituciones gratuitas o de costo accesible, estatales y/o privadas, para el cuidado (de jornada completa) de los niños.

La tabla 5 brinda una instantánea del alto grado de participación de la mujer en la ocupación informal en algunos países de África, América Latina y Asia en el período 1991-1997.

En algunos países africanos casi todas las mujeres son *self-employed* en el sector informal o colaboran con un trabajo familiar. En cambio, en la mayoría de los países latinoamericanos y asiáticos para los que se dispone de datos, las mujeres asalariadas son más del 20%. Ésta es una pauta de que el segmento de los "microemprendimientos", ese tipo de independencia que incluye una ocupación duradera de la mano de obra asalariada, es mucho mayor que en África. A este grupo pertenecen también los subcontratistas (*subcontractors*) para quienes las condiciones de trabajo suelen ser particularmente malas y que presentan todos los elementos de

la informalidad (véase ILO, 2000b) precisamente porque están integrados en las cadenas globales de abastecimiento. De las mujeres que pertenecen al grupo de las independientes en el sector informal en América Latina, el 80% de los casos documentados realizan trabajo "por cuenta propia"; se trata entonces, como en África, de una independencia precaria (Charmes, 2000b: tabla 3).

Éste es un indicador indirecto de que la segregación según los géneros para las áreas de trabajo y negocio, y para las posibilidades de ganancias se mantiene asimismo en la economía informal. En general, las mujeres se desempeñan como trabajadoras eventuales, como subcontratistas en el último eslabón de una cadena de producción y comercialización o como empresarias unipersonales que disponen de un capital reducido. Trabajan en ámbitos de la producción o el comercio en los cuales sólo se pueden alcanzar márgenes bajos de ganancia. Su trabajo informal se aplica en la mayoría de los casos a asegurar la subsistencia en lo inmediato y por ende, pertenece, según la OIT, a la "economía de pobreza". Trabajan en áreas que permiten una combinación del trabajo remunerado y las obligaciones domésticas: venden fruta y verdura, comestibles preparados por ellas mismas, ropa de segunda mano o están ocupadas en la producción casera de artesanía tradicional, textiles y vestimenta para el mercado. En el ámbito de la prestación de servicios personales se desempeñan en actividades que les fueron adjudicadas en la socialización según el género. Su ámbito principal, no obstante, es el comercio callejero, en expansión en el mundo entero; esta industria absorbe un gran número de mujeres con ocupaciones informales. Este tipo de comercio es sin duda el más visible de la economía informal; sin embargo, esto no significa que las vendedoras callejeras puedan desarrollar su actividad con suficiente seguridad: como la mayoría no cumple con las formalidades, es decir, no pagaron ni una licencia de apertura ni una tasa para instalar un puesto, están obligadas a sobornar al personal de vigilancia, lo cual resulta a menudo más costoso que los requisitos mismos. Deben estar siempre listas para ser desalojadas de un buen puesto por la policía o por el "personal de vigilancia" privado que los propietarios de los negocios contratan para sacarse de encima esa pesada competencia en la atención de los potenciales clientes. Las vendedoras también tienen que tener en cuenta la posibilidad de que su mercadería sea confiscada o de que sea dañada cuando las atacan con la intención de expulsarlas (véase Mittullah, Alila y Kamau, 2000; observaciones propias y encuestas en Ciudad de México).

Tabla 5. *Participación del sector informal en el trabajo remunerado hoy, con excepción de la agricultura*[a]

País	Participación de la mano de obra en el sector informal con excepción de la agricultura		Participación de las mujeres en la mano de obra en el sector informal con excepción de la agricultura
	Hombres	Mujeres	
África			
Benin	97	83	62
Chad	97	59	53
Guinea	84	61	37
Kenia	83	59	60
Mali	96	91	59
Sudáfrica	30	14	61
Túnez	39	52	18
América Latina			
Bolivia	74	55	51
Brasil	67	55	47
Chile	44	31	46
Colombia	44	42	50
Costa Rica	48	46	40
El Salvador	69	47	58
Honduras	65	51	56
México	55	44	44
Panamá	41	35	44
Venezuela	47	47	38

Tabla 5. (cont.)

País	Participación de la mano de obra en el sector informal con excepción de la agricultura		Participación de las mujeres en la mano de obra en el sector informal con excepción de la agricultura
	Hombres	Mujeres	
Asia			
India	91	70	23
Indonesia	88	69	43
Filipinas	64	66	46
Tailandia	54	49	47

[a] Los datos se refieren a distintos años dentro del período 1991-1997.
Fuentes: UN [ONU] (2000a: 122, Chart 5.13) y Charmes (1999, tabla 6).

Tabla 6. *El comercio informal*

	Participación del sector informal		Participación de vendedoras	
	En la ocupación total en el comercio	*En la contribución del comercio al PBI*	En la ocupación informal en el comercio	*En la contribución del comercio informal al PBI*
África				
Benin	99,1	69,8	92,2	64,3
Burkina Faso	94,7	45,7	65,9	30,1
Chad	99,2	66,7	61,8	41,2
Kenia	84,9	61,5	50,2	27,3
Mali	98,1	56,7	81,3	46,1
Túnez	87,6	55,6	7,9	4,4
Asia				11,2
India	96,4	90	12,4	38
Indonesia	93	77,2	49,3	21,6
Filipinas	73,1	52,3	72	

Fuentes: Charmes (1999), compilado según WIEGO (2000: 30).

Está muy claro que el *gender gap* es mayor en la economía informal que en la formal. Esto puede deberse principalmente a dos factores: por una parte, debido a que quien es "microempresario" en la economía informal o, por lo menos trabaja "por cuenta propia", logra el mayor ingreso; por otra, puesto que en todo el mundo hay un número mucho mayor de mujeres en actividades informales con las cuales sólo pueden lograrse ingresos bajos. El que se las arregla con trabajos eventuales o realiza un trabajo remunerado en relación de dependencia como subcontratista es –en el sentido más estricto de la palabra– "pobre de toda pobreza". Si el trabajo informal es remunerado y en relación de dependencia, las mujeres se encuentran –exactamente igual que en la economía formal– en el segmento de los salarios más bajos (Charmes, 1998; Sethuraman, 1999). El gran comercio y la conducción de empresas que emplean a personal asalariado y están encaminadas dinámicamente al crecimiento es más bien cosa de hombres. Éstos trabajan mayormente en áreas lucrativas del sector informal: en la elaboración de madera y metal, en la construcción, en la industria del transporte; realizan trabajos sencillos de reparación y mantenimiento de productos electrónicos y vehículos. En la artesanía tradicional, se ocupan de la fabricación de productos de alto valor, con los que pueden alcanzarse ganancias considerables en el turismo y en mercados en el extranjero.

La segregación por género y la discriminación son responsables, como hemos visto, de que *primero*, haya más mujeres que hombres que tienen que arreglárselas para ganarse la vida en el sector informal; *segundo*, que más hombres que mujeres se conviertan en microempresarios; *tercero*, que haya más mujeres que hombres ocupadas en el *subcontracting* y *cuarto*, que las diferencias de ingresos y salarios entre hombres y mujeres no sólo sean considerables, sino también en parte mayores que en el sector formal de la economía. Del mismo modo, el acceso a (micro)créditos es desigual. En este ámbito, sin embargo, han surgido en los últimos años institutos de crédito que operan según criterios que contemplan específicamente a las mujeres. Cuanto más descentralizada y casera sea la manera de realizar el trabajo informal –éste es un primer motivo para las desigualdades referidas al género– más bajos son los salarios o las ganancias, menos reguladas las condiciones laborales, menor la organización gremial, más se vulneran los derechos de validez nacional e internacional. La falta de protección trae aparejadas violencia y coerción contra las mujeres si no se confirma la expectativa de los gerentes que prefieren contratar mujeres (en la industria textil de Bangladesh) porque "creen que son más dóciles que los hombres" (Clean Clothes Campaign, www.cleanclothes.org).

Como consecuencia de las inversiones de capital más intensivo y de la mayor mecanización y tecnificación de los procesos de producción (tanto en la agricultura como en la industria y en la prestación de servicios), las mujeres son desplazadas de los puestos formales de trabajo. Sus oportunidades de conseguir empleo disminuyen también en la economía informal por las mismas razones. A esta dinámica se debe que en tiempos de crisis las mujeres sean las primeras en caer en la pobreza y se vean empujadas a las "zonas peligrosas" del sector informal: la industria del sexo y la esclavitud asalariada, que cobran mayor importancia como resultado de las corrientes migratorias transfronterizas (véase Lean Lim, 1998; Carr, Chen y Tate, 2000; ILO, 2000a: 113).

> Como resultado, se superponen la condición de mujer que trabaja en el sector informal y la de pobre [...] Sin embargo, no hay una relación sencilla entre trabajar en la economía informal y ser pobre, o trabajar en el sector formal y escapar de la pobreza. La relación entre el empleo informal y el grado de pobreza sólo aparece cuando los trabajadores informales son analizados según los sectores de la economía y el tipo de empleo: es decir, empleadores que son dueños, trabajadores por cuenta propia y trabajadores (Carr, Chen y Tate, 2000).

La relación entre género, trabajo en la economía informal y pobreza se expresa también en el hecho de que la informalidad a menudo sólo representa un fenómeno transitorio para los hombres, mientras que para las mujeres se mantiene como una característica propia de toda su vida laboral, que pone en serio peligro la seguridad de un ingreso a largo plazo, especialmente a edad avanzada (véase Lund y Srinivas, 1999). Pero también las oportunidades de vida y educación de las futuras generaciones dependen en gran medida de que las madres puedan escapar de la vulnerabilidad inherente a una posición en el segmento de bajos ingresos en la economía informal. Esto quedó demostrado de manera ejemplar en el retroceso del nivel de escolaridad de los niños pequeños en los países asiáticos afectados por la crisis económica de los años noventa y por el dramático empeoramiento del estado de salud y la caída en la expectativa de vida en los estados que formaban parte de la Unión Soviética, especialmente en Rusia (véase Aslanbeigui y Summerfield, 2000; David, 1999; Meshcherkina, 1999; Malysheva, 1999; Regulska, 2001).

Hay mujeres que vienen de la economía de subsistencia en el campo

y realizan su primer trabajo remunerado en los centros urbanos del Tercer Mundo como "informales". Sus experiencias se diferencian en gran medida de la percepción de sí mismas y del otro que tienen las mujeres de los países en transformación del CEE que antes de su "ingreso" al sector informal ocupaban puestos de trabajo relativamente privilegiados en el sector público. Para estas últimas, ir a parar al sector informal representa un descenso en la escala social y una pérdida de seguridades social y económica. Sus experiencias de pérdida no son, sin embargo, las mismas a las que están expuestas las migrantes, que ganan el sustento en un país extraño, para sí y para los miembros de su familia que dependen de ellas y han quedado en el país de origen, mediante un trabajo informal, habitualmente al margen o más allá de los límites de la legalidad.

Para muchos países de Asia y América Latina, pero también del CEE y del sudeste de Europa, las *remittances* de los migrantes son una gran partida en la balanza de pagos; en África, sobre todo, la emigración produce un efecto paradójico: por una parte, despoja al continente –especialmente por el *brain drain* de médicos y enfermeras– de mano de obra calificada que se necesita con urgencia; por la otra, las transferencias que hacen los migrantes hacen fluir hacia África alrededor de 232 mil millones de euros por año, más recursos financieros que los aportados por la totalidad de la ayuda para el desarrollo.

Debemos mencionar, por último, a las mujeres que aparecen como asalariadas precarias en la economía formal de los países desarrollados, pero que comparten algunas experiencias de inseguridad socioeconómica con los otros tres grupos mencionados. Para muchas mujeres en países subdesarrollados, especialmente si pertenecen a la primera o segunda generación de mujeres desplazadas desde el campo, el trabajo en el *urban informal sector* es la entrada típica a una actividad laboral dependiente del mercado. Para las de los países del CEE, las actividades como vendedora ambulante, trabajadora a destajo en un *sweat shop* o en teletrabajo, como empleada doméstica o como trabajadora sexual están a menudo al final de una carrera laboral que antes había transcurrido de manera totalmente exitosa (Musiolek, 2001). Además, estas mujeres, así como muchas migrantes que llegan a los países desarrollados de Europa, a Norteamérica o a la región de los campos de golf de Alemania como trabajadoras migrantes y realizan allí actividades poco calificadas y, en todo caso, poco remuneradas en el área de los servicios personales, han completado muchas veces estudios medios o superiores (como secretarias, enfermeras, bibliotecarias, maestras, etcétera) (véase para el caso de Rusia: V. Cherkavov, 1998: "Sex-slaves"

citado por Malysheva, 1999: 52 y ss.). Por el contrario, el nivel de educación formal de las que dependen de un salario proveniente del trabajo informal en los países del sur suele ser muy bajo.

Para muchas mujeres, el trabajo informal tiene la ventaja de que pueden combinar la actividad laboral con la asistencia –a su propio costo– a sus familias, asistencia que fue privatizada como consecuencia de la carencia de bienes públicos. En el uso de esta ventaja, no estamos ante el caso de una "cuestión de lujo" de las mujeres en los países desarrollados ricos, que trabajan aunque "en realidad no lo necesitan", es decir, por motivos (emancipatorios) de independencia económica de sus proveedores masculinos. Se trata sobre todo de mujeres de los países del sur que, por sus tradiciones culturales y por la falta de bienes públicos elementales (en especial por el déficit en el sector de la salud pública), tienen que cargar con todo el peso del cuidado de los enfermos y los viejos. Esto sólo puede superarse si se aprovechan las actividades caseras en la economía informal.[3] Posiblemente se trate también de que las mujeres se sienten más responsables de asegurar la existencia de su familia y sea ésta la razón por la que terminan en el sector informal. Puede observarse, en ese sentido, que las que perdieron su puesto de trabajo en la economía formal como consecuencia de la crisis económica y financiera de fines de los años noventa aprovecharon más rápidamente que "los hombres, despedidos y profundamente humillados" (Wichterich, 2000: 56), cualquier posibilidad de ingreso en el sector informal que se les presentase, ya se tratara de un trabajo en el comercio minorista, como subcontratista en la industria de la exportación, como empleada doméstica o como trabajadora sexual. En los países en transformación del CEE, el número de trabajadoras sexuales migrantes activas en el país, que aumentó de manera dramática, está en estrecha relación, por una parte, con el creciente número de madres solteras y, por otra, con una tendencia económica que les quita toda oportunidad de ingresar en los sectores formales que les asegure la existencia. Es la falta de alternativas lo que lleva a las mujeres a tomar cualquier clase de trabajo en la economía informal. Aun con salarios y ganancias bajos, horarios de trabajo demasiado prolongados, condiciones peligrosas y nocivas para la salud, la oferta de mano de obra se mantiene. En muchos países hay una corriente permanente de

3. Cuando en los hogares urbanos ya no quedan miembros femeninos de la familia para, por ejemplo, hacerse cargo del cuidado de un enfermo de Sida en el sur de África, aceptar una actividad comercial informal representa la única posibilidad de combinar las obligaciones familiares y la obtención de un ingreso monetario.

mujeres jóvenes, solteras y sin hijos que fluye desde el campo hacia los centros urbanos y hace que las de más edad que tienen que proveer a hijos y parientes se tengan que conformar con el salario más bajo. La presión sobre los estándares tanto del trabajo formal como del informal es especialmente fuerte cuando se trata de mujeres migrantes "ilegales", que entraron al país sin los papeles válidos de ingreso, no tienen permiso de residencia ni de trabajo y son, por lo tanto, particularmente susceptibles a la presión, que puede llegar hasta la realización de trabajo forzoso, según la denuncia de la OIT (ILO, 2000b, 2001c).

Las mujeres tienen un "significativo papel sistémico" (Wichterich, 2000: 64) en la desregulación de los mercados formales de trabajo y el desplazamiento del trabajo de la economía formal a la informal según el modelo de la reforma del Estado, de inspiración neoliberal. Cuando se recortan los servicios públicos, son estos servicios –en los países subdesarrollados y del CEE– los que llevan la mayor carga del ajuste estructural a las condiciones de la globalización. También en los países desarrollados ricos se legitima el desmantelamiento de las instituciones sociales del Estado, empaquetado en la retórica del "Estado activador", como un elemento importante del "moderno gobernar" (véase Mahnkopf, 2000b). La modernidad de esta política se agota no pocas veces en el recorte de los puestos de trabajo en la administración pública y en los sistemas de educación y salud. De esta manera, las mujeres son empujadas hacia la informalidad por muchas razones: por una parte, se pierden puestos de trabajo relativamente seguros y comparativamente bien pagos, que antes ocupaban las mujeres; por otra, las mujeres (o grupos de mujeres) deben volver a hacerse cargo, en la economía orientada a la subsistencia y en sistemas colectivos de contención, de prestaciones asistenciales que antes eran organizadas y financiadas por el Estado.

> Se sabe que la implementación de políticas de ajuste estructural como las adoptadas por países del Tercer Mundo en las décadas de 1980 y 1990 redundaron en estrategias de adaptación que exigieron la intensificación del trabajo no remunerado, del cual una carga desproporcionada recayó sobre las mujeres. En esos casos, una disminución en el ingreso real puede no resultar en una correspondiente disminución en el bienestar; esto depende de la medida en que el trabajo no remunerado compense la menor capacidad de adquirir bienes en el mercado (Benería, 1999: 301).

Como consecuencia de la "feminización" de la economía y la ocupación en los países desarrollados de Occidente (véase Standing, 1989;

Altvater y Mahnkopf, 1999: 317 y ss.), el *gender contract*, que había sido aceptado en silencio y que fuera la base del *employment contract* fordista, se volvió quebradizo. El *gender contract* preveía las relaciones laborales "normales" casi exclusivamente para los hombres y para las mujeres sólo cuando el mercado de trabajo lo requiriera. De hecho, el contrato de los géneros del fordismo no es sacudido violentamente por una "revolución del orden de los géneros en el trabajo" (Hausen, 2000). Se lo pasa por alto mediante una nueva división social en la población femenina. El origen social y étnico, pero sobre todo el "capital educativo" adquirido son los que deciden si las mujeres se niegan (pueden negarse) permanentemente a apoyar la economía con prestaciones asistenciales no remuneradas o si les resulta imposible liberarse de esta exigencia desmedida y se ven forzadas a aceptar relaciones laborales informales o precarias.

Con la caída en la informalidad, se agrega una importante función de bisagra al papel reproductivo de la mujer. Bajo el dominio mediático de un feminismo neoliberal que hace del individualismo orientado a la competencia un signo distintivo de la joven femineidad y festeja los éxitos de mercado de las mujeres, pero rotula como una debilidad individual un fracaso en la acumulación de patrimonio personal o en el ingreso a la cultura del consumo, "tener hijos" se convierte en un handicap. Se espera que las mujeres con un nivel comparativamente alto de educación lo aprovechen al máximo. En principio, esto excluye el "desperdicio" de tiempo y atención en cualquier cosa que no tenga fines relacionados con la actividad laboral, por ejemplo, las necesidades de los niños. Quien puede pagarlo, se libera así de las actividades no remuneradas del cuidado de los niños, de la limpieza y el mantenimiento de la casa, que proporcionan poca estima, tanto propia como ajena. Hay una nueva elite femenina de negocios así como mujeres del grupo –modesto pero de crecimiento sostenido– de las "analistas de símbolos" que hace que otras mujeres, preferentemente migrantes indocumentadas residentes en el país, se ocupen del cuidado de los niños y del trabajo de la casa. La contratación de estas mujeres se lleva a cabo mediante arreglos más o menos informales.

Quienes no tienen la suerte de vivir en una economía doméstica cuyos ingresos superen el promedio –o sea, la mayoría de las mujeres en los países desarrollados de Occidente– pero no quieren renunciar[4] a tener

4. En muchos países, entre los que se incluye la Alemania rica, los niños son considerados "riesgo de pobreza número uno"; véase al respecto, entre otros, el "Informe sobre pobreza y riqueza" publicado por el gobierno de la República Federal de Alemania en abril de 2001.

hijos se ven reducidas a relaciones laborales más o menos precarias. Éstas son, en su mayoría, trabajos de salario bajo que las empresas utilizan como reservas de flexibilización. Las mujeres son "colaboradoras informalizadas de los mercados" (Wichterich, 2000: 57) cuando se atreven a dar el paso que las lleva a una profesión independiente, el trabajo por cuenta propia o la empresa unipersonal con un capital reducido. No hay, de todos modos, demasiadas alternativas. Quien se decide por un embarazo en su juventud sin haber asegurado el propio futuro financiero cae fácilmente bajo la sospecha de haber tomado una decisión que no puede justificarse moralmente. También se sospecha que actúan de manera irresponsable las jóvenes desocupadas provenientes de clases sociales no privilegiadas, entre ellas muchas que abandonan sus estudios y pertenecen a minorías étnicas, madres solteras que dependen, por ende, del apoyo estatal. Éstas carecen de la libertad e independencia necesarias para responder a las exigencias del nuevo mercado de trabajo flexible. Se convierten así en un "grupo problema", objeto favorito de la reforma de la asistencia social de la administración Clinton en los Estados Unidos y de las medidas de reforma del New Labour en Gran Bretaña (Mc Robbie, 2000). Las madres solteras que en los Estados Unidos (con el 90%) y en Gran Bretaña representan el grueso de los beneficiarios de la ayuda social y son, por lo tanto, estigmatizadas como *welfare mothers*, tienen que ser obligadas a cualquier precio a insertarse en la sociedad mediante el trabajo remunerado. Ciertamente, no pueden tener la esperanza de una relación laboral en la economía formal que les asegure la existencia, porque la mayoría no ha completado estudios superiores y carece de una educación que les permita progresar en una profesión. Las *bad girls* (Mc Robbie, 2000) quedan así encerradas en los *bad jobs* de la economía de servicios en expansión. La mayoría de los trabajos formales en la prestación de servicios que se ven obligadas a realizar están tan lejos del *decent work* como sus variantes informales.

Aquí se pone de manifiesto la importancia de las normas sociales que hablan de una "normalidad", pero ya no pueden ponerse en práctica debido a las crisis y los cambios estructurales. Y aún cuando se pongan en práctica, es en condiciones de precariedad que tanto las asalariadas formales como las mujeres que trabajan informalmente tienen que sufrir y soportar.

3. Transiciones al accionar ilegítimo, ilegal y criminal

Desde el punto de vista del *decent work* y su contrapartida, la ocupación precaria, no existe una clara diferencia entre el trabajo en la economía formal y el informalizado en la economía formal. Esto también es expresión de la heterogeneidad de lo informal. En el otro extremo de la relación de formalidad, informalidad y criminalidad que hemos caracterizado como un continuum, también existen con imprecisiones.

En su estudio sobre *informal economic activity*, Thomas (1992) investigó las transiciones entre actividades informales, irregulares y criminales. Para poder delimitarlas desarrolló un pequeño esquema que se basa en una presentación muy similar de Castells y Portes (1989). Se aplicará aquí (cuadro 3) de manera algo modificada para poder mostrar diversas dimensiones de informalidad.

Si se observan sólo los ítem producto y transacción de mercado, no hay diferencias entre la actividad formal y la informal. Las actividades formales, de hecho, también están orientadas al mercado y los procesos de producción y distribución son evidentemente (por definición) tan legales como los productos que están a la venta. En Castells y Portes, en cambio, se resalta la diferencia, como se entiende en el esquema anterior, de las actividades informales que se llevan a cabo totalmente fuera de las normas legales. El esquema le sirve a Thomas en especial para hacer una diferenciación dentro del sector informal; Castells y Portes, en cambio, lo amplían también hacia una delimitación entre formalidad e informalidad. La diferenciación entre legalidad e ilegalidad en producción y distribución es clara consecuencia de normas sociales con fuerza de ley (por ejemplo, el pago de

Cuadro 3. *Actividades económicas formales, informales, ilegales*

Sector	*Transacciones de mercado*	*Producto*	*Producción/ distribución*
Economía doméstica	No	Legal	Legal
Economía formal	Sí	Legal	Legal
Economía informal	Sí	Legal	Legal/Ilegal
Economía criminal	Sí	Ilegal	Ilegal

Resumen según Castells y Portes (1989: 14); Thomas (1992: 6).

impuestos y su contraparte, la evasión de impuestos); pero las normas pueden ser modificadas (por ejemplo, un cambio en las leyes impositivas) o las actividades formalmente ilegales pueden estar tan difundidas como para gozar de aceptación social (por ejemplo, algunas prácticas de corrupción). La demarcación de las actividades criminales también incluye el producto; esto es particularmente evidente en el caso de las drogas, los residuos tóxicos o las armas, cuya producción y venta están prohibidas porque los productos son ilegales por ser su uso peligroso para la sociedad. Esto es válido sobre todo para el tráfico y el contrabando de personas, en el que está involucrada una parte significativa del sector informal en una serie de países. La economía de Albania, por ejemplo, puede caracterizarse como una economía paralela con un fuerte tinte mafioso: la parte predominante de los ingresos legales y regulares de una familia albana es obtenida hoy en día en el extranjero por migrantes que dependen del servicio de un "pasador", de documentos falsos y la posibilidad de transferencias bancarias ilegales. La economía boliviana también está informalizada en gran medida; las instituciones políticas lo toleran porque la circulación del dólar permitió que la economía boliviana funcionara (Blanes Jiménez, 1989: 145). De esta manera, los narcodólares de la economía informal ilegal se convirtieron en la base de una débil economía formal. Únicamente cuando los narcodólares son lavados correctamente (en centros *offshore*) pueden ingresar de manera totalmente legal a los ciclos del sistema financiero global. Pero, por lo general, en ese momento ya no le son útiles a la economía boliviana.

Aquí se pone claramente de manifiesto que las actividades informales ilegales sólo pueden hacer circular los productos en el mercado si se lava el dinero que se ha ganado con ellas. Por esta razón, el trabajo irregular e ilegal sólo puede entenderse en su dinámica cuando se tematiza también la informalidad del dinero (véase al respecto el capítulo 8).

Según Tokman (1999: 88 y ss.), hay una "zona gris" que se extiende entre la informalidad legal y la ilegal. Allí se encuentran empresas informales pequeñas y miniempresas que, si bien están inscriptas en la autoridad impositiva correspondiente, no pagan impuestos porque los montos les resultan demasiado elevados. Ciertos negocios bancarios, como veremos luego más detalladamente en la sección sobre el dinero informal, son ilegales; no obstante, llegan en la India al 50% de la circulación de dinero. ¡Informalidad, por lo tanto, no siempre es sinónimo de marginalidad! Este fenómeno es precisamente expresión de la ya mencionada *negotiated legality*. No pueden cumplirse las "exigencias que presenta la legalidad" (Tokman, 1999: 89). Un cambio de reglas –éste es el pedido de los científicos y políticos liberales y neoliberales– sacaría

rápidamente a los trabajadores informales de la zona gris de lo semilegal o totalmente ilegal, llevándolos a la legalidad y apartándolos de la informalidad (según De Soto, 1991). La legalización de determinadas drogas volvería inmediatamente legal la economía del tráfico de drogas, formalizándola. Tokman (1999: 89 y ss.) explica claramente cómo esta medida, aparentemente tan sencilla, puede ser difícil de poner en práctica. La complejidad, empero, ya no puede comprenderse en su totalidad si sólo se observa la sociedad nacional. De hecho, las normas legales en el caso de la economía de la droga ya no pueden ser establecidas por las instituciones políticas nacionales solamente, sino también por los Estados Unidos que, con la *certification*, han creado para sí un poderoso instrumento de ilegalización y, por lo tanto, de represión, que puede ser aplicado de acuerdo con consideraciones oportunistas.

En esa zona gris también aparecen, sin embargo, normas de naturaleza muy particular, como reacción a la experiencia existencial de la inseguridad. Para quien pertenece a la "clase de los inseguros" –en sí muy heterogénea– "la búsqueda de la seguridad tiene una prioridad unívoca: asegurarse el ingreso" (Elwert, Evers y Wilkens, 1983: 286). Esto no quiere decir de ningún modo, como ya hemos destacado antes, que quienes integran estos agrupamientos sociales no puedan obtener ingresos tan altos, o en algunos casos individuales incluso más altos que los trabajadores "asegurados" o independientes. Es significativo, sin embargo, que quienes forman parte de esas capas socioeconómicas que no tienen asegurada la reproducción de sus condiciones de vida a largo plazo, dependan primero, de ganarse el sustento mediante la combinación de diversas actividades económicas (legales o ilegales) y, segundo, no puedan confiar en reglas que vayan más allá de las relaciones personales de intercambio. La inseguridad, por ejemplo, respecto del cumplimiento "escrupuloso" de un contrato por parte de socios o mandantes y la desconfianza entre ellos son, por así decirlo, constitutivas de esas esferas en las cuales se está sujeto a formas informales del trabajo y el dinero. Los costos de transacción son, por ende, altos. Por definición, los que han sido expulsados de las relaciones formales de intercambio de la sociedad e impelidos a la informalidad no pueden contar ni con estructuras corporativas (cámaras de comercio o seguros sociales, por ejemplo) ni con la intervención del Estado para que se imponga la ejecución leal de un contrato. Los sistemas de negociación colectiva –como los gremios o las organizaciones de comerciantes–, con cuya ayuda pueden reducirse los costos de transacción, también son la excepción más que

la regla en el "sector informal".[5] Sólo queda, pues, en principio, el recurso a reglas pre-contractuales (de "lealtad y buena fe") o la instrumentalización de las relaciones sociales con fines económicos: la "clientelización" de relaciones contractuales o el recurso al "mecanismo de reputación" que presupone grupos relativamente homogéneos y suficientemente pequeños de participantes en el mercado que, además de sus relaciones comerciales, están vinculados por relaciones sociales. O se recurre a la violencia para imponer la "ejecución leal del contrato" y para ejercerla se ponen en vigencia leyes de la "segunda sociedad", tales como la ley mafiosa del silencio: la *omertá*.

5. No obstante, en los últimos años se han constituido, especialmente en los países del sur, nuevas organizaciones de mujeres en actividades informales cuyos objetivos van incluso mucho más allá del mejoramiento de lsu posibilidades en el mercado, mediante la formación de cooperativas de producción y programas de microfinanciamiento (véase al respecto Wichterich, 1999; Rowbotham y Mitter, 1994). Puede decirse, en general, que muchos de los ocupados en el sector informal intentan conseguir la mayor formalización posible para sus actividades como actividades profesionales. Esto también pudo comprobarse claramente en entrevistas del autor con organizaciones de comerciantes informales en la ciudad de México en marzo de 2000. Las uniones de comerciantes informales han elaborado incluso planes específicos para la configuración arquitectónica de los mercados y para su organización, así como para el papel del sector público en el apoyo de estas iniciativas. Tras éstas se encuentra la expectativa de lograr, mediante la formalización, una mayor seguridad para la actividad.

5

Globalización e informalización

La desregulación de los mercados trae aparejada una intensificación de la competencia global. Si bien este fenómeno es favorable para los consumidores en los países de mayor poder adquisitivo, no lo es para el trabajo en sí. El progreso de la productividad preparó el campo en todas partes –si bien de maneras diversas y en distintos momentos– para el fin del pleno empleo. Esto se vincula con un debilitamiento de los gremios en todas partes del mundo, si bien con diferencias considerables según los países y las ramas. La reorganización del mundo del trabajo en todas las regiones del mundo representa un quiebre histórico respecto de la "edad de oro" del keynesianismo y el fordismo con su Estado de bienestar. A partir de la erosión de los mecanismos que antes fueran "normales", aparecen ahora las formas intermedias mencionadas mediante la constitución de sectores de la informalidad y el desarrollo de lógicas de acción que no se adaptan en lo más mínimo a los parámetros tradicionales. Esto está sucediendo, como vimos, en todas partes. Debe haber, por lo tanto, fuerzas de efecto global en acción y, de hecho, existe una estrecha relación entre las tendencias de la informalización y las de la globalización. En principio, podemos notar cinco contextos que a su vez se suman a estrategias de políticas de desarrollo y que, de hecho, se han integrado así desde los años setenta.

1. Interpretaciones de la informalidad en el contexto de la globalización

1) Se considera que la informalidad es un recurso de desarrollo cuando las potencias (empresariales) empujadas a la informalidad son liberadas de la regulación estatal. Los trabajadores informales son los típicos empresarios dinámicos modernos cuya evolución solamente se ve frenada por las barreras burocráticas, el exceso de regulación, los derechos de propiedad insuficientemente definidos y una carga impositiva desmedida. Todos estos obstáculos externos a la iniciativa privada deben ser retirados para que se pueda impulsar el crecimiento y elevar el nivel de bienestar. Los empresarios informales, según Vargas Llosa, no son un problema del desarrollo, sino la solución a ese problema (Vargas Llosa, 1997; De Soto, 1991 y 2000).

En esta concepción neoliberal, la informalidad es resultado de que la formalidad de la regulación resulta demasiado cara a estos empresarios típicos. Ésta es la interpretación predominante en la actualidad, como lo propuso De Soto con suma claridad y sencillez (2000). En la ONU y en el Banco Mundial (WB, 2004) ha llegado a ser modelo de asesoría política y se la aplica sobre todo en países del Tercer Mundo y del CEE. Allí ya no rigen más las reglas e instituciones formales del Estado de desarrollo y/o del Estado planificador como una forma de regulación que es hasta cierto punto homogénea. Las reglas formales existentes se perciben como un obstáculo para las actividades de estos tipos de empresarios noveles. En una serie de estudios del Center for Independent Private Enterprise (CIPE) queda claro que los nuevos "empresarios" se quejan de la presión burocrática que entorpece su actividad empresarial (véase www.cipe.org). Esta argumentación revela que en las transformaciones de las décadas pasadas los sistemas sociales de normas se han tornado heterogéneos. "La presión burocrática", que en otras condiciones sistémicas del Estado planificador o de desarrollo fue un factor de dinamismo y no de bloqueo puede, por lo tanto, ser considerada desencadenante de la aparición de actividades informales. Cuando se habla de normas, no se trata entonces de normas individuales sino de *sistemas de normas* y de su homogeneidad o cohesión.

El discurso neoliberal contiene una interesante presunción basada en la diferenciación entre economía paralela y economía informal. Los escritores neoliberales describen la tendencia a pasar de la economía regulada a la paralela como estrategias elusivas de los actores económicos que intentan evitar el pago de impuestos que encuentran desmedidamente altos o eludir reglamentaciones que elevan los costos de transacción. Es sólo en la economía paralela en donde tienen

la posibilidad de utilizar el trabajo evitando las reglas formales, es decir, informalizándolo. En la economía paralela, por ende, se soslayan las reglas formales precisamente para reducir los costos laborales y las seguridades proporcionadas por una relación laboral formal regulada.

Ésta no es la única paradoja contenida en el discurso neoliberal. La queja sobre la regulación "desmedida" siempre se refiere a mercados nacionales y regionales, nunca a los globales. En consecuencia, solamente el Estado nacional cae bajo una mirada crítica como institución responsable de la sobrerregulación, combatida mediante maniobras evasivas que conducen a la economía paralela y al sector informal. No se habla del poder económico de los actores globales ni de las restricciones que impone. Es, por ende, imposible comprender en su justa medida la articulación entre los mercados globales y los nacionales, entre la economía formal y la informal y entre política y economía. Sin embargo, para el discurso neoliberal no es una gran desventaja que la cohesión analítica deje bastante que desear, porque lo primordial son la univocidad y el poder de convicción.

2) Desde su muy difundido estudio sobre "Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenia" (ILO, 1972), la OIT ha partido del presupuesto de que los trabajadores informales representan una especie de "ejército de reserva" para el proceso de modernización que se esperaba en todas partes a comienzos de los años setenta. En los cuentos de hadas sobre el desarrollo, la industrialización y el bienestar, se le adjudicaba al sector informal el papel de Cenicienta (Leys, 1974: 266), ignorada y despreciada. Para algunos científicos y políticos que se ocupan del sector informal, la Cenicienta se convirtió, empero, en una nueva reina, particularmente en el enfoque neoliberal presentado por De Soto (1991 y 2000). La OIT (ILO, 1972) también descubrió de manera temprana las extraordinarias cualidades del sector informal, por ejemplo, en la creación de puestos de trabajo que debían eliminarse del sector formal (la hermana bonita de nuestra Cenicienta) para que le gustase al príncipe (los grupos transnacionales), es decir, para ser bella en la competencia del mercado mundial y poder así pasar la prueba. Ciertamente, en los estudios de la OIT de los años setenta, cuando todavía estaba presente el trasfondo de la vertiginosa acumulación del período de posguerra, se podía partir del supuesto de que los informales podrían ser integrados en el moderno sistema dinámico –en puestos de trabajo formales– y, por ende, ser vistos como una reserva de flexibilidad conveniente para un proceso de crecimiento dinámico. Sólo se reconoció el carácter no temporal y

estructural del sector informal más tarde, en especial porque se calmó el crecimiento vertiginoso de la posguerra, tanto en los países desarrollados, como en los subdesarrollados y el desequilibrio entre la demanda y la oferta de puestos de trabajo formales comenzó a crecer en todo el mundo.

3) Si la dinámica del crecimiento se demora respecto de las relaciones de dependencia entre metrópolis y periferia –según la teoría de la dependencia de los años sesenta– el sector informal no desaparecerá, sino que se consolidará. Es, entonces, una expresión de la "heterogeneidad estructural" de las sociedades en desarrollo y se convertirá en una valla para el desarrollo. Esta interpretación llega a una conclusión opuesta a la concepción de De Soto y de la OIT. En el escenario del "desarrollo del subdesarrollo", la informalidad es un signo de que, ante la dependencia de los mercados mundiales, la modernización en la periferia es imposible. La teoría del sistema mundial muestra, además, que la informalización del trabajo conlleva consecuencias para las economías domésticas. Los bajos costos laborales (para las empresas) y, en consecuencia, los ingresos bajos (para los ocupados informales) sólo pueden garantizar la reproducción de la mano de obra si se hace trabajo de subsistencia en las economías domésticas (trabajo realizado principalmente por las mujeres). Surge así, por heterogeneidad estructural, una relación de géneros que se adecua a ella.

En la investigación sobre las tendencias a la informalización deben distinguirse, respecto de la globalización, no sólo enfoques "neoliberales", "dualistas" y "estructuralistas" (véase al respecto Peterson y Lewis, 2000). Es también posible entender el sector informal –y tratarlo según esta concepción en lo económico-político– como una especie de receptáculo para quienes han sido eliminados de las relaciones laborales formales, a causa de la "competencia por la posición" en el mercado mundial, que exige racionalización y aumento de la productividad. Nos ocuparemos de esto en la sección siguiente, antes de pasar a las relaciones laborales informales que son resultado del *subcontracting*.

2. La informalidad como "amortiguador"

El presidente de Brasil durante el período 1994-2002, Fernando Henrique Cardoso, interpreta la informalidad (con una argumentación económica y una orientación política contraria a la concepción original de la OIT) como una especie de "esponja" para quienes fueron

expulsados del sector formal, a consecuencia del aumento de productividad y los despidos que generó. Este tipo de argumentación es consecuente con la alabanza de Adam Smith y David Ricardo al libre comercio; mediante éste se produce una especialización que corresponde a la ventaja comparativa de costos. Así sube la productividad y con ella cae el costo laboral por unidad de producto. Esto es equivalente a un abaratamiento de los productos y es, por lo tanto, positivo para los consumidores. Al mismo tiempo, sin embargo, este proceso se asocia con una disminución de la ocupación que no les plantea problema alguno a los trabajadores si la disminución de la ocupación y la "población redundante" (Ricardo, 1959) puede ser reintegrada al proceso de producción. Si no se da esta compensación, como ha sucedido en las décadas pasadas en casi todas las regiones del mundo, hay una amenaza de desocupación, a menos que el sector informal funcione como un "amortiguador de la globalización".

En el marco de la globalización, la informalidad se convierte, entonces, en un proyecto político de la modernización dividida que Fernando Henrique Cardoso –en representación de muchos otros– formuló muy claramente:

> Globalización significa competencia fundada en mayores niveles de productividad. Es decir, mayor *output* por unida de trabajo. El desempleo es consecuencia, por lo tanto, de la misma razón que hace que una economía sea competitiva.

No obstante, va más allá de esta relación "tradicional" y exige una adaptación a las condiciones globales del mercado

> para hacer más flexible el marco regulatorio del trabajo con el fin de preservar empleos, permitiendo, por ejemplo, que las empresas y los trabajadores negocien y acuerden libremente tantos temas como sea posible: número de horas de trabajo y días de vacaciones, etcétera. La flexibilidad en la relación laboral debería resultar también en menores costos en la contratación de trabajadores [...] En países con poblaciones tan numerosas como Brasil y la India, debe tenerse también en cuenta la operación de la llamada economía informal en cuanto a la creación de empleos. (El texto del discurso de Fernando Henrique Cardoso puede encontrarse en Internet.)

Paul Singer ya había caracterizado exactamente de la misma manera la importancia del sector informal a fines de los años setenta como

"un receptáculo de factores ociosos de la economía de mercado" (Singer, 1979: 80). La informalidad no es, por lo tanto, (1) un fenómeno coyuntural, sino la *expresión de cambios estructurales* en las economías locales o nacionales bajo las exigencias de los procesos globales de transformación que representan "condicionamientos" externos para todas las sociedades que deben por tanto adaptarse a ellos. La competitividad global demanda aumentos de la productividad y éstos implican que se creen (o se obtengan) menos puestos de trabajo que los requeridos. La informalización es, en consecuencia, (2) un *fenómeno concomitante del ajuste estructural* que se necesita de todas las sociedades, así como una solución para salir de la crisis de mercado causada por los aumentos de productividad que requiere el curso de la globalización. A diferencia de lo que la OIT había supuesto originalmente, el sector informal no es una reserva de modernización, sino un área de la economía hacia la que pueden trasladarse los costos sociales de una modernización en el marco de la competencia global. Vista así, la informalidad sería el resultado de un fracaso de los "condicionamientos" causados por el hombre, que él mismo elude para no ser excluido de la sociedad. Un sector informal, entonces, sólo surge naturalmente cuando las estrategias de elusión se convierten en un fenómeno duradero y masivo, y si están dadas las condiciones de competitividad económica, aceptación social y permisividad política para la informalización.

Hay una serie de rasgos de la informalidad que pueden también definirse como *constraints* del accionar, sobre todo del económico: la sobreexplotación de los que trabajan en el sector informal o como contratistas dependientes de grandes empresas, generalmente transnacionales; las posibilidades insuficientes de acceso a los mercados; el atraso tecnológico y la discriminación por parte de los responsables de tomar las decisiones políticas. De hecho, estas restricciones son "causadas por el hombre"; definir si la informalidad, las actividades irregulares (o incluso criminales) y las condiciones de vida y de trabajo que se asocian con ellas tienen alguna salida es una cuestión empírica.

No obstante, desde comienzos de los ochenta se produjo un cambio en el enfoque. En 1982 se desató la crisis de la deuda en el Tercer Mundo, de cuyos efectos las sociedades subdesarrolladas no se han recuperado por completo hasta hoy, a pesar de que crecieron las expectativas temporales en los *emerging markets*. En los años noventa, según Victor Tokman (1999: 81), la informalidad no es una forma de reacción coyuntural; se ha transformado en un fenómeno estructural permanente. Si bien Tokman se refiere a América Latina, esta afirmación puede extenderse a todos los países subdesarrollados y a la mayoría de los países desarrollados.

En la lógica de la economía formal no hay, entonces, una perspectiva más allá de los puestos de trabajo formales en su mayoría muy calificados, por un lado, y la desocupación, por el otro. El sector informal y sus efectos positivos sobre la ocupación entran en juego, empero, cuando se llevan a cabo estudios de casos, como sucedió en el estudio sobre Kenia de la OIT (ILO, 1972) y ocasionalmente se lo exagera, como señala Leys, hasta llegar a la "mistificación del 'sector informal' " (Leys, 1974: 267). Este sector es expresión de la complejidad de las modernas economías y de la capacidad de ajuste flexible, ya sea en las estrategias agrícolas de subsistencia o en el contexto de descentralización casi formal de las empresas de producción, la formación de empresas pequeñas y microempresas, la independencia aparente, el uso de tecnología simple (Tokman, 1999: 85 y ss.). Puede ser considerado entonces como una especie de "amortiguador" que hace que las sociedades perciban con menos fuerza las consecuencias de la modernización (formal): porque, *en primer lugar*, está al servicio de asegurar la subsistencia de las economías domésticas; en esta función contribuye en gran medida a la "feminización del aseguramiento de la supervivencia". *En segundo lugar*, contribuye a una solución fáctica de la crisis del mercado laboral. Esta función se explica por su gran efecto sobre la ocupación, a pesar de la considerable discriminación por parte del Estado. De hecho, la entrada al mercado es aquí relativamente fácil; el aporte de capital, bajo; la técnica que se aplica, simple; la intensidad de trabajo es, en consecuencia, alta y las ganancias y salarios, bajos. El gran efecto sobre la ocupación del sector informal se basa también, *en tercer lugar*, en que pequeñas empresas (locales), que no serían competitivas y deberían desaparecer del mercado si cumpliesen con los estándares sociales y ecológicos, compensan su falta de competitividad mediante la sobreexplotación de la mano de obra, ya sea en los salarios o en las medidas de protección en el lugar de trabajo. El mismo mecanismo que obliga a ignorar normas y estándares en el caso de empresas pequeñas y unipersonales es visible en el caso de las empresas transnacionales (ETN) con las cuales las microepresas están estrechamente vinculadas y los *self-employed* del sector informal en las cadenas globales de producción y distribución, como un medio para elevar la competitividad. *En cuarto lugar*, el sector informal representa una reserva casi inagotable de mano de obra barata para las 7 mil ETN que en el año 2004 tenían 690 mil filiales extranjeras en las que trabajaban más de 125 millones de personas (véase ILO, 2006: 12).

3. La informalización por *subcontracting*

En el marco de la globalización, el trabajo informal también es, por lo tanto, *un elemento integral de la "nueva división internacional del trabajo"*. Esto se pone de manifiesto en muchos países en las relaciones entre las ETN y los proveedores. Las secciones de las cadenas globales de valor agregado que requieren mayor intensidad de trabajo son ubicadas allí donde la mano de obra es particularmente barata, en razón de que las condiciones de trabajo (respecto de la duración de la ocupación, el horario, la protección laboral, el entorno, el salario, la organización, la protección contra el despido injustificado, etc.) se han tornado precarias e informalizadas. De esta manera, puede haber relaciones laborales formales e informales distantes entre sí, en países diversos, integradas en la misma cadena de valor agregado de un grupo de productos, con el fin de optimizar los resultados de negocio de las ETN (véase Auer, Besse y Méda, 2006; Fritz y Russau, 2005).

La incorporación de productores informales como subalternos en las cadenas globales de abastecimiento y comercialización también es responsable, en gran medida, de que tanto los límites entre formalidad e informalidad como los que separan la informalidad de la ilegalidad se vuelvan difusos. En su función de reserva de una mano de obra más barata y mejor dispuesta que permite elevar la competitividad de las ETN, los productores informales han venido cobrando cada vez mayor importancia para la economía informal desde comienzos de los años noventa, especialmente en las cadenas globales de producción y comercialización orientadas a los usuarios de la industrias de los bienes de consumo. Se trata de redes globales de empresas en las cuales importantes minoristas, mayoristas y fabricantes de productos de marca con sede en los centros capitalistas organizan y coordinan la creación transfronteriza de valor, de manera tal que la producción física de bienes y servicios está separada de las etapas de investigación, desarrollo, diseño, finanzas, ventas y comercialización, mientras que la fabricación total es desplazada mediante procesos de *outsourcing* y *subcontracting* a países subdesarrollados y emergentes. Esta variante de la división global del trabajo está difundida sobre todo en los sectores de trabajo intensivo de la industria textil, la vestimenta y el calzado; en el área de los electrodomésticos y en la producción de artículos para el hogar, herramientas de uso doméstico y juguetes (Bair y Gereffi, 2000; véase ILO, 2000b). En estas ramas los contratistas organizan y coordinan desde los centros capitalistas redes transfronterizas en las cuales predomina el empleo de mano de obra poco

calificada, mientras que la participación de las empresas se realiza menos por inversiones directas en el extranjero que con la (re)importación de productos terminados, el otorgamiento de licencias o el proceso de *outward processing trade* (OPT) con tasas aduaneras preferenciales.

El proceso de informalización del trabajo en los países en transformación del CEE (desde comienzos de los años noventa) en el *outward processing trade* con la Unión Europea no es un resabio de la vieja "economía paralela" de los tiempos del realsocialismo que desaparecerá al perdurar el proceso de transformación. Se trata más bien de una consecuencia inmediata de una variante específica de integración al mercado mundial (véase al respecto más detalladamente Altvater y Mahnkopf, 1999: 423 y ss.). Estos países ingresaron tardíamente a la división global del trabajo y carecen de competitividad en otras ramas de la industria como, por ejemplo, la del carbón y el acero o la exportación de metales no ferrosos y vehículos, en las que hasta el fin de la Guerra Fría los puestos de trabajo eran relativamente seguros, los ingresos alcanzaban y sobre todo la seguridad social era adecuada. Sólo pueden, por lo tanto, sacar provecho de lo que tienen en términos de un potencial de mano de obra numerosa, subocupada, comparativamente bien calificada y, aun así, barata. También en los países del CEE, a semejanza de lo que sucede en otras partes del mundo, esta estrategia impotente de adaptación a la competencia global, cuyas reglas de juego son definidas por otros actores, desemboca en una senda de desarrollo que podría ser un callejón sin salida: se intenta combatir la desocupación y la pobreza con los recursos de bajos costos laborales, ignorando los derechos de los trabajadores, en resumen: informalizando el trabajo. Este camino obliga a los trabajadores en el CEE –como sucede en gran escala en el Caribe desde los años ochenta– a ocupar el papel de simples subcontratistas en cadenas globales (aquí: europeas) de producción y comercialización "orientadas al consumidor". Su situación no sólo es informal; también es precaria.

Un importante indicador del crecimiento del trabajo informal en países como Polonia, Rumania, República Checa, Hungría y Bulgaria, son las exportaciones de vestimenta a la UE, que tuvieron un marcado aumento en el transcurso de los años noventa.[1] En todo el mundo, la

1. Se estima que en el año 2000, el 70% del consumo de productos para la vestimenta en la Unión Europea fue cubierta por *outward processing trade*, en particular con países del CEE (véase Dickerson, 1995, citado por Bair y Gereffi, 2000: 213). En Rumania las exportaciones de vestimenta constituyen un quinto de las totales; en Polonia, los ingresos obtenidos por ventas en exportaciones de vestimenta se han duplicado con creces desde comienzos de los años ochenta (véase al respecto la tabla 1 en: Bair y Gereffi, 2000: 210 y ss.).

industria de la vestimenta y el calzado, y en menor medida la textil, son ramas de la industria que recurren ampliamente a esas formas de organización y coordinación del trabajo, que fueran características del trabajo (asalariado) en relación de dependencia *antes* de que se establecieran las relaciones de ocupación "normales", protegidas jurídica y socialmente: al sistema de subcontratista industrial (*subcontracting*).

Gracias a las modernas tecnologías de transporte, comunicación e información, el *subcontracting* vincula en la actualidad a docenas de países, cientos de fábricas, miles de comerciantes individuales y millones de personas laboralmente activas. Ya sea en el CEE y en los otros "sitios de producción desplazados" de la UE (Turquía y el norte de África) o en el sudeste asiático, en México y en el Caribe, desde donde se abastece el mercado estadounidense, en todas partes *subcontracting* significa –tal como a principios de la industrialización en Europa– salarios que están al límite o por debajo del mínimo de subsistencia, condiciones de trabajo malas e insalubres, abusos sexuales (contra el personal mayormente femenino en los sectores nombrados) y la vulneración de las convenciones de validez internacional (especialmente del derecho de asociación y de la *free collective bargaining*. El trabajo formal en las *export processing zones* (EPZ) de América Central y del sudeste asiático comparte estas características con el trabajo informal/informalizado en los *sweat shops* de los centros urbanos y con el teletrabajo en relación de dependencia, que tanto en Europa como en otras partes del mundo forman la capa inferior de las redes transfronterizas en las cadenas globales de producción y comercialización. El creciente recurso a subcontratistas (que, por su parte, emplean una miríada de trabajadores informales, incluyendo teletrabajadores) permite a las ETN reducir los costos y aumentar la flexibilidad, porque muchos riesgos pueden ser desplazados a los proveedores dependientes. El *subcontracting* es también un medio apropiado para librarse de las obligaciones legales y de la responsabilidad por la mano de obra que, si bien depende económicamente de las ETN, es jurídicamente independiente. Como consecuencia, la responsabilidad por la transgresión tanto de las "convenciones" como del derecho social y laboral de validez nacional puede transferirse a las concepciones jurídicas poco desarrolladas y a las estructuras de control deficitarias de los llamados "países de salarios bajos".

La práctica del *subcontracting* no está limitada, ciertamente, ni a las ramas mencionadas ni a los llamados "países de salarios bajos". A partir de los años noventa, con el trasfondo de los procesos de migración (transfronterizos) en todo el mundo, se está recurriendo cada vez más a subcontratistas, incluso en los países industrializados desarrollados. En

su actividad comercial, éstos dependen casi totalmente de sus grandes clientes (véase entre otros Portes, 1994; Dolan, Harris-Pascal *et al.*, 1999; Barndt, 1999; Musiolek, 2001; ILO, 2000b: 29; Lütje, 2001). La industria de la vestimenta, rama muy "vieja" en sus métodos de trabajo y de explotación, pero "supermoderno" en cuanto a los métodos de organización que logró imponer en la coordinación y conducción de sus cadenas de productos, se convierte en pionera de la vinculación cada vez más estrecha entre trabajo formal e informal. Si el trabajo informal se desarrolla entre las paredes de patios traseros, garajes y livings de casas particulares, se demuestra que:

> todos los principales países empleadores estarían en países subdesarrollados y cualquier análisis estadístico que se haga de las industrias textil, de la vestimenta, del calzado y del cuero debe estudiarse a la luz de esa realidad [...] Sólo cuando se trata de entender cómo opera la subcontratación en cada nación, como una pirámide de empresas cada vez más pequeñas e informales, es posible percibir el abismo que separa la realidad de las impresiones que transmiten las estadísticas (ILO, 2000b: 95).

Esta comprobación es de particular importancia para las condiciones de trabajo en los *clandestine workshops* que predominan en la industria de la vestimenta (Charmes, 2000b). Ninguna estadística da cuenta del alcance y la extensión de la vulneración de las convenciones en las múltiples empresas proveedoras –formales e informales– de grandes (y reconocidas) ETN. Esta clase de informalidad constituye al mismo tiempo un menoscabo de los derechos humanos y un obstáculo al desarrollo humano.[2] En los países desarrollados de Occidente, en esos *sweat shops* donde –a menudo con un alto nivel profesional– se copian y se falsifican productos de marca, la mayor parte de los trabajadores son inmigrantes. En los últimos años, estos *sweat shops* han surgido también en todas partes de Europa: en los Países Bajos, en el "barrio chino" de París, en el barrio "Triangle" de Bruselas, en Manchester y en el sur de Italia (ILO, 2000b: 70). Estas sedes tienen en común con sus contrapartes estadounidenses no sólo el incumplimiento sistemático de las leyes impositivas y laborales vigentes,

2. Organizaciones no gubernamentales como Clean Clothes Campaign, grupos religiosos, pero también la OIT han proporcionado una multitud de ejemplos en los cuales la violación de las convenciones se torna evidente; véase al respecto, entre otras, la documentación sobre "Vulneración de las convenciones de la OIT por las empresas transnacionales" documentada por una ONG, en www.transnationale.org, así como en ILO, 2000b.

sino también que a menudo se traspone el límite al trabajo forzado (véase también Bales, 2001: 97 y ss.).

Existe otro aspecto de la industria de la vestimenta que permite estudiarla como ejemplo de que ya en fases previas de la integración al mercado mundial hubo conocidos mecanismos de división asimétrica del trabajo que se mantuvieron eficaces en el proceso de globalización de las tres últimas décadas: por una parte, en los centros industriales se produce una disminución masiva de puestos de trabajo relativamente bien pagos y protegidos por la seguridad social para trabajadores industriales no calificados; por otra, surgen allí nuevos puestos de "trabajo inmaterial", para "analistas de símbolos" (R. Reich), responsables del gerenciamiento y coordinación de las redes globales de producción. Los procesos de trabajo con un bajo grado de creación de valor, por el contrario, se instalan en los países del sur y, últimamente, también en los países en transformación del CEE. A escala global, esto puede llevar a una ampliación de la ocupación. De hecho, en el curso de los últimos treinta años se ha producido un claro crecimiento del empleo en las industrias textil, de la vestimenta y del calzado (ILO, 2000b: 25; ILO, 2000a: 13 y ss.). Sin embargo, en la segunda mitad de la década del noventa esta ocupación en la industria textil se estanca (entre 1995 y 1998 cae de 16,86 millones a 16,34 millones de personas; en la de la vestimenta crece en el mismo período de 8,7 millones a 11,2 millones y en la industria del calzado retrocede levemente de 1,83 millones a 1,73 millones de personas; ILO, 2000b: 15 y ss.). Esta evolución que a menudo se cita como ejemplo de las grandes "oportunidades de la globalización" tiene un alto precio. Los sectores de la producción de trabajo más intensivo se instalan preferentemente en los países donde las ETN deben pagar salarios más bajos. En Indonesia, Pakistán y China, los costos laborales en la industria textil constituyen menos de la vigésima parte del costo salarial japonés o alemán. Algo semejante sucede en la industria de la vestimenta y en la del calzado (véase los datos en ILO, 2000b: 35 y ss.). A esto se agrega la inestabilidad de los mercados financieros globales, que pueden obligar a devaluaciones de la moneda que a su vez hacen caer los costos salariales. Los efectos positivos sobre la ocupación (y el esperado crecimiento en los ingresos por exportación) se compensan en caso de una devaluación de la moneda con una devaluación del trabajo:

> la tendencia fundamental dentro de los países individuales se caracteriza por una inestabilidad extrema [...] La inversión, el comercio y, consecuentemente, el empleo, se han movido en olas sucesivas respondiendo a cambios relativos en los salarios y otros costos de producción. Un país que era atractivo para los inversores en el sector de la vestimenta en las décadas de 1970 y 1980 no lo es necesariamente hoy. Y aun si todavía es atractivo en términos de costos de producción, puede haber perdido su ventaja si no puede satisfacer los nuevos requisitos de calidad y de rápida respuesta a las cambiantes condiciones del mercado (ILO, 2000b: 28).

Por otra parte, la capacidad de adaptación a los cambios del mercado se ve bloqueada por la obstinación en la ventaja competitiva superficial de los menores costos salariales: para generar y asegurar la competitividad global basada principalmente en los costos salariales bajos, la palanca decisiva es la caída de los salarios reales recurriendo más al trabajo informal. De esta manera, sin embargo, cae también el estándar de vida de la mano de obra y aumenta su vulnerabilidad económica y social. En este contexto, las inversiones en capacitación o en el mejoramiento de las condiciones laborales no resultan rentables; por lo tanto, no las hay. Como consecuencia, los efectos de crecimiento de la productividad y, con ellos, el aumento de la competitividad –y, por ende, el mayor crecimiento y bienestar que promete la "nueva teoría del crecimiento"– tardan mucho en llegar.

La fabricación por contrato en el extranjero recibió un fuerte impulso por la formación de bloques de comercio regionales (NAFTA, UE). La Tecnología de Producción Optimizada (TPO) se vuelve atractiva porque las redes extranjeras de subcontratistas pueden ser provistas de preproductos; al reimportar los fabricados en el extranjero sólo se pagan impuestos sobre el (bajo) valor agregado allí generado. En el marco de este régimen de comercio es muy difícil para los proveedores locales lograr el acceso a las redes globales con un nivel más elevado de valor agregado. Con la ampliación de la *production-sharing* –como se designa a la producción por contrato en el marco del NAFTA– puede suceder que incluso las empresas medianas y pequeñas (para el caso de México, véase Bair y Gereffi, 2000 y Dussel Peters, 2000) tengan que temer por su posición en el extremo inferior de la cadena de productos. No se llega, por lo tanto, a las inversiones extranjeras directas ni a los *forward* y *backward linkages* que espera la TPO, vinculados a efectos *spill-over* para otras ramas de la industria y que podrían poner en marcha un desarrollo industrial regional independiente (véase Hirschman, 1981). Naomi Klein cita a un economista filipino hablando sobre las

zonas de libre exportación en el país y sobre la economía nacional en general:

> "¿Ve usted?" –dice Antonio Tujan–. "Aquí tenemos un país cuya industria está tan deformada, es una mezcolanza tan inconcebible, que no puede existir de manera independiente. No es más que un mito, ¿sabe usted? Hablan de industrialización en el contexto de la globalización, pero todo no es más que un mito (Klein, 2001: 238).

Esa "mezcolanza" estructural impide el desarrollo y, conjuntamente con él, la aparición de los puestos de trabajo formales prometidos. La integración subalterna a las cadenas globales de creación de valor deforma la economía.

Si el crecimiento de la ocupación en las áreas de la vestimenta no va acompañado de un aumento de los salarios reales y una mayor seguridad socioeconómica, sino de una caída de los mismos,[3] éste tampoco será el "ramo para el ingreso" a la división global del trabajo que había sido desde los comienzos de industrialización en Europa hasta el momento. Su promoción puede resultar un callejón sin salida para el desarrollo industrial regional. En cambio, crece el "sector" informal con todas sus manifestaciones y las condiciones de trabajo "típicas" para esta esfera de la economía que ni son una reliquia de tiempos pasados ni representan un hecho coyuntural o de transición. Tampoco son un cuerpo extraño en la modernidad globalizada. La informalización del trabajo, en las diversas manifestaciones aquí descriptas, es más bien un fenómeno concomitante, la fuerza consecuente e impulsora de la globalización.

3. Como es el caso en muchos países de América Central, donde los salarios reales cayeron a comienzos de los años noventa a menos de la mitad del nivel de 1980.

El dinero sucio

En una economía monetaria capitalista el dinero es el medio definitivo de cumplimiento del contrato. Sólo cuando el dinero cumple con esta condición, puede considerárselo oficial o también "perfecto en su forma". Como medio de circulación, cierra la compra de un bien (y, por ende, visto desde el otro extremo, su venta). En su función como medio de pago, el pago del dinero cumple con el compromiso de deuda y pone fin a la relación crediticia entre acreedor y deudor. Sirve también como depósito de valor, como tesoro. En una sociedad con un patrón oro, esta descripción de las funciones del dinero no presenta ningún problema; el dinero-oro es "intrínsecamente" valioso y todos lo aceptarán gustosamente. La cosa es diferente con un papel moneda o con el dinero electrónico. Para que pueda cumplir formalmente su función de medio de cumplimiento de un contrato, su autenticidad debe estar garantizada, su valor asegurado, comprometida de manera obligatoria su aceptación; debe también estar dada la confianza del "público" en la estabilidad de su valor interno y externo, y en la integridad de las instituciones financieras que lo "administran". La forma del dinero necesita, por ende, de una regulación institucional que generalmente es estatal.

Para mantenerlo "en forma" desde lo institucional, es decir, para que conserve su valor estable en el tiempo (contra la inflación) y el espacio (contra la devaluación), hay reglas que deben seguirse y, de hecho, tienen que seguirlas todos los integrantes del ciclo del dinero: los dueños del

patrimonio monetario tanto como los pobres diablos sin dinero; las instituciones reguladoras como el Banco Central, los gobiernos o las instituciones monetarias internacionales o los *brokers* monetarios privados y los bancos. La propiedad más importante que debe conservar es la estabilidad de su valor en el tiempo y el espacio, que es entonces tarea de la política reguladora cuando el dinero no posee valor intrínseco, obtenido mediante el trabajo (como las monedas de oro). El valor del papel moneda no radica –a diferencia de la pieza de oro– en el papel material, sino en la relación económica que representa y transmite. La exigencia nominal debe poder hacerse realmente efectiva; más aún: la dura coerción de los intereses exige superávit reales en la economía. Para mantenerse en forma, el dinero tiene que ser "escaso"; sólo debe estar disponible para quienes realizaron un "servicio" para obtenerlo, es decir, que colaboraron en la creación del necesario superávit (del cual pueden pagarse los intereses). De esta sencilla relación deriva la compleja regulación de la masa monetaria del Banco Central. El dinero debe mantenerse en la forma del valor para que puedan ejercerse las funciones de medida, medio de circulación, medio de pago y tesoro, derivadas de esa forma. La cuestión es, por lo tanto, asegurar el compromiso social del dinero. En una sociedad monetaria, éste es sin duda un bien público que no está disponible de por sí. En una crisis financiera, puede "desaparecer", es decir, muchas personas pierden la posibilidad de recibir ingresos mediante el trabajo (formal); no hay ingresos por transferencia del Estado social o sólo los hay en una medida extremadamente escasa. Los individuos dependen entonces del trabajo informal y a veces son tentados a realizar actividades ilegales y criminales para poder obtener dinero. En tiempos de crisis surgen también sucedáneos del dinero, dinero "especial" que sólo tienen validez local o que sólo puede usarse para determinados fines (como en Rusia en los años noventa o en la Argentina durante la dura crisis financiera posterior al año 2000). O se intercambian mercancías por mercancías sin que él intervenga (*countertrade*, *barter*). El dinero obtenido de manera ilegal y criminal debe, en todo caso, ser "lavado" para que pueda usarse formalmente como equivalente. Su informalización se hace particularmente evidente cuando se trata de dinero ilegal, por ejemplo, falsificado. La falsificación está prohibida en todos los países. Sin embargo, esta prohibición se pasa por alto una y otra vez.

En las páginas siguientes nos ocuparemos de estas (y otras) tendencias a una informalización del dinero. Debe quedar claro que no se trata de un fenómeno marginal de la modernidad. Las sociedades son simultáneamente sociedades laborales y monetarias, es decir que la socialización se realiza mediante el trabajo y el dinero (más detalladamente en

Altvater y Mahnkopf, 1999: 164 y ss.). Si la importancia del trabajo informal ha crecido considerablemente –como se demuestra en los datos que hemos presentado en los capítulos anteriores– sería más bien sorprendente que no se presentaran paralelamente tendencias similares en el dinero. Este presupuesto nos lleva también a ese dinero que no cumple con las normas generales vigentes sino que solamente sirve como medio para cumplir un contrato de manera limitada y en circunstancias específicas: dinero especial en redes locales de intercambio, mercancía usada como dinero en el trueque de productos, concesión de créditos en microbancos o bancos paralelos o secundarios; dinero para complejos gigantescos de lavado y para reemplazar el oficial mediante otro, también oficial, durante el curso de una "dolarización". Previamente, se deben plantear algunas preguntas fundamentales sobre la forma del dinero. Como ya hemos visto, las transformaciones globales hacia la informalidad sólo pueden comprenderse si consideramos asimismo la forma del trabajo, la política y el dinero.

6

Transformaciones en la forma del dinero. Dinero oficial y trabajo informal

Es tan natural manejarse con dinero que a la mayoría de las personas les resulta superfluo reflexionar sobre su forma.[1] Basta con tener que pensar en la manera de ganarlo, multiplicarlo y gastarlo. El dinero implementa compras y ventas entre productores y consumidores en el mercado de bienes y servicios, o la compra y la venta de la mano de obra en el mercado de trabajo o las relaciones entre acreedores y deudores en las relaciones de crédito. Los mercados sin dinero son, por ende, imposibles; una economía de mercado es siempre una economía monetaria y debe acomodarse a su forma; por ejemplo, cuando se termina el dinero bueno, fuerte y deben introducirse sucedáneos (cigarrillos, drogas, diamantes, Kalaschnikov) al juego de la oferta y la demanda. Si la forma del dinero cambiase o se diluyese, las relaciones de mercado deberían cambiar por completo.

La elevada volatilidad de las relaciones financieras en los mercados internacionales de crédito aumentó enormemente la inseguridad tanto para los tomadores de crédito como para los acreedores, para los inversores de patrimonios monetarios como para aquellos actores privados y públicos que han tomado inversiones. Por una parte, los

1. También nosotros rozamos tan sólo la superficie del riquísimo debate sobre la forma del dinero en la sociedad capitalista y nos remitimos a Heinrich (1999), especialmente el capítulo 6; a Altvater, Hecker, Heinrich y Schaper-Rinkel, 1999: 17-58 y a Ganßmann, 1996, respecto del tratamiento de las teorías monetarias sociológicas.

inversores institucionales en los mercados financieros han producido innovaciones mediante las cuales es posible reducir la inseguridad. Los instrumentos financieros creados para tal fin se han convertido, por otra parte, en medios para la especulación (instrumentos derivados), que en vez de reducirla, la elevan. La inseguridad financiera tiene además efectos sobre la economía real y las relaciones sociales. Se supone que los futuros procesos de ajuste no permitirán que se concrete nada parecido a una planificación de vida a largo plazo ni un plan de negocios.

En las sociedades modernas el papel del dinero está reglamentado por la ley. Al definirlo, se define también lo que no es dinero. Un acreedor no está obligado a recibir como medio de cumplimiento de un contrato un posavasos firmado. Las convenciones sociales le han adjudicado al dinero esta tarea de equivalente universal y, en este proceso de selección, han identificado y excluido otras mercancías como no-dinero. El dinero regula las relaciones sociales; también les da, por lo tanto, una medida; es un medio de intercambio (medio de circulación); representa un crédito entre hoy y mañana (medio de pago); como moneda, representa la relación con otros ámbitos monetarios (por el tipo de cambio); en consecuencia, define con enorme precisión *tiempo y espacio* de la vida social. Como norma social, se torna definitorio, influye en el pensamiento y el lenguaje tanto como en el comportamiento humano y, no menos importante, en el comercio en los mercados.[2]

1. Formas de producción y explotación. La opresión de los deudores

El contrato negociado formal y libremente, cuyo cumplimiento se realiza por medio del dinero, contiene obligaciones recíprocas. Éstas no son tan neutrales como parece serlo el dinero; reflejan relaciones sociales de poder. El contrato de trabajo obliga a trabajar a cambio de dinero; en el salario monetario está oculto el hecho de que el trabajador realiza un trabajo excedente y confecciona un producto excedente.

2. Nótese que el dinero recibe su fuerza sintetizadora en lo social solamente porque él mismo es un producto social; ha surgido del intercambio de mercancías. Éstas, a su vez, han sido producidas. Por lo tanto, el dinero está –quiérase o no– ligado al proceso real de producción de una manera muy mediada y a veces difícil de comprender para los dueños del patrimonio monetario.

Esto no es compensado en el salario y ese producto no puede comprarse con el salario. La relación monetaria entre partes contractuales formalmente iguales y libres es, por lo tanto, una de explotación; en muchos casos y en determinados contextos sociales, de violencia. La condición de cumplimiento del contrato en dinero formal puede ser, por ejemplo, de una dureza usuraria, de manera que los deudores no logren salir del contrato y sigan arrastrando el compromiso de deuda aunque le paguen al acreedor. Esta experiencia llegó con el crédito para el consumo del siglo XX; tiene una historia más larga. En tiempos pasados, el peonaje por deudas fue consecuencia del sobreendeudamiento. En los modernos, las deudas son la palanca para imponer el trabajo forzado, que mantiene a los inmigrantes en estado de dependencia de quienes los han introducido ilegalmente al país. Bajo la presión de los compromisos de deuda, los padres obligan a los hijos a trabajar en condiciones similares a la esclavitud en la India, Pakistán, en algunas regiones de América Latina y otros lugares (Bales, 2001; ILO, 2000a; ILO, 2001c). Las obligaciones monetarias que nunca tienen fin dan origen a relaciones de trabajo forzoso.

En la Edad Media europea, los intereses usurarios estaban condenados con "las penas del infierno" (Le Goff, 1988), pero la amenaza no sirvió para que desapareciera la usura. "El capital usurario posee las formas de explotación del capital sin sus formas de producción", según dice Marx (MEW 25: 611). Frente a esto existen sólo dos reacciones posibles: o bien los deudores son protegidos o se protegen ellos mismos formando movimientos de deudores contra la usura o bien la forma de explotación usuraria se somete a las condiciones de producción del capitalismo moderno. Ambas formas de reacción recorren y conforman la historia del dinero en el modo de producción capitalista. Queda claro aquí que el dinero es una relación social entre los dueños del patrimonio monetario, que invocan reclamos y derechos legítimos y pueden, generalmente, imponerlos legalmente, y los deudores que tienen una obligación con la que deben cumplir. Por lo tanto, todo depende de la magnitud de los reclamos y de las obligaciones, comparados con la eficiencia de los deudores y, sobre todo, de la aceptación de estas obligaciones como legítimas así como también que sea posible cumplir con ellas con un grado normal de esfuerzo. Si no es posible, los deudores son despojados. Si esto sucede a gran escala en la economía global, surge una "economía del despojo" (Harvey, 2003).

2. Protección para los deudores y movimientos sociales contra la explotación monetaria

La historia no carece de ejemplos de sociedades que desarrollaron mecanismos de protección contra la explotación de los deudores. Entre ellos, las prohibiciones canónica e islámica de cobrar intereses o la reducción periódica para deudores con deudas excesivas. Solón la impuso en Atenas en el año 594 antes de nuestra era; acto que Aristóteles calificó como más valioso que su elaboración de una Constitución para la temprana República ateniense. En su exposición de la historia de la Constitución de Atenas, Aristóteles resumió los aportes de Solón ubicando en primer lugar la "abolición de la esclavitud por deuda", el "sacudirse las cargas" (*seisáchtheia*), como más importante que la posibilidad de reclamar judicialmente por los propios intereses, y la introducción de la apelación ante un tribunal (Aristóteles, *Der Staat der Atener* [*La constitución de los atenienses*]: Solón, caps. 5-12; Finley, 1976: 30). Aristóteles también había advertido acerca de los efectos destructivos de los intereses deudores, que obligan a una economía doméstica cuya función consiste en satisfacer las necesidades de la familia que vive en esa casa, en producir un excedente. Éste está destinado a acreedores externos que no pertenecen a la economía doméstica. El "año jubilar" o "año de la condonación", de origen bíblico, tenía el mismo fin: liberar periódicamente a los deudores y darles la posibilidad de un nuevo comienzo, libre de deudas; las generaciones por venir no debían sufrir bajo la carga de las deudas paternas.[3] La moderna protección a los deudores en los países desarrollados, aunque permanentemente se encuentran modos de evitarla es, de todas maneras, un freno contra el aumento de las deudas cuyo servicio se hace imposible a pesar de todos los esfuerzos.

A veces los deudores deciden hacer las cosas por su cuenta y se organizan como movimiento cuando la carga monetaria del servicio de la deuda se hace intolerable y sobre todo cuando la legitimidad de la deuda está en duda. Un ejemplo de esto es el movimiento El Barzón que se formó en México en los años noventa. El Barzón representa los intereses de la gente excesivamente endeudada en las clases populares

3. En la campaña por el año de la condonación del 2000, las iglesias evocaron esta memoria bíblica; el cambio de siglo o de milenio debería permitirles un nuevo comienzo a los países deudores y ayudarlos a liberarse de la carga de la deuda que bloquea todo esfuerzo de desarrollo. El alivio de la deuda para los Heavily Indebted Poor Countries (la llamada Iniciativa HIPC), que definió el G7 en la cumbre de Colonia de 1999, sigue el mismo principio, pero está fuertemente condicionado y burocratizado y no es, por ende, suficientemente efectivo.

y media (véase Greider, 1998: 466 y ss.; Hildebrandt, 2001) ante el sistema bancario nacional, las instituciones internacionales y el gobierno.[4] La crisis financiera de 1994 y la posterior devaluación en más del 40% del peso mexicano elevaron abruptamente los costos de refinanciación bancarios. Los bancos intentaron, como es natural, transferir estos costos a los prestatarios. Esta medida hubiera llevado a los deudores a la ruina, especialmente porque los (*barter*) Terms of Trade empeoraron con la devaluación y era imposible compensar esta situación aumentado las exportaciones para que los (*income*) Terms of Trade permanecieran iguales. Simultáneamente aumentó el número de las "deudas incobrables", porque los prestatarios ya no estaban en condiciones de afrontar el servicio de la deuda. La crisis comenzó antes de 1994, pero empeoró con la devaluación del peso de diciembre. En 1993 ya se había fundado El Barzón para luchar contra la usura; "muera la usura" era uno de los eslóganes repetidos en las numerosas manifestaciones contra la reducción y el encarecimiento del crédito, la crisis financiera y sus consecuencias sociales. Fue la clase media la que participó más activamente en este movimiento, porque sólo podían caer en una crisis de deuda quienes –como los medianos agricultores, los artesanos y comerciantes– tenían algún acceso al crédito. En el movimiento no participó mucha gente de clase baja ni muchas mujeres porque estos grupos generalmente no tienen acceso al "crédito normal" y rara vez están endeudados con instituciones crediticias formales. Más bien forman asociaciones de ahorro (cajas populares) que consiguen un determinado acceso a microcréditos para las clases pobres (Hildebrandt, 2001: 333-350).

Sobrecargar a los deudores de manera tal que no lleguen al cumplimiento "ordenado" del contrato no es en absoluto cosa del pasado, ni en el ámbito nacional ni en el global. Sólo puede darse una crisis financiera global si se globalizan el dinero y su ciclo. La crisis se desata cuando los administradores del capital invertido a corto plazo esperan que un país deudor no pueda seguir cumpliendo con sus obligaciones o que disminuya el rendimiento de las inversiones de capital, por ejemplo, por saturación de los mercados de exportación con la consiguiente caída de los precios. O bien porque a causa de un déficit en la balanza de pagos debe devaluarse la moneda y se preveen pérdidas al volver a la moneda fuerte. En los mercados de capital liberalizados es posible cambiar el

4. La exposición siguiente está basada en conversaciones que el autor mantuvo en México en marzo de 2000 con representantes del movimiento El Barzón, así como en material no identificado con ISBN (volantes, pequeños folletos y un video).

reclamo en la moneda X por un reclamo en la moneda Y. La moneda X se devalúa con la "fuga de capitales". El servicio de la deuda en moneda fuerte crece con la tasa de devaluación. Esto es una carga para los ingresos privados, el presupuesto público, la rentabilidad de las empresas, la capacidad de servicio de la deuda de los deudores y las posibilidades de refinanciación de los bancos. Y actúa, al mismo tiempo, como desencadenante de esa presión económica que arroja a las personas fuera de relaciones laborales comparativamente seguras y reguladas del sector formal, haciéndolas caer en el desempleo, los trabajos precarios y el sector informal. En el transcurso de la crisis financiera de los años noventa, muchos se empobrecieron o se hundieron más aún en la pobreza; el Banco Mundial lo señaló en su World Development Report, 2000-2001, con mucha cautela y muchos "peros":

> Las crisis económicas de México en 1995, el este de Asia en 1997, y Brasil y Rusia en 1998 [...] no fueron los únicos episodios de zozobra económica [...] Una crisis económica afecta de maneras diversas los estándares de vida de los pobres y de quienes están cercanos a la pobreza:
>
> - Típicamente, caen los salarios reales y crece el desempleo, reduciendo los ingresos de los trabajadores.
> - Los ingresos por inversiones y pagos de transferencia caen al hacerse más lenta la actividad económica y los precios de los bienes y servicios producidos por los pobres caen respecto de otros precios.
> - Las transferencias privadas, especialmente las de miembros de la familia, tienden a reducirse a medida que bajan los estándares de vida en todo el país.
> - Los magros activos de los pobres se ven expuestos a la inflación o a un derrumbe de los precios.
> - Las crisis macroeconómicas hacen más lenta la acumulación de capital humano, financiero y físico, debilitando la capacidad de los pobres de escapar de la pobreza (WB, 2001: 162).

Sin embargo, los mecanismos económicos y sociales de la crisis no actúan de manera uniforme. En Rusia, según el Banco Mundial, el número de pobres causados por la crisis primero subió, pero por lo menos el 42% de los afectados salió de la pobreza al cabo de cierto tiempo. Por otra parte, el 61% de los empobrecidos después de la crisis no pertenecían al sector de los pobres antes del derrumbe. Las crisis económicas son, por lo tanto, procesos de profunda reestructuración o redistribución de ingresos y patrimonios.

En la sociedad monetaria el continuum de formalidad e informalidad se encuentra en la dura línea divisoria entre la solvencia y la insolvencia. En tiempos antiguos, quien no cumplía con un contrato monetario era excluido de la sociedad y llevado a la "prisión de los deudores", de la que no todos lograban salir. En tiempos modernos, la consecuencia es la conversión de deuda. En el caso de los deudores soberanos la conversión se organiza mediante las instituciones del sistema financiero global: los deudores son considerados solventes. Se les otorgan créditos nuevos, en su mayoría fuertemente condicionados, con los cuales pueden servirse los requerimientos del acreedor. De esta manera se evita que el acreedor, mayormente grandes bancos y fondos que operan internacionalmente, se vuelva insolvente porque el deudor no puede seguir pagando. Como contraprestación por el crédito, los deudores deben realizar programas de ajuste estructural que están diseñados para generar capacidad de servicio de la deuda en el futuro. Sin embargo, esto no se ha logrado de manera convincente en ningún lugar desde el comienzo de la crisis de la deuda de principios de los años ochenta. Los esfuerzos para obtener la *forma* del dinero obligan a grupos sociales a pasar a los sectores del trabajo informal, porque bajo el dictado de las restricciones monetarias se pierden puestos de trabajo formales.

Servir las deudas mediante dinero es a veces una realidad dura; cancelarlas mediante dinero es una ilusión. El dinero es, *per definitionem*, una exigencia, un reclamo de aquellos que poseen patrimonio monetario hacia sus deudores. Si se quisieran eliminar las deudas y liberar completamente a los deudores, se debería abolir el dinero pues así también desaparecerían los reclamos del patrimonio monetario. Como en la actualidad nadie tiene en mente algo tan radical, solamente se plantea la cuestión de saber quién se cuenta entre los acreedores y quién entre los deudores y si puede existir algo así como un "cambio de posición", en cuyo transcurso los deudores se conviertan en dueños del patrimonio monetario y los acreedores en deudores. Tampoco los movimientos de deudores pueden dar respuestas satisfactorias a estas cuestiones.

3. MODERNIZACIÓN CAPITALISTA DE LAS RELACIONES FINANCIERAS

El tratamiento de este tema nos ubica frente al *segundo* tipo de reacción ante la explotación de los deudores. Las "condiciones y necesidades de los modos capitalistas de producción" están subordinadas al "capital que rinde interés": así resume Karl Marx la historia de la transición de

la usura precapitalista a los modos capitalistas de producción, con sus propios sistemas monetario y financiero. Por lo tanto, a la usura le sigue el sistema crediticio y, "en términos generales, el capital que rinde interés se ajusta en el moderno sistema crediticio a las condiciones de la producción capitalista" (MEW 25: 613). La economía "real", por ende, domina la "economía monetaria" y este cambio de posición es decisivo para el progreso de la forma de producción capitalista. El dinero y las finanzas se subordinan a las necesidades reales de acumulación y el servicio de la deuda a los institutos de crédito se financia con los excedentes reales producidos. Esto presupone, por cierto, que los intereses sean más bajos que las tasas de ganancia o la tasa de crecimiento real del valor agregado o de los ingresos (bajo el supuesto de que el reparto no mejora a favor del que recibe la ganancia).

En los primeros tiempos del capitalismo se generó una constelación de estas características al "añadirle" a la "forma de explotación" del capital una de producción específica provista de organización social, reglamentación política y una base tanto técnica como energética. Se produce el superávit (valor agregado) que constituye también el límite para la división en ganancia, interés y renta industrial y comercial. Marx da por sentado que el valor agregado producido para todas las formas de capital –industrial, mercantil y el que rinde interés– es suficiente. Sin embargo, siempre ha habido luchas por la distribución: entre los beneficiarios de la renta fundamental, los capitalistas industriales que intentan elevar la tasa de ganancia, los dueños del patrimonio monetario, los rentistas, que quieren tener un rendimiento del capital lo más elevado posible. Estas luchas a menudo perjudican a los asalariados. Si los costos salariales, es decir los ingresos por salarios y sueldos, pueden reducirse de manera absoluta o relativa, se amplía el margen de reparto de las diversas fracciones del capital. Se produce un despojo que, como "acumulación por despojo", puede convertirse en sistema en un nuevo imperialismo (Harvey, 2003).

También Marx señaló, sin embargo, que la relación entre ganancia e interés depende del curso de la coyuntura. Los intereses suben especialmente en tiempos de tensión coyuntural, porque las empresas necesitan crédito para llevar a cabo sus proyectos de inversión mientras que los ingresos se estancan. Sin embargo, independientemente de las fases coyunturales de intereses altos, las ganancias industriales son en principio suficientes para satisfacer también los requerimientos monetarios que le hace el capital que rinde interés al nuevo valor producido. Ésta es también la concepción de Keynes: las empresas se endeudan porque la "capacidad de rendimiento límite" del capital (la tasa de ganancia) supera

el interés, si éste no fuera el caso, las instancias de política monetaria deben ocuparse de que los intereses sean forzados por debajo de la tasa de ganancia (Keynes, 1936: capítulo 24). El capitalismo se mantiene en forma porque todos pueden ganar en un juego de sumas positivas: el empresario, ganancias; el dueño del patrimonio monetario, intereses; las trabajadoras y trabajadores, ocupación e ingresos salariales; el sector público, recaudación impositiva. Las fases del desarrollo capitalista, en las cuales los intereses reales están por debajo de las tasas de crecimiento reales del producto social (véase Felix, 2002) y –esto es difícil de comprender empíricamente– por debajo de las tasas reales de ganancias, son también las fases de nivel elevado de ocupación en las cuales prácticamente no se observa trabajo informal y, por lo tanto, no es tema del discurso de las ciencias sociales. No obstante, surgen problemas cuando el juego de sumas positivas se transforma en juego de sumas negativas, cuando los intereses externos sobre la tasa de interés interna del capital trepa por sobre la tasa de ganancias y ya no se la puede hacer bajar por medios políticos porque las instancias de política monetaria han perdido su soberanía. Esta pérdida de la soberanía en la economía política es consecuencia de la globalización; aquí no podemos entrar más detalladamente en este tema.

4. AUMENTO DE LOS INTERESES REALES O *RENT-SEEKING* GLOBAL. LA ACUMULACIÓN POR DESPOJO

Fue sólo en los "años dorados" de acumulación de capital, es decir, en las fases ascendentes de los ciclos económicos largos, que las tasas de ganancia (de la economía real) estaban en promedio por encima de los intereses (de la economía monetaria). En las fases de descenso y estancamiento, los intereses reales subían en su mayor parte mientras que las ganancias reales se mantenían bajas. Eso era, empero, un fenómeno mayormente cíclico. A fines de los años setenta y comienzos de los ochenta se produjo una "revolución" en este sentido:[5] el aumento estructural de los intereses reales sobre la tasa de crecimiento real de los ingresos y un ajuste de la economía real a esta constelación. Los intereses del capital que rinde intereses son tan altos que sólo queda una

5. "Esta inversión de los signos, la transición de un interés real negativo a uno positivo, alberga en sí misma una revolución. Hasta allí, el que poseía algo se empobrecía y el que se endeudaba enriquecía: desde ahora, el que posee algo, enriquece y el que se endeuda empobrece" (Minc, 1998: 17).

ganancia para el capital industrial y mercantil si puede aumentarse el valor agregado a costa de los salarios. Los ingresos por salarios no son reducidos simplemente de manera lineal; se los va flexibilizando y diferenciando: todos estos mecanismos son causantes de la formación de puestos de trabajo informales y precarios. Como en el precapitalismo y el capitalismo temprano, en el capitalismo plenamente desarrollado la forma de la explotación domina la de la producción mediante un servicio monetario de la deuda que está por encima de la eficiencia, de modo que la explotación "normal" se complementa con un despojo a favor de aquellos actores que pueden recibir ganancias. Son responsables de este fenómeno tanto los "condicionamientos económicos" del mercado mundial como la presión política de los gobiernos y el cambio político de las condiciones económicas generales (por ejemplo, la legislación impositiva, que favorece los factores móviles de producción y grava los inmóviles, o sea, el trabajo). Existe una serie de razones para el aumento de los intereses reales (OECD [OCDE], 1993), que contribuyen de manera esencial a que la redistribución de los ingresos funcione favoreciendo a los dueños del patrimonio monetario.

Primero, con la tendencia descendente de la coyuntura económica en los países desarrollados a mediados de los años setenta subió la demanda de crédito para la financiación del déficit público. Esto se interpretó como *crowding out*, una expulsión de los prestatarios privados por parte del sector público y fue luego usado como detonante para pedirle al Estado que incorporara los déficits al presupuesto en vez de financiarlos mediante la toma de crédito en el mercado de capitales. La relación es, sin embargo, más bien a la inversa: a consecuencia del estancamiento, las inversiones se retrasan, la demanda de crédito privado retrocede y el sector público debe tomar créditos para compensar la reducción en la recaudación impositiva y permitir al mismo tiempo la formación privada de capital (como contracara del endeudamiento público).

Segundo, las elevadas tasas de inflación fueron combatidas con una política de estabilidad monetaria y aumentaron los intereses reales al retroceder las tasas de inflación a fines de los años noventa.

Tercero, la globalización de las inversiones financieras tuvo un papel importante porque ahora aumentaron los intereses en todas partes para mantenerse atractivos para los inversores de capital que operaban internacionalmente. Como consecuencia, en algunos lugares los intereses se elevaron temporalmente a alturas que les hacen sombra a los de la Edad Media (véase MEW, 25: 611)

Cuarto –y este punto no aparece en el informe de la OCDE– al terminar el sistema de tipo de cambio fijo de Bretton-Woods, la paridad del

dólar fue defendida con intereses altos y atractivos, porque a mediados de los años setenta la balanza de pagos de los Estados Unidos se tornó deficitaria y hubo que cancelar el déficit con crédito externo. Desde entonces, los Estados Unidos se han convertido en un país importador de capital; desde fines de los años ochenta las deudas externas de ese país superan la posición de los activos externos. Para el cambio de siglo, la deuda externa neta de los Estados Unidos llegaba a casi 2 billones de dólares (BIZ, 2000: 97).

Quinto, el nivel de las tasas de crecimiento cayó desde los "años dorados" del "milagro económico" en casi todos los países desarrollados. En los Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña subieron levemente en los años noventa, comparadas con las de la década anterior, pero sin llegar ni remotamente al nivel de la *golden age* que duró hasta comienzos de los setenta. Interpretar la leve alza del crecimiento del PBI como un logro del capitalismo "atlántico" es una postura ciertamente debatible, especialmente porque esas tasas no sobrepasan el nivel real de los intereses.

En el capitalismo plenamente desarrollado vuelve a darse así una situación en la cual el modo de explotación no encuentra un modo de producción adecuado y el servicio monetario de la deuda plantea una exigencia excesiva para la economía real. *Rent-seeking* se convierte en el principio económico del gran patrimonio monetario, extremadamente móvil. Los gerentes de los grandes bancos y fondos de inversión se preocupan menos por la producción de beneficios que por las utilidades, que intentan maximizar mediante la inversión de sus fondos en el ámbito global, en defensa de los intereses de sus clientes pero no necesariamente apoyando los intereses de las economías donde se invirtieron los fondos *rent-seeking*. Mal pueden rendimientos de un 20% ser desviados desde el excedente producido si éste tiene un porcentaje bajo. Las altas utilidades terminan entonces en un despojo. Se recortan los salarios; el Estado social se remodela y se desmonta.

El cálculo de David Felix (1998), que debe interpretarse con precaución y sólo en cuanto a la tendencia, muestra muy claramente la interrupción en la proyección histórica de largo plazo. En los países del G7 (Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón, Alemania, Italia, Francia, Canadá) los intereses reales sólo estuvieron por debajo de la tasa real de crecimiento en los "años tranquilos" de la acumulación antes de la Primera Guerra Mundial; luego nuevamente en la *golden age* después de la Segunda Guerra Mundial. Durante la de crisis entre ambas guerras y luego, desde fines de los años setenta, los intereses reales son considerablemente superiores a la tasa real de crecimiento.

Tabla 7. *Intereses reales a largo plazo en bonos del tesoro a 10 años deduciendo la tasa real de crecimiento del PBI, 1959-2001*

	Canadá	Francia	Alemania	Italia	Japón	Gran Bretaña	Estados Unidos	Promedio del G-7
1959-1971	-2.05	-3.93	-1.99	-3.02	-8.74	-0.38	-1.91	-3.15
1972-1981	-3.57	-2.06	0.69	-6.44	-3.82	-2.76	-2.13	-2.87
1982-1991	4.2	3.11	1.93	1.75	0.39	1.93	2.8	2.3
1992-2001	2.14	2.76	2.61	3.15	2.25	1.38	0.62	2.13

Fuente: Felix (2002).

Los valores negativos de la tabla 7 significan que el crecimiento real del PBI es más alto que los intereses reales a largo plazo; los positivos muestran un nivel de intereses reales que supera la tasa de crecimiento del PBI. En una constelación como ésta –volveremos sobre este tema más adelante– es más rentable invertir en transacciones financieras que en proyectos de la economía real, a menos que la tasa de beneficio se incremente a expensas de quienes reciben los ingresos por sueldos y salarios. Aumenta, por ende, la presión por una mayor racionalización. La flexibilización del mercado de trabajo, la organización del trabajo y la remuneración se convierten en estrategias de ajuste a los "desafíos de la globalización", en cuyo altar se sacrifican las formas del capitalismo keynesiano del Estado de bienestar. La evolución histórica de la forma del dinero es, por lo tanto, una causa de las tendencias a la informalización del trabajo descriptas en los capítulos anteriores y esto sucede en todas las regiones del mundo, porque el dinero y el crédito despliegan los mismos efectos en todos lados como consecuencia de la desregulación y liberalización de los mercados financieros.

El intento de elevar la tasa de crecimiento real como para que alcance o supere los intereses reales está condenado al fracaso por muchas razones. El crecimiento social, económico, financiero y sobre todo el ecológico tienen límites que no pueden superarse. Aun si se espera que un aumento del crecimiento sea la solución a casi todos los problemas, también habría que descartar que en el futuro el crecimiento real pueda volver a elevarse a un nivel que corresponda a los intereses reales. Sin la constelación de las utilidades monetarias por encima de las utilidades por inversiones reales no existiría la globalización impulsada por los mercados financieros.

El *management* de las empresas debe tratar de adaptar las utilidades reales a las condiciones de los mercados financieros. Ésta es una de las razones por las que se desarrollan nuevos proyectos de gestión, por ejemplo el del *shareholder value*. Esto puede interpretarse como una respuesta a la alta volatilidad de las inversiones financieras. Las utilidades de las empresas compiten con las que provienen de inversiones financieras; por lo tanto deben ser, primero, comparables y, segundo, elevadas para favorecer a los *shareholders* que podrían, de hecho, vender sus acciones (*shares*) e invertir en otro lugar; en el peor de los casos serán inducidos mediante ofertas de ocasión a entregar sus acciones *en masse* en una adquisición amistosa / hostil.

Los gobiernos de los Estados nacionales y las unidades políticas por debajo del nivel del Estado nacional (provincias, municipios) también sienten la presión de los mercados financieros globales. Por una parte,

están obligados como prestatarios a programar sus gastos de manera que se pueda cumplir con el servicio de la deuda, que constituye en muchos casos un porcentaje considerable del presupuesto. El presupuesto secundario (para el servicio de la deuda) limita considerablemente el primario (para fines sociales y otros). Por otra parte, los mercados financieros globales crean sus propias instituciones de evaluación de deudores: las *rating agencies*. Éstas someten tanto a los prestatarios privados como a los deudores soberanos a un *rating* que es decisivo para el *spread*, es decir el aumento por riesgo en los intereses del mercado. Un *rating* desfavorable puede salir caro y constituir un castigo para los gobiernos (Hillebrand, 2001: 150 y ss.). En el siglo XXI, la política "va a la zaga de los mercados financieros" y según Rolf Breuer, presidente del Deutsche Bank, esto "quizás no sea tan malo" (en diálogo con *Die Zeit*, el 27 de abril de 2000).

La volatilidad financiera no sería causa de problemas si las magnitudes reales (el comercio de bienes y servicios, el PBI, el mercado de trabajo y la estructura social y organización de las empresas) pudieran, de manera similar, ser flexibles y móviles y por ende volátiles como esas relaciones financieras, y si fuera posible eliminar de los excedentes realmente producidos sin problemas los requerimientos financieros por los cambios de colocaciones. El cortoplacismo y la rapidez de los mercados financieros, empero, entra en conflicto con la lentitud y la inercia comparativas de los procesos reales de la sociedad y la naturaleza. Los ajustes sociales llevan tiempo y las transformaciones de materias y energía tanto como la reproducción de los animales y las plantas siguen un ritmo temporal mucho más lento que las veloces corrientes financieras. Por añadidura, tienen un crecimiento lento y no pueden seguirle el paso a la dinámica de los intereses de esas corrientes . Hay motivos ecológicos (que tienen su expresión económica) para oponerse a tal crecimiento, contra el que también se genera resistencia social.

Las crisis financieras son inevitables si no puede solucionarse el "problema del financiamiento", el *budgetary principle* (Keynes, 1929), si los excedentes micro y macroeconómicos no son suficientes para el servicio de los intereses a los prestadores externos y se produce la insolvencia. Como el servicio de las deudas debe realizarse mayormente en la moneda fuerte del contrato, se agrega a esto el *transferproblem* (ibíd.), cuya solución depende de la evolución del tipo de cambio, de los precios de los productos de exportación e importación y de las tasas de interés. Generalmente, los (países) deudores no tienen influencia sobre estos factores, a menos que estén en la cómoda situación de los Estados Unidos de poder pagar su deuda externa en su propia moneda. Las

crisis deudoras y financieras de las décadas pasadas son un testimonio elocuente de las dificultades causadas por los intereses y utilidades reales que ponen a prueba la eficiencia de los deudores. Asimismo, las transferencias a los acreedores –unilaterales y dificultosas– aumentan la desigualdad en el mundo en tanto y en cuanto los deudores no se pasen del lado de los acreedores (UNDP, 2000; WB, 2001). En la medida en que la desigualdad incluye un empeoramiento de las condiciones de vida de muchos, es un factor corresponsable de los conflictos sociales y los enfrentamientos políticos. La globalización financiera tiene un efecto polarizante, tanto en el mundo en general como en los países individuales y, particularmente, en los afectados por una crisis financiera. Esto es válido tanto para México (véase sobre el caso de México Dussel Peters, 2000) como para la Argentina. Esta polarización también se manifiesta en el aumento tanto de la desocupación por los cierres de empresas como de las relaciones laborales informales; las tendencias a la informalización del trabajo también son, por lo tanto, consecuencia de las crisis en la forma del dinero.

Las medidas de ajuste que exigen las instituciones internacionales siempre están orientadas a lograr que gran parte del superávit producido por un país sea desviado al servicio de la deuda. No hay lugar donde esto se haya logrado sin recortes en los ingresos masivos y las inversiones. A menudo se desvía la sustancia económica directamente en beneficio de los actores financieros que operan internacionalmente y se despoja a la población. De lo contrario, no sería posible explicar las grandes pérdidas patrimoniales de los países endeudados sobre las que informa, por ejemplo Wyplosz (1999). Como consecuencia de la economía global de despojo, cambian también los modos de producción y de regulación. En el capitalismo las sociedades se dividen. Una parte de la economía está en condiciones de producir los elevados excedentes requeridos por los altos intereses reales. Las empresas que pertenecen a este grupo tienen alta rentabilidad y fácil acceso al crédito o al capital accionario. Otras partes de la economía no pueden ponerse a la par; las utilidades no alcanzan y van entrando en la tendencia a la informalización.[6] Aquí nos encontramos con una paradoja. Una tasa de interés global ampliamente unificada (que se diferencia según los aumentos por riesgo de país a país, de ramo a ramo, de clase de empresa a clase de

6. En el curso de la fragmentación o polarización se desatan conflictos que pueden ser sangrientos (de los cuales Joseph Stiglitz hace coresponsables al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional; véase Stiglitz en *The New Republic* del 17 de abril de 2000; también en el *Welt am Sonntag* del 24 de septiembre de 2000).

empresa) no se encuentra con una tasa unificada de ganancia surgida a partir de los mecanismos sociales estabilizadores descriptos por Marx, sino con utilidades específicas por país y por sector. Esto apunta al fenómeno de que, a pesar de la globalización financiera, no haya una sociedad universal con un promedio de formación de valor. Los mercados y las normas que los "transportan" son globales; no así las condiciones de producción a las que deben obedecer.

Existe una correlación positiva entre los intereses reales elevados y el incremento de la desocupación. Si bien la relación entre la formación de la tasa de interés y la ocupación no es directa en modo alguno sino muy mediada, el efecto de los intereses reales elevados sobre la demanda de mano de obra en el sector formal debería muy probablemente ser negativo (Palley, 1999: 46 y ss.). Los efectos de la globalización financiera no son, al fin y al cabo, tan beneficiosos para el bienestar general como los pintan los economistas liberales y representantes de las instituciones financieras basándose en el teorema de Ricardo de las ventajas comparativas de costos. Si las tasas de interés son elevadas, el efecto sobre la ocupación (formal) es negativo.

Si bien los mercados financieros tienden en su mayoría a eliminar tiempo y espacio, el servicio de los créditos depende, por último, de las condiciones del "mundo real". La cosmovisión dicotómica del neoclasicismo está agotada. En esta cosmovisión hay, por una parte, un mundo "real" de relaciones económicas estables siempre y cuando los mercados puedan reaccionar con suficiente flexibilidad y, por la otra, una esfera monetaria que debe proveer el dinero suficiente como para que los actores –con expectativas estables– puedan entablar relaciones (monetarias) entre sí. El error fundamental del pensamiento predominante puede verse en que el dinero se concibe en primer lugar y casi exclusivamente como medio de circulación y no como capital monetario *autorreferencial*, que crece cuantitativamente con el interés. El crecimiento monetario, empero, se produce verdaderamente si el dinero conserva su valor y los reclamos monetarios (*financial claims*) no se devalúan. El dinero debe ser "disciplinado" permanentemente por la sociedad (y los órganos autorizados para ello) en el espacio y el tiempo porque no reconoce, en principio, límite alguno en sí mismo y no puede percibir límites sociales porque éstos son exteriores. Las relaciones financieras globales son, por ende, las primeras responsables de los efectos del *disciplinary neoliberalism* (Gill, 2001) o de los condicionamientos del mercado mundial y la modernas tendencias al despojo.

No obstante, si el poder del dinero es desmedido, se produce una "huida desde el dinero". El lugar del dinero formal y de las relaciones contractuales formales en el comercio, la distribución y la producción, así como en las relaciones de crédito, son ocupados por sustitutos del dinero. La forma se torna, por así decirlo, "amorfa" cuando –tras una exigencia excesiva a los deudores– no se atiende el reclamo que presenta el dinero y éste, como consecuencia, pierde valor. Cuando el servicio de la deuda les plantea exigencias excesivas a los prestatarios individuales o a sociedades enteras, se "reestructuran" las relaciones crediticias: se refinancian las deudas (en cuanto a los plazos de vencimiento, las tasas de interés, la tasa de amortización, etc.) para reducir las obligaciones en una medida que sea tolerable para las partes del contrato: a los acreedores no puede convenirles destruir a los deudores porque los deudores soberanos podrían ser forzados a interrumpir el servicio de la deuda, con el consiguiente perjuicio para los acreedores. La forma dinero es una relación social de cuya regulación depende que se proteja justamente la forma del dinero.

5. CONTEXTO DE INFORMALIZACIÓN DEL DINERO Y EL TRABAJO

El dinero sólo puede ser medio de cumplimiento de un contrato si los objetos del contrato son "equivalentes al dinero" o pueden hacerse equivalentes a él, es decir, pueden ser expresados en dinero porque tienen algo en común con él: son un valor. El dinero presupone comprabilidad; es, por lo tanto, un importante medio de presión social para trasladar casi todas las relaciones sociales y la producción individual al "mundo de los valores", para "poner en valor", comercializar y monetizar (véase al respecto Altvater y Mahnkopf, 1999:128 y ss).

Paradójicamente, también se asigna valor a cosas y servicios que, en verdad, no lo tienen o que son desvalores totalmente despreciados, simplemente porque se paga dinero por ellos. Puede comprarse a los políticos; esto es *corrupción*. Puede comprarse el sexo; esto es *prostitución*. Hay partes de la naturaleza que se vuelven comprables y se compensa con dinero su destrucción; esto es *degradación* ecológica. En el siglo XVII se pagaban precios horrendos por los bulbos de tulipanes; en el siglo XX, por los bienes inmobiliarios japoneses; esto es *especulación*. Para poder obtener dinero o multiplicar el ya disponible, se aceptaron relaciones sociales que respetaban la norma del dinero, pues éste no huele mal, pero que vulneraban considerablemente otras normas sociales: el derecho a la integridad personal, el principio de la

sustentabilidad ecológica, el compromiso político de incorruptibilidad, las medidas de precaución del "comerciante honesto". En los casos antes mencionados, el dinero cierra un acto de circulación de mercancía por dinero en el que la mercancía fue producida o circulada por medios ilegales o criminales. Éste es un "acto preparatorio" cuyo próximo paso es el lavado de dinero.

Evidentemente, lo que define la sociabilidad en un contexto de economía monetaria (es decir, capitalista) es la forma del dinero por contradictoria que sea dicha sociedad capitalista. Por lo tanto, no es sólo mediante el trabajo ni en él donde se socializa a los individuos. El dinero también proporciona normas para las relaciones sociales. Resulta, por lo tanto, más bien sorprendente que la atención de la sociología recaiga sobre la informalidad del trabajo y no sobre la informalidad del dinero. Hay entre ambas una relación estrecha. A los mecanismos de socialización informal les falta la obligatoriedad de la forma y esa seguridad que caracteriza a las relaciones formales: la de los ingresos y la disponibilidad de los puestos de trabajo, que tanto la OIT (www.ilo.org/public/english/protection/ses/index.htm) como el PNUD (UNDP, 1994) consideran un componente importante de la *human security* (PNUD) o de la *socio-economic security* (ILO, 2001a) que requieren que sea también estable el valor del dinero y no sólo el puesto de trabajo, que colabora en el logro de un flujo de ingresos constante bajo la forma de sueldos y salarios. La inflación, como demostró la historia del siglo XX, es un mecanismo de destrucción de relaciones sociales formales en el mundo del trabajo y más allá de él. Cuando es galopante, los ingresos monetarios obtenidos mediante el trabajo pierden su valor, a veces de la noche a la mañana; aun quienes se niegan a especular y nada entienden de especulación, se ven forzados a negocios *over night* y no pocas veces caen en manos de especuladores profesionales. La inflación de la deuda, la otra cara de la moneda de una deflación de los precios de la mercancía, por su parte, tiene como consecuencia una presión excesiva sobre los deudores, hasta llegar al colapso financiero.

Asegurar un valor monetario estable puede, al mismo tiempo, hacer necesarias medidas tan restrictivas que terminen por convertir el aumento de la ocupación y la seguridad de los ingresos en una ilusión. Aquí se insinúa una *contradicción entre sociedad laboral y sociedad monetaria*: a los dueños del patrimonio monetario les interesa un valor monetario estable y lo ven peligrar si predomina la plena ocupación. En ese caso podrían crecer los precios junto con los salarios (temor a una "espiral de salarios y precios") y disminuir el crecimiento del patrimonio, si no se trabajara para contrarrestar esta tendencia con una política restrictiva de

intereses altos. El dinero de valor estable (o sea, el que se mantiene "en forma") necesita una política monetaria restrictiva y ésta tiene efectos negativos sobre los puestos de trabajo. La desocupación estructural, como ya hemos visto, es el caldo de cultivo para la aparición y el crecimiento del trabajo informal. Los estímulos para obtener dinero son tanto el reconocimiento como la coerción económica que surge a partir de las relaciones de intercambio y de las relaciones contractuales orientadas a dichas relaciones, que sólo pueden cumplirse (así como concluirse) mediante un pago monetario.

A Marx, que analizó la forma valor y la forma dinero, le hubiera resultado casi imposible imaginar una "informalización de la forma dinero". Sólo consideraba dinero el oro y la configuración social tenía en el oro una forma inalterable y vinculante, mensurable cuantitativamente (en peso) y perceptible cualitativamente, en un valor de uso concreto.[7] El dinero metálico no estaba ciertamente protegido en modo alguno contra una devaluación monetaria. Era posible aumentar la "ganancia de *seignorage*" de un soberano (poseedor del molde para acuñar monedas) mezclando metales menos valiosos (como por ejemplo en los "peniques negros", monedas que no estaban hechas sólo de plata) para llevar el valor material del dinero por debajo de su valor nominal (véase Gaettens, 1982: esp. p. 43 y ss.). Como el dinero adopta en la actualidad la forma del papel o de los *bytes* electrónicos, perdería con su materialidad física también su carácter social vinculante si –a pesar de carecer de valor material– no fuera económicamente valioso, es decir, si no recibiera de la política institucional un poder adquisitivo determinado en tiempo y espacio. En consecuencia, el dinero, que a diferencia del oro no tiene valor intrínseco,[8] debe mantenerse escaso y seguro[9] mediante reglas institucionales. Esta regla da origen a múltiples interpretaciones erróneas, especialmente a la idea de que se trata de una relación cuantitativa (masa monetaria respecto del potencial de producción) que debe respetarse.

7. Marx mostró claramente que la "lógica del dinero" debe llevarlo a separarse del oro como material monetario (MEW 13: 49; MEW 23: 109). Es inherente a la forma del dinero que cuando se lo des-materializa corresponde mejor a su forma y función. Esto también sucede en la historia del dinero; véase Altvater y Mahnkopf (1999: 173 y ss.)

8. El dinero-oro adquiere su valor intrínseco sólo porque el oro debe ser extraído de la corteza terrestre y luego refinado. El costo laboral lo hace, en principio, igual a las otras mercancías que también son producidas mediante trabajo. Este nexo está inserto detrás del concepto de valor intrínseco y se interrumpe con la transición al papel moneda.

9. En la mayoría de los enfoques teóricos monetaristas no se da mucha importancia a la seguridad; se la da por supuesta. Esto no es así, ni para el papel moneda (falsificación de dinero) ni para el dinero electrónico ni, con mayor razón, para el lavado de dinero, mediante el cual se socava la reputación de las instituciones financieras y, consecuentemente, la de los valores por ellas asegurados.

Si bien no es discutible que la cantidad, o sea, la masa monetaria es importante y debe ser controlada, siguen siendo de vital importancia las correspondencias cualitativas entre relación monetaria, laboral y salarial, las proporciones de una economía global y el orden de un sistema monetario.

Hay algunos sectores en los que el dinero ya está casi privatizado, como en la utopía ultraliberal de F. A. von Hayek (Hayek, 1978). ¿Es que acaso sirve entonces un posavasos firmado como medio de cumplimiento de un contrato? Aquí confluyen varios procesos. La capitalización en las bolsas ha hecho posible, por ejemplo, que se puedan comprar otras empresas con las acciones de la compañía propia. Vodafone compró la mayoría de las acciones de Mannesmann entregando sus propias acciones, sin tener que mover mucho dinero del Banco Central para pagar el precio de aproximadamente 240 mil millones de marcos alemanes. Lo que hizo interesante el negocio para los accionistas de Mannesmann no fue sólo la promesa de estabilidad, sino también la del crecimiento del valor patrimonial de las acciones (del *shareholder value*) aunque Vodafone sólo podía poner en el platillo de la balanza menos del 20% de la facturación de Mannesmann. Para cerrar un contrato vinculante –comprar una empresa grande y lucrativa– se usó una forma de dinero que no era la del Banco Central, sino dinero en forma de acciones emitidas de manera privada. En la llamada *new economy*, muchas empresas han adoptado la modalidad de pagar el sueldo de sus empleados con acciones u opciones sobre acciones de la propia empresa. ¿Estamos ya ante la expresión de una tendencia a la informalización del dinero, pues ya se ha creado un espacio de validez para el cuasidinero destinado a la compra de una empresa o al pago de sueldos y salarios? El "dinero accionario" sólo puede usarse con un único fin y carece de la universalidad social (la forma valor general) que son las características salientes del dinero y su forma.

Podemos hacer el siguiente resumen: las transformaciones globales de las últimas décadas han llevado a una situación que es absolutamente comparable a la del capitalismo temprano, con un modo de explotación que no corresponde al de producción: es totalmente imposible producir el excedente que requieren las empresas en el capitalismo globalizado como utilidades y *shareholder value*. O bien las utilidades de un 20% o más "se esfuman" por efecto de la inflación –esto evita, no obstante, la política restrictiva que exigen las instituciones globales y que se practica en todas las plazas financieras– o bien los mecanismos de la economía global de despojo llevan a una transferencia de los valores reales a los inversionistas. Las altas tasas de interés que desde fines de los años

setenta están por encima de las tasas de crecimiento real son una expresión de la permanencia de una "represión financiera", una presión sobre el proceso real de producción, los mercados de trabajo y la política. Ha surgido una clase global de dueños del patrimonio monetario que, como en los tiempos del temprano capitalismo usurario, está tras el *rent-seeking*. Sin embargo, a diferencia de las condiciones del capitalismo temprano, es el mundo entero el objeto de la búsqueda de las oportunidades de inversión más rentables para el patrimonio monetario líquido, y la búsqueda de utilidades se realiza desde el escritorio haciendo un clic con el mouse. A esto se agrega la extraordinaria volatilidad de las relaciones financieras, que hace imprescindible la flexibilización de la producción y de los mercados laborales. Éste es uno de los móviles más importantes para la informalización del trabajo.

Las elevadas utilidades en los mercados monetarios y financieros también son puntos de partida de manejos dudosos con el dinero; para el lavado de dinero, por una parte, y también para diversas estrategias de todos esos segmentos de los mercados financieros que no pueden cumplir con las altas utilidades y deben, por ende, recurrir a prácticas informales. Nos ocuparemos de esto en las páginas siguientes.

7

Dineros informales

Si el dinero ha de "mantenerse en forma" desde el punto de vista institucional, conservando su valor en el tiempo y el espacio, hay que cumplir con las reglas. La más simple y razonable y, por ende, la *primera* regla de la formalización del dinero es la prohibición de falsificarlo, pues la disponibilidad de moneda falsa podría ir en contra de la escasez de dinero y socavar su forma social. Tampoco podría cumplir fácilmente las funciones de medida de valor, medio de circulación, medio de pago y de reserva de valor (tesoro). La prohibición de falsificar dinero ha tenido validez siempre, ya se trate de metálico o de conchillas de caracoles, de billetes o de dinero electrónico. Esta prohibición es un indicio de la importancia de que su forma no sólo surja a partir del intercambio comercial entre poseedores de mercancías, sino de que sea también sancionada por normas legales. Su universalidad es una condición de síntesis social en la sociedad capitalista y si se rompe, se pierde una parte de esa fuerza sintetizadora. Del dinero (en singular) socialmente vinculante y formal, sólo se desprenden dineros (en plural) parcialmente vinculantes y por ende informales.

No obstante, aun en condiciones de amplia desregulación, hay una multiplicidad de otras reglas para que se mantengan los derechos y obligaciones derivados de la forma dinero para todos los actores de una economía monetaria capitalista. La universalidad indispensable no está garantizada si es cuasidinero y no es aceptado en general por "el público". Hay pequeñas redes de intercambio en las que se intenta hacer esto

y pequeñas cadenas de crédito donde a veces es obligatorio hacerlo (nos ocuparemos de este tema en la próxima sección). Es lo habitual también en las transacciones de trueque en las que se intercambian mercancías; una mercancía sirve siempre como una especie de equivalente y tiene entonces alguna similitud con el dinero (éste será el tema de la sección 2, sobre *countertrade*). El cuasidinero sólo es válido en ciertos círculos, con determinados fines, para el intercambio de determinadas mercancías. En la historia siempre existió, pero mayormente como reliquia de relaciones sociales premodernas. Hoy vuelve a aparecer, como expresión de la multiplicidad "posmoderna" de sociedades en tiempos de globalización. Además, los bancos deben atenerse a los mandatos del gerenciamiento de riesgo; en las operaciones de crédito tienen que cumplir con las medidas de precaución (asegurar el crédito mediante el respaldo de capital propio como lo fija el Acuerdo de Basilea) para protegerse de perjuicios patrimoniales. No deben –eludiendo al fisco y a los fiscales– ayudar a "lavar" dinero. El lavado es una expresión particularmente espectacular de la informalización de las relaciones monetarias. Aparece únicamente porque los "actos preparatorios" que produjeron los ingresos son criminales o ilegales. El dinero se lava para borrar las huellas de esos actos. Sólo después del lavado el dinero puede usarse como medio general de cambio con total convertibilidad, no antes, cuando su convertibilidad es sólo potencial. Por último, se conforman mercados informales para el dinero cuando en un país hay reglas vigentes para el intercambio de monedas (un tipo de cambio fijo) y los agentes económicos (mercado negro de divisas) las rompen. Esto sucede siempre que un tipo de cambio administrado se desvía del valor real de mercado de la moneda, como ocurrió en muchos países de América Latina en los años ochenta y en la Argentina durante la crisis del peso en el año 2001.

1. Redes locales de intercambio, cuasidinero y el poder de la dependencia

En las llamadas redes de intercambio se usa *dinero ad hoc* o cuasidinero, generalmente limitado a ciertos espacios y sólo para determinadas transacciones. En los países desarrollados, los creadores de las redes de intercambio las consideran en su mayor parte una alternativa pequeña y limitada a la economía capitalista monetaria y de mercado, un primer acercamiento a la "moralización" de la economía contra la lógica

de acumulación capitalista (Müller, 1998). Se entiende de manera más bien instintiva que la configuración de la sociedad está contenida *in nucleo* en la estructura del dinero y que, por lo tanto, con la introducción de una forma alternativa podría cambiarse la sociedad misma. Por último, las redes de intercambio obedecen a una lógica diferente de la de las relaciones de equivalencia. Es una cuestión de reciprocidad en comunidades pequeñas, limitadas, cuyo objetivo económico no es la acumulación de "riqueza social abstracta" en la forma dinero, sino la subsistencia y la prosecución de una moral social y ecológica. La economía debe ser "solidaria"; el comercio, "justo"; el trabajo en el "tercer sector", orientado al bienestar general. Esta concepción puede asociarse a la teoría aristotélica de la *oikos*. En la economía doméstica, la satisfacción de las necesidades humanas –siempre limitadas pues el hombre y no el beneficio es la medida de todas las cosas– es el objetivo que rige la producción y la distribución doméstica, no la obtención abstracta de dinero, que es desmedida y supera todas las barreras. Esto es posible mientras esta economía "se sustente en sí misma" y no realice intercambios con otras economías domésticas. En los límites de la comunidad, los productos de la economía doméstica se transforman en mercancías en los mercados, que siempre generan equivalentes. Si el intercambio se lleva a cabo regularmente, esos equivalentes toman la forma dinero. De esto puede deducirse que una economía solidaria establece límites respecto de la capitalista y su impulso expansivo.

Proudhon trabajó sobre la idea del dinero basado directamente en el trabajo ("dinero laboral") como una manera de establecer límites. Las unidades monetarias debían reproducir directamente unidades de tiempo laboral. El dinero nunca debía independizarse del mundo del trabajo. Nunca podría haber, por lo tanto, una separación de lo monetario respecto de la esfera de lo real. Para Marx, esta concepción era tan ilógica que no le dedicó más que una nota al pie en el primer tomo de *El capital* (MEW, 23:109) y la rechazó por absurda, porque si se quiere eliminar el dinero, debe superarse la producción capitalista de mercancías. Querer reemplazar el dinero sin cuestionar la producción de mercancías es una postura que revela poca reflexión teórica e inconsecuencia política, independientemente de la dificultad técnica de establecer unidades socialmente heterogéneas –como los diversos trabajos en toda su multiplicidad– como un estándar homogéneo, aunque estén expresados en cuantos de tiempo. Este estándar sólo surge al aparecer el dinero y, de hecho, lo hace abstrayéndose del trabajo concreto. La forma dinero tiene la ventaja inestimable de que hace posible la diferenciación de los precios (de mercado) respecto de los valores, permite diferenciar

magnitudes reales y nominales. Es precisamente en el capitalismo con su "constantes oscilaciones" (Marx, 1953: 56) que se hace necesaria esta diferenciación. Con el dinero laboral, por el contrario, esta diferenciación entre magnitudes y su desarrollo quedarían excluidos. Sin embargo, la idea de vincular el dinero al trabajo ("dinero laboral") no puede darse por muerta. El dinero debe tener una obligación social en lo moral (sin intereses), en lo territorial (con redes de intercambio locales contra la economía global), en lo político (contra la codicia del mercado). No obstante, el "dinero laboral" "dista tanto de ser dinero como el vale del guardarropa de un teatro" (MEW, 23: 109).

En sus trabajos teóricos, Silvio Gesell trata de demostrar que la independencia del dinero respecto del mundo de la mercancía en la forma del crédito no es necesaria: se entiende el dinero sólo como medio de circulación. Las relaciones de mercado serían, en principio, armónicas. Pero el poseedor del dinero tendría una ventaja respecto del que posee las mercancías, porque éste puede retenerse. De esta manera, el medio de circulación se haría escaso y produciría una renta de escasez, el "nivel básico de interés". El dinero no debía ser un "perturbador" de este orden (Gesell, 1920: 356 y ss.) sino estar equiparado a las mercancías, o sea, no rendir interés alguno. Al igual que las mercancías materiales, debería ir perdiendo poco a poco su valor; envejecer, oxidarse, descomponerse. En consecuencia, el que no se gaste tendría que pagar "impuestos punitorios" o sufrir reducciones en su valor. El dinero actual por lo tanto pierde valor si no se entrega a cambio de mercancía, si se lo acumula o se lo presta a crédito. De esta manera se convierte en "dinero libre", es decir, libre de presiones capitalistas, especialmente respecto de la "tierra libre", el libre acceso a la tierra, porque se rompe el "monopolio del suelo" (véase sobre la teoría monetaria de Gesell: Altvater, 2004).

El dinero informal de las redes de intercambio locales compite, entonces, con el formal (universal) del capitalismo moderno. En las redes de intercambio la cuestión no debe ser "la codicia y la escasez", es decir, los intereses y utilidades monetarias, según Bernard Lietaer (representante y defensor de las monedas locales como complemento de las mundiales), sino una nueva "definición del objetivo de la economía". Habría que prestar atención a criterios sociales y ecológicos, y las monedas locales y nacionales deberían ser protegidas contra los shocks globales y la inseguridad que éstos provocan y propician (Lietaer, 1998; en más detalle Lietaer, 1999). También en el caso de monedas y redes de intercambio locales, empero, puede plantearse la pregunta general sobre el valor que representa el dinero local corres-

pondiente. Este valor puede ser "intrínseco", como en el caso del oro, o estar institucionalmente garantizado por una política regulada de escasez. En las redes de intercambio, no obstante, no se usa ni oro ni dinero del Banco Central. ¿En qué puede basarse entonces su valor? La respuesta es la misma que en Proudhon, Owen y otros: en el trabajo y, por ende, en los valores laborales.

Redes de intercambio en países industrializados ricos

Vemos entonces que esta idea tiene una larga historia que se remonta a los socialistas utópicos del siglo XIX. La doble forma de valor de cambio y valor de uso, mercancía y dinero, sociedad de trabajo y sociedad monetaria ni siquiera habría que desarrollarla. Para Douthwaite y Diefenbacher, la diferencia entre economía "normal" y red de intercambio consiste en que no hay "identidades de trabajadores y trabajadoras claramente diferenciados como tampoco la clásica división de roles entre 'empleados' por una parte y 'clientes' por otra" (Douthwaite y Diefenbacher, 1998: 107). En el mundo imaginario de estos defensores de las redes de intercambio no hay capitalistas o "inversores" que tomen créditos y deban servirlos. Se enfrentan ciegamente la forma monetaria de la economía monetaria capitalista. No ofrecen una alternativa y, aunque la hubiera en el programa, sólo se tomarían en serio las premisas de los propagandistas de las redes de intercambio: la abolición del trabajo remunerado. Si se malinterpreta la forma dinero, tampoco pueden reconocerse las formas del trabajo y del salario. Las carencias teóricas tienen efectos estratégicos. No es sorprendente, por lo tanto, si el volumen de facturación en las redes de intercambio es mínimo. Según Douthwaite y Diefenbacher, en la red de Westport el promedio es de 30 libras mensuales por integrante. Esto indica la abrumadora preponderancia de la economía del dinero formal. Por otra parte, los autores no indican las ventas en *reeks*, la moneda de la red de intercambio, sino en libras esterlinas, sin hacer ninguna consideración sobre el tipo de cambio y su evolución (ibíd.). La alternativa termina, por ende, allí donde comienza la contabilidad social.

Son menos ambiciosas las iniciativas de comercio justo, cuyo objetivo es ofrecer a los pequeños productores de países subdesarrollados oportunidades de acceso a los mercados en países desarrollados, de las que carecerían si dependieran de la comercialización a través de las grandes ETN. En el *fair trade* no se usa dinero alternativo. Lo mismo sucede

en el llamado "tercer sector" con las asociaciones de ayuda mutua en el vecindario y el trabajo cívico. En los países desarrollados estas áreas son de tamaño considerable. Emplean, sin embargo, dinero formal y no pocas veces tienen apoyo del Estado, porque se ocupan de prestaciones de servicios que fueron desmanteladas a consecuencia de la desregulación.

Redes de intercambio en países menos desarrollados

En una serie de países subdesarrollados y emergentes sacudidos por las crisis (como la Argentina, México o Indonesia y Tailandia), las redes de intercambio tienen una importancia vital porque la vida está caracterizada por las carencias y muchas economías domésticas están excluidas de la remuneración monetaria y deben arreglárselas para subsistir sin ingresos o endeudarse para conseguirlos. Hay capas de la sociedad actual que comparten este "destino sin dinero" con "reinos" y "provincias" de otros tiempos en la Europa precapitalista "cuando el dinero era tan escaso que el propietario no podía obtener nada de sus arrendatarios" (Hume, 1752: 289). El arrendador, por lo tanto, debe recibir las rentas en especie y probablemente ocuparse él mismo de que se vendan los productos recibidos y se conviertan en dinero. Esto se difundió durante la época de transición de las relaciones "feudales" al modo de producción capitalista. ¿Cómo es posible la supervivencia sin dinero hoy en el marco de una economía monetaria?

Por una parte surgen entidades colectivas, basadas en el principio de reciprocidad, en las que todos los integrantes aportan una parte de su patrimonio laboral (véase la descripción de las formas colectivas de abastecimiento sin dinero en Santiago de Chile durante la dictadura de Pinochet en Calandra [1999]; en Tailandia, los monasterios budistas se encargaron de la organización de la supervivencia colectiva después de la crisis financiera de 1977). Las redes de intercambio construidas sobre la base de la reciprocidad y la solidaridad de los integrantes son, en su mayor parte, poco estables y, por ende, de corta duración. Se desmoronan o cambian de carácter cuando los tiempos de necesidad dan paso a tiempos mejores (véase también al respecto los ejemplos que da Calandra, 1999). Por otra parte, hay también ejemplos de que pueden ampliarse cuando están organizadas como redes competentes. En América Latina, partiendo de la Argentina, se ha formado una red de clubes de intercambio en la que se ofrecen productos y servicios por Internet

(www.redlases.org.ar).[1] Estos clubes tienen en la actualidad alrededor de 130 mil miembros (en *Neues Deutschland* del 3 de agosto de 2001 puede leerse: "Ofrezco una comida, busco tratamiento odontológico", en el *Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 31 de diciembre de 2001: "Leo el futuro a cambio de clases de boxeo"). En ellos se reúnen quienes no pueden formar parte de la globalización porque no tienen la competitividad necesaria. El motivo no es ni la calidad deficiente ni la falta de calificaciones. En la Argentina era el tipo de cambio de la moneda, sobrevaluado a niveles prohibitivos, lo que impedía los ingresos en dólares necesarios en una economía estrictamente atada al dólar, es decir que los ciudadanos pudieran acceder a los ingresos monetarios formales que habían ganado con su trabajo. Las redes de intercambio surgieron en reemplazo del dinero formal; son la expresión monetaria de la crisis que explotó en la Argentina a fines de 2001. Cuando no hay demanda de trabajo en el mercado formal y, por ende, no se perciben ingresos monetarios; cuando el dinero presenta una restricción presupuestaria tan dura que tiene efectos prohibitivos, el dinero desaparece y entran en escena sus sucedáneos. En los mercados de intercambio se usaban vales intercambiables, llamados "créditos", e incluso instituciones estatales como la Provincia de Buenos Aires pagaba con un sucedáneo del dinero, más precisamente un pagaré ("patacones"), porque el peso había desaparecido de la circulación en pequeña escala debido a la relación uno a uno con el dólar estadounidense (*Der Spiegel*, N° 35 del 27 de agosto de 2001: 134-137).

Habíamos señalado en la Introducción el rol que desempeña el tipo de cambio para las actividades que se vuelven informales cuando el valor de una moneda cambia abrupta y considerablemente. Si, entonces, como en la Argentina en diciembre de 2001, el gobierno congela las cuentas de los ciudadanos en sus bancos y limita el retiro de fondos ("corralito"), ya no puede tampoco pagarse la economía informal que depende del dinero en efectivo. En esta situación, el gobierno argentino exigió que todos los ciudadanos tuvieran una cuenta bancaria. De esta manera, con la adopción del sistema de pagos por transferencia, los trabajadores informales se volverían parte de la economía formal (Thomas Catán: "Argentines ponder life with empty wallets" en: *Financial Times* del 4 de diciembre de 2001). Simultáneamente, el entonces Ministro de

1. Desde 2006 quien ingresa a este sitio ya no se encuentra con una red de trueque por necesidad, sino en un sistema que ofrece desde reservas de hoteles e intercambio de teléfonos celulares hasta agencias matrimoniales o de búsqueda de pareja y mucho más.

Economía Cavallo les ofreció a los informales una amnistía por todos los "negocios en negro". Primero, la dolarización diseñada por Cavallo en 1991 condujo a la desaparición del dinero. Luego, la *bancarización* les permitiría a las personas hacer pagos mediante transferencias desde la cuenta del deudor a la cuenta del acreedor de las cuales el gobierno no se hacía responsable al establecer el balance. No causa sorpresa que la ira popular entrara en ebullición y produjera la caída del gobierno poco antes de la Navidad de 2001.

También existen sistemas de intercambio que se mantienen por la fuerza. En este contexto son de gran importancia las relaciones de deuda. Las deudas deben saldarse a menudo en especie, producto de la cosecha, como en el sistema de aviamiento del Amazonas. Los productos agrícolas toman la forma de dinero; con ellos se cumplen los contratos, si bien en un entorno restringido en extremo. Comparado con el dinero plenamente convertible, el producto de la agricultura es, por cierto, dinero informal como lo es la renta en productos en la transición a la renta monetaria descripta por David Hume: los productos deben venderse primero en el mercado antes de que posean la propiedad de intercambio generalizada que posee el dinero. El sistema de aviamiento surgió durante el ciclo del caucho amazónico (desde comienzos del siglo XIX hasta aproximadamente 1920). Consiste en un método jerárquico de cadenas de endeudamiento y dependencia. Este sistema:

> estaba compuesto por el importador de caucho en el extranjero; el exportador de caucho extranjero con sede en Belén o Manaos, financiado por el importador; el comerciante local (el llamado aviador) financiado por el exportador y finalmente el seringalista, financiado con mercancías y dinero por el aviador, que financiaba a su vez al seringueiro (recolector de caucho, trabajador directo) y representaba al seringal en su relación con los seringueiros. El caucho obtenido en el seringal fluía en sentido contrario recorriendo esta misma cadena y cada miembro superior tenía la misma exclusividad para el comercio con el inferior (Costa, 1989: 61).

La evolución de este sistema llega hasta nuestros días con la forma de una "cadena jerárquica de endeudamiento". La dependencia es más flexible que en los tiempos del boom del caucho; los controles sobre los productores rurales mediante el endeudamiento y la entrega obligatoria más refinados y eficaces (Costa, 1989: 218). Sin embargo, los créditos informales mantienen firmes hasta hoy las relaciones de poder, son la base de lealtades y conservan, junto con las dependencias sociales,

estructuras económicas que no resultan aceptables cuando tienen que soportar los desafíos del mercado (mundial). Los sectores locales o regionales de la economía desaparecen y la mano de obra que queda libre emigra o ingresa al ámbito de las actividades criminales: el tráfico de drogas y armas, el contrabando de mercancía, etcétera (Schönenberg, 2000, que en un estudio de casos describe las consecuencias de la decadencia de las destilerías de caña de azúcar en la región de Abaetetuba, en la costa del curso inferior del Amazonas). Salen así de las pequeñas redes de intercambio y de las relaciones de dependencia e ingresan a los grandes negocios, en los que se puede hacer mucho dinero, pero que debe ser lavado antes de poder usarlo como medio de pago.

2. ¿*COUNTERTRADE* O GLOBALIZACIÓN SIN DINERO?

El pequeño *retail barter* del que nos hemos ocupado hasta ahora es a menudo hijo de la necesidad y de la violencia de las relaciones monetarias; a veces también es expresión de una búsqueda de lujos alternativos en un mercado en estado de desinserción. Mucho más importante es el *corporate barter* o intercambio de productos a gran escala: el *countertrade*, comercio compensatorio entre grandes empresas que a veces se lleva a cabo con la participación de Estados y gobiernos, o sin ella; se practica en el comercio interno, pero más a menudo es un importante componente del comercio exterior.

Los mercados en los que se realiza el intercambio entre mercancías no pocas veces son "campos de acción" en los que "aparecen tanto el robo y el intercambio de mercancías como sus formas de transición y de combinación (como pedidos de rescate, pagos de peajes, cuotas de protección, etcétera) (Véase Elwert, 1995: 127). Esto no es nuevo y es pertinente la referencia que Elwert a las prácticas coloniales de expolio como ejemplo de la estrecha relación entre adquisición y violencia (robo, engaño y esclavitud) sin que se haya pagado con dinero convertible. Sin embargo, en la modernidad globalizada el *countertrade* es una reacción al déficit de la economía monetaria y crediticia constituidas, no su forma previa. Debemos entenderlo, por lo tanto, como una lógica de acción informal que se da junto a la economía formal globalizada y –como se verá– entrelazada con ella.

¿Qué es el countertrade?

Si seguimos por un momento el análisis de la forma valor hecho por Marx, vemos que en el caso de los negocios de trueque (mercancía por mercancía sin participación del dinero) la forma del valor no se desarrolla hasta llegar a la forma general con un equivalente general para todas las mercancías, que funcione como dinero. Más bien las mercancías encuentran su equivalente de valor correspondiente en las mercancías por las que se intercambian. Cada negocio de trueque produce pues su propio cuasidinero. Se forman cadenas de transacciones totalmente comparables a las que Marx denominaba "forma total o desarrollada del valor" (MEW 23: 77 y ss.). Hoy podríamos imaginarla, por ejemplo, como una relación en cadena de camiones por petróleo, petróleo por ametralladoras, ametralladoras por drogas, etc., y en sentido contrario: drogas por ametralladoras, ametralladoras por petróleo, petróleo por camiones. Así presentada, la forma valor no tiene "una manifestación única" (ibíd., 79) ni respecto de la forma valor relativa ni respecto de la del equivalente del valor: todos los bienes en la cadena de trueque son –o son considerados– equivalentes a los otros. Por otra parte:

> el tipo de trabajo, definido, concreto, útil, contenido en cada equivalente especial de la mercancía sólo es una manifestación especial y por lo tanto no exhaustiva del trabajo humano (ibíd.: 78).

El *countertrade* parece entonces un retroceso respecto de la "forma perfecta" de la forma del valor general, que es la forma dinero. Pero, *en primer lugar*, es el resultado forzoso de la falta de dinero formal, redimible y por ende totalmente convertible ("debilidad de la divisa") y, *en segundo lugar*, evitar la forma dinero puede ocultar el contenido de los negocios y –en el caso de relaciones comerciales "sospechosas"– puede ser un efecto plenamente deseado. Para facilitar la operación, se introducen sistemas simplificados de compensación de pagos y cobros entre los participantes en el intercambio, siempre y cuando este tipo de negocios no se lleve a cabo sólo de vez en cuando sino que se realice permanentemente. Por regla general, los saldos generados se compensan con dinero formal, aceptado en el mercado mundial y por tanto convertible y en este proceso las entidades formales resultan de considerable ayuda. Sin embargo, el dinero suele tener un *haut gout* y hay que lavarlo: ya sea porque el objeto del trueque no es legal en un extremo (o en ambos) de la relación mercancía-mercancía (por ejemplo,

cuando hay armas en juego o diamantes u oro que no han sido declarados en el lugar oficial o legal de compra, o drogas, etcétera). Por ende, el vínculo del *countertrade* con el intercambio desigual (*disparate exchange*; Custers, 2001) y con el lavado de dinero es muy estrecho; es la otra cara de la misma moneda de una economía informal que ha cruzado el límite hacia una ilegal.

Ya está claro que *barter* no sólo implica el intercambio de productos en pequeña escala. Naturalmente, este tipo de actividades también se lleva a cabo pero cuantitativamente no son significativas salvo en algunas regiones: en los años noventa en Rusia, por ejemplo, el *shuttle trade* de vendedores ambulantes que aprovechaban la disparidad de precios oeste-este entre Europa occidental y oriental y Asia central (véase IMF, [FMI] 1998), o en África, donde el pequeño comercio de intercambio transfronterizo puede ser un elemento de la economía de subsistencia "vernácula".

Son formas difundidas del negocio de compensación:

(1) Los descuentos sobre una cuenta fiduciaria en moneda estable. Es el sistema inverso al de una tarjeta telefónica. Las partes involucradas en el intercambio van llenando poco a poco la cuenta acordada con los contravalores de sus envíos de mercancía, cuyo valor es calculado en moneda estable. Sólo se mueve dinero cuando la mercancía es vendida a un tercero y el producto se acredita en la cuenta. Cuando se ha cumplido con todas las obligaciones, la cuenta puede cerrarse o usarse para una nueva operación. En lo posible, no debería haber saldos porque es la falta de divisas lo que lleva a elegir la forma de intercambio del *countertrade* en primer lugar. Si los hubiera, se suelen transferir a un tercero (contra pago de una comisión, se entiende) quien se ocupa de que el saldo se convierta en moneda fuerte.

(2) Una forma especial son las "operaciones *buy-back*" en las cuales el proveedor de una mercancía se compromete a comprar una parte de la que será luego producida con lo entregado (en su mayor parte equipos). En esta clase de trueque también hay relaciones de crédito involucradas aunque no haya movimiento de dinero. El exportador, sin embargo, debería tratar de que un banco prefinanciara el *buy-back*. Un ejemplo de esto fue el negocio de los tubos y el gas con la URSS en los años setenta. Mannesmann se comprometió a entregar tubos que se pagaron luego con el gas que pudo transportarse a Europa occidental después de construido el gasoducto.

(3) Los llamados "negocios *offset*" comprometen al exportador a aceptar determinadas mercancías o servicios del importador en vez de dinero o bien a brindar determinados servicios adicionales además del negocio de exportación. Estos negocios son muy importantes sobre todo en el comercio de armamento. Aquí la corrupción es moneda corriente; por ejemplo, para equilibrar las cuentas fiscales se compensa la compra de cazas de combate con inversiones de la firma proveedora en usinas eléctricas u hoteles para promover el turismo.

(4) El canje de deuda (*debt swap*) también presenta algunas características del *countertrade*. El canje, de hecho, sólo se hace necesario cuando no se puede cumplir "prolijamente" con el servicio de las deudas (amortizarlas, pagar los intereses). Se realiza entonces un intercambio de deudas por derechos de propiedad de los deudores. En los *debt-for-equity-swaps* se privatizan instituciones y empresas públicas que son transferidas a los acreedores para cumplir con esos pagos. En los *debt-for-nature-swaps* los recursos naturales se transforman cuando se cancelan las deudas en una reserva. En la mayoría de los casos el Estado correspondiente se compromete, como contrapartida, a encargarse de la protección de la reserva natural durante un lapso determinado conjuntamente con una ONG.

En la actualidad hay toda una serie de formas de *countertrade*: desde el clásico intercambio de productos entre empresas en pequeña escala (*retail*) y en gran escala (*corporate barter*) pasando por el comercio de compensación y el paralelo, los acuerdos de *clearing* hasta llegar a los negocios de *swap*. La conclusión lógica es que el "*countertrade* no es un método de hacer negocios de la edad de piedra" (Jalloh, 1995: 374), sino un sistema sofisticado para evitar las restricciones de escasez del dinero formal. Si no hay dinero disponible como consecuencia de la escasez de divisas, puede recurrirse a métodos informales de intercambio de mercancías.

El trueque o *countertrade* (de aquí en adelante los términos se usarán como sinónimos, ahora que conocemos las diversas formas del comercio por intercambio) tiene un papel muy importante, *por una parte*, cuando la moneda nacional ya no es aceptada como medio de cumplimiento de contratos. Ya sea porque ésta ha perdido su valor (tanto interna como externamente) en un proceso de inflación o porque las empresas no tienen la competitividad necesaria o las cadenas de ventas no son suficientes para obtener la moneda "fuerte", es decir convertible, de capacidad

contractual en el mercado mundial, por la venta de sus productos, que a su vez necesitan para poder pagar las entregas de mercancía. Probablemente los socios tampoco dispongan de moneda fuerte y dependan igualmente del *countertrade*. Cuando hay que hacer negocios a pesar de la carencia de divisas, los socios tienen que tomar parte en negocios de compensación y, en un paso ulterior, tratar de transformar el dinero mercancía inconvertible en dinero mundial convertible.

En segundo lugar, el *countertrade* se lleva a cabo para evadir impuestos y tasas aduaneras. No hay dinero en juego, sólo hay ingresos no monetarios que deben ocultarse a las autoridades tributarias. Por añadidura, las actividades de *countertrade* muy a menudo se realizan fuera del control aduanero, especialmente si la mercancía que se intercambia es totalmente ilegal. En muchos casos, por ende, el *countertrade* no es más que contrabando (en menor o mayor medida). Habitualmente su aparición y difusión tienen varios –o todos– los motivos mencionados. Por lo tanto, no es solamente "producto de la necesidad" sino también un puente hacia la economía ilegal.

Tercero, el *countertrade* es una oportunidad rentable de comercializar materias primas valiosas, particularmente similares al dinero (oro y otros metales preciosos, diamantes, pero también petróleo y drogas). Primero se intercambian por otro producto, luego el proveedor de los productos los convierte en "dinero". En una serie de casos esos productos sólo pueden ser comercializados cuando los yacimientos o lugares territoriales de producción están dominados por los socios del *countertrade*. Para controlar un territorio rico en materias primas hace falta poseer armas para rechazar los intentos de competencia, ya sea de una población local o de los *warlords* que compiten por el terreno. Es un eufemismo para designar la expulsión y la destrucción étnica, así como el inicio de corrientes de refugiados. No es raro que también se utilicen mercenarios para sacar provecho de recursos de interés económico. Éste es precisamente el motivo de muchas guerras, llamadas guerras civiles, en África, el Cáucaso o Asia central: el dominio sobre un territorio rico en materias primas o de importancia estratégica por otros motivos, mediante armas, que las ETN intercambian por oro, diamantes u otras materias primas que el territorio produce.

Countertrade *por carencia de divisas*

No es sencillo documentar con datos precisos el aumento de los negocios de trueque y de compensación porque, como corresponde al

carácter propio de estos negocios, no hay en juego dinero formal para hacer los cálculos. Algunas estimaciones oficiales, sin embargo, hablan de un volumen de *countertrade* que constituye entre el 10 y el 25% del comercio mundial en los años noventa (IMF, 1995: 27). La participación de África en las exportaciones mundiales se redujo entre 1970 y 1999 del 3,5 al 1,5% y en las importaciones del 4,5 al 1,5%; este retroceso es más marcado en la zona occidental francófona que en la oriental anglófona. Pueden citarse muchos motivos, pero no es descabellado sospechar que parte de esta retracción del comercio exterior formal se compense con el aumento de los negocios de intercambio y que allí encuentren su expresión cambios en la forma del trabajo.

En los países del CEE, hasta un 40% del comercio exterior se llevó a cabo como negocios de intercambio en los primeros años de la década del noventa. Esto fue, por una parte, consecuencia de las dificultades en la transformación del sistema económico y su integración al mercado mundial. Por otra parte, los negocios globales de trueque son la continuación de los trueques locales. Las razones de su aumento son claramente visibles: en Rusia, por ejemplo fue el retroceso de los salarios en las empresas del Estado, a veces elevado, lo que obligó a los hogares de trabajadores al trueque de productos a falta de ingresos monetarios (Siegl, 1998). A esto se agregó el derrumbe de la infraestructura institucional en el transcurso de la transformación. Los sucedáneos del dinero o el trueque no estaban prohibidos; no era posible, además, mejorar la ética de pago de las empresas mediante procesos judiciales. Las normas contenidas en la legislación civil y comercial eran insuficientes, la moral tributaria estaba en su punto más bajo. El trueque en Rusia también es consecuencia tanto de enormes demoras en los pagos a proveedores y empleados, por una parte, como de deseos insatisfechos de los consumidores, por otra. Los atrasos en los pagos (*arrears*) constituyeron en 1998 más del 30% del PBI; los procesos de trueque sin dinero también se desarrollaron proporcionalmente en magnitudes similares. Esto no es favorable para la economía en general. El trueque sin dinero ata a los socios entre sí, pues carecen de libertad para buscar, con el dinero aceptado por todos, el socio más conveniente y mejorar así la eficiencia macroeconómica de la alocación (véase IMF, 2000: 98 y ss.). Las empresas dependen una de otra, están unidas en relaciones contractuales que quisieran poder dejar. El sistema ofrece innumerables oportunidades para la corrupción, la estafa, la evasión de impuestos y es nocivo para la integridad de la economía y las instituciones que la regulan. La transparencia de la economía se ve afectada negativamente porque se pueden alterar los balances de las

empresas mejorándolos y así defraudar a las posibles fuentes de financiación. Los subsidios implícitos ya mencionados protegen a las empresas de las fuerzas del mercado, socavan la competitividad. A esto se agrega la caída de la recaudación impositiva de las instituciones del Estado; no puede cumplirse satisfactoriamente con los deberes del sector público. (Esta lista negativa puede encontrarse en el "World Economic Outlook" del FMI: véase IMF, 2000).

El trueque no siempre implica intercambio entre productos. A veces, también entra en juego el dinero legal. Esto no siempre implica equivalencia ni tampoco reciprocidad, sino a menudo desigualdad explotadora. Según Custers, los pagos por derechos de extracción de las reservas de petróleo de Angola por las ETN, por ejemplo, se reservaron en una medida considerable para la provisión de armas al gobierno angolense (Custers, 2001). También se otorgaron préstamos al gobierno en 1997-1998 por valor de 900 millones de dólares para los cuales se hipotecaron los ingresos futuros provenientes de las exportaciones de petróleo. Estos préstamos se usaron para comprar armas. El intercambio de petróleo por armas no es, por ende, directo, como en el trueque clásico, sino mediado por el dinero, que desempeña aquí un papel más bien pasivo (como mero medio de circulación) y no puede separarse de las mercancías temporal ni espacialmente. Sólo queda dinero en las cajas de los proveedores de armas cuando se ha cerrado el circuito.

> El comercio de trueque, el método de la transacción de comercio informal genera mecanismos de lavado de dinero en diversos niveles. El primer nivel en el cual se reparten los beneficios entre todos los sectores de la población que están involucrados en el tráfico de drogas sólo afecta a las entidades monetarias en muy contadas ocasiones pero esto sólo es importante por el número de personas involucradas [...] En una región del mundo que es rica en comercio ilegal en moneda extranjera pero pobre en dinero en efectivo y que está afectada por variaciones arbitrarias del tipo de cambio y tendencias inflacionarias endémicas, el *cannabis* puede servir a veces como "moneda fuerte" para las transacciones cotidianas que se realizan más allá de las fronteras (Laniel, 2000: 138).

En África, pero también en Europa, se intercambian de un país a otro autos robados por oro robado (desviado de la producción de las minas), diamantes obtenidos ilegalmente por drogas, éstas a su vez por armas, etc. (Laniel, 2000: 132 y ss.). Se forman redes de intercambio entre pequeños comerciantes, grandes compradores y empresas formales con las que se establecen relaciones de mercado, totalmente comparables a las

ya descriptas en el sistema de aviamiento del Amazonas. Cuando las relaciones de trueque son transfronterizas, suelen estar involucradas autoridades aduaneras y personas del gobierno. Para los negocios de trueque pueden aplicarse controles aduaneros más relajados o bien eliminarse totalmente mediante el pago de dinero o el desvío de mercaderías. El intercambio sin dinero no funciona absolutamente sin dinero; el dinero sirve como "lubricante".

Countertrade *desparejo y las ventajas comparativas del poder*

También en el mundo del *countertrade* (y con mayor razón), las relaciones de intercambio son desparejas. Esto es lo que tienen en común el intercambio moderno de productos y el colonial. Falta o no está suficientemente desarrollada la función normativa del dinero formal como medida de los valores intercambiados. El trabajo tampoco puede convertirse en parámetro de los valores de intercambio (aparte de los problemas inherentes al principio del "dinero trabajo" ya discutidos), si la transacción se lleva a cabo entre esferas en las que el trabajo no está formalizado o lo está de manera muy diversa. Falta la graduación de un promedio social. *El intercambio desparejo es la regla en un cosmos de dinero informal* y no la excepción, como en el mundo formal del intercambio de equivalentes. Por otra parte, el carácter violento del intercambio sin dinero, que ya hemos mencionado, eleva la desigualdad a la categoría de principio porque también es desigual la disponibilidad de medios de poder con los que se ejerce la violencia para imponer un intercambio desigual.

Los mercados mundiales de materias primas valiosas, ya se trate de piedras preciosas o de petróleo, no funcionan según las premisas del teorema ricardiano de las ventajas comparativas de costos. No todos los socios se benefician mediante la especialización dentro de la división global del trabajo y no es seguro, de todos modos, que aumente la eficiencia del reparto de unidades de la economía. Lo que decide el reparto de ventajas del intercambio global es más bien el poder que emplean los actores económicos y políticos para controlar las cantidades y los precios de los recursos. Este poder no sólo tiene fundamentos económicos, está conformado (y a veces dominado) por lo político y lo militar. Puede tratarse de un poder legitimado públicamente, pero también de poderes privados de actores extraconstitucionales que buscan enriquecerse sin medida. Con los recursos del poder y la violencia se logra entonces por la fuerza una

transferencia de valores que siempre proceden de aquellos cuyos dispositivos de poder están comparativamente menos desarrollados. Por lo tanto, puede también hablarse de un teorema de las ventajas comparativas del poder. Sin embargo, éste presenta una diferencia decisiva respecto del teorema ricardiano sobre las ventajas comparativas de costos: según el teorema de David Ricardo, todos ganan en un juego de sumas positivas. Según el teorema del poder, unos ganan y otros pierden. Sólo hay juegos de sumas cero o de sumas negativas. Los de sumas positivas están descartados.

Hay redes complejas que surgen para ponerse al servicio de este enriquecimiento fuera de la Constitución y fuera de toda ley y que pueden cubrir regiones muy distantes entre sí. Disponen de modernas tecnologías y se apoyan en la confianza. Si los actores que están en los puntos de contacto de las redes tienen intereses económicos comunes, los negocios pueden hacerse mediante el intercambio aunque haya grandes distancias. Todo es comercializable, siempre y cuando se pueda lograr algún beneficio. Sobre esta base surgieron redes entre traficantes de armas y de drogas en el Amazonas, más precisamente, en regiones del Amazonas oriental donde no hay ni plantas de fabricación de armas ni de drogas para el mercado mundial, pero tal vez sí una infraestructura material y de personal para manejar el *illicit countertrade* (véase Schönenberg, 2000). Estas redes son flexibles y pueden moverse rápidamente; son, por ende, difíciles de combatir, especialmente si abarcan continentes: desde Colombia, de donde provienen las drogas, pasando por el Amazonas oriental en Brasil, en donde operan los intermediarios, hasta Surinam, donde se intercambian drogas por armas, que con la misma cadena logística son llevadas a Colombia para proveer de armamento a los partidos de la guerra civil colombiana.

El *countertrade* es un intercambio desparejo. Sólo aparece cuando, y porque, los valores de uso a ambos lados de la ecuación del intercambio son desiguales, pero necesarios con igual grado de urgencia. La condición es la necesidad y no los costos de producción comparativamente convenientes en cada caso. La ganancia proveniente de la realización del valor de las mercancías es menos importante –a veces carece incluso de importancia– comparada con el valor de uso que debe intercambiarse por los valores de uso de que dispone el socio. Desde este punto de vista el *countertrade* moderno en el mercado mundial del supercapitalismo es absolutamente comparable al monopolio socialista del comercio exterior. En la economía planificada se identificaban determinados bienes que –sin importar a qué costo– debían importarse. Para poder hacerlo a menudo se exportaban valores mayores, que estaban fuera

de comparación. En los balances materiales de la planificación lo único relevante era el valor de uso, no el medido en dinero o por el costo laboral.

En el *countertrade* moderno el empleo de los valores de uso intercambiados promete la ganancia que no puede lograrse en los mercados formales. Los valores mercancía, de hecho, sólo pueden intercambiarse cuando las mercancías han sido adquiridas, cuando han pasado a propiedad del comprador. Los mercados del trueque deben estar asegurados, tanto como los caminos de infraestructura a los mercados. Los derechos de propiedad y la logística, especialmente cuando se trata de materias primas estratégicas, no han sido aclarados ni son indiscutibles; para luchar hace falta tener armas y a veces también mercenarios, que hay que comprar antes de poder lanzar mercancía al mercado. Se genera así el *countertrade* en el que se intercambian armas por recursos (piedras preciosas, petróleo, recursos minerales, etc.), para poder dominar por las armas el territorio de donde deben sacarse los recursos. Un círculo que es altamente lucrativo para quienes lo dominan y que genera mucho sufrimiento para sus participantes pasivos.

Estos negocios se incrementaron en los años noventa. Hasta 1989 los enfrentamientos territoriales fueron conducidos con apoyo activo de las grandes potencias y, en la mayoría de los casos, financiados por ellas. Esto sólo podía legitimarse si las partes en conflicto lograban el apoyo de la población; para el "socialismo", cualquiera fuera su signo y para el "Occidente libre", con valores como "democratización" y "economía de mercado". El financiamiento de las tropas que combatían por los superpoderes dependía del apoyo del apoyo de la población. Esto cambió. El dominio sobre los territorios ya no necesitó de la población. A diferencia de lo que sucedía antes de 1989, los mecanismos de legitimación de la violencia fueron eliminados sin sanción alguna. Muchos Estados e instituciones públicas fueron víctimas de la privatización. Ingresan nuevos actores de la seguridad a "espacios abiertos a la violencia", que están en su mayor parte organizados económicamente en forma privada y que venden servicios militares (Lock, 2001: 220 y ss.). El financiamiento de los medios de dominación, principalmente armas modernas y servicios privados de seguridad, debe realizarse con recursos que puedan obtenerse del territorio. Dado el bajo grado de desarrollo y el gran porcentaje de producción de subsistencia, no hay alternativas monetarias para comprar armas en el mercado mundial tras el retiro parcial de la ayuda militar financiera por parte de las grandes potencias en competencia y su transferencia a los servicios privados después de 1989. En el saqueo de los territorios (*predation*, Collier,

2000) la población es percibida como un obstáculo. Es por eso que en las modernas guerras por los recursos hay tantas víctimas entre la población civil, sin considerar siquiera el desplazamiento y la huida. Las guerras se desarrollan con extrema crueldad; no se trata de defender y/o vencer a personas, sino de recursos como el petróleo, los diamantes, las drogas. En este proceso, el excedente sádico en los mercados de poder es un factor estabilizador de la soldadesca que lleva a cabo el negocio sucio (Elwert, 1995, especialmente 130 y ss.).

Una clase de countertrade *"formalizado"*

El "negocio sucio" debe ser formalizado de alguna manera porque el dinero obtenido tiene que perder su "mal olor". Hay una intersección entre las relaciones informales en los mercados y las actividades formales a la que están dedicadas grandes empresas, grandes bancos y asociaciones como la American Countertrade Association (ACA) (www.countertrade.org) que se han especializado en la mediación, financiamiento, asistencia y consultoría en negocios de compensación. El *countertrade* no es, por ende, sólo una cuestión de "mercados con pocas reservas de moneda extranjera", sino una posibilidad para que las grandes "empresas orientadas a la exportación" de los países desarrollados hagan buenos negocios a pesar de las pocas reservas en moneda extranjera de sus socios.

> Según algunos informes, en más de cien países se lleva a cabo algún tipo de negocio de *countertrade* [...] pero la mayoría de los países no tiene procedimientos establecidos de información para estas transacciones (IMF, 1995: 26).

Aunque esta afirmación se refiere a los comienzos de la década del noventa, en cuanto al significado del *countertrade* para la economía mundial nada esencial ha cambiado. En sus avisos, el Westdeutsche Landesbank (WestLB) promete "soluciones individuales para sus complejos temas de finanzas, [...] excelente *countertrade* y *commodity financing* (aviso publicado en *Wirtschaftswoche* del 21 de septiembre de 2000). El *countertrade* es un negocio lucrativo; lo único que no es "normal" es que no se cumple con el contrato en dinero porque hay muchos miembros intermediarios incorporados entre vendedor y comprador. De esto viven, además, prestadores especializados de servicios: "los bancos paralelos" y los consultores en *countertrade*.

En resumen, pueden señalarse tres puntos. *Primero*, el *countertrade* ofrece una salida de una situación de falta de divisas para países y empresas con pocas reservas en moneda extranjera. Sin embargo, puede referirse también a negocios formales de empresas formales, para cuya realización se utilizan instrumentos financieros innovadores y entidades bancarias informales tradicionales que se han desarrollado en las últimas décadas en una mezcla directamente posmoderna. *Segundo*, el *countertrade* adquiere una posición de considerable importancia en la política. Los negocios de intercambio entre Estados o partidos políticos no son una rareza, por ejemplo, en el contexto del moderno financiamiento de guerras civiles. *Tercero*, el *countertrade* posee renovada importancia también en la integración económica de América Latina, por ejemplo cuando los envíos de petróleo de Venezuela se "pagan" con prestaciones médicas cubanas; cuando el oleoducto entre Venezuela y la Argentina permita el intercambio de petróleo y gas por alta tecnología, etc. Esta clase de *countertrade* es una alternativa al régimen de libre comercio. *Cuarto*, sería una concepción simplificada entender el *countertrade* como una administración sin dinero. La cuenta se salda con "sucedáneos del dinero" (drogas, barriles de petróleo, etc.) que se expresan en su equivalente en dólares y que pueden terminar en dólares reales. Con la circulación de las mercancías intercambiadas fluye también el dinero, pero la forma que adopta y los caminos que recorre no son los habituales "entre comerciantes honestos". El *disorder* –como escriben Chabal y Daloz (1999) sobre África– no es sólo un *political instrument* sino que en algunas regiones es también un *instrumento económico* de apropiación y de explotación en el intercambio desigual. En estos contextos se cometen actividades de lavado de dinero en grande.

3. Los microcréditos: el dinero informal en su función de medio de pago

Mientras que las redes de intercambio "informalizan" el dinero como medio de circulación en pequeña escala y el *countertrade* lo hace en gran escala, los microcréditos son dinero informal en su función de medio de pago, de crédito. El crecimiento del sector del trabajo informal trajo aparejado un aumento de la necesidad de microfinanciación. No se puede iniciar un negocio solamente con trabajo, rara vez mantenerlo y nunca ampliarlo. Los sectores del trabajo informal asimismo están sujetos a los condicionantes del funcionamiento de una economía monetaria

capitalista, es decir, necesitan créditos. Es difícil, por no decir imposible, acceder a ellos de manera formal, o sea, mediante un contrato con un banco, cuando el que lo toma no puede ofrecer garantía alguna,[2] cuando los ingresos monetarios con los cuales se podría pagar un crédito son bajos y además inseguros, o cuando los ahorros existentes son a menudo heterogéneos y no monetarios. Se "ahorran" productos (pescado en Mali, cereales en Chad, ganado en Nigeria, según Adair, 1998: 111), es decir, no se consumen y se los guarda para el futuro. Éstas son reservas que no pueden generar ningún crédito monetario; ahorros que no son adecuados como garantía para los bancos que ofrecen créditos; son, por ende, inaceptables.

Así como en el *countertrade*, los productos deben transformarse en dinero en algún punto de la cadena de intercambio, esto no puede evitarse ni siquiera en la producción informal de subsistencia. Y cuando se genera dinero, debe ser guardado de alguna manera. En los países africanos, por ejemplo, los "bancos móviles" cumplen con esta tarea en pequeña escala. Cuando hay algún ingreso monetario se forman también asociaciones de ahorro como las que ya hemos visto en la descripción de El Barzón en México, o como las *tontine* en África occidental. También surgen organizaciones de microcrédito, con la ayuda de grupos locales de autoayuda u organizaciones no gubernamentales (internacionales), a veces con apoyo estatal o de organizaciones de cooperación para el desarrollo (véase el resumen de Levitsky, 1993) y la ONU o el Comité Nobel que otorgó el Premio Nobel de la Paz a Mohammed Yunus, fundador del banco de microcrédito en Bangladesh. El objetivo es clarísimo: deben superarse los defectos del otorgamiento formal de créditos en la concesión de créditos a pequeños empresarios. Las entidades crediticias formales no están interesadas en otorgar créditos pequeños y micro-

2. Aquí agrega Hernando de Soto sus reflexiones: deben conseguirse derechos de propiedad sobre capital "muerto" como casas o tierras para poder ofrecer las seguridades que permiten tomar o por lo menos abaratar el crédito en entidades formales (véase De Soto, 2001). En un comentario posterior al 11 de septiembre de 2001, De Soto expresa su esperanza de que la simplificación de la toma de créditos mediante los derechos de propiedad y la nueva dinámica empresarial que resultaría de ella sea una contribución decisiva en la lucha contra el terrorismo. Porque, ¿qué hacen los terroristas? Ellos tratan de crear un shock emocional irresistible que hace hincapié en las diferencias de la gente con el Occidente, más que en su aspiración de copiarlo. Para polarizar a la gente de este modo, se hace algo atroz y se espera que el enemigo tome revancha aún más violentamente. Los políticos terroristas después se sientan a esperar a los poderes. Lo único que puede ser útil contra esto es el fortalecimiento de los *enterprising poor* y eso funciona antes que nada mediante la obtención de "títulos legales de propiedad de sus hogares y sus negocios". ("Don't Let Terrorists Seduce the Entreprising Poor", *International Herald Tribune* del 17 de octubre de 2001).

créditos. Los costos de tramitación, asesoramiento y los gastos asociados (luego de otorgado el crédito) son demasiado altos. Además, no hay garantías; aumentan así los costos de refinanciamiento (especialmente si se aplican las reglas del Acuerdo de Basilea II) y no se confía mucho en los pequeños prestatarios, injustamente, en la mayoría de los casos, a juzgar por la experiencia hasta el momento.

El sector informal está, por lo tanto, excluido en gran medida del crédito formal y debe entonces o renunciar a él o generar entidades informales. Éste es un fenómeno de las últimas décadas que apunta al hecho de que las tendencias a la exclusión y, con ello, a la informalización son consecuencia de cambios en la estructura de las áreas formales y hegemónicas de la economía y la sociedad. La "informalización pasiva" (Portes *et al.*, 1989) tuvo como consecuencia que se constituyan en la actualidad entidades financieras informales. La iniciativa puede partir de la población respectiva o las ONG y las instituciones oficiales de políticas de desarrollo pueden encargarse de la iniciativa en el marco de una *public-private-partnership*. En este caso, son instituciones extremadamente formalizadas que usan instituciones informales para el logro de sus objetivos de política de desarrollo.

Las entidades informales de otorgamiento de crédito se enfrentan a los mismos problemas que las formales; dichos problemas resultan de la "naturaleza" del dinero y de la inseguridad que se genera cuando éste, en forma de crédito, vincula el presente y el futuro. Sin embargo, los prestadores informales están en mejor situación para dominar las dificultades, porque no tienen que estar tan pendientes de la rentabilidad y pueden apelar a recursos comunitarios. La disponibilidad de garantías es reemplazada por garantías de la comunidad. Los procedimientos de otorgamiento de crédito pueden simplificarse si se integran los grupos de autoayuda y las ONG al proceso. Estas últimas también colaboran en la formación del personal y en la utilización de créditos en el marco de programas de ayuda, etcétera (Seibel, 1985). En cuanto a los créditos pequeños, las instituciones financieras informales también poseen algunas condiciones ventajosas respecto de las formales. Las diversas circunstancias de cada país determinan si estas ventajas pueden o no concretarse. Deberían presentarse individualmente y esto no es posible en el marco de este libro (véase al respecto el resumen de Levitsky, 1993; www.gdrc.org). Esto mostraría también que, a pesar de todos sus éxitos y difusión, las entidades informales presentan una serie de déficits.

Entre ellos se cuentan el cálculo insuficiente de los costos crediticios, las deficiencias en la contabilidad, la falta de asesoramiento a ahorristas y prestatarios, el poco acceso a las entidades de refinanciamiento, la inseguridad para los inversores, etcétera (Levitsky, 1993). Las

entidades informales se formalizan en la medida en que se superan estas dificultades. Podemos deducir, entonces, que las instituciones crediticias informales y formales no son antípodas, sino que en la realidad del microcrédito pueden observarse todas las formas mixtas "más o menos formales" y "más o menos informales" (véase la presentación que se vio en el sitio *web* de la Virtual Library on Microcrédit el 17 de abril de 2001: www.gdrc.org).

Las asociaciones de ahorro surgen, por así decirlo, de manera espontánea, por reciprocidad en comunidades sociales, en pueblos, barrios, grupos étnicos de emigrantes, grupos profesionales o grupos relacionados con el género, mayormente de mujeres. La *tontine* en África occidental es ejemplo de esto. Según Adair, en el año 1990 existían en Bamako 9760 *tontines* de padres de familia con un promedio de 34 miembros cada una. Respecto del número de habitantes, más de un 50% integraría una *tontine*. En Brazzaville, 68% de los feriantes (en su mayoría mujeres) integran una *tontine* (Adair, 1998: 111). Cada miembro paga regularmente una suma determinada para un "pozo" común y tiene un turno de acuerdo con una determinada regla (reglamento) que ha sido establecida previamente (según la tradición heredada, a veces escrita, pero que puede ser totalmente modificada) para retirar una suma del pozo ahorrado e invertirla. Éste es el principio de la *tontine mutuelle*, la asociación de ahorro por reciprocidad. Ahorro y crédito van juntos; los ahorristas son al mismo tiempo los prestatarios. Si a cada uno(a) de los (las) que paga como ahorrista le ha "tocado el turno" como prestatario, se ha cerrado un ciclo de *tontine*. El fundamento de la asociación de ahorro es la confianza entre los miembros. No hay, de hecho, ni una reglamentación legal ni una formalización del título del crédito (Adair, 1998: 112). Las mujeres en particular participan en las *tontines*; sus aportes son generalmente mayores que los de los hombres (Adair, 1998: 113).

Las asociaciones de ahorro, que también existen en otras partes del mundo, deben diferenciarse de otras instituciones financieras informales y a veces "semiformales". Además de las asociaciones de ahorro ya descriptas, son también informales los prestamistas: el comerciante que "anota", los vecinos, amigos, parientes que ayudan con un préstamo; gente que cobra una tarifa por guardar dinero y protegerlo así contra el robo y el hurto que son un problema en muchas ciudades de África (Adair, 1998: 112 y ss.). Las asociaciones de crédito (las *tontine financière*) son semiformales así como los bancos populares, los bancos de pueblo, las cooperativas, etc. (Levitsky, 1993: 68). Los microcréditos que otorgan llegan en muchos casos a un equivalente menor a los 100 dólares

estadounidenses. Ésta parece una suma reducida. Pero hay que tener en cuenta que, según los datos proporcionados por el Banco Mundial, en África, 46,3% de la población al sur del Sahara tenía que vivir en 1998 con menos de 1 dólar estadounidense por día. En el sudeste asiático el porcentaje es del 40% y en América Latina de por lo menos el 15,6% (véase WB, 2000: 23). Un crédito de 100 dólares estadounidenses alcanza, por lo tanto, a más de tres meses de un salario que está en un nivel tan bajo que la cuota de ahorro debería ser muy reducida.

No obstante, estos montos crediticios tan bajos a menudo no alcanzan ni en los países pobres para la inversión requerida (compra de material de construcción o de equipamiento, etc.), porque las "indivisibilidades" hacen que sus costos sean esencialmente más altos. Por lo tanto, en una serie de países (de América Latina) los límites de crédito para el sector informal fueron elevados. Aun después de esta medida, la mayoría de los prestatarios siguió pagando los microcréditos y los créditos impagos fueron escasos. En el caso del Comité para el Avance Rural de Bangladesh (BRAC) los créditos deben pagarse en cuotas semanales. El prestatario sólo recibe el préstamo si la comunidad lo garantiza. La relación monetaria vuelve a estar "inserta" en la sociedad después de haberse "desinsertado" en el transcurso de la *great transformation* a la economía de mercado (Polanyi, 1978). Con los créditos de los institutos financieros semiformales, la "comunitarización" es reemplazada por fondos de garantía para el sector informal que a veces son provistos por el Estado y otras por organizaciones no gubernamentales como en Perú (véase Levitsky, 1993: 61).

El caso más citado en la literatura como ejemplo de otorgamiento exitoso de microcréditos es el del Banco Grameen de Bangladesh. El número de miembros se ha multiplicado por 50 desde sus inicios así como la suma de los préstamos. En sus comienzos, en la década del setenta, el 45% de los prestatarios eran mujeres, en la década del noventa el porcentaje ascendió a más del 90% (en 1998 eran el 95%). En 34 institutos de microcrédito en Asia, África y América Latina con 9,1 millones de prestatarios, las mujeres son en promedio el 76% (según datos del 17 de abril de 2001: www.gdrc.org). Estos bancos también han tenido, por ende, un efecto positivo para mejorar la posición de las mujeres en la economía y la sociedad. El dinero originado en la cancelación de créditos y en el ahorro se usa para financiar negocios activos del banco. El Banco Grameen ha crecido tanto que supera las dimensiones de una institución informal, aun cuando los créditos en su mayor parte se otorguen a mujeres del sector informal. El problema, por

tanto, está menos en el préstamo de dinero como en la provisión del asesoramiento necesario a las prestatarias y prestatarios.

> Probablemente el éxito más importante de D. Yunus (fundador del Banco Grameen) y del Banco Grameen haya sido demostrar que los pobres representan una *cartera de clientes con posibilidades bancarias*, que paga sus deudas (íd.: 18, cursiva del autor).

Una "clientela apropiada para un banco" también es condición en el sector informal para que se pueda establecer un ciclo de crédito completo: el otorgamiento del crédito al comienzo del ciclo, el pago de los intereses mientras el crédito esté vigente, la cancelación del crédito al finalizar el ciclo.

Comienza así la formalización del dinero en su función de medio de pago pero también el cálculo de los costos crediticios. Para mantener el valor de una determinada cartera de créditos en el tiempo, se deben calcular no sólo los pagos del prestatario sino también la devaluación por inflación, los costos del crédito correspondiente y sus intereses, así como su refinanciación. El costo de un crédito de aproximadamente 1000 dólares en Colombia constituye más del 50% del monto del crédito. Para cubrir estos costos y el ajuste por inflación, así como para afrontar gastos imprevistos de refinanciación, los intereses de los microcréditos son muy altos, a menos que provengan de asociaciones de ahorro recíproco. En Colombia, con una tasa anual de inflación del 24% se calculan en el 42% para cubrir los costos. Sin embargo, concluye Levistky, no hay duda de que para un pequeño empresario la disponibilidad de dinero es más importante que el costo del dinero". Puede ser cierto en el caso de créditos para superar problemas de liquidez, no en el de los créditos para inversión. Estos últimos sólo son rentables cuando las utilidades reales que pueden lograrse con la inversión son igualmente altas, cosa que no suele suceder. Resulta, entonces, que los microcréditos pueden darle un impulso a la economía informal, pero sería poco realista esperar que con ellos se puedan superar la pobreza y el subdesarrollo (véase al respecto, entre otros, Bredow, 2002 y Balkenhol, 2002).

8

El lavado del dinero sucio

Cuando se llevan a cabo negocios que vulneran normas legales de la sociedad como, por ejemplo, la prohibición del tráfico de personas y órganos, de drogas y armas, la evasión de impuestos y la fuga de capitales, el fraude con inversiones, el comercio de animales y plantas en peligro de extinción, los juegos de azar prohibidos, la corrupción... (y la enumeración podría continuar), los ingresos que de ellos resultan no sólo son sospechosos. Son también tan atractivos como riesgosos para quien los realiza como las piezas de oro pintadas con alquitrán (que delatan a los delincuentes porque el alquitrán se pega a las manos). ¡Qué suerte negra! Así como las piezas de oro deben "lavarse" para eliminar el alquitrán y poder ser usadas como un equivalente aceptado por la sociedad en general –es decir como "dinero normal"– sin que se pueda rastrear su origen sucio, deben borrarse de los billetes y del dinero depositado o de las formas monetarias electrónicas las huellas que podrían conducir a sus orígenes criminales. Ni el olfato del mejor sabueso debe poder detectar de dónde viene el dinero y cómo fue obtenido. El dicho romano debe mantener su validez: *pecunia non olet*. Fue entonces muy oportuno que el dinero obtenido ilegalmente en los Estados Unidos en los años veinte se invirtiera en cadenas enteras de lavaderos automáticos (*laundromats*) y lavaderos de autos. Debido a los enormes ingresos en efectivo, a nadie le llamó la atención el dinero ilegal que también se lavaba en los *laundromats* (Couvrat y Pless, 1993: 171 y ss.). El lavado de dinero ya tenía nombre.

Eso fue en los años veinte. Últimamente, el lavado de dinero ha vuelto a atraer la atención general. La lucha contra él se convirtió en la década del ochenta del siglo pasado en un componente estratégico vital de la lucha contra la creciente criminalidad relacionada con la droga. La idea es, de hecho, muy simple: si comprobar el tráfico ilegal de droga y perseguir a los traficantes son empresas difíciles, si después del encarcelamiento y condena de los zares de la droga siempre parecen reproducirse como la piel de la hidra, entonces el método más adecuado parece ser combatir el lavado de dinero. Si se logra evitar el lavado, los ingresos del tráfico de drogas no sirven para nada; el delito no vale la pena, porque lo obtenido no puede usarse. No siempre es posible, sin embargo, poner estas ideas en práctica; incluso podría decirse que sólo es posible hacerlo en muy contadas ocasiones. El lavado de dinero sigue siendo, por lo tanto, uno de los peores aspectos de la globalización y la desregulación. Más aún, ha crecido con la desregulación de los mercados y la retirada de los gobiernos de los controles de las transacciones financieras globales. Con los nuevos mercados, en los cuales se comercian bienes ilegales –"diamantes de sangre" en África occidental, cigarrillos de contrabando en Montenegro o seres humanos prostituidos de Europa central y Europa del este (mercancía humana), petróleo vendido ilegalmente por magnates petroleros rusos– se han hecho posibles negocios lucrativos cuyos ingresos deben lavarse. Porque estos negocios constituyen auténticos delitos. Probablemente el contrabando de personas mueva hoy sumas mayores que el tráfico de drogas. El fraude con inversiones a través de Internet es el delito del futuro y para el lavado de dinero posterior a los negocios se usan modernos instrumentos financieros. En las actividades de lavado de dinero no sólo están involucrados bancos con sedes en oscuras plazas financieras, sino también entidades bancarias venerables y de renombre mundial con sedes en Zürich, Frankfurt, Londres y Nueva York. También juegan un rol importante personas y entidades no bancarias: escribanos y abogados, asesores financieros, agencias de viajes, hoteleros, joyerías y casinos, vendedores de yates de lujo y agentes inmobiliarios ubicados en zonas elegantes; incluir todas estas ocupaciones en la lucha contra el lavado de dinero no es sólo difícil sino también controvertido desde el punto de vista político; en el lavado de dinero sucio puede ganarse muchísimo dinero (véase *Financial Times* del 3 de abril de 2001; Trepp, 2001).

No fue sino hasta después del 11 de septiembre de 2001 que la Unión Europea elaboró una nueva directiva que permite incluir también a las entidades no bancarias en los controles. El lavado de dinero

es una expresión particularmente llamativa de las "tendencias a la desinserción" de una economía capitalista monetarista y de mercado (véase al respecto Altvater y Mahnkopf, 1999: capítulo 3), de la desvinculación de obligaciones sociales y compromisos de orden moral, así como de responsabilidades políticas y de normas y reglas jurídicas. Cuando se lleva a cabo el lavado, se rompen normas, se ignoran formas sociales, aunque en la mayoría de los casos sea difícil presentar pruebas y las dimensiones cuantitativas no sean para nada claras. A partir del 11 de septiembre de 2001 también se sabe que el lavado se utiliza para financiar el terrorismo. Para la preparación de atentados terroristas se canaliza hacia el sistema bancario dinero del tráfico de drogas pero también donaciones de asociaciones religiosas (véase por ejemplo, "Del 2 al 5 % del rendimiento económico global fue 'lavado' ", *Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 24 de septiembre de 2001; el comunicado de prensa del Ministerio de Finanzas de la República Federal de Alemania: "Se secan las corrientes de financiamiento del terrorismo" o "Bush bloquea las cuentas de los terroristas", *Financial Times Deutschland* del 25 de septiembre de 2001). Por otra parte, según información aparentemente confidencial, hubo ventas a futuro de acciones de empresas afectadas (empresas de aviación, compañías de seguros, etc.) que se negociaron a término con posterioridad al 11 de septiembre a una cotización alta, de manera que el vendedor de las acciones se cubriera de la caída de su valor y obtuviera una ganancia con la diferencia entre el elevado precio de venta y el precio de compra bajo. Algunos movimientos que se produjeron en los mercados del oro y del crudo permiten deducir que hubo información confidencial ("Indicios de negocios internos del terrorismo", *Handelsblatt* del 24 de septiembre de 2001).

1. Lavado de dinero: definición y volumen aproximado

Este nuevo fenómeno es una consecuencia directa de la globalización financiera. Si bien el lavado tiene, de hecho, una larga historia, las proporciones se han desplazado. En el "lejano oeste", para legalizar totalmente el dinero robado en el ataque a una diligencia era suficiente con depositarlo en un banco en otro estado. A partir del desarrollo explosivo de los mercados financieros globales, la desregulación y la liberalización los controles se han vuelto más difíciles, especialmente porque con los centros financieros *offshore* surgieron *special jurisdictions*; los actores privados tuvieron la posibilidad de ocultar tanto los lugares de origen y

de destino como los remitentes y receptores de los flujos de dinero. Éste es seguramente el motivo por el cual también las empresas privadas de mercenarios como *Sandline Internacional* se establecen en centros *offshore*, en este caso en las Bermudas (Thomas Scheen, "Empresas de mercenarios para misiones de paz", *Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 27 de marzo de 2002). Los centros *offshore* son organizaciones estatales de las que se han "apoderado" malabaristas privados de las finanzas para realizar sus negocios sucios y ocultarlos lavando el dinero. Las oportunidades para el lavado de dinero se han ampliado enormemente. Con las innovaciones financieras, las privatizaciones en casi todos los países y la vertiginosa expansión de la Internet, los flujos financieros globales aumentaron, se aceleraron en el tiempo, se expandieron en el espacio mientras que simultáneamente se debilitaron los controles políticos de los organismos de supervisión. En el contexto de la enorme cantidad de transacciones financieras normales y legales las transferencias ilegales para lavar dinero sucio no llaman la atención.

El lavado puede calificarse como la formalización de dinero informal. Mientras el dinero sucio no sea lavado no puede utilizarse como equivalente general y medio de cumplir con el contrato en una sociedad que vela por el dinero formal o bien sólo puede utilizarse de manera muy restringida. El lavado está prohibido porque implica un encubrimiento de actos preparatorios ilegales o criminales, voluntario o resultante de ellos (en Alemania, por el artículo 261 del Código Penal de 1992 y la ley de lavado de dinero de 1993). Hay, por lo tanto, instituciones en las sociedades modernas que se ocupan de la estabilidad y seguridad del dinero: bancos centrales, el FMI, la OCDE e instituciones y organizaciones de supervisión, la Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF), la International Organization of Securities Commissions (IOSCO), etcétera. El lavado de dinero, según la definición hecha por la FATF de la OCDE en una presentación de su trabajo:

> es el procesamiento [...] del producto de actividades delictivas con el fin de ocultar su origen ilegal. Este procesamiento es de fundamental importancia, ya que permite que el delincuente disfrute de estos beneficios sin poner en peligro su fuente. Las ventas ilegales de armas, el contrabando y las actividades del crimen organizado, incluyendo, por ejemplo, el tráfico de drogas y las organizaciones de prostitución, pueden generar sumas enormes. La estafa, los negocios basados en información confidencial, el soborno y los planes de fraude a través de computadora

también pueden generar grandes beneficios y crear el incentivo necesario para 'legitimizar' las ganancias mal habidas mediante el lavado de dinero (www.oecd.org).[1]

A menudo son instituciones muy respetables las que están involucradas en el lavado de dinero, desde el Citybank de Nueva York al Westdeutschen Landesbank de Alemania, para nombrar sólo algunos. También están involucradas cámaras compensadoras, como señalaron Denis Robert y Ernest Backes (2001) en el ejemplo de la cámara compensadora Clearstream de Luxemburgo.

A fines de los años ochenta los crímenes relacionados con la droga estaban en constante aumento y fue la lucha contra esta criminalidad lo que llevó a prestar atención en primer lugar al lavado de ingresos provenientes de la droga. Los Estados Unidos en particular ejercieron presión internacional para impedir el lavado de dinero en su lucha contra la droga en las calles de las ciudades estadounidenses (véase al respecto Findeisen, 1998). Sin embargo, omitieron "limpiar su propia casa", es decir, impedir las actividades de lavado de las entidades financieras de los Estados Unidos. La Office for Drug Control and Crime Prevention de la ONU informó que a fines de los años noventa el tráfico de drogas alcanzaba un volumen anual de 400 a 500 mil millones de dólares estadounidenses (véase Observatorio Geopolítico de las Drogas [OGD], 1999; en Internet: www.ogd.org), de los cuales las autoridades de procesamiento penal sólo pudieron recuperar entre 100 y 500 millones de dólares estadounidenses por año, es decir menos de un 1 por mil. Esta relación deja claramente a la vista lo lucrativos que pueden ser los delitos previos, ya que de cada mil dólares estadouni-

1. Las definiciones son, en su mayor parte, coincidentes, de modo que sólo presentaremos una selección. El lavado de dinero "es el proceso por el cual los delincuentes intentan esconder el verdadero origen y la posesión del producto de sus actividades delictivas" (Drage, 1993: 60; Helleiner, 1999: 55) "El dinero ilegal o sucio atraviesa una serie de transacciones, o es lavado, de modo que aparece en el otro extremo como dinero legal o limpio. En otras palabras, el origen de los fondos obtenidos ilegalmente se oculta mediante un serie de transferencias y negocios para que, finalmente, esos mismos fondos aparezcan como ingresos legítimos", Billy Steel (www.laundryman.u-net.com). En su directiva de 1991, la UE define el lavado de dinero como "la conversión o transferencia de propiedad, en conocimiento de que dicha propiedad deriva de delitos graves, con el propósito de ocultar o disfrazar su origen ilícito, o para ayudar a alguna persona involucrada en un delito o delitos y así evadir las consecuencias legales de sus acciones, y el ocultamiento o disimulo de la verdadera naturaleza, el origen, la ubicación, la disposición, el movimiento, los derechos respecto de dicha propiedad o su posesión, sabiendo que tal propiedad deriva de delitos graves. El informe sobre la investigación del President's Commission on Organized Crime de 1984 en los Estados Unidos ya había definido el lavado de dinero como un proceso en cuyo transcurso se oculta el origen ilegal o el uso ilegal de ingresos, con el fin de hacerlos parecer legales.

denses sucios se lavan con éxito 999. La suma que se transfiere a los productores de droga en el Tercer Mundo alcanza, según la misma fuente, aproximadamente los 5 mil millones de dólares estadounidenses; cerca de 100 mil millones van a los intermediarios, pero estas sumas no se "lavan", se integran directamente al ciclo monetario para la producción y el tráfico. Todo esto es posible gracias a la legislación blanda y/o la falta de capacidad administrativa para implementar las leyes correspondientes (como en los países del "triángulo dorado" en Asia, en África o en la ex Unión Soviética [OGD, 1999: 18]). El enorme "resto" de por lo menos 300 mil millones de dólares estadounidenses tiene que "lavarse" en el sistema financiero global, para borrar las huellas que puedan conducir al negocio de drogas e integrar ese dinero a los ciclos financieros globales para la toma de ganancias.

Hay otros delitos que en la actualidad podrían haber cobrado mayor importancia y mayor significación para el lavado de dinero que el tráfico de drogas, en particular la estafa *white collar* en los mercados financieros. El fraude con inversiones asciende solamente en la República Federal Alemana a cerca de 50 mil millones de marcos alemanes (véase Hermannus Pfeifer en *Frankfurter Rundschau* del 15 de septiembre de 2000; Findeisen, 2000a: 2). Esta estafa conlleva un lavado inmediato porque el dinero de los inversores estafados o defraudados debe ser puesto a buen recaudo mediante maniobras de ocultamiento que implican el lavado del dinero. Este nuevo delito es consecuencia directa de la globalización financiera, de las innovaciones financieras que permite la Internet y del aumento espectacular de los volúmenes en los mercados financieros, especialmente en los que son para derivados financieros. Son numerosas las ofertas de inversiones "infalibles" de alta rentabilidad en Internet pero no siempre son serias. Una vez que hay suficientes inversores que han pagado o han permitido que se haga un descuento de su tarjeta de crédito, las páginas de Internet pueden borrarse con un click del mouse y desaparecer en el insondable agujero negro del ciberespacio. En la dirección postal que aparecía en el sitio web no hay ni siquiera un buzón de cartas.

Las medidas de privatización de las empresas y los activos públicos en casi todos los países (en los desarrollados y los subdesarrollados, pero especialmente en los países en transformación de centro y este de Europa [CEE]) han favorecido esta tendencia porque en muchos casos entraron en juego en los procesos de privatización la corrupción, la estafa, el soborno o el robo, y el dinero obtenido a partir de la corrupción debía lavarse. *Primero*, las empresas públicas se entregaron por menos de su valor; *segundo*, los funcionarios corruptos presentaron

información pública que mostraba la fragilidad de las empresas mientras que a las personas que estaban en tema les comunicaban que en realidad todo funcionaba bien (Rose-Ackerman, 1999: 36). *Tercero*, las empresas privatizadas siguieron siendo monopolios, siendo justamente éste el motivo esgrimido para privatizarlas. Se cosechan ganancias de estos monopolios que, aunque no sean ilegales, parecen ser ilegítimas. Todo esto ha desembocado en flujos de dinero ilegal cuya magnitud es, por cierto, difícil de estimar.[2] Puede deducirse que los montos del lavado de dinero (incluyendo la fuga de capitales) llegan a un billón de dólares estadounidenses por año (Baker, 2000: 19), es decir, a un octavo (y más) del comercio mundial. El Fondo Monetario Internacional estima el volumen del dinero sucio en un porcentaje que va del 2 al 5% del PBI global, una suma entre aproximadamente 600 mil millones y 1.5 billones de dólares estadounidenses por año (OECD Observer, 217 / 218 [1999]: 85).[3]

> Usando estadísticas de 1996, estos porcentajes indicarían que el volumen de lavado de dinero se ubicó entre 590 millones y 1,5 billones de dólares estadounidenses. La cifra más baja es equivalente al *output* total de una economía del tamaño de la española: (www.oecd.org).

La Office of the Comptroller of the Currency de los Estados Unidos da una cifra para el lavado de dinero de aproximadamente 100 mil millones de dólares estadounidenses y entre 300 mil millones de dólares estadounidenses en transacciones en todo el mundo (www.occ.treas.gov/launder/orig). La Financial Action Task Force establecida por la OCDE todavía no se considera en condiciones de dar datos globales basados en los informes de los países. Se mencionan, por lo tanto, magnitudes de lavado de dinero estimadas en algunos países miembros. En Australia, el alcance del lavado en 1995 se calculaba en aproximadamente 2,8 mil millones de dólares estadounidenses. En otros países el monto estimado

2. Se sabe de muchos casos de soborno y lavado de dinero relacionados con la privatización de empresas del este de Alemania pero, de hecho, no se conocen todos. Todavía está pendiente un esclarecimiento de la adquisición de la refinería Leuna por Elf Aquitaine y los medios financieros que, en ese contexto, se derivaron a la Unión Demócrata Cristiana. Las ganancias que obtuvieron los informantes en Rusia con motivo de las privatizaciones tampoco fueron legales; se lavaron a través de cuentas en bancos occidentales. En estas operaciones participaron grandes entidades como el Bank of New York o el WestLB.

3. Gian Trepp da un valor aún mayor: "En números, puede estimarse que el dinero sucio resulta entre un 15 y un 20% del producto social mundial si se incluyen la evasión de impuestos y la economía paralela" (Trepp, 2001: 6).

estaba entre los 45 millones y los 800 millones de dólares estadounidenses (FATF VIII: 2). Estos datos sólo transmiten impresiones, no revelan demasiado desde un punto de vista analítico. William Witherell, Director de Asuntos Fiscales, Financieros y Empresariales de la OCDE, dijo en una Opening Keynote del 18° Cambridge International Symposium on Economic Crime el 11 de septiembre de 2000:

> Para suministrar algunas cifras "impresionistas": el lavado de dinero probablemente asciende a varios cientos de miles de millones por año; por lo menos 100 millones por año se destinan a sobornar a funcionarios extranjeros en el ámbito del comercio internacional; se estima que se pierden 50 mil millones por año en recaudación impositiva por fondos que se depositan en paraísos fiscales: el equivalente a la mitad del presupuesto anual para ayuda humanitaria; finalmente, un indicador del impacto de los carteles internacionales: se descubrió recientemente que, tan sólo en los Estados Unidos, 10 carteles estaban involucrados en el pago de sobreprecios y el despilfarro de 2 mil millones de dólares estadounidenses (Witherell, 2000).

Un estudio de los años ochenta muestra que, en Bolivia, de un PBI de 6,2 mil millones de dólares estadounidenses (1985), 3,2 mil millones se produjeron en la economía informal y de ellos 2,4 mil millones corresponden al cultivo de coca, producción y comercialización de cocaína (Blanes Jiménez, 1989: 140). En Colombia también se produce y se exporta en forma ilegal un alto porcentaje del producto social. Según datos de la OGD, en la misma Turquía cerca de 200 mil familias de campesinos dependen en la actualidad del cultivo de amapola (OGD, 1999: 30-32). En Marruecos los ingresos por exportaciones de *cannabis* son de 5,75 mil millones de dólares estadounidenses, es decir el 20% del PBI (Van der Veen, 2000: 153). Los ingresos monetarios de los pequeños agricultores y pequeños comerciantes vuelven rápidamente al negocio sin pasar por el desvío del lavado de dinero. Son las grandes sumas las que deben lavarse para que puedan reintegrarse al ciclo del dinero.

La imprecisión de los datos puntuales reunidos sólo nos permite una impresión de la magnitud del problema. No es posible dar cifras exactas del volumen del lavado. Una cosa es evidente: es altísimo. Y se trata de un problema global, cuya importancia no cesa de crecer. Aunque los delitos previos se lleven a cabo en Rusia o Colombia, en Tailandia o en Croacia, el dinero sólo puede lavarse en engranajes de los mercados financieros globales: en los centros *offshore*, en los bancos de Suiza o

Luxemburgo, pero también en los bancos de Alemania, Gran Bretaña o los Estados Unidos.

2. Lavado de dinero, fuga de capitales, evasión impositiva

El lavado de dinero no es, entonces, una cuestión de menudencias y *quantités négligeables*, especialmente si se lo considera en el contexto de otras transferencias de capital que tampoco son legales. En este punto, resulta importante la diferenciación que establece Eric Helleiner:

> Específicamente, la regulación del lavado internacional de dinero genera mucha menos controversia en los círculos liberales que la regulación de la evasión impositiva internacional y la fuga de capitales (Helleiner, 1999: 57).

No siempre es posible trazar límites claros entre las tres categorías de *illicit flows* (lavado de dinero, evasión de impuestos, fuga de capitales) y a veces esa delimitación se realiza con un propósito de ocultamiento. Los bancos trazan, según Trepp (2001: 6), "una línea divisoria clarísima entre la lucha contra la evasión impositiva y la lucha contra el lavado de dinero que, desde el punto de vista de los banqueros, se utiliza muchas veces como un elemento oculto en la competencia entre las plazas financieras de los Estados Unidos y de Suiza". Vale la pena proponernos una diferenciación que siga criterios diferentes de los propuestos por Helleiner (véase cuadro 4).

La transferencia de dinero está precedida, *primero*, por un acto preparatorio que en todos los países se clasifica como criminal (como lo son, entre otros, la producción y el tráfico de drogas, las ventas no autorizadas de armas o el tráfico de personas). Las transferencias de dinero que se originan en estos actos y que deben borrar las marcas que conducen al negocio básico se definen, en todos los países, como lavado de dinero que hay que perseguir y combatir. En esta área existe un cuerpo de legislación relativamente amplio, aunque de manera alguna completo, como señalan tanto la FATF como el Observatorio Geopolítico de las Drogas o Transparency Internacional (TI). A las diferencias en la legislación se agregan las de implementación; los posibles controles no se aplican en muchos casos con la necesaria severidad y dependen de consideraciones políticas oportunistas. Mientras un traficante de drogas y lavador de dinero como el "narcodictador" Noriega, Presidente de Panamá, fue conveniente para el proyecto político de los Estados Unidos

Cuadro 4. *Lavado de dinero, fuga de capitales, evasión impositiva*

	Lavado de dinero	Fuga de capitales	Evasión de impuestos
Ingresos monetarios e inversiones monetarias en el país de origen	Ilegal (actos preparatorios y *placement*)	Legal (formación de capital)	Ilegal
Acto de la transferencia	Ilegal	Ilegal	Legal
Inversión monetaria en el país de destino	Ilegal (*layering* e integración)	Legal (inversión de capital)	Legal

como aliado contra Cuba y la Nicaragua sandinista, la lucha contra el tráfico de drogas y el lavado de dinero estuvo subordinada a los intereses norteamericanos. Cuando cayó el Muro de Berlín y los sandinistas fueron desplazados del poder, Noriega resultó ser un traficante de drogas, condenado en Miami a 40 años en prisión (Hafner, 2002: 18 y ss.). Los Estados Unidos tienen un sistema de *certification* aplicado a la producción y el tráfico en particular, con el cual elaboran (todos los años en febrero) una lista de "Estados paria" que apoyan la producción y el tráfico de drogas o que por lo menos no los combaten adecuadamente. Los Estados no certificados sufren un aislamiento político y económico mayor o menor, sanciones comerciales y son excluidos de la ayuda económica. Los Estados Unidos aprovechan plenamente su superioridad hegemónica en esta zona y en el "hemisferio occidental", donde ejercen especialmente su dominación.

Las transferencias globales de dinero se basan, *segundo*, en hechos que sólo son considerados criminales en el país de origen, no en el de destino. Éste es, por regla general, el caso de la evasión impositiva. La colaboración internacional en esta área es menos marcada y más reciente. En la actualidad, las *harmful tax practices* se han convertido en un tema importante dentro de la OGD (OECD, 1998; 2000a; 2000b). El objetivo es que la evasión impositiva en el país A sea también perseguida en el país de destino (el *tax haven*) y que los países A y B cooperen en la lucha contra la evasión impositiva. Esto encuentra no poca resistencia por parte de los "paraísos fiscales", que podrían perder su conveniente posición. La administración Bush se desvinculó de la campaña de la OCDE contra la competencia dañina por los impuestos (véase *Frankfurter Rundschau* del 17 de mayo de 2001) y decidió no participar en una formación multilateral "to combating money laundering, tax evasion and rogue banking" (Wechsler, 2001: 57). Recién después del 11 de septiembre de 2001 la trascendencia de esta decisión quedó en evidencia: con dinero lavado y mediante bancos paralelos también se construyen redes terroristas.

En este sentido, Suiza prometió cooperar en la lucha contra el lavado de dinero y la evasión impositiva, pero ha hecho poco para poner en práctica su promesa.

No es sencillo acabar con la tradición de las cuentas negras, especialmente cuando se pudo y aún se puede ganar tanto dinero tan fácilmente (véase al respecto Ziegler, 1999; Trepp, 2001). No se equivoca, por ende, Susan Strange cuando indica que los banqueros son, junto con los sacerdotes y los médicos, el único otro grupo profesional que

debe comprometerse a guardar un "secreto" (Strange, 1998). Los *tax havens* en los que pueden depositarse impuestos evadidos deben diferenciarse de los "regímenes impositivos preferenciales", potencialmente dañinos: países donde los impuestos a los ingresos son bajos o nulos, donde no se garantiza la transparencia y no existe un intercambio efectivo de información (OECD, 2000b). La estafa con inversiones no está criminalizada de la misma manera en todo el mundo, en parte por la diferencia en el desarrollo de los mercados de capital y las bolsas en los diversos países y regiones del mundo. En febrero de 2000 la OCDE formuló el criterio con el cual se pueden identificar los centros *offshore* que no prestan su cooperación (respecto de las *harmful tax practices* véase OECD, 2000b). Hay en total 22 centros *offshore*, desde las Bahamas pasando por las islas Caimán, Israel, el Líbano, Liechtenstein, Panamá, las Filipinas, Nauru o Rusia. En Norteamérica, los estados de Delaware y Montana no están en la lista, aunque tienen *special jurisdictions*, por ejemplo, reglas simplificadas para la fundación de empresas y bancos, que facilitan, en todo caso, la estafa con inversiones y el lavado de dinero que siempre la acompaña.[4] Liechtenstein también se resiste a cooperar. El principado con sus aproximadamente 32 mil habitantes en 160 km^2 alberga un número de fundaciones que duplica su población. En ellas hay escondidos 200 mil millones de francos suizos (*Der Spiegel*, nº 45, 1999).

De todo esto pueden sacarse, en todo caso, cuatro conclusiones claras: *primero*, la inclusión en el grupo de centros *offshore* no cooperativos es un acto hegemónico por el cual el "pecador" es excluido del área del poder hegemónico. *Segundo*, los territorios con *special jurisdiction* no son sólo islas *offshore* en el Caribe o en el Pacífico, sino también grandes Estados, como Israel, el Líbano o Rusia, que intentan volverse atractivos para el capital, o seguir siéndolo, mediante una reglamentación particularmente permisiva. La falta de una supervisión efectiva o de competencia institucional es ventajosa para el capital proveniente

4. En abril de 2001 una noticia periodística informó que la Cámara Internacional de Comercio había descubierto una estafa en Internet con falsas garantías bancarias que ascendía a 3.900 millones de dólares estadounidenses. Sus víctimas pagaron, en aproximadamente 25 páginas de Internet, decenas de miles de dólares por falsas garantías bancarias. Por su forma, los sitios de Internet parecían estar administrados por un clearing-bank internacional. Algunos de quienes estaban detrás de la estafa fueron detenidos en abril de 2001, pero no todos (*Der Tagesspiegel* del 14 de abril de 2001). Está claro que esos 3.900 millones fueron puestos a buen recaudo mediante el lavado. Hasta el 2002 no se sabía si se había podido devolver parte del dinero a los damnificados.

de negocios sucios. *En tercer lugar*, algunas de las islas pequeñas no tienen alternativas económicas al *offshore-business* o a la *competition of laxity* (Reinhard Blomert, "Cuando los lobos hambrientos se vuelven vacas gordas", *Berliner Zeitung* del 19 y 20 de abril de 1997) y ni siquiera la amenaza de sanciones puede apartarlas de su política de ofrecimiento de condiciones especiales para el dinero sucio. *Cuarto*, el *offshore banking* es tan atractivo que ni siquiera la aplicación de las sanciones resulta efectiva. En Liechtenstein, con sus infinitas fundaciones, la actividad de uno de cada dos liechtensteinienses está relacionada con el dinero o los fideicomisos (*Der Spiegel*, N° 45, 1999). Renunciar a las actividades de lavado de dinero requeriría desmantelar toda la estructura económica, con las consiguientes fricciones. Conclusión: hay cooperación internacional para luchar contra el lavado de dinero, aunque (todavía) no es particularmente eficaz y choca contra una serie de obstáculos. Amenazar a los centros *offshore* no cooperativos con sanciones es darse la cabeza contra la pared.

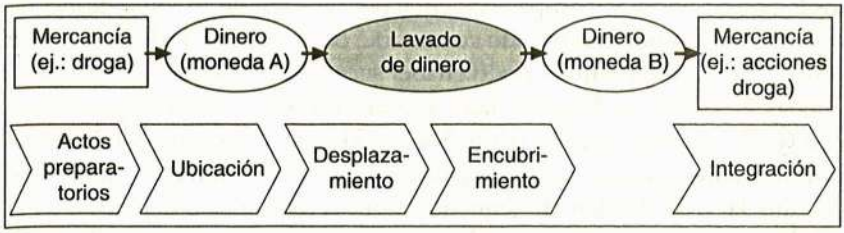
Nos ocuparemos ahora de la fuga de capitales. En todos los países, los capitales provienen de actividades formales legales y de informales semilegales; sin embargo –y éste es el tercer caso en la lista de Helleiner– la transferencia en sí en el país de origen y/o país de destino (exportación y/o importación de capital) no es legal. Esto corresponde a una fuga de capitales y a delitos cambiarios, siempre y cuando un país haya establecido controles de divisas y reglas para la transferencia de capitales. Si rige una total convertibilidad de las divisas y mercados de capitales libres y desregulados en los países involucrados, no hay delito de fuga de capital (ilegal). "Fuga de capitales" fue sólo la expresión usada para nombrar los movimientos masivos de capitales causados por los diferentes niveles de tasas de intereses entre plazas financieras, los movimientos esperados en el tipo de cambio o las modificaciones en las evaluaciones de la situación económica general de los países (o "sedes"). La fuga puede, no obstante, causar gran perjuicio social y político (Baker, 2000) y producir o profundizar, por ejemplo, crisis financieras por sus consecuencias para el tipo de cambio y el mercado de capital (Dieter, 1998). Las pérdidas de México, los países asiáticos en crisis, Rusia, Brasil o Turquía llegan hasta entre el 10 y el 20% del PBI. En la Argentina son considerablemente más altas. Ciertamente, no son sólo consecuencia de la fuga de capitales y de la correspondiente crisis del tipo de cambio, sino de la crisis bancaria que no pudo evitarse en casi ninguno de los países afectados, a excepción (en cierta medida) de Brasil.

Para los países de destino, la fuga de capitales puede ser una ventaja. Los Estados Unidos "aceptaron" capitales del oeste de Europa tras la Segunda Guerra Mundial y, por ende, se pronunciaron por una rápida liberalización del mercado de capitales (Helleiner, 1999: 54 y ss.). Luego usaron la "fuga de capitales" proveniente de países del Tercer Mundo para financiar su doble déficit (comercial y fiscal). ¿Por qué, entonces, habrían de estar interesados en combatirla mediante controles de la circulación de capitales o en limitar los sistemas *offshore* (Fritz y Hersel, 2000: 19)? La "fuga de capitales" desde los países asiáticos tras la crisis financiera de 1997 contribuyó al sostenido boom bursátil que le obsequió a los Estados Unidos la "nueva economía", haciendo subir la capitalización bursátil de las empresas y colaborando con la irrupción del concepto gerencial del *shareholder value*. Es mayor el interés en el control del lavado de dinero, especialmente si está relacionado con el tráfico de drogas y de personas, el comercio no deseado de armas o la corrupción porque si actúan conjuntamente pueden socavar el sistema hegemónico. La teoría liberal y los políticos liberales también pueden aceptar que haya controles de movimientos financieros establecidos con su apoyo, mientras que para la evasión impositiva y la fuga de capitales preferirían el camino de la desregulación y no el de la regulación internacional. Los países de la OCDE, no obstante, se pusieron de acuerdo por lo menos en cuanto a la evasión impositiva y marcaron a los *tax havens* que no colaboran en la lucha para combatirla.

3. La circulación del dinero sucio

El lavado de dinero es un método de oscurecer el contexto de las negociaciones de venta (mercancía por dinero) y compra (dinero por mercancía), tanto en lo concerniente al negocio que motiva la transacción como a los actores que participan. Es preciso que no pueda reconocerse de qué transacción de mercaderías (que siempre presupone un proceso de producción) proviene el dinero (M - D) con el cual se hace posible el segundo acto de la cadena de circulación "dinero por mercancías" (D - M). El esquema de circulación en el caso del lavado de dinero puede presentarse en forma muy simplificada de la siguiente manera:

Figura 6. *La circulación del lavado de dinero (bosquejo esquemático)*



La *primera fase* de producción de la mercancía y su venta a cambio de dinero es el llamado "acto preparatorio" del lavado de dinero. Estos actos son ilegales y/o criminales. Si no existieran, los ingresos monetarios no tendrían que "lavarse". Entre ellos se cuentan la producción de drogas y su tráfico, el comercio ilegal de armas, el tráfico de personas (*trafficking*) y el pasar inmigrantes (*smuggling*),[5] el contrabando de armas (a veces una forma directa de expresión del *countertrade*), la prostitución organizada, la corrupción, los delitos de falsificación. Estas acciones preparatorias se llevan a cabo en los límites del mercado (barreras cambiarias y aduaneras) y en la actualidad se han multiplicado en los mercados financieros y de valores: fraude bancario y con tarjeta de crédito, fraude con inversiones, por ejemplo de alta rentabilidad en Internet sin la declaración de riesgo requerida o la autorización para negociar títulos y acciones, fraude con tarifa (o comisión), por quiebra, malversación, entre otros – FATF VIII / PLEN / 19. REVI: 3). Aquí Internet tiene un papel cada vez más importante.

Al concluir la primera fase del ciclo del lavado de dinero, los ilegales disponen de grandes sumas en efectivo, generalmente en billetes pequeños (provenientes, por ejemplo, del tráfico de drogas). En estos casos, la introducción clandestina (*placement*) del dinero sucio en los *laundromats* monetarios se realiza mayormente en el "bar" o el "mostrador" de las entidades bancarias, al menos según la experiencia de la lucha contra la droga en los Estados Unidos (Findeisen, 1997: 99). Este fenómeno, que es típico de la criminalidad relacionada con la droga, se ha vuelto más bien atípico para los modernos actos preparatorios del lavado de dinero (véase también Hafner, 2002: 9 y ss.). Las sumas son grandes y no son en efectivo.[6] Fue especialmente espectacu-

5. Tráfico de personas designa el reclutamiento, trasporte, transferencia, alojamiento o recepción de personas mediante amenazas o el uso de la fuerza u otras formas de coerción, secuestro, fraude, engaño, abuso de poder o de una situación de vulnerabilidad, o el dar o recibir pagos o beneficios para obtener el consentimiento de una persona que ejerce un control sobre otra con propósitos de explotación.

6. Además, los bancos están adoptando –por razones ajenas al lavado de dinero– la modalidad de racionalizar la zona del mostrador, en la que cliente y empleado hacen contacto visual.

lar el desplazamiento de dinero ilegal en el verano de 1999 desde Rusia a los Estados Unidos y Europa occidental por un valor de 13 mil millones de dólares estadounidenses usando cuentas del Bank of New York (ibíd., entre otros: 29 y ss.). Algo similar podría haber sucedido en Alemania (Findeisen, 2000a). El lavado de dinero se lleva a cabo, entonces, tanto en pequeña escala (y allí generalmente las pequeñas cantidades se van sumando hasta alcanzar grandes sumas) como a lo grande. Las grandes sumas de dinero que hay que lavar se dividen en pequeños montos (por debajo del límite en el que los bancos están obligados a hacer informes de control –en la República Federal de Alemania por debajo de 30 mil marcos alemanes (aproximadamente 15 mil euros) y se introducen clandestinamente en el sistema bancario (ubicación). A esto se da el nombre de *smurfing*.

En la *primera fase* del ciclo del lavado primero se ubica el dinero (o se prelava) y luego, en la *segunda fase*, el dinero se inserta en el sistema bancario y se lo oculta (*placement* y *layering*). Ahora se produce una "táctica de confusión" (Hafner, 2002: 12), usando las modernas innovaciones financieras. Todo lo que simplifica el negocio normal también es útil para la *mala vita* del lavado de dinero que ya no se realiza *primero* en el ámbito nacional, sino en el global y, *segundo*, no se hace principalmente en el área del mostrador sino usando el comercio de derivados y *electronic banking*. Las etapas del lavado de dinero (véase por ejemplo Feiler, 1997: 178 y ss.), desde la *ubicación* de los montos ilegales obtenidos mediante actos preparatorios criminales pasando por el *desplazamiento* y el *ocultamiento* dentro del sistema bancario terminan finalmente con la exitosa *integración* del dinero lavado al ciclo formal. Encuentra su "hogar" en la cuenta de un banco formal; las huellas del negocio sospechoso se han disuelto. El dinero no puede ser más formal; puede ejercer sin dificultades su función medio de cumplimiento definitivo del contrato.

Si bien el delito de lavado de dinero como tal es viejo, en el pasado reciente y como resultado de la globalización, ha tomado dimensiones y formas escandalosas. La liberalización institucional y la desregulación de los mercados globales de capital junto con la privatización de activos que hasta entonces habían estado en manos del Estado desató un crecimiento extremo de los negocios financieros, que en muchos sectores (sobre todo con algunos derivados) llevó a una multiplicación de los volúmenes por cien y por mil a partir de los años ochenta. También continuó la expansión de los medios electrónicos en las relaciones comerciales y la entrega de dinero electrónico (tanto *off-line* como *on-line*). Las innovaciones financieras, especialmente la difusión de los derivados junto con la aparición de los centros financieros *offshore*, facilitaron la realización

de negocios financieros transnacionales. Todos estos han sido fenómenos favorables para el lavado, concretamente en lo que respecta al crecimiento cuantitativo y al mayor anonimato. Los lavadores de dinero usan, en el espacio global, esos lugares donde el tejido de la red reguladora es más abierto. A pesar de la unificación global, la organización y regulación institucionales de las transacciones financieras presentan diferencias considerables en las reglamentaciones jurídicas (*jurisdictions*). En este contexto, los centros bancarios *offshore* son importantes para otorgar refugio al dinero no lavado y ayudan a ocultar el origen y el destino de las transacciones.[7] Se eliminan las huellas en el papel (en el caso del dinero en efectivo y de los movimientos normales en las cuentas) y las huellas electrónicas (si se usó *cyber-money*).

Los centros financieros *offshore*[8] (OFC) disponen desde fines de junio de 1999 de activos transfronterizos (*coss-border assets*) en magnitudes que alcanzan los 4.6 billones de dólares estadounidenses (900 mil millones corresponden a OFC en el Caribe, un billón a OFC asiáticos; la mayor parte de los restantes 2.7 billones de dólares estadounidenses en activos corresponden a OFC en Gran Bretaña y los Estados Unidos (International Banking Facilities), y equivalen a cerca del 50% de todos los activos transfronterizos (*crossborder assets*). Estas cifras subrayan la necesidad de

7. Laniel describe la Isla de Mauricio como ejemplo floreciente de lavado de dinero. El hecho de que Mauricio sea un centro financiero *offshore* es menos importante que la inversión en la isla misma, concretamente en el sector inmobiliario, en instalaciones para el turismo, etcétera. Junto con otros ingresos provenientes de transacciones ilegales (venta de productos de marca falsificados), el dinero se transfiere al extranjero por el sistema "hundi", de donde regresa como inversión extranjera con beneficios impositivos y puede obtener beneficios totalmente legales, por ejemplo, en el sector turístico (Laniel, 2000: 137 y ss.). Este método se usa también en otros lugares con algunas variaciones, por ejemplo, en las islas Canarias y en las Baleares, donde se financian bienes inmuebles con dinero que ha evadido impuestos en países de la Unión Europea (UE). Las autoridades financieras de España parten de la base de que las sociedades de capital con sede en el centro *offshore* de Gibraltar disponen de bienes inmuebles españoles por valor de 6 mil millones de marcos alemanes (Fritz, Hahn y Hersel, 2000: 15). Poco antes de la introducción del euro se eliminaron muchas cuentas de dinero en negro que fue invertido en bienes inmuebles; se desató un nuevo boom de la construcción en la costa española del Mediterráneo y subieron las acciones de las empresas constructoras españolas y de los fondos de inversión inmobiliarios ("El dinero negro de Europa comienza a fluir", *Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 3 de septiembre de 2001). La Comisión Europea estima el dinero en negro entre 500 mil y 1.100 millones de euros o entre el 7 y el 16% del rendimiento económico de la UE (ibíd.). El capital fugado de Rusia se invierte preferentemente en bienes inmuebles en Europa occidental. Allí operan como intermediarias sociedades pantalla en centros *offshore*, por ejemplo, en Liechtenstein (véase el informe "Das Russland-Haus" sobre las inversiones rusas en terrenos en zonas preferenciales de Garmisch-Partenkirchen en el *Berliner Zeitung* del 23 de abril de 2001).

8. El Monetary and Exchange Affairs Department del FMI hace un buen resumen del funcionamiento de los OFC en una exposición del 23 de junio de 2000, "Offshore Financial Centers IMF Backround Paper" (www.imf.org).

regular las actividades de los OFC. No sólo se las usa con *legitimate reasons*, son también:

> usadas con fines dudosos, como la evasión fiscal y el lavado de dinero, aprovechando un mayor potencial para entornos operativos menos transparentes como por ejemplo un mayor grado de anonimato, con el fin de evitar la presión de los organismos de orden público en el país "natal" del dueño beneficiario de los fondos (IMF, 2000: 9).

En los volúmenes monetarios que han crecido desmedidamente en los mercados financieros globales se hace cada vez más difícil "encontrar la aguja en el pajar". El crecimiento cuantitativo de los volúmenes en los mercados de divisas (según datos del BIZ casi 2 billones de dólares estadounidenses por día) indica la magnitud de las relaciones comerciales internacionales entre las que poco llaman la atención las que sirven al lavado de dinero, especialmente porque gran parte de las operaciones se realiza electrónicamente de manera automática. Como consecuencia de la desregulación surgieron también muchas posibilidades de eludir "creativamente" las disposiciones, tanto de los sistemas jurídicos nacionales como de los tratados internacionales, especialmente porque con los medios electrónicos se pueden explotar al máximo las posibilidades del mercado desregulado.

Los bancos paralelos o bancos hawala

Para lavar dinero no se usan solamente las instituciones formales del sistema financiero; han surgido bancos informales o "paralelos", un sistema de *undergroung banking* (llamado también a veces *rogue-banking*, bancos paria) especializado en la transferencia de capitales informales, semilegales o ilegales (Findeisen, 2000b). Los institutos fundados exclusivamente para ello –como las filiales *offshore* de las entidades de crédito formales– disponen de excelentes conexiones con el sector bancario formal. En muchos países estos bancos paralelos son las únicas entidades monetarias en funcionamiento que están en condiciones de realizar transferencias financieras en el mundo globalizado. Hay muchas regiones (en Asia central, en partes de África) en las que los bancos formales ni siquiera están presentes, de manera que para una transferencia totalmente normal, por ejemplo, de trabajadores emigrantes que envían fondos desde la diáspora, se utiliza el sistema de bancos *hawala*. En la India algunas estimaciones concluyen que más del 50 % de la economía utiliza el sistema *hawala* para movimiento de fondos, a pesar de estar prohibido por la ley (OECD, 2000c: 6). En el campo, el sistema bancario *hawala* está difundido porque

> La llamativa familiaridad del aldeano indio analfabeto con las complicadas fórmulas numéricas de las tasas de interés es parte de la herencia de una economía basada por siglos en un mercado de crédito complejo y vigoroso, aunque también extremadamente explotador (Breman, Das y Agarwal, 2000: 29 ss.).

En China se controlan las transferencias de capital. Sin embargo, Hong-Kong permite que se eludan esos controles, en parte mediante el uso de "bancos *hawala*". ¿Cómo es la cosa? Los modernos bancos paralelos utilizan –a lo grande– un principio muy tradicional, difundido en la India y en Pakistán como sistema *hundi* o sistema *huikwuan* o *Fei-Chien*, usado por la diáspora china en el sudeste asiático "tanto para los movimientos de dinero legal [...] como ilegal (especialmente el crimen organizado y el tráfico de drogas)" (OECD, 2000c: 6). En el Cercano Oriente y en Europa, los bancos paralelos funcionan con el nombre de "bancos *hawala*". Mediante este sistema se hacen posibles, sin mayores complicaciones, grandes transferencias transfronterizas en efectivo (Fabre, 1999, 104; Laniel, 2000: 138; en general también Findeisen, 2000b), con las cuales se borran las huellas del dinero que podrían conducir a su origen. El sistema *hawala* (*hawala* significa algo así como "sistema de dos vasijas") permite que una suma de dinero entregada a un banquero *hundi*, *hawala* o *huikuan* en un lugar A del país X sea retirada en el lugar B del país Y por el destinatario del dinero (quizás un familiar del trabajador migrante). En la comunidad turca en Alemania, este sistema también desempeña un papel de importancia para las transferencias al país de origen. Esto no se diferencia de lo que sucede en las comunidades de trabajadores migrantes en Asia. En Bangladesh faltan bancos formales, por lo tanto, se usan *unofficial channels* (Puri y Ritzema, 2001) y el sistema *hundi* es decisivo hasta hoy en día para los trabajadores migrantes de la India, Pakistán, Bangladesh y otros países. Una gran parte de las *remittances of migrant workers* se transfiere de manera informal y no usa el sistema bancario formal. Todo esto es posible gracias a la confianza –mayormente dentro de una misma etnia– y a un sistema de contabilidad incorporado desde hace décadas. El sistema *Fei-Chien* tiene su origen en el comercio del té durante la dinastía Tàng (Findeisen, 2000b: 5).[9]

9. También durante las Cruzadas en los siglos XII a XIV existieron sistemas de financiación similares, organizados principalmente por las órdenes de los templarios y sus encomiendas en todo el ámbito del mar Mediterráneo. Aquí es imposible hablar de "bancos paralelos" o de "dinero informal", ya que no existía absolutamente ningún sistema bancario formal.

> Se entiende por "*hawala* banking" un servicio de empresas que actúan en la economía paralela que ofrecen –contra el pago de una comisión– el envío directo de dinero a un receptor designado por el cliente, en el transcurso del cual no quedan registros escritos que identifiquen al cliente (Findeisen, 2000b: 2126).

Este sistema se usa habitualmente en Alemania para realizar pagos en Irán, la India, Pakistán, Sri Lanka, Rusia, Vietnam, el norte de Irak, el Líbano, Somalía, Turquía, Albania y Kosovo. Los volúmenes del sistema *hawala* son a menudo más elevados que las transferencias formales a estos países que aparecen en las estadísticas de divisas. El sistema bancario formal trabaja solamente para los sectores "modernos" integrados al mercado mundial, o sea, para los exportadores de *cash crops* y los importadores de equipamiento o bienes de lujo. Los bancos informales se concentran en los microcréditos o realizan transferencias desde el extranjero para miembros de la familia siguiendo el "principio de las dos vasijas". En este proceso puede estar involucrado –aunque no necesariamente– el lavado de dinero, ya que estas transferencias escapan a la supervisión que se realiza de las entidades crediticias. La regulación se hace particularmente difícil allí donde las instituciones reguladoras se mueven en las sombras en una economía informal. Sólo surte efecto la más severa de las medidas reguladoras negativas: la prohibición. Los bancos paralelos en agencias de viajes, empresas de exportación e importación, etc., están prohibidos en Alemania o necesitan una autorización (cuando les es concedida, las empresas están bajo la supervisión de la autoridad correspondiente).[10] Sin embargo, dice Findeisen, los negocios en y con bancos paralelos se publicitan abiertamente en los medios correspondientes y a veces no hay alternativas para reemplazarlos.

Un buen ejemplo de esto es el Al Barakaat-Bank de Somalía, que cayó en descrédito porque fue aparentemente a través de él como se financió la red terrorista de Bin Laden. Puede haber sido así, pero las finanzas de Al Quaeda también pueden haber fluido a través de bancos formales, respetados, en los Estados Unidos o Alemania o cualquier otra parte en el mundo de la OCDE. Un país como Somalía, empero, está excluido del sistema bancario formal de los países desarrollados; la única forma de

10. Según Findeisen (ibíd.), en 1998 el Organismo Federal de Supervisión del Sistema Crediticio (Bundesaufsichtsamt) hizo 201 procedimientos administrativos contra empresas que ofrecían ilegalmente servicios de transferencias transfronterizas. En 1999 se iniciaron otros 284 procedimientos. Para el año 2000 se calcula un aumento, cerca de 500 procedimientos más.

hacer transferencias monetarias al exterior y negocios monetarios en el interior del país es usar los bancos *hawala*. El bloqueo de las cuentas del banco *hawala* Al Bakaraat decretado por la administración Bush significa, por ende, una catástrofe económica, porque ese banco está inserto en el sistema tradicional *hawala* de Somalía, que es tan antiguo como el comercio transfronterizo. Con el bloqueo de las cuentas del Al Bakaraat, Somalía queda excluida del mercado monetario mundial con consecuencias fatales para la sociedad: las remesas financieras habituales de los emigrantes ya no llegan y por añadidura los migrantes en el extranjero que usaban el banco están sospechados de ser terroristas.

Los bancos *hawala* son importantes por múltiples motivos. Algunos se ajustan a la imagen de los manejos ilegales o incluso terroristas. Pero esto no abarca el universo completo de estos bancos. *Primero*, se ocupan de compensaciones de *countertrade* para las cuales no son apropiadas las entidades formales, porque no son parte de las redes de confianza absoluta –generalmente definidas por etnias– de los socios entre sí más allá de las fronteras ni pueden brindar los servicios de consultoría que requiere, como hemos visto, el *countertrade* desarrollado. *En segundo lugar*, la confianza desempeña un papel decisivo en todos los negocios ilegales o por lo menos cuestionables porque, de hecho, la parte contratante no puede recurrir a la justicia en caso de conflicto. El pago a un exportador, que sale de una "vasija" en Alemania, y el pago a un importador, que llega a otra "vasija" en Pakistán, por ejemplo, debe desenvolverse sin obstáculos. Los saldos se cancelan mediante *couriers*, con dinero en efectivo o entregas de oro. Por su base étnica, este sistema bancario es apropiado, *en tercer lugar*, para transferencias financieras dentro de diásporas étnicas. Los migrantes les transfieren aproximadamente 66 mil millones de dólares estadounidenses por año a sus familiares en los países de origen en todo el mundo (íd.: 2128). Como en los negocios bancarios formales las comisiones son altas y los tiempos de transferencia internacional, largos. Las redes *hawala* también se usan para reducir los costos de las transacciones de *remittances* de migrantes (Puri y Ritzema, 2001). *En cuarto lugar*, es verdad que también los *warlords* de Somalía, así como las partes enfrentadas en la guerra civil en Afganistán o el Ejército de Liberación de Kosovo (UCK) kosovo-albanés construyeron una red de bancos paralelos con la cual obtuvieron recursos para la guerra. Según pudo comprobar el Organismo Federal de Supervisión del Sistema Crediticio, en 1999 más de 200 empresas de Alemania transfirieron dinero a Kosovo para la compra de armas (véase también Fabre, 1999: 104; Laniel, 2000: 138). Sin embargo, es necesario tener en cuenta que

los bancos *hawala* no fueron creados con estos fines ilegales y criminales sino que están basados en una tradición social. Es precisamente esto lo que hace tan difícil abordar su tratamiento.

Efectos perjudiciales del lavado de dinero

El lavado de dinero no es otra cosa que la formalización, es decir, la legitimación y legalización de dinero obtenido de manera ilegítima que es, por lo tanto, dinero informal. En su mayor parte, lo que perjudica a grupos individuales o a la sociedad en general son los actos preparatorios. Quienes minimizan el lavado de dinero deben tener en cuenta lo siguiente: ningún acto preparatorio está terminado mientras el acto criminal no se exprese en "moneda contante y sonante" en la caja o en la cuenta. Combatir el lavado de dinero no es otra cosa que evitar la aceptación de dinero que ha sido lavado pero que era sucio.

Primero y principal, con el lavado de dinero aparecen –o reciben apoyo– poderes no controlados, inconstitucionales. El dinero lavado y, por ende, de uso libre, es un recurso que también puede emplearse para proteger de los que custodian las leyes (desde los movimientos de ciudadanos a la justicia penal) a las fuentes del dinero sucio –o sea para alimentar una especie de "contrasociedad" criminal o ilegal–, que obtiene sus ingresos monetarios, tras el lavado exitoso del dinero sucio, a costa de la sociedad. Esto es evidente en la corrupción y el fraude con inversiones. Sin embargo, también está el ejemplo del pequeño cultivador de coca en Colombia o Bolivia, cuyo único ingreso procede de la venta de productos precursores de la droga.

Segundo, el lavado de dinero no sólo oculta delitos sino que los recompensa monetariamente. El lavado exitoso, por ende, gratifica conductas ilegales y criminales, entre las que se cuentan las formas modernas de esclavitud. Ninguna sociedad puede permitir esto sin abandonar las normas que regulan la convivencia en el Estado de derecho. En no pocos casos son los círculos más altos de las élites sociales los que están involucrados. La sociedad es como el pescado, la putrefacción empieza por la cabeza.

Tercero, el lavado de dinero y la corrupción suelen ir juntos. Se soborna a la policía, a la justicia y a los políticos para que no lo entorpezcan. De esta manera se ejerce una influencia negativa sobre la competencia y la legitimación de las instituciones políticas y se socava la seguridad de expectativas que éstas transmiten. También a causa de la corrupción se

generan costos muy altos para las cuentas fiscales, que deben compensarse con recortes en otros ítems del presupuesto. La corrupción, que sólo vale la pena cuando el dinero que se obtuvo puede lavarse y no corre el riesgo de ser confiscado, debilita el derecho democrático de las asambleas representativas de asignar de manera soberana el presupuesto de las entidades territoriales (la corrupción se tratará más detalladamente en el capítulo 13). Por último, mediante la corrupción y el consecuente lavado de dinero, se despoja a ciudadanos que carecen de los mínimos medios para oponerse a los manejos de una élite.

Cuarto, el poder público no cuenta con los fondos de los impuestos evadidos que, luego de pasar por el túnel de lavado de un centro financiero *offshore*, van a parar a las cuentas limpias de los evasores de impuestos. Por lo tanto, se ve afectada de manera total o parcial la financiación de los bienes públicos. La influencia negativa sobre el bienestar y el desarrollo es directa especialmente porque, una vez lavados, los impuestos evadidos pasan a estar disponibles como patrimonio privado y pueden invertirse como activos de manera totalmente legal en cualquier lugar del mundo. Se estima que se han desviado entre 30 y 35 mil millones de dólares estadounidenses de países del Tercer Mundo a centros financieros *offshore* (Fritz, Hahn y Hersel 2000: 8 y ss.; Oxfam, 2001); es como si una gran parte de la "ayuda para el desarrollo" se retirara de los países que la recibieron y se invirtiera nuevamente en los países ricos de origen. Uno de los efectos de las prácticas del lavado es que no se cumple con los objetivos de política exterior y de desarrollo. Las transferencias de lavado no son, por ende, neutrales en lo económico. Las estrategias de inversión de los lavadores de dinero han contribuido en no pocos casos al empobrecimiento de naciones, porque sus riquezas fueron transferidas en forma monetaria a "lavaderos de dinero". Esto puede verse en particular en el ejemplo de los países de África ricos en materias primas o dentro de la Comunidad de Estados Independientes (CEI). El lavado de dinero es, por tanto, un componente de la "privatización" de los bienes públicos, como la educación o la salud, accesibles para quienes disponen de patrimonio monetario (sin importar cómo lo hayan obtenido), pero no para la gran masa de la población (véase al respecto Brühl *et al.*, 2001). El lavado de dinero contribuye, entonces, a la polarización social.

Quinto, los grandes flujos de capital del lavado pueden influir en las magnitudes económicas (como los intereses, las utilidades y los tipos de cambio) con un efecto negativo para el desarrollo económico de los países involucrados y de sus monedas, especialmente cuando el lavado

y la fuga de capitales toman la misma dirección. En este contexto puede desatarse o agudizarse una auténtica crisis financiera.

Sexto y último, también la naturaleza puede verse afectada cuando se lava dinero obtenido del comercio ilegal de animales o plantas, de la exportación ilegal de maderas tropicales, de pieles, etc., o de la explotación exhaustiva de materias primas minerales (diamantes, oro). Se recompensa el acto preparatorio criminal; así, su prosecución se mantiene lucrativa. La destrucción de la naturaleza seguirá siendo rentable mientras el lavado de dinero no se combata.

El lavado de dinero en el financiamiento de prácticas hegemónicas

Borrar los rastros del dinero que podrían conducir a su origen ilegal no deja de ser interesante para la política oculta de los servicios secretos de los Estados nacionales. Ésta debe mantenerse tan impenetrable para la luz de la opinión pública como sea posible. Por ejemplo, en los años setenta, la República de Sudáfrica, "con la bendición de los militares" (Laniel, 2000: 132) se convirtió en un emporio del comercio ilegal de marfil y de cuernos de rinoceronte. Con el producto de la venta se financiaron las operaciones militares contra la guerrilla, primero en Rodesia, luego en Mozambique y Angola. La lucha del UCK contra el régimen de Belgrado se financió en gran parte mediante el tráfico de drogas y las redes internacionales de prostitución; aquí la red de la diáspora albanesa –en particular en Europa occidental– tuvo un papel muy importante para la transferencia de sumas de dinero desde Suiza o desde Alemania hacia Albania y Kosovo (Van der Veen, 2000:149; Andrees, 2001). También hay suficiente evidencia en Colombia de que tanto la guerrilla como los grupos paramilitares obtienen dinero de la venta de droga, que luego se usa para comprar armas con las cuales luchan entre sí. Incluso la Drug Enforcement Agency de los Estados Unidos parece estar involucrada en estas actividades (Zelik, 2000: 7).

En el lavado de dinero se borran todas las huellas; no sólo los grupos o partidos privados o parapolíticos, por lo tanto, utilizan los métodos del *countertrade* y del lavado para ocultar sus negocios ilegales, también lo hacen los servicios secretos para financiar manejos extralegales. En los años ochenta, la CIA usó dinero de los negocios de la droga para financiar armas para los Contra; el dinero fue transferido a través del Bank of Credit and Commerce International (BCCI-Bank) que se hizo famoso después de su quiebra (Kerry-Report, 1986; Ziegler, 1999; Couvrat y

Pless 1993: 175 y ss.; Gill, 2001). Las armas se llevaban por avión con apoyo de la CIA (usando empresas contratadas para este fin) desde Panamá hasta aeropuertos controlados por los Contra, fundamentalmente en la frontera entre Nicaragua y Costa Rica, y allí se descargaban. Los aviones se cargaban con droga y volaban de regreso a los Estados Unidos. Este negocio ilegal no implicaba ningún peligro. Los pilotos podían dar por sentado que las autoridades de procesamiento penal no los iban a molestar. Al respecto, dice el informe Kerry del Senado de los Estados Unidos: "the war was protected", más concretamente, por el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica. El intercambio de drogas por armas para beneficio de un tercero (los "Contra") parece un negocio de *countertrade*. Sin embargo, el financiamiento se realizaba con dinero lavado, especialmente a través del BCCI. Las posibilidades que ofrece el lavado de dinero se usaron para ocultar negocios ilegales, para cometer fraudes, para encubrir negocios políticos sospechosos y para ejercer prácticas hegemónicas.

> Cuando la CIA mueve dinero a través del BCCI [...] los estadounidenses lo llaman facilitar el interés nacional, cuando la mafia hace lo mismo, lo llamamos lavado de dinero (Levi, citado por Sica, 2000: 55).

Esta manifestación le pone nombre puntual a una realidad evidente: el *countertrade* y el lavado de dinero que de él resulta no son circunstancias objetivas sino el resultado de decisiones del poder dominante. Es, sin embargo, signo de decadencia que el "único" poder hegemónico se sirva de transacciones de dinero informales, incluso criminales, para asegurarse esa posición. Esto mismo sucedió en Afganistán, donde la CIA colaboró para instalar a los talibanes en el poder a comienzos de los años noventa. Para lograr luego librarse de ellos, se está llevando a cabo una guerra en la que la población –oprimida por los talibanes que los Estados Unidos apoyaron en su momento– es quien más sufre, en particular, las mujeres.

Guardianes del dinero, formales e informales

Se ha demostrado una y otra vez que la forma del dinero (su valor, la seguridad que transmite, etc.) necesita una regulación institucional para defenderse contra las tendencias a no mantenerse escaso, poniendo en peligro la estabilidad del valor hacia el interior (inflación) y hacia el exterior (valor de la moneda en la competencia de monedas), o

bien contra las tendencias a crear dinero informal en reemplazo del formal. Se cierra, por así decirlo, el círculo que va desde la desregulación de los mercados financieros a partir de los años setenta, que hizo posible el lavado de dinero en grande, hasta una nueva re-regulación selectiva, que también los liberales mirarían con agrado, si bien dentro de límites y no sin contradicciones. Debe diferenciarse la "regulación de la desregulación", por una parte, y una re-regulación más reactiva por otra (Cerny, 1994). En el primer caso, las autoridades regulatorias custodian el modo de funcionamiento de los mercados desregulados (en las telecomunicaciones, la provisión de agua y energía, etcétera). En el segundo, surge una necesidad de regulación, condicionada por la función, a causa de los cambios en los mercados (*market failures*) luego de los avances de la técnica y como consecuencia de la globalización. Esta regulación es una necesidad ineludible luego de las experiencias con las crisis financieras de México, Asia, Brasil, Rusia, Turquía y la Argentina, y por los efectos perjudiciales de los paraísos fiscales sobre la disponibilidad estatal de bienes públicos, así como también por el desborde del lavado de dinero.

El lavado –como vimos en las secciones anteriores– es perjudicial para la sociedad en muchos sentidos, porque recompensa y favorece la criminalidad. Contenerlo puede, por ende, interpretarse como un *global public good* (Kaul *et al.*, 1999). El *public good* sólo puede surgir cuando los actores privados (los bancos y otros servicios financieros en primer lugar) colaboran en la lucha contra el lavado de dinero. Los bancos deben cumplir con la notificación obligatoria de las transferencias sospechosas. El grado de compromiso de las entidades bancarias y la medida de su cooperación voluntaria son, por lo tanto, decisivos. Esta colaboración no sólo significa costos adicionales para los actores privados; también puede resultar en un rotundo beneficio para los bancos. Si se sabe que un banco hace operaciones que implican lavado, su reputación se verá perjudicada, con efectos negativos sobre su *rating* o el valor de sus acciones. Cuando se conocieron los negocios de lavado del Bank of New York en 1999 y los presuntos pagos de sobornos a través del Landesbank de Berlín se produjo una caída en el valor de las acciones de ambos. La seguridad y la seriedad de los bancos también tienen, por último, réditos económicos. No obstante, esta norma posee un efecto reducido. Para mantenerse competitivas, las plazas financieras ofrecen rebajas en los costos de las transacciones que redundan en una supervisión más limitada. Por otra parte, puede ganarse mucho con las transacciones de dinero sucio, especialmente si la entidad ignora que está trabajando con este tipo de dinero. En esta realidad,

esperar cooperación voluntaria de las entidades financieras resulta más bien ilusorio.

El lavado está pasando a ocupar el primer lugar como sistema de pago de alcance global, en constante aumento cuantitativo, con apoyo tecnológico y sin regulaciones territoriales. Los Estados nacionales están ya limitados en sus posibilidades de regulación y control porque generalmente hay por lo menos dos monedas involucradas y al menos dos sistemas jurídicos (*jurisdictions*) que pueden tener diferencias en temas centrales. A pesar de todas las adaptaciones a estándares internacionales, y pese al predominio de las normas de los Estados Unidos, todavía hay diferencias entre los sistemas jurídicos de los países grandes y otras regiones del sistema global. Es difícil, por ende, identificar el lavado de dinero, porque las transacciones legales y las ilegales pueden mezclarse de modo tal que sea imposible diferenciar unas de otras sin un alto costo (y éste a su vez aumenta considerablemente los de las transacciones y las disputas sobre quién debe afrontarlos).

Éstos son algunos de los problemas que deben enfrentar los guardianes de la forma del dinero. Por lo tanto, nada está más lejos de los intereses (y de las intenciones) de la ortodoxia de mercado que renunciar a la regulación. Para la escuela neoliberal siempre ha sido de suma importancia que la liberalización del mercado esté asegurada dentro del ordenamiento político (véase la interpretación clásica de Walter Eucken, 1959) tanto mediante los derechos de propiedad como mediante el dinero formal y de valor estable, la seguridad contractual y las normas del derecho civil y comercial. El liberalismo, no obstante, es ambivalente.

> Para ser efectivas, las políticas de lavado de dinero deben interferir con el comportamiento de los legítimos actores y transacciones financieros. El régimen contra el lavado de dinero, si bien no está pensado para interferir en la movilidad del capital, es, sin embargo, un ejemplo contemporáneo de reregulación de la actividad financiera por parte de los Estados occidentales (Sica, 2000: 47).

Este es un costado del asunto. El otro es la predisposición para adoptar medidas que puedan ser autoritarias con el fin de asegurar los principios fundamentales de la economía de mercado dentro del ordenamiento político. En el pensamiento neoliberal se dan cita el liberalismo y el autoritarismo, del mismo modo que en la práctica neoliberal, dispuesta a proceder de manera autoritaria para defender las libertades de la economía de mercado. En la concepción liberal se han visto debilitados los principios de la economía de mercado por obra de la

desregulación de las últimas décadas en todas partes del mundo y se han puesto en evidencia sus dobles estándares.

Re-regulación no es una palabra extranjera o un mal neologismo. En los debates sobre una "nueva arquitectura financiera" también tienen su lugar las medidas de lucha contra el lavado de dinero, más concretamente en el marco del principio –ahora aceptado ampliamente– de una regulación pública con los medios de la *soft law*, con directivas (*guidelines*) y códigos de comportamiento o estándares (*codes of conduct, standards*). Hay una exigencia internacional hacia la "sociedad civil". Las organizaciones no gubernamentales (ONG) se esfuerzan por luchar contra el lavado de dinero como un delito que hace "invisibles" los actos preparatorios ilegales o criminales y que permite obtener ganancias no confiscables.

9

Períodos del dinero y "dolarización"

El lavado de dinero es un método de eliminar la historia del dinero (es decir, su origen). El presente es lo único que cuenta. Las fuentes de donde brotó el dinero deben quedar en un pasado oscuro. El futuro también carece de importancia; no se lo elabora; mediante el lavado, en cambio, se especula aquí y ahora sobre un futuro de ingresos altos, obtenidos sin esfuerzo y no pocas veces de origen criminal. Las coordenadas de tiempo de una sociedad, así vistas, se modifican en el transcurso del lavado de dinero y esto no es de importancia menor para la cohesión social y su contrapartida: la resolución de los conflictos sociales. El lavado es particularmente exitoso cuando los *laundromats* monetarios lavan dinero más rápidamente de lo que tardan los guardianes de la forma del dinero en descubrir sus fuentes en oscuros actos preparatorios.

1. Períodos del dinero

No son sólo el dinero informal y los guardianes formales de la forma los que entran en conflicto; también lo hacen los regímenes de tiempo de la circulación "normal" del dinero, de la regulación política y del lavado de dinero"informal". Los espacios asimismo cambian por efecto del dinero informal. El Estado nacional, con sus normas y leyes, pudo hacerlas respetar en el territorio en el que era soberano y de la manera re-

querida. Un aspecto de la soberanía ha sido siempre el control de la moneda nacional, que muestra los signos más o menos políticos de la estaticidad (blasones, monumentos impresionantes, personalidades destacadas). Sin embargo, la moderna competencia entre las monedas ya ha convertido en ilusoria esta subordinación del dinero al Estado nacional: la competencia del mercado de divisas altera la distribución de recursos y poder en todo el mundo (Cohen, 1998: 3). Con un dinero que supera todo período, especialmente tras la globalización financiera, se ha tornado obsoleta la concepción territorial de soberanía, estaticidad y regulación. Con mayor razón se vuelve irreal en el reino en el que circula dinero informal, criminal. Es imposible fijarlo al principio de territorialidad, a los regímenes socialmente vinculantes de tiempo y espacio; esto implicaría un reconocimiento de las leyes, que deben quebrantarse para tener acceso a los beneficios.

El lavado de dinero, como ha quedado claro en la exposición anterior, se lleva a cabo en redes. Éstas poseen puntos de encuentro que también deben tener anclajes territoriales, ya que no existen economías totalmente virtuales, desterritorializadas. La ubicación territorial de los puntos de encuentro de las redes se rige por consideraciones de oportunidad que pueden diferir de un negocio a otro. No es posible pensar aquí en una identidad social que surja del lugar y su ritmo temporal. En general, éste también actuaría más bien como un obstáculo para las transferencias de dinero rápidas, sin consideraciones ni complicaciones. La "caída de las fronteras del mundo estatal" es consecuencia de esta clase de urdimbre para la cual la frontera nada significa y el territorio sólo cuenta como lugar de apoyo de los puntos de encuentro logísticos de la red. Éste es el presupuesto por el cual cobraron tanta importancia los *off-shore centers*. Son los puntos de encuentro en una red global y pueden asumir este papel porque el territorio insular –generalmente pequeño– es de poca importancia para el poder financiero allí localizado. La definición territorial de un territorio nacional sólo es importante en la medida en que constituya la *special jurisdiction* que resulte atractiva para el dinero informal.

Esto es consecuencia de una capacidad de abstracción que no carece en absoluto de importancia. El territorio concreto es un "no lugar", una utopía; la red, floja e inasible (también inasible, por lo general, para las autoridades de supervisión) es concreta. Se ocupa del lavado de dinero sin el cual el delito global organizado no sería rentable y se agotaría por completo. Los analistas posmodernos hablarían en aquí de la inevitable multiplicidad de las nuevas formas. Sin embargo, hay que replicarles que el dinero informal, y especialmente el lavado de dinero, son profundamente

perjudiciales para las sociedades. La fuerte carga de presente que tiene el horizonte temporal impide las inversiones futuras a largo plazo, el manejo adecuado de la secuencia de las generaciones. Negar las fronteras territoriales tiene como consecuencia que las riquezas producidas en una zona sean transferidas en forma monetaria y que, en el peor de los casos, no quede nada de los esfuerzos humanos realizados en la producción de esas riquezas. En las redes globales se forman poderes y fuerzas tanto económicos como políticos, contundentes por su extrema movilidad, que amenazan a las personas de menor movilidad, que permanecen ancladas en un territorio, básicament porque han sido despojadas de las instituciones de protección común. En este sentido, el lavado también es una afrenta a un aspecto importante de la *human security*, la estabilidad monetaria y la seguridad de la vida cotidiana. El lavado de dinero generalmente incluye actividades transfronterizas, tanto en los actos preparatorios como en la ubicación y ocultamiento (como se demostró antes). Es por esto que también afecta de manera transfronteriza la seguridad socioeconómica del hombre.

2. El intercambio del dinero formal: la dolarización como polarización

La *geography of money* (Cohen, 1998) no coincide con la geografía política y económica de los Estados y las economías nacionales. No hay fenómeno que ponga tan en evidencia esta realidad como la dolarización, la marquización y la euroización, es decir, el intercambio de la moneda formal nacional por una extranjera, pero fuerte. Hay muchos países cuyo territorio no es una zona monetaria independiente, empezando por Andorra y Kiribati o Panamá hasta Ciudad del Vaticano (véase la enumeración en Bogetic, 2000: 183 y ss.). Sin embargo, no es esto lo que se quiere decir cuando se habla de dolarización, marquización (y, desde 2002, euroización). Las crisis monetarias y financieras de las dos últimas décadas y la coerción para que se luche contra la inflación y se mantenga atractiva la moneda para los poseedores de patrimonios monetarios –especialmente para grandes inversores institucionales como los fondos de pensión, de inversión o de cobertura– han llevado a algunos países o a sus gobiernos a renunciar a la soberanía monetaria. Esto va (1) desde el *pegged floating* o (2) una tabla de moneda como en la Argentina hasta (3) la dolarización oficial, es decir, la adopción de la moneda extranjera fuerte como medio de pago legal y, por ende, formal. Ésta se llevó a cabo

en Ecuador en enero de 2000, en El Salvador a comienzos del año 2001, en Guatemala en mayo de 2001 y hay gobiernos de América Latina que están pensando en seguir estos ejemplos. En Europa, Montenegro y Kosovo introdujeron el marco alemán como medio de pago legal. En el caso de que sea total, la moneda nacional válida hasta entonces es completamente reemplazada por dólares, marcos alemanes o euros, pero de todas formas se la sigue usando para volúmenes pequeños, como sucede en Panamá o El Salvador.

Una moneda que está atada a una moneda fuerte puede ser desvinculada de ella; esto sucedió en general en las crisis financieras de la última década, cuando el tipo de cambio se había tornado irreal y ya no podía sostenerse. Las devaluaciones bruscas y masivas tuvieron, en la mayoría de los casos (México, Asia, Brasil, Turquía), consecuencias económicas, sociales y políticas muy negativas para los ámbitos monetarios afectados, porque la devaluación hizo crecer el endeudamiento en dólares fuertes de manera equivalente. La *currency board*, es decir, la regulación de la circulación de moneda local según la tenencia de divisas del Banco Central puede revertirse, si bien hay que pagar el alto precio de una crisis financiera. En el año 2001, la Argentina fue un campo de entrenamiento para esta maniobra. La paridad fija con el dólar no podía mantenerse porque con la moneda sobrevaluada sólo conseguían financiarse los excedentes de importación con nuevo endeudamiento. Pero éste estaba limitado porque ya no había proyectos rentables de inversión como garantías, después de que en la década del noventa se hubiera privatizado toda la "platería". Sólo quedaba entonces recurrir a créditos de instituciones oficiales (como el FMI) para financiar la balanza de pagos y salir de la paridad con el dólar, corriendo el riesgo de que con la inevitable devaluación de la moneda nacional respecto de la moneda fuerte volviese la tan combatida inflación y siguiese aumentando el servicio de la deuda, que ya era monumental.

El reemplazo formal de la moneda nacional por la de otro Estado nacional es difícil de revocar.[1] Siempre es posible reemplazar dinero "débil" por "fuerte" por decreto, no así fuerte por débil. A pesar de que el dinero es volátil y está desvinculado del espacio y el tiempo, aquí también son válidas las leyes de la irreversibilidad. No es fácil hacer girar la rueda de la evolución monetaria en sentido contrario. Hay una serie de problemas que se asocian a la dolarización total y formal de

1. Es en este punto que Berg y Borenstein (2001: 5) ven la diferencia decisiva entre *currency board* y *full dollarization*.

los que nos ocuparemos a continuación. Todas las soluciones a los problemas conducen a la informalidad. Esto significa que la dolarización no representa, en modo alguno, un ordenamiento estable y duradero del dinero.

En primer lugar, se plantea la cuestión del *seignorage* y de la distribución de las ganancias resultantes entre los ámbitos monetarios. El *seignorage* es tradicionalmente la diferencia entre el costo de acuñar las monedas y el valor nominal de las mismas. El dueño de las monedas podía contabilizar como ganancia la diferencia entre el costo del metal y del acuñado y el valor nominal. Esto era motivo suficiente para hacer caer el valor de las monedas, es decir, para acuñar "dinero negro". El *seignorage* del billete es, por consiguiente, más alto, ya que el valor material sólo representa una fracción del valor nominal de, por ejemplo, un billete de 100 dólares. De este concepto tradicional debe diferenciarse el *seignorage* "moderno" o "*seignorage* de flujo" (Carchedi, 2000). Los billetes en circulación representan un compromiso de deuda para el Banco Central (porque los poseedores pueden hacerlos efectivos en cualquier momento, mientras la moneda sea libremente convertible) pero sobre ellos no devengan. El Banco Central puede aumentar aún más el *seignorage* mediante reservas mínimas y obligaciones de depósitos en efectivo, por los que no paga interés o, en algún caso poco favorable, paga un interés por debajo del valor de mercado. Con los billetes recibidos, el Banco Central puede comprar valores que, a su vez, dan intereses. La diferencia entre un interés nulo y la tasa de interés del mercado multiplicada por la cantidad de dinero constituye, en un cálculo aproximado, la ganancia del *seignorage*. A esto hay que restarle, sin embargo, los gastos fijos del Banco Central. Es evidente que las posibilidades de obtener ganancias por *seignorage* son mayores para los países con monedas fuertes que para los países con moneda débil (Cohen, 1998: 123). ¿Quién entregaría bonos que devengan intereses a cambio de dinero sin intereses de un país con moneda débil? En los países con moneda fuerte, en cambio, esto es totalmente imaginable porque la inversión en moneda fuerte promete un alto grado de seguridad y es muy probable que haya ganancias por revaluaciones.

La pregunta que aún resta responder se refiere al reparto de las ganancias cuando se expande la circulación de dinero de una moneda como consecuencia de la dolarización. El país dolarizado no emite su propia moneda, renuncia, por ende, al *seignorage*. Con la mayor masa monetaria, los Estados Unidos elevan su *seignorage*, que debe ser repartido de alguna manera. En la Unión Monetaria Europea, el *seignorage* del euro se reparte según la participación de los bancos centrales nacionales en

la dotación de capital al Banco Central Europeo (EZB). Esto no sucede en el caso de la dolarización unilateral; puede, sin embargo, usarse una fórmula elaborada por el United States Joint Economic Committee (JEC) (2000). La participación neta en el *seignorage* para un país dolarizado es (según Bogetic, 2000: 195 y ss.) igual a:

- los intereses sobre bonos del tesoro a 90 días, multiplicados por la base monetaria en dólares en el período correspondiente;
- menos los costos corrientes (netos) del Banco Central;
- multiplicados por la participación del país dolarizado en la base monetaria.

La JEC calculó la participación en el *seignorage* para la Argentina (si el gobierno hubiera dolarizado el país, como tenía planeado el presidente Menem): le hubiera correspondido el 2,85 de la base total en circulación en el ámbito del dólar. En total, el dinero en circulación llegaría a los 580 mil millones de dólares estadounidenses. Con una tasa de interés del 5% y costos corrientes del Banco Central de mil millones de dólares, la ganancia del *seignorage* se elevaría a 784 millones de dólares estadounidenses (Bogetic, 2000: 196).[2] Hay, por ende, soluciones técnicas para la cuestión del reparto de las ganancias por *seignorage*; éste no debería ser un motivo para el fracaso de la dolarización, especialmente porque la parte del *seignorage* de los países dolarizados en el *seignorage* total del dólar es baja.

En segundo lugar, debe aclararse la cuestión de la autonomía financiera de las economías dolarizadas. En un discurso del 15 de marzo de 2000 ante el Inter-American Development Bank, el viceministro de finanzas de los Estados Unidos, Lawrence Summers, les advirtió a los países de América Latina que tenían intenciones de fijar su moneda al dólar estadounidense que la dolarización podría costarles gran parte de su independencia financiera, *porque los Estados Unidos, en su política monetaria y financiera no tendrían ninguna consideración* hacia un país que decida dolarizar su sistema monetario. Así vista, la dolarización presenta la forma más dura de restricción presupuestaria, ya que implica un alto grado de tributo financiero a los Estados Unidos (Furstenberg y Volbert, 1999: 107).

2. 580 mil millones de dólares x 0,05 (tasa de interés) – mil millones de dólares (costos corrientes del Banco Central) x 0,028 (participación de la Argentina en la base monetaria de dólares) = 784 millones de dólares.

No obstante, si los países dolarizados llegaran a recobrar la estabilidad, exigirían esa participación en la política monetaria, financiera y cambiaria a la que renunciaran en el momento de la dolarización. Es bastante dudoso que estas exigencias puedan concretarse, en vista de la manera en que está repartido el poder y de la carencia de alternativas a la dolarización. No hay posibilidad de una vuelta a las monedas nacionales "pequeñas" y débiles; tampoco de transición a una de las otras monedas fuertes, aunque en el marco de la dolarización y euroización se está perfilando una competencia por las monedas que se necesita atraer.

Un posible resultado de la futura informalización podría ser que al cabo de la competencia de monedas quedaran algunas monedas pequeñas de valor reducido por no cumplir con las normas globales de estabilidad e integridad. La irreversibilidad antes señalada también tiene el elemento de la "desaparición de las marcas pequeñas de monedas" (*small brands of money*) en la competencia global de monedas en la que, a la larga, sólo podrán imponerse las "tres grandes" (dólar, euro, yen u otra moneda asiática, como el renminbi de China). La "muerte de las especies" de monedas ya está predeterminada, también el dinero tiene su ecología.

En tercer lugar, debe plantearse la cuestión de los efectos económicos, sociales y políticos en el país dolarizado. Evidentemente, uno de ellos será una mayor estabilidad del valor dinero tras la "dolarización débil" con una *currency board* o con la dolarización completa y formal, siempre y cuando el dólar permanezca estable. El endeudamiento externo extremadamente elevado y el déficit estructural de la balanza de pagos de los Estados Unidos no permiten predecir que la estabilidad del dólar vaya a mantenerse. En una economía mundial capitalista marcada por inestabilidades financieras, salir del fuego y no caer en las brasas sólo es posible si uno está entre los escasos sectores más favorecidos del desarrollo.

También la revaluación del dólar puede tener consecuencias catastróficas para un país dolarizado. La de los últimos años, que no se realizó conforme a la evolución de las "variables fundamentales", fue corresponsable de las crisis financieras en Asia y América Latina y fue inevitable que, como consecuencia, la integración monetaria de la Argentina al ámbito del dólar llevara necesariamente a la deflación y la depresión. En el invierno de 2001, la Argentina no pudo mantener el curso fijo del dólar; la balanza de pagos era deficitaria por la caída de los precios de las materias primas y, especialmente, por la devaluación del real brasileño en enero de 1999, en el contexto de la crisis finan-

ciera del socio comercial más importante de la Argentina dentro del espacio económico sudamericano. Se diluyeron las reservas de divisas del *currency board* y el FMI se negó a otorgar nuevos créditos. La primera consecuencia del efecto deflacionario (desapareció el dinero formal) fueron los sucedáneos del dinero que comenzaron a circular en el país en lugar de la moneda oficial; la desaparición de las divisas dio origen a redes de intercambio (como ya hemos mencionado). A corto plazo, apareció un mercado negro de divisas en el que volvieron a verse cambistas informales desaparecidos tras la estabilización del peso –originalmente exitosa– y la vinculación fija al dólar (*Financial Times* del 9 de diciembre de 2001).

Las experiencias de Ecuador lo muestran muy claramente: las protestas de la población indígena contra los aumentos de tarifas y precios y contra la política económica, que ya no fijaba el gobierno (*Frankfurter Rundschau* del 2 y 3 de febrero de 2001). Muchos miles de ecuatorianos abandonaron el país, así como los argentinos a quienes la dolarización "blanda" con una *currency board* les había deparado tiempos sociales difíciles (véase respecto del movimiento de emigración *El País* del 31 de diciembre de 2000). El dinero polariza y divide; esto rara vez queda tan claramente en evidencia como en los países dolarizados.

También podría resultar instructivo el caso de la unificación de la moneda en Alemania en 1990. La creación de una zona monetaria unitaria sólo fue posible porque se realizaron transferencias desde el oeste al este del país por aproximadamente 150 mil millones de marcos alemanes por año. Es precisamente el pago de transferencias, sin embargo, lo que queda excluido en el caso de la dolarización y la euroización. Por ende, la dolarización sólo es para países que, o bien han llegado a un grado de desarrollo comparable al de la "patria monetaria", o bien son pequeños y atractivos como plazas de inversiones financieras (es decir, como centros *offshore* con *special jurisdiction*) o pueden apoyarse en una amplia *illicit economy* (como los Balcanes euroizados) o demostrar un alto flujo de dólares (como El Salvador a consecuencia de las transferencias desde los Estados Unidos de los trabajadores emigrados). Vemos entonces que la dolarización presenta algunos aspectos conflictivos. No sólo se agudiza la brecha entre pobres y ricos, arriba y abajo; se fomentan también actividades informales e ilegales como estrategias de supervivencia que, a su vez, inciden en el sistema político. "Las reglas del juego en este país (Ecuador) exigen que uno se mueva fuera de las reglas de la ley y el derecho" (según *El Manifiesto* de Chu Yep del Centro de Derechos Económicos y Sociales en Quito del 19 de septiembre de 2001). La paradoja de la dolarización reside en que todos se sujetan –en la

competencia global de monedas– a una de las monedas grandes, fuertes y estables, pero con este intento de formalización cobran nueva fuerza la informalización y la ilegalización, y pierden vigor la ley y el orden. No es de sorprenderse que los habitantes intenten emigrar si es que tienen esta opción, o bien protesten, organicen manifestaciones y hasta revueltas, es decir, levanten su voz en vez de irse (*voice*). Esto último fue lo que sucedió en la Argentina cuando se produjeron movimientos masivos contra el despojo que implicaba la política de la dolarización.

La política informal

Las reglas y normas políticas y las instituciones políticas constituyen el marco del sistema político. La confiabilidad –la otra cara de la seguridad– debe construirse normativamente mediante procedimientos de legitimación aplicados tanto a los responsables de formular políticas como a las decisiones de las que deben hacerse responsables, mediante reglas de representatividad y la obligación de rendir cuentas a ciudadanos y ciudadanas. Para ello son irrenunciables la independencia de la administración pública respecto de intereses privados, el Estado de derecho y el monopolio estatal de la violencia. Una administración estatal dependiente de intereses privados significaría para la mayoría de los ciudadanos un menoscabo de sus derechos dentro de la comunidad. Si no puede garantizarse el Estado de derecho, ni siquiera es posible recurrir a la justicia. El monopolio de la violencia por parte de poderes privados en lugar de por el Estado, los cuales se sirven de las instituciones públicas, elimina una justicia independiente y gobiernan con arbitrariedad, despojando a la política de toda forma civil. Se suprime la separación entre sociedad y Estado en favor de la toma de posesión por intereses económicos contrarios a los de la sociedad.

Si bien los elementos normativos de la política formal han sido y son permanentemente discutidos, sirven como una especie de trasfondo respecto del cual se mide la política o la forma del sistema político de instituciones, que en algunas regiones está caracterizado como informal (Chabal y Daloz, 1999; Brühl, Debiel *et al.*, 2001). Los elementos de la

política formal y juridizada no se completan con la simple formación de unidades "protoestatales" (Diamond, 1976: 171) y no se combinan para formar un sistema político. Se convierten en objeto de conflictos de clase, de presión política en las relaciones internacionales, que no siempre se ejerce por medios pacíficos. El Estado de derecho, o sea, el "dominio de la ley", una burocracia racional e independiente, la transición de la soberanía tribal al principio territorial y el monopolio de la violencia por el Estado nacional sobre el territorio y respecto del pueblo que lo habita son logros de tiempos recientes. Tienen una historia que es principalmente –si bien no solamente– europea. Norbert Elias describe este proceso como el "mecanismo de monopolio", como "la disposición monopólica de los impuestos y el ejército en una región relativamente grande" (Elias, 1969-1977: t. 2, 142 y ss.).

Si bien las estructuras jurídicas rígidas son importantes, no son las que juridizan el monopolio estatal de la violencia y dan forma a la política. Es más bien un proyecto hegemónico lo que, según Stanley Diamond, fue definitorio desde el principio en la formación temprana del Estado. La justicia no puede derivarse del derecho y la jurisprudencia no es:

> asunto de la justicia, sino del derecho de imposición del Estado temprano [...] En el sistema de recaudación de impuestos, censo y conscripción se usó cualquier justificación con tal de que fuera por lo menos imaginable para la creación de la burocracia y el derecho soberano. No podemos verificar ningún principio abstracto, ninguna justicia no partidaria, ningún precedente, sino tan sólo el oportunismo espontáneo de una nueva clase que levanta el edificio del poder (Diamond, 1976: 179).

El Estado puede asegurar el orden de los gobernantes de manera monopólica, tanto hacia el interior como hacia el exterior. Sin embargo, los gobernantes harán bien en tratar de ganarse la aceptación de los gobernados. La auténtica dificultad no radica, por lo tanto, en comprender la autoridad y las técnicas de ejercicio del poder, sino los mecanismos sutiles para integrar a los gobernados –subalterna pero activamente– al proyecto hegemónico. No hay príncipe ni gobernante –como aprendimos de Maquiavelo– que permanezca en el gobierno y conserve el poder a menos que utilice los medios de la coerción, la violencia, el soborno, el poder de convicción y las concesiones, para lograr el consenso, tanto entusiasta como frustrado y resignado, de los que están excluidos del poder (Maquiavelo, 1513). En una república democrática, especialmente en las modernas "sociedades de masas", este proceso

político de creación de legitimación y consenso es mucho más complicado, pero tanto más necesario. Está ligado a las condiciones de acumulación de capital y abarca todo el conjunto de la moderna reglamentación del Estado social. El carácter formal de la política tiene un fuerte condicionamiento histórico y no puede comprenderse más que con constructos jurídicos de la teoría del derecho político.

10

Formación de lo político como proyecto hegemónico

1. *Law and order* neoliberales

Un proyecto hegemónico puede agotarse en el curso de la historia; esto fue lo que sucedió con el fordismo en la segunda mitad del siglo XX. Las formas que habían sido estables se tornaron frágiles. En las últimas décadas, se ha discutido numerosas veces este fenómeno con nombres como "el fin de la era socialdemócrata" (R. Dahrendorf), la crisis de la relación laboral normal (de la que ya nos hemos ocupado), la no pertinencia histórica del Estado intervencionista keynesiano moderado por el Estado social o simplemente el fin del fordismo. La pregunta, sin embargo, es: ¿qué viene después de la "crisis", del "fin", del "agotamiento" de estos proyectos? Responde Antonio Gramsci, que desarrolló la categoría de proyecto hegemónico: los gobernantes, las elites políticas, los económicamente poderosos desarrollan, como "transformistas", otro proyecto de dominación al que son integradas las que Gramsci llama "clases subalternas". Respecto de Maquiavelo, escribe Gramsci

> Se mantiene el hecho de que hay líderes y liderados, gobernantes y gobernados. Una vez que esto se da por sentado, quedará por ver cómo se puede liderar de un modo más efectivo (presuponiendo determinados fines) y cómo hay que preparar a los líderes de la mejor manera (y en esto consiste precisamente la primera parte de la ciencia y el arte de la política)

> y cómo, por otra parte, pueden reconocerse las líneas donde la resistencia es mínima o las líneas racionales para lograr la obediencia de los liderados o gobernados (Gramsci, 1996: 1713).

La autoridad se logra y sólo puede conservarse mediante un proyecto común de gobernantes y gobernados. Debe adaptarse, sin embargo, al cambio de las condiciones históricas y, por lo tanto, estar preparada para transformaciones sociales. Éstas son inevitables y en su transcurso surgen también formas intermedias en la política (no sólo en el mundo del trabajo y el dinero).

Luego de la crisis de la socialdemocracia, del keynesianismo, del Estado de bienestar, del fordismo, comienza a perfilarse desde mediados de los años setenta el proyecto del neoliberalismo. A falta de otras alternativas y un poco demorado pasa a ser hegemónico en todo el mundo. El neoliberalismo, que parte de Inglaterra y pasa por los Estados Unidos para llegar al continente europeo e instalarse también en el llamado Tercer Mundo como consecuencia de la política de apertura de los países endeudados en América Latina y Asia, es el fundamento discursivo, teórico y práctico de la globalización. El neoliberalismo es un dogma que se apoya sobre pocas columnas, todas ellas indispensables: la concepción del efecto positivo del libre comercio para un creciente bienestar (según el teorema de la distribución comparativa de costos); la presuposición de que los mercados son eficientes y de que su regulación política redundaría en pérdidas de eficiencia; el supuesto de que el sector privado es básicamente estable y de que las crisis aparecen como consecuencia de intromisiones estatales; de que maximizar las carteras individuales también incluye el correspondiente capital humano propio y que –en esta sola palabra podría "resumirse el programa del liberalismo"– "la propiedad, es decir, la propiedad privada de los medios de producción" (Mises, 1927: 17) es la condición fundamental para el funcionamiento del proyecto neoliberal. Estas columnas pertenecen a un orden político que permite a los propietarios privados usar la propiedad para lograr el mayor bienestar general y aumentar la eficiencia. El orden no debe ser democrático, porque la propiedad es el fundamento del derecho de exclusión de todos los no propietarios, es decir, de la desigualdad por principio, también en lo referente a los derechos de acceso a los bienes de la cultura y la naturaleza.

¿Por qué las clases subalternas aceptan este proyecto? ¿Por qué colaboran en ese cambio "transformista" de política en su relación con la sociedad y la economía? Foucault (2004) trató de dar una respuesta a estas preguntas en sus reflexiones sobre *gouvernementalité*: lo que permite

este triunfo son técnicas racionales de poder y en este proceso las tecnologías del "poder" desempeñan un papel tan importante como las "tecnologías del yo" que colaboran en la aceptación del proyecto. Entre éstas se cuentan atribuciones sutiles, como las de la libertad y la responsabilidad personal de los individuos por su destino en el mercado laboral. Como se dispone de mecanismos como las acciones y la especulación bursátil (incluyendo las instituciones y las tecnologías de Internet, las computadoras personales y la Bolsa), parece posible hacerse cargo del propio destino en un juego de suma cero global. La reformulación de la mano de obra como "capital humano" que debe aprovecharse es también parte de estas "tecnologías del yo" que estabilizan el poder. Por consiguiente, no son sólo las normas y las instituciones las que define y sostiene el ámbito formal de una sociedad, por así decirlo, como un armazón. Es más bien un proyecto hegemónico lo que da forma a la política, aunque en el curso del cambio de la formación fordista adquieran gran importancia las lógicas informales de acción. En las épocas del "transformismo", lo informal es integrado a la estructura política y no es fácil separarlo de ella mediante una definición. Determinar la relación entre política formal e informal no es, por ende, más fácil que cuando se trata del trabajo o el dinero.

El neoliberalismo es un constructo teórico que le atribuye una importancia central al significado del "orden". En el "lógico antagonismo" entre la libertad individual y el orden que exige la libertad de la acumulación de capital, el liberalismo siempre se ha decidido por el orden y en contra de la libertad individual. La tradición de este pensamiento puede remontarse hasta Adam Smith y está marcada programáticamente y con particular fuerza en el "ordo-liberalismo" alemán de la Escuela de Friburgo después de la Segunda Guerra Mundial. Milton Friedman lo dijo con toda claridad: "La condición fundamental [para la libertad de intercambio] es el mantenimiento de la ley y el orden" (Friedman, 1962: 14). El liberalismo puede imaginar la creación y el mantenimiento de "la ley y el orden" mediante un estado autoritario que, sin embargo, no debería volverse "totalitario" como, por ejemplo, si interviniera en la libertad de uso de la propiedad. Ésta es la razón de las permanentes denuncias de los representantes del liberalismo en contra de la regulación; la ven como una forma más o menos "blanda" del "socialismo totalitario". El neoliberalismo práctico de hoy va un considerable paso más allá. Ante las tendencias a la disolución del Estado y la desintegración de las estructuras de orden, los "guardianes globales del orden" exigen –en casos de emergencia, con medios militares– que se mantenga o se vuelva

a crear un orden: éste se destruye a su vez en el transcurso de las transformaciones neoliberales promovidas por esos guardianes mismos. En la era de la globalización, el principio neoliberal de "la ley y el orden" se extiende de manera global y se emplean medios (militares) para imponerlo. Este autoritarismo propio del neoliberalismo no tiene nada que ver con los sutiles mecanismos de la *gouvernementalité*. El consenso no crece sólo o principalmente con las "técnologías del yo" desde abajo; se le impone a la sociedad desde arriba, forzándola desde el aire con bombarderos o mediante una ocupación brutal como en Afganistán o en Irak. Entonces no hay consenso, sino guerra y una guerra civil desatada por la ocupación.

2. El contrato, el mercado, las instituciones, la política[1]

En principio, es posible imaginarse junto con Leibniz la formación de lo político sin sociedad y sin Estado como una suerte de "armonía preestablecida" divina. A primera vista, la informalidad no tiene nada que hacer en este enfoque. La política tampoco tiene lugar en este pensamiento y probablemente ni siquiera la sociedad. A pesar de los innegables males, el mundo real es el "mejor de todos los mundos posibles", ya que en todo caso es una creación divina; hay una relación con las concepciones del orden divino. Porque como "las ideas de Dios contienen una cantidad interminable de mundos posible y sin embargo sólo uno de ellos puede existir, debe haber ciertamente un motivo suficiente para la elección de Dios, que lo hace decidirse por un mundo más que por los otros" (Leibniz, 1948: § 53). En este mejor mundo posible, los seres humanos pensantes (pero también otros seres vivientes e incluso la naturaleza inanimada) actúan como mónadas. No tienen nada que ver unos con otros. Si a pesar de la pasividad de las mónadas en cuanto al "ordenamiento político" se genera el "mejor mundo posible", una "armonía preestablecida", a partir de un caos, esto se debe a "la mediación de Dios" (§ 78, 80, 87). Es evidente que en este marco la informalidad es impensable.

Las mónadas sólo cobran vida en la moderna teoría del contrato. Los teóricos políticos de la burguesía temprana se preguntaron cómo se realiza la comunicación entre individuos autoconscientes y activos y cuál es la lógica que lleva a la socialización de los pares y que incluso obliga a que esta sociedad se constituya como un Estado. Thomas

1. Hemos tratado estos temas en mayor detalle en Altvater y Mahnkopf, 1999: 72 y ss.

Hobbes (1839) ve al ser humano en estado natural en una "guerra de todos contra todos" en la cual se rompen la cabeza unos a otros. Sólo los convenios y los acuerdos pueden garantizar el orden necesario para la convivencia de los ciudadanos políticos, en virtud y justicia, y superar así el estado de mera "multitud" de los seres humanos en estado natural. El contrato entre personas a quienes se piensa como sujetos jurídicos ayuda entonces a superar el estado belicoso natural, a concentrar el monopolio de la violencia en el Estado y a construir así una sociedad pacífica. El contrato social de Hobbes es, por lo tanto, un acuerdo de autoridad a favor del soberano. El mundo monádico de Leibniz sabía, entonces, de la armonía preestablecida aunque las mónadas no se comunicaran entre sí. El de Hobbes consiste en una multitud inarmónica de individuos que no tienen nada que ver unos con otros y que están enfrentados como enemigos. Es sólo el contrato social entre los componentes de la *multitude* lo que constituye la autoridad y, por ende, también la sociedad. Ésta se da sus propios órganos y se conforma así el moderno Estado constitucional burgués. Se ha constituido la forma de lo político y del Estado. En la actualidad suele remitirse habitualmente a la siguiente construcción teórico-contractual: los *failed* o *collapsed states* redundan en un retroceso de los miembros de la sociedad a la *multitude* hobbiana y se forma un vacío al que ingresan milicias armadas (Arlacchi, 2000) que despojan de orden y seguridad a los integrantes de la sociedad. Los ciudadanos que actúan a conciencia, interesados en un orden político fijo, vuelven a convertirse en la *multitude*, manipulable con fines no legitimados.

Hobbes no puede imaginarse una sociedad más allá del Estado constituido mediante el contrato. Para John Locke, en cambio, el contrato social crea en primer lugar la sociedad y luego el Estado. En principio, la sociedad podría existir sin el Estado; concepción que Hobbes descartaría. Como la sociedad se constituye mediante el contrato, Locke debe desarrollar principios que fundamenten la relación entre individuo y sociedad. Entre éstos se cuentan, *primero*, la presunción de igualdad natural entre los seres humanos. Sin embargo, no está garantizada la igualdad de los géneros; está más allá del horizonte de problemas de los teóricos de la temprana burguesía. *En segundo lugar*, se encuentra la confirmación del principio de autonomía de formación de la sociedad, de la *self-determination*. La autonomía y la igualdad resultan del trabajo y de la propiedad. El contrato social genera ese derecho de la comunidad política que todo lo rige y que se torna claramente diferenciado como "imperio de la ley", como moderno Estado de

derecho con sus normas y formas. En el contrato social la razón alcanza su expresión más elevada y a la vez más paradójica: los propietarios privados con los máximos intereses individuales se esfuerzan ahora por construir un colectivo social con intereses comunes. Rousseau intenta resolver esta paradoja con la diferenciación entre *volonté générale* y *volonté des tous*.

La libertad del individuo se basa en los derechos a la propiedad privada. En *Dos tratados sobre el gobierno civil* (1690), Locke desarrolla en forma sistemática la concepción de los *property rights* como fundamento de todas las actividades de socialización. La tierra fue entregada a los hombres en común y todo lo que produce la naturaleza es propiedad común del hombre. El ser individual, sin embargo, posee en tanto ser libre una propiedad privada en su propia persona y tiene, por ende, derecho exclusivo sobre la expresión de su mente y su cuerpo. El "trabajo produjo una diferencia entre ellos [los frutos de la naturaleza] y la posesión común. Les agregó algo que era más de lo que les había dado la naturaleza, madre común de todos, y así alcanzó el hombre su derecho personal a ella" (§ 28). El trabajo que se realiza sobre la naturaleza no sólo la arranca de su estado original. También mediante él, la porción de naturaleza se transforma en valor. "Porque es, de hecho, el trabajo lo que le presta a cada cosa un valor diferente" (§ 40). El derecho común de todos a la naturaleza no trabajada en "estado natural" se realiza en que "se reconoce la propiedad de aquel que ha usado su trabajo aun cuando anteriormente todos hayan tenido un derecho común" (§ 30), ahora reemplazado por un régimen de *private property rights*: "la condición de la vida humana [...] conduce necesariamente a la propiedad privada" (§ 35).

El proceso de apropiación por sí solo no resulta suficiente para fundamentar la idea de que la propiedad de la naturaleza es privada y base de los derechos de utilización exclusivos. Hay instituciones sociales específicas que garantizan y aseguran los derechos a la propiedad privada. Dichas instituciones son las que habilitan al individuo autónomo a ingresar al contrato, ya que se debe poder disponer de manera exclusiva de aquello sobre lo que se cierra un contrato. Los mercados no podrían funcionar sin los derechos de propiedad de las mercancías, que promueven al individuo al rango de agente económico, en los mercados laborales (disponibilidad sobre la mercancía mano de obra), en los mercados de bienes (como propietarios de las respectivas mercancías) y en los mercados financieros (como dueño del patrimonio monetario). Para Locke, este fenómeno no desempeñaba

ningún papel esencial, ya que no se ocupó del tema de los mercados; en cambio, llevó a David Landes a presentar las condiciones institucionales de una "sociedad ideal de crecimiento y desarrollo" (Landes, 1999: 232). Hace un listado de las normas que deberían cumplir las formas institucionales para alcanzar el "ideal" de crecimiento y desarrollo. La propiedad privada está en el tope del *rating*, luego siguen los derechos individuales de libertad, los derechos contractuales explícitos e implícitos. También es importante un gobierno "estable", "accesible", "insobornable", "moderado", "de alto rendimiento", "frugal", "que debe estar sujeto a pautas no necesariamente democráticas, pero sí públicas". Para Landes, un país que cumple en gran medida con esta normativa (es decir, con instituciones formadas según ella) es Inglaterra; les recomienda a los otros países imitar a los ingleses y organizar las instituciones según la norma "ideal" que ha presentado.[2] Douglass North tiene una concepción completamente similar. Según North, la falta de un "orden formal" en el Tercer Mundo es responsable de que no puedan constituirse mercados eficientes (North, 1991) y de que la modernización se retrase. En su *Informe sobre el desarrollo mundial 2002* sobre el *Building Institutions for Markets*, el Banco Mundial sigue el mismo discurso: las instituciones ayudan a administrar el riesgo del mercado de cambio, el aumento del rendimiento y la recaudación de beneficios (WB, 2002: 5) siempre y cuando el ordenamiento institucional formal sea tan apropiado para ello como el informal. La argumentación es tautológica.

En el pensamiento (neo)liberal, la imperfección de los derechos de propiedad es responsable también de que no se consigan garantías para los créditos o de que éstas sean insuficientes. Muchos quedan excluidos de éstos a pesar de que "según su naturaleza" serían auténticos empresarios, pero se ven sin embargo impedidos de abrir un negocio formal. Para ellos, la solución es el sector informal, que viene de esta manera a cubrir un déficit que la política deja atrás: definir claramente los derechos de propiedad y crear las instituciones necesarias para hacerlo. El equipamiento del sector informal (el departamento, la casa, la bicicleta, etc.) "sería como capital muerto" (De Soto, 2000). Éste debería ser

2. Laindes no sólo está mirando la historia de Inglaterra; también se refiere a la moderna Inglaterra con "la influencia revitalizadora del petróleo del Mar del Norte, la impenetrabilidad del país para el capital extranjero y el triunfo decisivo de Margaret Thatcher sobre los líderes gremiales que se oponían a la racionalización" (ibíd.: 465). Esta es una historiografía extremadamente miope. El petróleo del Mar del Norte se agotó rápidamente y hace mucho que Margaret Thatcher ya no está en el gobierno.

"despertado a la vida" mediante derechos de propiedad definidos, podría negociarse en la bolsa y, con la capitalización de las cosas, darle un empujón al desarrollo. Los derechos de propiedad, según la conclusión a la que llegan los liberales, moldean "eficientemente" los mercados. El puente entre los intereses individuales y la racionalidad social (que encuentra su expresión en un creciente bienestar social) será construido por el común acuerdo, que constituye el principio de atracción en la sociedad (McNally, 1988: 168) plenamente comparable con la ley de Newton acerca del efecto de la gravedad sobre la naturaleza inanimada. Este puente, no obstante, es insuficiente y se vuelve superfluo cuando David Hume y luego Adam Smith conciben la socialización como un proceso (también) objetivado, dirigido económicamente por el mercado y el dinero. Según esta concepción, la sociedad no surge solamente por el contrato entre ciudadanos políticos que están plenamente conscientes de lo que están acordando y, sobre todo, que poseen la opción de no cerrar contrato. Es el dinero más bien, como dijo luego Marx, lo que se convierte en esencia común, real y verdadera. La sociedad burguesa capitalista se reproduce "a espaldas" de las partes del contrato, lo quieran o no. El medio de la sociedad ya está allí, antes de que los ciudadanos hayan siquiera pensado en un contrato. El espacio del mercado y, por ende, de la sociedad burguesa, es el mundo entero, el globo. La sociedad puede pensarse como un sistema, un orden, una "formación" y sólo ahora es posible percibir las relaciones informales en el lejano horizonte del desarrollo social. El ciudadano político es un ciudadano económico, es decir, *bourgeois* y por lo tanto cosmopolita y al mismo tiempo *citoyen* y, como tal, ciudadano de un Estado nacional, provisto de derechos formales que a veces hacen percibir la informalidad como inferioridad.

Nada esencial ha cambiado hasta hoy en esta doble existencia contradictoria. Los derechos de propiedad son las instituciones básicas de la constitución económica global; los convenios sobre *Trade Related Intellectual Property Rights* (TRIPS) o las negociaciones sobre el Multilateral Agreement on Investment (MAI) y otras reglamentaciones similares en más de 2 mil tratados bilaterales y regionales de protección de la inversión, o la Convención sobre la Biodiversidad, etc., dan testimonio de ello. La dinámica económica de la apropiación a partir de los derechos de propiedad traspasa las fronteras políticas. En este sentido, los fisiócratas fueron particularmente consecuentes y radicales; la administración política no debía impedir el efecto de las leyes del orden social "natural"; la competencia entre los mercados se ocuparía de que los intereses se equilibraran adecuadamente; la mejor política sería la de *laissez faire*, *laissez aller* y la mejor máxi-

ma para la conducta privada sería *Enrichissez vous!* De hecho, hay que concederles a los fisiócratas que sólo pudieron concebir la libertad económica ilimitada del accionar empresario individual en una comunidad bien ordenada. Como puede verse en los *tableaux économiques* de Francois Quesnay, sólo tenían presente una sociedad basada en la producción agraria y no en la industrial y no podían, por ende, sospechar el tipo de dinámica –incluso destructiva– que podía adoptar la iniciativa individual, con su capacidad de convertir la apropiación y la puesta en valor en una expropiación de proporciones globales. En general, no hay diferencias mayores con Adam Smith (1776); también él se refirió a un capitalismo estructurado sobre una base agraria, aun cuando comienza su obra sobre *The Wealth of Nations* con la discusión de los efectos de la división del trabajo en la manufactura. La industrialización todavía se apoyaba en gran medida en la agricultura y no había descubierto aún el potencial de los combustibles fósiles (véase Altvater, 1992). Mucho más notable es la amplitud que manifiestan los fisiócratas, Smith y otros, en el debate sobre los derechos de propiedad y los procesos del mercado por sobre la estrechez de miras de la vida campesina y el sistema mercantil político. Si bien alcanzaron a concebir una economía que se construiría sobre la base de la libertad de comercio, no llegaron tan lejos como para imaginarse el actual alcance global del *enrichissez vous*: mediante transacciones financieras que despojan a todo el pueblo de *wealth* (como en la Argentina en 2001) y mediante el crimen organizado que opera internacionalmente e instrumentaliza la esencia del Estado para sus fines.

Podemos decir, como conclusión: el discurso sobre la constitución de lo político debe diferenciar entre la formación de las *instituciones de lo político*; la construcción de una sociedad que se apoya, como *sociedad capitalista*, en el funcionamiento del *mercado* y finalmente la formación del *Estado nacional* dentro de un *pluriverso de Estados nacionales*. Los elementos de formalidad del Estado se resumen en el monopolio estatal de la violencia. No cabe duda de que tiene un efecto civilizador que aparece claramente cuando observamos la esencia del Estado (o los territorios dentro del Estado nacional) en los cuales el monopolio de la violencia es cuestionado y privatizado por poderes económicos, grupos criminales y señores de la guerra en competencia.

Max Weber dio probablemente con la definición clásica del "Estado moderno":

> el Estado moderno [es] un conjunto de instituciones [...] que dentro de un territorio ha tratado con éxito de monopolizar la violencia física legítima como medio de dominación y con este fin ha unificado los medios objetivos de producción en la mano de quien las conduce (Weber, 1921: 824).

Veremos que, en las condiciones de la política informal, poco queda de estos criterios formales.

11

Informalización de la política y el Estado

Las formas de la política y el Estado nacional se modifican en el contexto de la supresión económica de fronteras (globalización), porque se desmoronaron los límites entre los ámbitos espaciales y temporales de influencia de los procesos económicos y de las decisiones políticas (formales). Para ocupar ese vacío, surgen foros políticos, grupos, organizaciones, alianzas que no están previstas formal (ni constitucionalmente) y que, no obstante, despliegan un poder político considerable. Esto es particularmente válido cuando resultan útiles para la reproducción económica del poder de los grandes actores económicos. En estas agrupaciones informales se toman esas decisiones para las cuales el Estado nacional es "demasiado pequeño", pero que son al mismo tiempo indispensables para la regulación de la globalización, también en tiempos de desregulación neoliberal. La legitimidad de estas agrupaciones es, de todos modos, cuestionable. En un primer acercamiento, esta política "intersticial" (política en los espacios intermedios) podría entenderse como una expresión de la política informal.

La brecha que se abre entre el alcance de lo económico y el de lo político puede volverse tan grande que ya no logre cubrirlo ni siquiera el *spagat* de la política informal. Puede entonces llegarse a la disolución de lo político, a la erosión de las instituciones políticas, incluso al fracaso del Estado y su disolución en tanto estructura de acciones, territorialmente soberana hacia el interior y el exterior, como sucedió en los Balcanes (ex Yugoslavia), en el Cáucaso (Georgia), en África

(Somalía, Sierra Leona, Angola, Ruanda, Congo, etc.), en Asia (Camboya, Irak) o en América Latina (Colombia, Ecuador). Sin embargo, las tendencias también apuntan en ese sentido en los países desarrollados. La política informal socava de diversas maneras tanto las formas políticas heredadas como las formalizadas constitucionalmente o mediante tratados internacionales. La política informal abarca un espectro que va desde reglas blandas no formalizadas hasta duras incursiones militares que ignoran tanto el derecho constitucional como el internacional. Se intenta solucionar de ese modo problemas en los cuales ha fracasado la política formal. El desmoronamiento del Estado, así como su uso por poderes privados evidencian la disolución de la forma del Estado democrático. Es necesario, por ende, diferenciar *la informalización de la política* de *la informalización del Estado*, porque –y no es una razón menor– las consecuencias de esta última son mucho más graves que la primera.

1. Informalización, coherencia política y legitimación

Dentro del sistema político se corrige la coherencia deficiente del esquema de reglas formales mediante el accionar informal *ad hoc*. El plan de enseñanza oficial es responsable de que exista un "plan de enseñanza secreto" (como sabe todo maestro) porque es la única manera de alcanzar los objetivos de aprendizaje fijados. En las administraciones de las democracias occidentales "lo normal no es idéntico a lo normado" (Alemann, 1994: 139; en general véase Lauth y Liebert, 1999: 61 y ss.); cuantas más reglas haya y cuanto más rígidas sean, mayores son las decisiones y acciones que no las tienen en cuenta. Y cuando las reglas se mantienen sólo formalmente y la conducta es, en consecuencia, conforme a las normas, se realiza "trabajo a reglamento", mediante el cual se puede obstaculizar la ejecución de cualquier acto significativo y dificultar la rapidez y la fluidez de cualquier curso de acción. La "probable subordinación a una amplia congruencia de la conducta real del individuo y de las expectativas de conducta inherentes a las instituciones" no es, de hecho, tan probable como puede parecer a primera vista. La amenaza del trabajo a reglamento, es decir, el anuncio de que se actuará formal y estrictamente de acuerdo con las reglas se percibe, por lo tanto, y con razón, como una huelga, porque en efecto no se trata de otra cosa. En determinados sistemas formales de reglas, el accionar informal es condición de "flexibilidad y elasticidad [...] del proceso político y de la sociedad" (Merkel y Croissant, 2000: 19).

En las sociedades del realsocialismo, el plan funcionaba sólo porque las transacciones se organizaban informalmente ignorando dicho plan (por ejemplo, Bahro, 1977). Como consecuencia, toda la contabilidad nacional en la que debía basarse el planeamiento ofrecía una especie de identikit de las relaciones económicas más que un reflejo real de ellas. Sin el accionar informal que a veces se lleva a cabo incluso contraviniendo las reglas formales, no puede existir un sistema social ni el sistema político puede brindar las prestaciones que se esperan de él. Incluso la racionalidad de la burocracia, tan cara a Weber, requiere "informalidad complementaria", esto es, un accionar adaptado a los hechos y a las situaciones, y no al burócrata desacreditado y fosilizado, obsesionado con las reglas. Es importante mencionar esto, porque a menudo el fracaso del Estado en países del Tercer Mundo se evalúa según el funcionamiento de una democracia weberiana idealizada (por ejemplo, Chabal y Daloz, 1999). Pero, un sistema formal moderno no funciona sin el accionar informal. Las reglas formales nunca pueden abarcar la totalidad de los procesos de funcionamiento de un sistema social o político; es inevitable que siempre queden áreas que no están suficientemente reguladas y que son cubiertas *ad hoc* por el accionar informal. Es probable que esto no obedezca a una lógica económico-racional o burocrática, sino más bien a modelos culturales preformados en los cuales están insertos las decisiones y el accionar formales. Nadie se aferra obstinadamente a reglas abstractas; las "tiene en mente", tiene experiencias y las aplica en casos de inseguridad y falta de claridad. Así vista, la informalidad de la política es un *complemento* de la política formal y formalizada.

No obstante, aquí entra en juego de inmediato la cuestión de la legitimidad porque, en rigor, las normas legales formales y su legitimidad no coinciden exactamente. ¿Hasta qué punto la corrupción es, por ejemplo, un accionar que "aceita" sólo informalmente el curso formal de un negocio, y a partir de qué momento actúa volcando la negociación en una dirección que le conviene al corruptor porque puede obtener ganancias fáciles pero que no resultan en beneficio para la comunidad? La corrupción es "el mecanismo más llamativo de influencia informal" (Lauth y Liebert, 1999: 73). No hay país en el mundo en el que la corrupción no desempeñe un papel esencial, aun cuando las manifestaciones difieran entre sí (véase Transparency International, 2001). A veces, ésta sucede directa y otras veces indirectamente; a veces groseramente y a la vista de todos y otras se oculta con sutileza; a veces está unida a la extorsión, y otras apela a intereses y opiniones.

El clientelismo es una forma de corrupción. Se trata de sobornar a los *clientes* con "obsequios electorales", de asegurarse la clientela usando los medios de comunicación que ya se tienen bajo control (como en la Italia de Berlusconi), de "arriba" hacia "abajo", por así decirlo, para lograr que voten por el "patrón". Esta variedad de política ilegítima está ampliamente difundida y se la considera una expresión de la autoridad tradicional (como la entendía Max Weber), como un neo-patrimonialismo. De esta manera pueden mantenerse y afirmarse las estructuras de autoridad basadas en la "política de la panza" (Bayart, 1989), que carecen de recursos de legitimación como el voto democrático de la mayoría, la eficiencia económica, la justicia social y la sustentabilidad ecológica, etcétera.

El soborno puede ser, de hecho, un medio para superar la divergencia entre normas y facticidad, de la que ya nos ocupamos en el primer capítulo. Mediante él se puede, ciertamente, influir en los procedimientos democráticos, agotar los recursos de legitimación de un sistema democrático y destruir la reputación de figuras políticas; es algo que se acepta como parte de las "democracias defectuosas", pero que también provoca resistencia civil. Por lo tanto, no es sólo que "en un continuum de formas de conducta y acción [...] junto a las reglas (constitucionales) formales y los procesos establecidos por escrito también tienen su lugar convenciones, reglas de juego, roles, modelos, estructuras organizativas informales así como redes políticas" (Alemann, 1994: 142). En la esfera política nos encontramos asimismo con una simultaneidad de procesos y estructuras formales e informales, como lo hemos comprobado también en el mundo del trabajo y el dinero. En efecto, el límite entre el accionar funcional informal y el socavar de la legalidad y la legitimidad políticas puede cruzarse rápidamente. Como la política formal sólo puede funcionar siempre y cuando la informal resuelva sus déficit, la frontera con la informalidad ilegítima e ilegal es más difícil de trazar que en el caso de las manifestaciones informales del trabajo y el dinero. Por una parte, las relaciones informales de reciprocidad simplifican los procesos dentro del sistema político y por lo tanto elevan su producción o bien reducen el consumo de recursos. Pueden alternarse recíprocamente en relaciones de dependencia (entre señor y esclavo o patrón y cliente) más allá de cierta medida; pueden convertirse en los cimientos estables de relaciones de poder ilegítimas y oponerse exitosamente a los cambios democráticos.

Ya en los años sesenta Johannes Agnoli se había ocupado de las tendencias a una "involución de la democracia" contenidas en estos fenómenos: en las sociedades burguesas capitalistas las políticas

emancipatorias se ven estrechamente limitadas. Las instituciones parlamentarias democráticas retroceden; los parlamentos se convierten en "correas de transmisión [...] de las oligarquías políticas" (Agnoli, 1967: 68), ya sea mediante la corrupción u otros mecanismos presentes en la actividad política. La política informal es funcional a la formal siempre y cuando sea legítima y pueda contar, por lo tanto, con la aceptación del soberano (el pueblo). Sin embargo, socava la forma de la política (y de la democracia) cuando se vuelve ilegítima e ilegal, cuando poderes privados instrumentalizan la esfera pública (la *res publica*) y la ponen a su servicio. La esfera pública es política y lo político es público. Lo privado, por definición, no es público. Es por esto que la forma de lo político se ve tan afectada cuando los intereses privados modifican según su conveniencia la forma de la esfera pública, de manera ilegítima e incluso ilegal. Existen dos posibilidades: la informalidad complementaria y la competitiva; la informalidad de la política que aumenta la coherencia y la que socava o incluso destruye esa coherencia.

2. Informalización de la forma del Estado

Tanto la vida política como el interés privado, en particular el esfuerzo económico por lograr beneficios y multiplicar el bienestar privado, se dan en el marco del Estado nacional, por lo menos desde la Edad Moderna. Por lo tanto no se trata solamente de la forma de la política sino también de la forma del Estado (nacional). Éste es un constructo de la modernidad europea: desde el siglo XVI se define el Estado como una institución vinculada territorialmente, única autorizada a tomar decisiones vinculantes y de ejecución obligatoria. Desde la creación de la Paz de Westfalia los tres principios de territorialidad, soberanía y legalidad definen el paisaje político internacional. Debe destacarse, no obstante, que el "Orden de Westfalia" (sin considerar las conquistas coloniales) conformaba poco más del 3 % del territorio global. Esta parte de la tierra, sin embargo, se dividió en parcelas de territorios nacionales con las respectivas jurisdicciones independientes y a veces competitivas (incluyendo la Constitución y el orden de convivencia basado en ella), separadas por las fronteras del Estado. La *frontera*, por lo tanto, pertenece a la forma de lo político tanto como a la forma del Estado nacional; el acto político decisivo es el trazado de fronteras: por parte del Estado con el vallado del territorio y el censo de la población (un Estado nacional) y por parte del sistema político mediante el establecimiento

de normas que regirán las acciones tanto en lo positivo como en lo negativo, porque establecen fronteras mediante órdenes y prohibiciones (normas legales) que están codificadas en la Constitución. La frontera es la característica y la insignia más importante de la soberanía y también se traza asignando ciudadanía. Unos son los incluidos, los que están dentro de las fronteras y pertenecen a la ciudadanía; los otros son los excluidos y no pertenecen a ella, es decir, tampoco tienen los derechos y deberes (por ejemplo, a prestaciones sociales del Estado) que derivan de la ciudadanía. Por ende, los refugiados sin estatus jurídico son los grupos de personas cuya seguridad humana es mínima.

Las fronteras no se trazan de una vez y para siempre. Son objeto de disputas. Las fronteras territoriales entre Estados existentes, de Estados que se están volviendo a formar y de otros que han desaparecido pueden (re)negociarse. En la segunda mitad del siglo xx, la concepción dominante era que se formaban nuevos Estados (en el curso de la descolonización, la modernización y de *nation building*), pero que los Estados existentes no podían desaparecer.

Hubo Estados, no obstante, que desaparecieron después de 1989; se disolvieron, colapsaron, se unieron a otros (como la ex República Democrática Alemana o bien los nuevos Estados federados). Surgieron nuevos, a veces en forma rudimentaria, como una especie de protectorado, como en Bosnia-Herzegovina o en Kosovo. El Estado respectivo perdió el monopolio de la violencia como elemento central de la soberanía, que pasó a manos de las instituciones y organizaciones del sistema internacional. Esto no es una disolución de la forma del Estado sino una especie de *translatio imperio* en los tiempos modernos.

También pueden (re)negociarse las fronteras entre soberanos que compiten dentro de una sociedad constituida como un Estado nacional y sus instituciones, la sociedad, la nación o el sistema político con el gobierno en la cumbre. Este contexto muy probablemente podría entenderse como la diferenciación que hace Antonio Gramsci entre sociedad civil y sociedad política. La soberanía tiene muchas raíces pero posee un fin definido: el mantenimiento o fortalecimiento de la hegemonía de una clase y sus aliados (el "bloque dominante"). También está involucrada la política informal. No sólo es complementaria en sentido técnico y, por ende, funcional para la creación de coherencia dentro del bloque dominante, sino que también es útil para el mantenimiento y fortalecimiento de la autoridad. El derecho y las instituciones informales pueden reaccionar de manera mucho más sencilla a los nuevos desafíos (de la globalización económica) que los formales. Siempre y cuando la política

informal posea esta cualidad, va a ser tolerada o apoyada en sus diversas formas, incluyendo las prácticas ilegales para lograr el poder (como, por ejemplo, la compra de políticos, la penetración en las instituciones mediante el crimen organizado o las prácticas del servicio secreto que trascienden la legalidad).

Por lo tanto, la forma de lo político está delimitada de manera incompleta por las reglas formales, las leyes, las instituciones, tal como las encontramos aquí y ahora. Vemos que la política no es sólo "obligatoriedad, Estado de derecho, regularidad, apertura a lo público" como escribe Alemann, citando a Gerhard Lehmbruch (Alemann, 1994: 135). En primer lugar es el ejercicio de la autoridad, el arte de mantener y multiplicar el poder y de asegurar la hegemonía de una clase dominante o de una constelación de clases en un entorno globalizado mediante la inclusión de los gobernados. Las normas formales, las reglas e instituciones del sistema político nunca han alcanzado para esto aun cuando surgieron en el proceso histórico precisamente con este fin. Históricamente, siempre hay que llegar a dos resultados: la creación y mantenimiento de la soberanía de una comunidad política hacia el interior y hacia el exterior, representada primero políticamente por los príncipes (Maquiavelo). La soberanía de los príncipes –así puede interpretarse a Maquiavelo desde un enfoque moderno– significa: "tanta formalización como sea necesaria, tanta informalidad como sea posible".

La informalidad es, entonces, parte de un doble juego, así como un recurso de la dominación autoritaria contra el que sólo resulta útil un sistema diferenciado de instituciones estatales sujeto a reglas exigibles, que legitime la autoridad y la saque del difuso ámbito de lo informal, porque éste siempre encierra posibles arbitrariedades. Esto se ve muy claramente en la guerra y también es válido para la guerra "contra el terror" que declararon los Estados Unidos a comienzos del siglo XXI y en cuyo desarrollo regiones enteras corren el riesgo de caer en el caos.[1]

En el curso de la historia las soberanías (en plural) de los Estados nacionales se han desarrollado como un orden internacional que, en Europa, al concluir la Guerra de los Treinta Años y con la Paz de

1. En esta "guerra contra el terror" se ignoran directamente reglas formales de la conducción de las guerras (por ejemplo, la prohibición de las bombas de racimo, el cuidado de la población civil y los derechos humanos de los prisioneros). Esta ruptura de las reglas formales en el uso del monopolio estatal de la violencia no puede justificarse con la necesidad de reaccionar al terrorismo del 11 de septiembre de 2001, especialmente porque las víctimas de los ataques de los Estados Unidos podrían no tener nada que ver con el terror.

Westfalia de 1648 ya había encontrado la forma que fue válida básicamente hasta fines del siglo XX. A partir de ese momento los Estados formaron un *pluriverso* de soberanías, codificadas formalmente en el derecho internacional, que se reconocían recíprocamente. Junto con el territorio y la población, también está definido formalmente (como en la convención de Montevideo) el poder del Estado para definir la estructura jurídica dentro de las fronteras de territorio y población. Sin embargo, estas claras atribuciones son siempre controvertibles. La soberanía de los príncipes se vio exitosamente desafiada por el "pueblo soberano". Los límites territoriales no son inequívocos, aunque hayan sido calculados mediante geodatos. La cuestión de la ciudadanía siempre ha sido motivo de conflicto. En resumen: la forma del Estado nacional debe describirse unívocamente en un sistema teórico de coordenadas, pero en el proceso histórico no es para nada clara ni incontrovertible y es, por lo tanto, muy debatida entre los Estados nacionales, cuyo poder no es el mismo hacia el interior que hacia el exterior. Las "metrópolis" son más poderosas que los Estados de la "periferia". El dominio imperialista, unido a la explotación económica forma parte hasta hoy de la historia del moderno sistema de Estados.

La política puede ser formal o informal, pero se mueve dentro de la forma (en particular, dentro de los límites) del Estado nacional soberano. La informalidad de la política puede ser sincrónica o asincrónica respecto de la política formal. En el primer caso, se plantea la cuestión de la funcionalidad entendida como la coherencia de decisiones, la eficiencia de la administración y la seguridad de la autoridad. En el segundo caso, la política informal puede estar anticipándose, ser de vanguardia y arrastrar tras de sí a la formal. La política informal también puede resultar de la tradición de estructuras y reglas residuales que han resistido la modernización, cuya forma se ha convertido en norma. En la "tipología ideal" de la autoridad de Max Weber esto podría interpretarse como un elemento de la autoridad de carácter tradicional con forma patrimonial.

Sin embargo, en tiempos de la globalización los Estados nacionales cambian y, por ende, también lo hacen las políticas de los gobiernos y las organizaciones del sistema político y de la sociedad: el poder de definición sobre los ciudadanos propios y ajenos deja de tener validez (con los movimientos migratorios); ya no es fácil determinar mediante un censo quiénes somos "nosotros", quién pertenece a cierto Estado nacional y quién no. El territorio nacional, con la desregulación de las fronteras y los efectos de los modernos medios de comunicación, ya no está delimitado exclusivamente por el Estado territorial correspondiente y

sus leyes, ni controlado por las fuerzas del orden; el poder del Estado se dispersa en las diversas instituciones regionales o internacionales que generan sus propias "jurisdicciones", que deben reemplazar a los Estados nacionales por lo menos en parte (como el *aquis communautaire* en la UE).

Además, como consecuencia de la globalización, desregulación y privatización, muchos ámbitos de la soberanía estatal se transfieren a actores privados de la economía. Los bienes públicos son privatizados y, en tanto bienes privados, deben generar un beneficio para los proveedores. Los usuarios deben adquirirlos en el mercado; ya no están disponibles como oferta pública. Esto es válido incluso para esos bienes públicos que desempeñan un papel destacado y fundamental, como la seguridad pública. Para comprender la crisis africana, Chabal y Daloz (1999) también recurren a los atributos del Estado siguiendo la tradición de Max Weber (véase Weber, 1921: 124-130): el monopolio del ejercicio legítimo de la violencia; la administración eficiente e independiente, etc., como una norma que sólo se alcanza en contadas ocasiones. Es un orden concéntrico de privilegios en el que hay pautas informales que regulan la vida social, en lugar de las instituciones formales basadas en las normas. En este orden hay formas del derecho y de control social múltiples, pero no hay un monopolio estatal de la violencia ni tampoco un equilibrio de intereses creado por el Estado. Es por esto que el estudio de Chabal y Daloz (1999) –ya mencionado varias veces– lleva el título de *África funciona, (Africa works)*. Donde no existe la división entre la esfera política y la economía –característica de las sociedades capitalistas modernas– y el ejercicio de la violencia no está monopolizado por el Estado, todo es, en principio, comprable. Los bienes públicos (como la educación y la salud) son privatizados tanto como la política (véase al respecto Brühl *et al.*, 2001). Esto no permite que se puedan formar instituciones que posibiliten y promuevan la "conducta civil".

La privatización del empleo de la violencia y la instalación de tropas de mercenarios no sólo tienen como consecuencia el desmoronamiento de la estatalidad nacional moderna con las características presentadas. Cuando los Estados ya no son soberanos hacia el interior tampoco pueden serlo hacia el exterior. Si en lugar del soberano Estado nacional, aparecieran unidades subnacionales, señores de la guerra locales, grandes empresas y el crimen organizado o grupos terroristas, se podría estar ante la disolución del "Orden de Westfalia" del sistema internacional de Estados nacionales soberanos.

> El aumento de la violencia no estatal sugiere que estamos ingresando paulatinamente a una era de poswestfalia, en la cual los conflictos se irán asemejando cada vez más a los medievales, previos a la creación de las estructuras estatales orientadas a mantener controlada la guerra religiosa (Shannon, 2000: 115).

Las tendencias a la informalización de la política se relacionan, por ende, con varios niveles. Por una parte, con el sistema político dentro del Estado nacional y, por otra, con el Estado nacional individual dentro del *pluriverso* de Estados nacionales y, por añadidura, con el sistema de Estados nacionales en total, es decir, con el sistema político internacional que no permanece indemne frente a las tendencias de informalización. En la discusión de la política informal se debe diferenciar, por lo tanto, entre la *forma política*, la *forma Estado* y la *forma del sistema internacional de Estados nacionales*. Es posible ahora identificar diversas relaciones de política formal e informal, con una dinámica de desarrollo extremadamente diferente.

(1) La política informal es un *complemento* de la formal, tanto respecto de los actores como de las instituciones y las situaciones que deben regularse. Complementar la política formal mediante la informal o paralela con el fin de asegurar la hegemonía del bloque que está en el poder es la primera expresión de una informalidad política que todavía no llega a ser dramática. No se vulneran la normalidad (ni las normas) de lo político, siempre y cuando la informalidad sea legítima. Esta primera dimensión de la informalización de la política es un complemento de la política formal y puede aumentar su eficiencia en términos de asegurar la autoridad y los procedimientos administrativos.

(2) Sin embargo, la política informal también puede mantenerse paralela a la formal como un *residuo* o reliquia de tiempos pasados, premodernos. En muchas sociedades el derecho tradicional mantiene hasta hoy, por ejemplo, la justicia no estatal por mano propia. Stanley Diamond (1976: 177 y ss.) también describe esta sincronía del derecho (civilizador) y las costumbres (premodernas, primitivas) sirviéndose de las palabras *customs*, que designan tanto a las aduanas modernas como a las costumbres primitivas, o *duties* que designan por una parte los impuestos modernos y, por otra, las obligaciones morales primitivas. La segunda dimensión se refiere, por ende, a formas residuales del derecho y la política

que se han mantenido paralelamente a los modelos políticos y los actores formales. Son diversos los motivos para la existencia simultánea de sistemas formales e informales de reglas que, a diferencia del caso de la primera dimensión, no se complementan aumentando la eficiencia. En su mayor parte tienen que ver con una pérdida de legitimidad de las normas formales y de las instituciones que son responsables de su regulación.

(3) La política informal puede *corromper* y deslegitimar la formal; puede también finalmente disminuir su eficiencia; con la corrupción, los actores pierden su reputación, las instituciones, su credibilidad. La política informal supera las fronteras de la legitimidad y se mueve más allá de las barreras legales. Un ejemplo típico es la "alta corrupción" que es perseguida en todos los Estados *pro forma*, pero que simultáneamente encuentra muchas lagunas informales de impunidad, que pueden llegar hasta la toma de posesión del Estado con el objetivo del *rent-seeking*. Esta segunda dimensión ya aparece en lugar de los procedimientos formales, cuya legitimidad y consecuente aceptación (por lo menos en una democracia) se ve así afectada o puede llegar a quedar sin efecto.

(4) La política informal también puede *destruir* la formal y conducir a una especie de vacío de legalidad en lo político, con consecuencias negativas para la seguridad humana. Esta cuarta dimensión comprende la usurpación de la política formal y de los sistemas políticos formales de reglas, así como de las instituciones formalmente legitimadas por parte de poderes informales y la separación del personal correspondiente. El monopolio del ejercicio legítimo de la violencia pasa a actores privados o se lo disputan las partes enfrentadas en una guerra (civil). En este proceso se pierde también la legitimidad, tan importante para la autoridad; se termina la interacción entre gobernantes y gobernados. La provisión de bienes públicos colapsa. Cuando el monopolio de la violencia falla y el Estado nacional pasa a ser una mera cáscara de fuerzas no legitimadas, la política se torna informe.

(5) La expresión más extrema y dramática de informalización de la política es la *desintegración del Estado*, es decir, la decadencia de la forma del Estado, la aparición de una situación hobbiana de guerra de todos contra todos. Esto puede suceder de muchas maneras: como consecuencia de contradicciones internas que ya

no pueden controlarse, o por la presión externa o desestabilización del "entorno" dentro de un cambiante sistema político internacional. Aquí se pone de relieve la importancia del hecho de que los Estados nacionales no existen en singular sino en plural (como *pluriverso*). La constelación de hegemonía internacional tiene, por lo tanto, importancia para la evolución de la forma del Estado.

(6) Sin embargo, la política informal también puede *ampliar* la formal respecto de los desafíos de la globalización. Ésta trae aparejada una necesidad de regulación no satisfecha ni por las *national jurisdictions* ni por el derecho internacional. Se forman, así, sistemas espontáneos de reglas más allá de la regulación formal de los Estados y las organizaciones internacionales, con actores privados (por ejemplo, las firmas de abogados que operan internacionalmente) que organizan la aplicación y el cumplimiento de esas reglas. En su mayor parte, se trata de normas "blandas" que son, no obstante, relevantes respecto de las "duras" de los Estados. Como el derecho formal internacional no es suficiente para regular las relaciones comerciales globales, especialmente en los mercados financieros, "emergen" legislaciones jurídicas en el ámbito global que son luego adoptadas en parte por las instituciones estatales formales. Esta tercera dimensión de la informalidad incluye la *emergencia de sistemas de reglas* que primero son "blandas" y básicamente privadas, pero que luego son formalizadas, por ejemplo, integrando las regulaciones del mercado financiero (como los procedimientos de *netting*) al derecho formal del Estado nacional (véase al respecto Günther y Randeria).

Cuadro 5. *Seis formas de relación entre la política formal y la informal*

Complemento de la política formal	Ampliación vanguardista de la política formal	Deslegitimación y corrupción de la política	Modelo político residual más allá de la política formal	Destrucción de la estatalidad mediante la *state disruption*	Informalización del sistema político internacional
Ejemplo: accionar administrativo informal	Ejemplo: foros y grupos de *global governance*	Ejemplo: "alta corrupción" de representantes del gobierno por grupos transnacionales	Ejemplo: justicia tradicional por mano propia	Ejemplo: apresamiento de los estados por la criminalidad organizada o grupos terroristas	Ejemplo: disolución del "Orden de Westfalia" de relaciones internacionales

12

Informalización ordenada, informalización desordenada

Cuando la economía intenta poner la política y la sociedad a su servicio y los procesos políticos y sociales son sometidos a "condicionamientos" por los mercados financieros globales, aparece la resistencia civil, desencadenada por el clientelismo, la corrupción o el golpismo, según Lauth y Liebert (1999: 61 y ss.). Esta resistencia utiliza nuevas formas de política, estructuras de redes globales, para llegar de un modo políticamente eficiente a un "control democrático de los mercados financieros" (como lo intenta la Asociación por la Tasación de las Transacciones y por la Ayuda a los Ciudadanos [ATTAC]). Una expresión de esta informalización inconformista de la política es también el World Social Forum [WSF], que sesionó por primera vez en Porto Alegre en 2001 y se ha convertido desde entonces en un punto de encuentro global de organizaciones de la sociedad civil, en un espacio de intercambio de ideas y proyectos alternativos en busca de nuevas formas de política, ya que los problemas del mundo –desde la crisis del medio ambiente a la financiera, desde el lavado de dinero que financia el crimen organizado hasta el trabajo informal y la pobreza urbana– ya no pueden superarse en las estructuras, instituciones y organizaciones tradicionales.

El intercambio comercial crea su propio derecho y sus propias instituciones que lo aplican, lo imponen y se ocupan de que ese derecho "blando" e informal sea "endurecido" y formalizado por el Estado

(Günther y Randeria, 2001). Para cubrir las necesidades de reglamentación del intercambio comercial alcanza con los tribunales arbitrales. Para un arbitraje vinculante, sin embargo, hacen falta instituciones públicas con poder de sanción respecto de las partes del contrato que están en conflicto. Este modelo es muy similar al que describe Marx en el segundo capítulo (sobre "El proceso de intercambio") del primer tomo de *El capital*: Las mercancías no pueden ir por sí solas al mercado para ser intercambiadas. Necesitan de los "custodios de mercancías", que las ofrecen y las requieren (generalmente, a cambio de dinero). La forma del intercambio exige que los involucrados entablen relaciones de voluntad acordes con dicha forma. Las partes deben reconocerse entre sí como propietarios privados, de lo contrario no podrían intercambiar nada. También deben acordar explícita o implícitamente las modalidades que deberá tomar la venta recíproca de las mercancías. Las relaciones de voluntad de las partes del intercambio comercial son la base de las relaciones jurídicas y, finalmente, dan origen a las formas políticas adecuadas. En un contexto histórico de globalización, al suavizarse –como ya mencionamos– las instituciones y los procedimientos políticos formales e informalizarse el trabajo y el dinero, los procedimientos jurídicos informales y luego las instituciones políticas "emergen" primero informalmente antes de tomar su aspecto formal.

La política va más allá de la forma constitucional y se vuelve informal. "Disciplinar" y formalizar el derecho y la política informales es una tarea que requiere esfuerzo. Esto puede darse, en principio, de dos maneras. Por una parte, según Günther y Randeria (2001), de una manera tradicional se adapta el derecho informal del sistema global al Estado nacional y así se lo formaliza. La informalidad es, en consecuencia, un recurso de renovación de los Estados nacionales y de sus sistemas jurídicos ante los desafíos de la globalización. Por otra parte, el endurecimiento del derecho blando podría realizarse mediante la formalización en instituciones internacionales, pero esto es imposible porque no hay una estatalidad global. Las dificultades radican menos en los procedimientos, en las reglas de organización y de acción, que en el acuerdo de normas vinculantes de un estado (de derecho) global. Intentar ponerse de acuerdo sobre el contenido *normativo* es (todavía), a pesar de la globalización, una empresa inútil. Resulta más sencillo llegar a un acuerdo sobre los *procedimientos formales* (por ejemplo, sobre los procedimientos de arbitraje en la OMC o las condiciones para el otorgamiento de créditos del FMI); el derecho informal siempre es bienvenido como complemento de los procedimientos formales porque no afecta los contenidos normativos de los respectivos estados de derecho

nacionales. Debe tenerse siempre en cuenta, no obstante, que es imposible hacer una división clara entre la dimensión *procedural* del derecho y la *normativa*.

En muchos países subdesarrollados, en cambio, la informalización de la política es lo opuesto a este cambio de forma productivo e innovador. Por el contrario, es la expresión de un empeoramiento dramático de las condiciones políticas, sociales y económicas de la seguridad de las personas. Informalización es, más precisamente, sinónimo de erosión o incluso de desmoronamiento de las instituciones formales hasta llegar al colapso de la forma del Estado nacional. Esto sucede, por ejemplo, como consecuencia de las medidas de ajuste que exigen instituciones extremadamente formales, más exactamente, el FMI y el Banco Mundial. Estas medidas prevén la liberalización y privatización de bienes y servicios públicos –y esto no es inocente, porque así se fortalece el sector privado– y traen aparejada una "desestatización" sin que aparezca un ente "supranacional" que reemplace al Estado. De esta manera se generan "espacios vacíos y huecos [...] los nuevos márgenes de acción privatizados transnacionales y subnacionales para estafadores y aventureros de toda índole" (Tetzlaff, 2001: 349). Entre estos extremos de nuevas formas políticas y la disolución total de las formas tradicionales de política pueden identificarse diversas relaciones de política formal e informal con muy diferentes dinámicas de evolución. La informalidad tiene una expresión ordenada y una desordenada, y no es casual que haya más informalización ordenada en los países desarrollados mientras que en los subdesarrollados predomina la desordenada. En el capítulo anterior establecimos diferencias entre seis formas de relación entre la política formal y la informal (véase cuadro 5 del capítulo anterior). En las páginas siguientes las trataremos más detalladamente.

1. Política paralela o informalidad funcional

No existe un sistema político que no genere prácticas políticas informales que, sin ser ilegales, presentan rasgos "extralegales". Junto al aparato gubernamental formal se establece en determinadas circunstancias un "gobierno paralelo", se forman "gabinetes de cocina". Los "desayunos de trabajo" son útiles para simplificar y preparar ciertas decisiones. Se forman "alianzas" como una nueva clase de parlamento paralelo; la "Alianza para el trabajo" que introdujo el canciller Schröder es ejemplo de esto. En Europa, los jefes de gobierno socialdemócratas se reúnen todos los años en jornadas sobre "Modernidad y gobierno en el siglo

XXI"; el encuentro mismo es expresión de "gobierno moderno", más que las resoluciones y acuerdos que allí se elaboran.

Aparece el fenómeno de la "política paralela" (Alemann, 1994; Lauth y Liebert, 1999; Faust, 2000), que es poco dramático, siempre y cuando no ejerza presión sobre los mecanismos formales de legitimación sobre la obligación de rendir cuentas que tienen los responsables de tomar decisiones o sobre la participación y el control de los afectados. La política informal tiene su marco en el Estado nacional (y entre los representantes formales de los Estados nacionales) aun cuando exceda y amplíe informalmente el marco que pueda establecer la Constitución. Incluso puede resultar funcionalmente apropiada para simplificar los procesos de decisión. Puede ser beneficiosa para la racionalidad del sistema del Estado en lo concerniente a asegurar la autoridad, aunque con una "república de consejos" de alianzas extraparlamentarias y organismos asesores se van socavando también los procedimientos democráticos.

2. Formas residuales de informalidad política

El Estado neopatrimonial y neoplutócrata

Los funcionarios tienen obligaciones para con el público en general, la sociedad y el Estado (o sus legítimos representantes) y no están ligados a personas privadas que sólo buscan hacer negocios. Por el contrario, deben mantenerse alejados de ellas por razones de "higiene" política. Esta norma, que puede derivarse de la forma del Estado capitalista moderno y racional (como "curador neutral" de los intereses generales, como "institución burocrática" a la manera de Max Weber no se da por sentada en modo alguno. En determinados tiempos y en algunas sociedades es más la excepción que la regla, por ejemplo, en el Estado que Max Weber denomina "Estado patrimonial", en el cual las funciones soberanas se ponen al servicio de la multiplicación de los patrimonios privados, en lugar de ser ejercidas para el bien de la comunidad. Dicha norma está completamente ausente cuando las sociedades y los sistemas del Estado están organizados según el clientelismo y siguiendo los principios del patronazgo vertical o del Estado (neo)patrimonial (Chabal y Daloz, 1999: especialmente págs. 31-44). Entonces, el Estado es más una posesión y una fuente de riqueza para las élites que otra cosa. Éstas usan el monopolio público de la violencia para saquear al pueblo y multiplicar así su riqueza privada, parte de la cual vuelven a utilizar luego para comprar seguidores. La sociedad se divide. La violencia sirve a los fines

de la autoridad y la economía (véase el caso de estudio de Hughes, 2000 sobre Camboya; sobre "Estado y sociedad en África": Hauck, 2001) y la economía está hecha a medida para asegurar la autoridad; la racionalidad del mercado sólo puede extenderse en tanto que le resulte útil a la autoridad patrimonial. Max Weber denomina "sultanismo" a la forma extrema del régimen patrimonial y designa con este término a "la máxima violencia de la autoridad". Según Weber, es sultanista una autoridad patrimonial que, en su forma de administración, se mueve primordialmente en la esfera de una arbitrariedad libre ligada a la tradición. Tras las diversas olas de "transición a la democracia" en Europa occidental, América Latina, Asia y el CEE, la autoridad patrimonial e incluso la forma extrema del sultanismo ya no son parte del pasado, sino que están presentes como formas de autoridad, como "neopatrimonialismo" o neosultanismo.

La arbitrariedad del gobernante en los tiempos modernos es lo opuesto al arte de la *gouvernementalité*, o sea, a la integración subalterna presentada al comenzar esta sección sobre política informal. Dentro del sistema político global, los regímenes (neo)sultanistas y neopatrimonialistas son rechazados; esto le cuadra, en todo caso, a los que analizan Chehabi y Linz: el de Trujillo en República Dominicana, el de Batista en Cuba, el de Somoza en Nicaragua, el de Pahlevi en Irán y el de Marcos en Filipinas (Chehabi y Linz, 1998). No cumplen con ninguna de las normas de *good governance* que se han convertido en condición para la participación en la política mundial (en las instituciones globales). Todos estos regímenes pertenecen al pasado. Los de este tipo pueden ser útiles; pueden servir los fines de los poderes económicos, el crimen organizado o las organizaciones terroristas, incluso a los intereses de un poder hegemónico. Se pueden dar muchos ejemplos: el "Estado mafioso" de Montenegro (véase *Die Zeit* del 23 de septiembre de 1999) o el "narco gobierno" en Colombia (Shannon, 2000: 103) o algunos Estados africanos. Si bien en el caso de las *special jurisictions* de algunos centro de finanzas *offshore* no se trata de estructuras neopatrimoniales, sino más bien neoplutócratas, también han puesto su estatalidad totalmente al servicio de poderes económicos, de actores financieros que operan globalmente (grandes bancos y fondos) y colaboran con el ocultamiento del crimen organizado apoyando el lavado de dinero. Los regímenes neopatrimoniales pueden compensar su carencia de poder de integración político-social, ideológico o carismático mediante la corrupción, que tiene, por ende, un alto grado de importancia en ellos, según Chehabi y Linz (1998).

La política informal, mezcla de tradición y modernidad

En muchas sociedades se han mantenido normas (legales) y formas de la política que a primera vista contrastan con los modelos formales y "modernos" de regulación. Se trata en su mayor parte de una informalidad *diacrónica* que puede llegar a tener importancia porque la *sincrónica* genera déficits de regulación. Esto se ve, por ejemplo, en el caso de la justicia por mano propia y la justicia privada, presentes en muchas sociedades, incluso en los países desarrollados, pero en general como una excepción, porque el Estado de derecho funciona, a pesar de todos los déficit. En cambio, tienen un papel muchísimo mayor en una serie de países subdesarrollados y en países emergentes, no sólo en África. Sirven de apoyo a la autoridad neopatrimonial pero, como veremos, con ropajes modernos.

Justicia por mano propia significa que la población toma en sus propias manos las etapas de un proceso, desde la denuncia, pasando por la investigación, la acusación de delincuentes, el proceso, la condena y su ejecución. No se mantiene estrictamente la diferenciación entre el aspecto penal y el hecho civil de un delito, fundamental para el Estado de derecho. *Justicia privada* significa, en cambio, que el procesamiento penal y la ejecución de la pena caen en manos privadas, por ejemplo, quedan a cargo de hacendados (*fazendeiros*) o de grandes empresas privadas o grupos privados de mercenarios. Sería, por ende, demasiado simple caracterizar la justicia por mano propia simplemente como una reliquia o residuo de formas tradicionales o relacionar la "violencia que brota naturalmente" con la "creciente pobreza" (Tetzlaff, 2001: 354). Es evidente que este tipo de justicia sólo alcanza relevancia social cuando el monopolio estatal de la violencia está ausente, es insuficiente o se manifiesta de manera incomprensible o extremadamente contradictoria para la población. Esto puede apreciarse en el caso de Albania: tras el colapso del régimen de Berisha (luego del despojo que sufrió la población mediante un "sistema Ponzi")[1] se produjo un vacío institucional y jurídico, ocupado por redes criminales y el derecho tradicional (venganza de la sangre) (Andrees, 2001).

1. Ponzi era un estafador de la costa este de los Estados Unidos en los años veinte, que financiaba las utilidades de un fondo con nuevas recaudaciones permanentes de los inversores. El sistema se derrumbó. Es comparable al desacreditado "sistema piramidal", porque sólo se puede ganar si cada vez más personas se integran financieramente al sistema. En Albania la población, con sus escasos ahorros, fue incorporada a un sistema como éste, que naturalmente debía derrumbarse. Las manifestaciones de los ciudadanos despojados forzaron la renuncia del gobierno.

La justicia por mano propia rompe con la división entre sociedad y Estado, como se manifiesta en la mezcla de reclamos del derecho civil y la justicia penal. La compensación de daños, especialmente si se trata de daños al patrimonio, puede ignorar socialmente todas las instituciones formales (mediante la mediación formal o informal). La justicia penal y la imposición de penas asociada con ella, por el contario, son un ámbito soberano con un alto grado de formalización. Si los poderes privados no legitimados se arrogan el derecho de castigar a un ser humano hasta llegar a matarlo, se están vulnerando seriamente los derechos humanos y se está negando el monopolio estatal de la violencia. Esta clase de política informal lleva a un callejón sin salida de violencia sin reglas, sobre el que no puede construirse ninguna sociedad. Puede, en cambio, llevarla a la destrucción, como se lee en Chabal y Daloz (1999: 77 y ss.).

A pesar de todo esto, en muchas sociedades se siguen ampliando las zonas en las que no tiene vigencia el monopolio estatal de la violencia: si tanto las instituciones formales del Estado como las tradiciones que pueden movilizar una justicia por mano propia son débiles, la violencia del Estado es reemplazada por una especie de justicia privada, no de manera accidental, aquí y allá, sino sistemáticamente. En algunas regiones de Brasil, por ejemplo, la seguridad pública está completamente informalizada; ha pasado a manos privadas porque la justicia pública ni funciona ni goza de la confianza de la mayor parte de la población. Se propaga la justicia del linchamiento y los *pistoleiros* o *justiçeiros*, o sea, pistoleros y asesinos profesionales toman las leyes en sus manos. Por una parte, le transmiten a la población cierta sensación de seguridad ante la incapacidad o la corrupción de la policía formal en algunas regiones o barrios (*favelas*). Por la otra, son los hacendados quienes a menudo los contratan en el campo para controlar a los arrendatarios o a los gremialistas que intentan organizar a los trabajadores. Actúan como escuadrones de la muerte: fuera de la ley, pero tolerados con oportunismo por el poder del Estado. A veces están al servicio de los jefes de la droga, como una infantería en la guerra de la droga entre bandas en competencia y con la policía formal; también se los utiliza contra los gremialistas, como en Colombia. Esta variante moderna de la justicia informal también tiene historia: en Brasil, los *jagunços* eran conducidos por los hacendados en guerras legítimas en el *sertão* (en el noreste) de Brasil a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX; sobre ellos se han escrito grandes novelas (Euclides da Cunha o Guimarães Rosa). Hay una larga tradición que señala que este fenómeno residual de la política informal no es algo totalmente nuevo; indica que está anclado socialmente aunque no es aceptado en modo alguno y ha creado sus propias instituciones y lógica de

acción. Éstas evolucionan paralelamente a la política y la justicia formales; no es raro que en este contexto los tribunales formales oculten los delitos de la justicia privada.

3. "Alta" corrupción y corrupción "menor"

Los economistas neoclásicos explicarían la corrupción diciendo que el sistema de reglas emitidas por el patrón o el pago a los agentes es tan inadecuado que los funcionarios se vuelven corruptibles y los clientes esperan, por lo tanto, reducir los costos de sus transacciones mediante sobornos. En este caso, la corrupción funciona como un impuesto. Tiene, sin embargo, una apreciable desventaja respecto de los impuestos formales: a diferencia de éstos, no es público y legal, por lo tanto no se contabiliza formalmente y en el cálculo de costos no puede trasladarse de manera transparente al presupuesto ni tampoco redundar en beneficio del bien común. La transparencia sale perjudicada y esto puede reducir la eficiencia de un sistema económico (y político), por lo menos dentro del razonamiento básico de la economía de mercado. Extrañamente, los costos se suben para después poder bajarlos. ¿Por qué esta obvia irracionalidad? Porque, paradójicamente, es racional: el que corrompe y el corrompido hacen su negocio a expensas de un tercero. Los contribuyentes y los usuarios de servicios son quienes sufren el costo de la corrupción, porque deben pagar tarifas más altas. El soborno de empleados públicos por actores privados es siempre un "negocio a expensas de terceros": tanto el agente como el cliente obtienen una ganancia (juego de suma positiva), pero el contribuyente paga. Como contraprestación, los agentes consiguen que los permisos –que sin soborno se demorarían– se emitan más rápidamente; en este caso usan su cargo para ejercer presión. Los clientes pueden conseguir con sobornos, por ejemplo, permisos para proyectos de construcción que de otra manera no podrían obtenerse, ya sea porque están sobrevaluados o porque no cumplen con los estándares de seguridad (véase los ejemplos que presenta Rose-Ackerman, 1999) u obtener permisos que debían haber sido rechazados por razones ecológicas o de planeamiento urbano o paisajístico.

Esto sucede en muchos países, en gran escala y sistemáticamente. No podemos aquí entrar en detalles y ofrecemos, en consecuencia, sólo un esbozo en el que pueden ponerse de manifiesto las dimensiones estructurales de la corrupción y no sólo –como en el "modelo agente/principal"– los razonamientos específicos de los actores. En

Italia hubo un entretejido de relaciones recíprocas entre empresas, partidos políticos e instituciones del Estado en el cual, sin embargo, nadie podía sentirse seguro de no ser descubierto. Para tratar de cubrirse al máximo, complementaron el sistema de sobornos con uno de extorsión recíproca cuyo objetivo era que callaran todos (*omertà*). Es evidente que en estas circunstancias quedaban anulados los procedimientos formales de controles recíprocos entre los poderes legislativo, ejecutivo y judicial tanto como la transparencia respecto de los actos públicos. El sistema se volvió cada vez más impenetrable y caótico. Se fue perdiendo progresivamente la confianza en las instituciones formales. "Tangentopoli" se vuelve carísima para el presupuesto de la ciudad y para la sociedad en general y no sólo por los trabajos sobrevaluados; se transforma también en un obstáculo para el desarrollo de la economía y la sociedad. En vista de la mayor apertura de la economía y la sociedad italianas, que exigían la europeización y la globalización, la corrupción, que había parecido funcional para el modelo de acumulación de Italia (con sus relaciones de reciprocidad impenetrables y aceitadas con dinero) se volvió disfuncional. Destapar "Tangentopoli" como lo hizo el equipo de fiscales que rodeaban a Di Pietro (*mani pulite*), cuya fama trascendió las fronteras de Italia, fue ciertamente un acto heroico de justicia. Sin embargo, su éxito rotundo y la incapacidad de los complejos de poder de los partidos y la economía para oponerse a la campaña de *mani pulite* fue consecuencia de la disfuncionalidad del sistema de "Tangentopoli".

Pueden citarse ejemplos de este tipo de corrupción de los agentes en todo el mundo. El dinero de los sobornos desempeña un papel muy importante en la asignación de proyectos por las autoridades públicas, ya sean grandes proyectos armamentistas o de infraestructura como la construcción de subterráneos, represas y usinas, palacios de gobierno, plantas incineradoras de residuos, etcétera. Probablemente no hay país en el que no se hayan dado casos de corrupción en este contexto. Con motivo del escándalo de corrupción en Colonia con comprobantes de donaciones para funcionarios del Partido Socialdemócrata Alemán (SPD) como contraprestación por el permiso para la construcción de una planta incineradora de residuos, se dijo que sin esos comprobantes (las "indulgencias" de la Edad Media) mal se hubiera podido construir la catedral de Colonia. La corrupción en la vida comercial se contabiliza como parte de los costos de transacción. Si éstos son menores que el beneficio adicional que el proyecto le aporta a la empresa que soborna, la corrupción vale la pena aunque sea a costa de terceros.

De particular importancia es el soborno de funcionarios destinado a encubrir y facilitar prácticas criminales. Sin corrupción, el crimen organizado vería más dificultado su accionar. Se compra el apoyo de los empleados aduaneros correspondientes (especialmente en los Balcanes) mediante redes de contrabando (Loncle, 2001), por ejemplo, cuando se introducen ilegalmente mujeres o se las desplaza desde el este de Europa, llevándolas en tránsito por países del sudeste de Europa hasta los países de destino en Europa occidental, donde se las obliga a trabajar como prostitutas. También se soborna a empleados aduaneros en el caso del comercio con residuos tóxicos y otros residuos especiales o con especies animales protegidas. La corrupción convierte a los empleados del Estado en cómplices del crimen (organizado); en gran escala, esto es lo que sucede en el tráfico de drogas.

La corrupción, por lo tanto, está en la mira tanto de comisiones políticas creadas con fines de vigilancia como de la justicia. En consecuencia, depende también de agentes políticos corruptos incluir a los controladores en la red de la corrupción y hacerlos cómplices, o desactivar su función de control. También hay ejemplos de estas prácticas en Europa y no sólo en un "Estado paria" del Tercer Mundo. El ex primer ministro de Italia, Berlusconi, acusado de corrupción, logró mediante su mayoría parlamentaria que la justicia no funcionara durante mucho tiempo. Diez años después de la acción de *mani pulite* aparece una secuela en la cual hay actores/agentes de la corrupción que intentan lograr la impunidad.

> En los primeros 100 días del período legislativo [del gobierno de Berlusconi] se llevó a cabo un programa de manera precisa y predeterminada cuyo primer objetivo –si bien no el único– fue sacudir profundamente la justicia, amedrentar a los jueces y solucionar los problemas que tenían algunos acusados "excelentes" con las autoridades del procesamiento penal (Pisapia, 2001: 36).*

En toda la historia de la posguerra de Japón también fue imposible perseguir la corrupción que llegaba hasta los círculos políticos más elevados, exigiendo amplias fases probatorias que no podían cumplirse o negando directamente los recursos legales que en otros países están sobreentendidos (Johnson, 2000: 59 y ss.). En otras palabras: cuando está en juego la corrupción, la informalidad de la política se extiende a todos los poderes: al legislativo, al ejecutivo y también al judicial. Cuando se

* Traducción del italiano del autor. [N. de la T.]

logra desactivar este último, ya no queda ningún obstáculo para la informalización generalizada de la política, haciéndola funcional a los fines de los negocios privados. El ciclo de servicios y pagos entre el soberano, el agente y el cliente sirve a los intereses de todos los participantes, a costa de un cuarto, la población.

En la vida cotidiana, la corrupción "menor", *petty corruption*, parece ser menos dramática cuando se le facilita dinero o una prestación material a un empleado público porque es "habitual" hacerlo y porque todos saben que la policía, los maestros o los médicos no pueden arreglarse con sus ingresos formales y necesitan, por ende, ingresos adicionales informales. Esta forma de corrupción puede interpretarse –con las limitaciones que resultan de las situaciones concretas– como una clase de socialización del suministro de bienes públicos que el "soberano", es decir, el Estado, no está en condiciones de brindar o no está dispuesto a hacerlo: el bien público de la educación cuando se "aceita" a los maestros, el de la seguridad cuando se "aceita" a la policía, etcétera. La informalidad del accionar soberano (de los agentes) es obtenida por la fuerza por "el soberano" para aliviar su carga, generalmente la fiscal. En algunos países, casi la totalidad del servicio público es objeto de "corrupción menor". Según los resultados de una encuesta sobre las dimensiones de los sobornos menores realizada en República Checa, Eslovaquia, Bulgaria y Hungría, hasta el 90% de los funcionarios de Ucrania esperan dinero u otras prestaciones por sus servicios; en la República Checa los porcentajes están entre el 10%, para los maestros de escuela, y el 70% para los empleados de los ministerios del Estado. En Eslovaquia, un promedio de tres cuartos de los empleados espera recibir sobornos por sus servicios (o bien el público da por sentado que debe aportar dichos sobornos) y en Bulgaria son aún mayores. Más de tres cuartos de los clientes de los servicios públicos consultados dijeron, además, que la posibilidad de ofrecer regalos, dinero u otros favores ha aumentado en comparación con la época previa a 1989 (Miller, Griødeland y Koshechjkina, 1998: 7). Una encuesta realizada en el marco de un proyecto del Wissenschaftzentrum de Berlín arrojó un resultado similar: la mayoría de los ciudadanos (el 52% en Polonia, el 87% en Ucrania) parten de la base de que el soborno y la posibilidad de sobornar son mayores en la economía de mercado que bajo el socialismo (*WZB-Mitteilungen*, marzo 2002: 11). Las privatizaciones bajo el "capitalismo político" han creado nuevas oportunidades de acceso privado injustificado a las transferencias.

La corrupción menor puede, por su esencia, convertirse en alta corrupción. Si se abre la frontera al reino informal de la ausencia de derechos

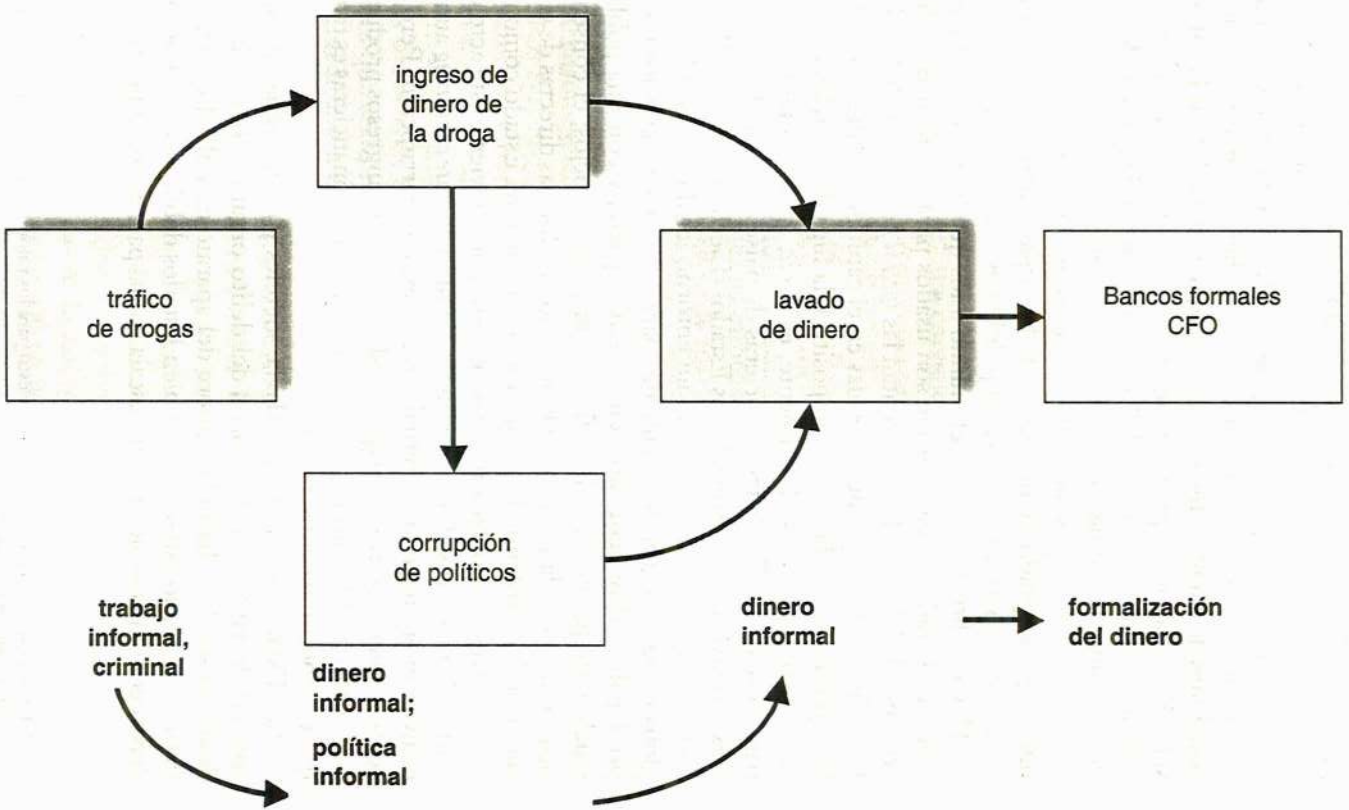
y de leyes, aparecen nuevas posibilidades de corrupción. Así, por ejemplo, los ingresos que recibe la policía por sobornos crecen marcadamente cuando ella misma crea la inseguridad para obtener sobornos mediante la extorsión. Un soborno puede evitar el pago de una multa injusta (de tránsito, por ejemplo) (véase al respecto los casos de Perú en Transparency International, 2001: 179). Pueden crearse largas filas de espera para luego acortarla con el pago de un óbolo. Esta estrategia también está presente en el CEE. A la pregunta sobre la frecuencia con que los empleados generan problemas innecesarios para recibir dinero u otros regalos, en República Checa, casi un 20% respondió "habitualmente" o "a veces"; en Eslovaquia, fue el 30%; en Bulgaria y en Ucrania el 24% (Miller *et al.*, 1998: 17). Las prácticas de la policía militar brasileña, de una brutalidad sin igual, siguen la misma lógica del trueque por extorsión; en su accionar oficial confiscan drogas y armas de los traficantes para luego devolvérselas "fuera de servicio" a cambio de un pago. Si éste no se realiza, los traficantes son entregados a la justicia. "Para mis amigos, todo; para mis enemigos, la ley", reza un muy citado dicho del ex presidente de Brasil Getulio Vargas.

El bosquejo siguiente (figura 7) muestra la interacción entre trabajo informal, dinero informal y política informal. El trabajo informal –o mejor dicho criminal– en el negocio de la droga genera ingresos que deben primero lavarse (según los métodos presentados anteriormente) antes de que puedan integrar el ciclo formal del dinero, es decir, aparecer en las cuentas de bancos formales. En general, este ciclo funciona cuando sus etapas individuales están políticamente aseguradas, ya sea porque el funcionario es sobornado o –éste es el tema de la siguiente sección– porque el Estado es claramente un Estado rehén.

4. El Estado rehén

Entre clientes y agentes hay, de hecho, alta corrupción y corrupción menor, y las transiciones son fluidas. Sin embargo, también el Estado cae en la mira de los grandes agentes económicamente poderosos. La corrupción de los funcionarios (agentes) se convierte entonces en un servirse y apoderarse del Estado, de sus instituciones y sus organizaciones. Un proyecto conjunto de investigación del Banco Mundial y el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD) (Hellmann, Jones y Kaufmann, 2000) le da a esta forma superior de corrupción el nombre de *state capturing*. Así, ciertos "clientes" (por ejemplo, grandes grupos de poder económico y mediático o el crimen organizado) pueden ejer-

Figura 7. *Informalidad del trabajo – el dinero – la política (ejemplo)*



cer influencia directa sobre el establecimiento de políticas estatales, sobre las instrucciones a la burocracia, etc., para lograr decisiones que los favorezcan, pasando por alto los procedimientos democráticos.[2] Pueden usar recursos desviados del presupuesto gubernamental para mantener relaciones de clientelismo o de patronazgo y así estabilizar la autoridad, si bien en una forma que no tiene nada en común con las normas de una "organización estatal ordenada" ni con un ordenamiento neoliberal ideal del mercado. La *grand corruption* en su variante extrema de apropiación del Estado sólo es posible cuando éste ha perdido a tal punto su legitimidad que el grado de oposición de las organizaciones de la sociedad civil y de los partidos del sistema político es nulo o mínimo.

Hay muchos Estados en el mundo a los que les cabe la caracterización de "Estado rehén" porque son usados para encubrir o facilitar la criminalidad. Entre ellos se cuentan las *special jurisdictions* de los centros financieros *offshore* ya mencionadas en el capítulo 8. Allí están ubicadas las interfases entre la evasión impositiva, la fuga de capitales y el lavado de dinero, manejadas globalmente, es decir, apoyadas también por la participación de entidades financieras de países industrializados con el máximo nivel de desarrollo. Estos Estados (Liechtenstein o las Bahamas, las islas Caimán, etc.) presentan un entorno legal en el cual los actores globales no encuentran dificultades para realizar sus negocios no siempre legales. Muy pequeños, en su mayor parte, y con una población igualmente pequeña, se benefician con estos negocios; el consenso se mantiene marcadamente alto; la aparición de formas directas de violencia, baja. No obstante, la aceptación de la toma del Estado como rehén por parte de una población que se beneficia no convierte este acto en legítimo. Los centros *offshore* serían un ejemplo de *state capturing* aun si no estuvieran en juego las habituales relaciones de corrupción. Pero estos centros son necesarios para que puedan lavarse los ingresos producto de la corrupción. El rendimiento en las transacciones financieras es tan alto, que el soborno pasa a ser un tema menor.

Los Estados de la ex Yugoslavia –débiles y deslegitimados– se han convertido en "placas giratorias del delito organizado, que manipula desde las sombras hasta la cumbre del aparato estatal" (Loncle, 2001). Pero no son sólo éstos; hay también Estados débiles usados por los poderes económicos que operan a escala global para asegurar políticamente

2. La discusión de las consecuencias de esto para los valores de una sociedad sería un tema en sí mismo; aquí sólo podemos mencionarlo sin desarrollarlo.

sus negocios, en la ex Unión Soviética, en África, al sur del Sahara, donde, en mayor o menor medida, el Estado amenaza con desmoronarse en dos tercios de los 48 Estados (Tetzlaff, 2001: 357), en América Latina y en Asia.

5. INFORMALIZACIÓN "DESORDENADA". DERRUMBE DE LA FORMA DEL ESTADO NACIONAL Y PRIVATIZACIÓN DE LA POLÍTICA

Hasta este momento nos hemos ocupado de un poder estatal informal y sin limitaciones legales, que puede ser capturado por poderes privados, empresas transnacionales (ETN) o el crimen organizado, es decir, de una forma extrema de "alta corrupción", mediante la cual el Estado de derecho queda literalmente paralizado (véase al respecto Brock y Schönenberg, 2000: especialmente 19 y ss.). Sin embargo, el fenómeno no parece terminar allí. Los Estados se derrumban, las instituciones del sistema político se disuelven o pierden toda función luego de violentos enfrentamientos; todo esto sucede de diversas maneras. No obstante, en todas sus posibles variantes, la informalización de la política es sinónimo de una sociedad caótica, de la aparición del "desorden" político que, como veremos, es la caricatura de una informalización "ordenada" (sección siguiente). Como ha desaparecido el monopolio (legítimo) de la violencia por el Estado, esta clase de informalización conduce a una "privatización de la política" (Brühl *et al.*, 2001) y, por ende, a enfrentamientos agresivos por el poder político. La manera en que se conducen estos enfrentamientos es muy diferente de la de los conflictos políticos, incluso militares, de las décadas que culminaron en 1989 con el fin del enfrentamiento entre los bloques.

Los motivos de la informalización desordenada surgen de constelaciones que son predominantemente *externas*, es decir, de presiones del mercado mundial y de las finanzas mundiales, de influencias políticas y militares externas, pero también de movimientos migratorios o de catástrofes ecológicas. Las causas también pueden surgir de manera *interna* en los respectivos Estados. Podría ser la articulación de condiciones externas e internas lo que llevase a la informalización desordenada. Amin Saikal nombra siete razones internas de las *forms of state disruption* (Saikal, 2000: 42 y ss.). *Primero*, la fragmentación de las élites nacionales y el derrumbe del orden social. Somalía es para él un ejemplo de esto. *Segundo*, la disolución del Estado puede verse favorecida por oposiciones étnicas como en Ruanda con el conflicto entre hutus y tutsis. *Tercero*, los enfrentamientos ideológicos tienen un

papel importante, como en Camboya o Afganistán. *Cuarto*, los conflictos religiosos y la militancia sectaria (que también están representados por el caso de Afganistán bajo el gobierno de los talibanes). *Quinto*, el Estado amenaza con derrumbarse cuando se pierden los recursos financieros y se retrasan los ingresos por petróleo, como en el caso de Irak. *Sexto*, la crisis de legitimidad puede agudizarse a tal extremo que el Estado deja de ser aceptado; éste es el caso de Yugoslavia, de Etiopía en 1974 o de Afganistán cuando la autoridad comunista perdió el apoyo del Gran Consejo (de la Loya Jirgah). *Séptimo*, la separación de un territorio puede contribuir al derrumbe del Estado. Un ejemplo de esto podría ser la de Kosovo de Yugoslavia.

Estas diversas *forms of disruption* pueden fortalecerse entre sí. La separación de Kosovo tuvo mucho que ver con *ethnical cleavages* y con la diáspora de Albania hacia otros países de Europa y los Estados Unidos (Andrees, 2001) y en Afganistán hubo enfrentamientos ideológicos y étnicos que se combinaron con la caída de la base de recursos del Estado y la pérdida de legitimidad del gobierno.[3] Sin embargo, uno no deja de preguntarse en general si las quejas (*grievances*) sociales y político-culturales mencionadas son las que traen aparejadas como dramática consecuencia la disolución del Estado, más aún cuando ésta se realiza en el marco de una sangrienta guerra civil como en muchos países africanos, aunque no solamente en África. Hay situaciones penosas como la opresión étnica o un reparto extremadamente injusto de recursos que ni siempre ni en todas partes terminan –casi como algo natural– en una guerra. Pero es posible sacar provecho de esas situaciones con fines propagandísticos, usándolas como pretextos para desatar una guerra civil que lleve activamente a la disolución del Estado, no para eliminar los *grievances* sino por *greed*, es decir, para satisfacer la codicia de materias primas, dinero de la droga, etcétera. (la diferenciación entre *grievance* y *greed* proviene de Paul Collier (véase Collier, 2000; Collier y Hoeffler, 2001).

Por regla general, las "nuevas guerras" (Kaldor, 1999) tienen causas económicas.[4] Como señalan los casos de estudio documentados en

3. Sería necesario llevar a cabo estudios en cada país para poder brindar datos más precisos sobre las estructuras causales internas y externas relevantes en cada caso.

4. Existe un cuerpo de literatura cada vez mayor sobre la "economía de las guerras civiles", que surge como consecuencia de la importancia de este tema a partir del fin de la Guerra Fría. El BM creó un grupo de investigación sobre "Economics of Civil Wars, Crime and Violence" dirigido por Paul Collier, que abordó la temática con una concepción empírica y teórica. Las publicaciones y estructuras investigativas del grupo pueden leerse en Internet (en www.worldbank.org/research/conflict/papers.htm). Véase entre muchos otros títulos: Jean y Rufin, 1999; Lock, 2001; Duffield, 1998; Wulf, 2001.

Jean y Rufin (1999), si bien los enfrentamientos bélicos que desde el fin de la Guerra Fría han experimentado un aumento de proporciones dramáticas (véase Schlichte, 2000) no responden a una lógica *exclusivamente* económica, es la economía y no sólo el poder lo que resulta clave para comprender los enfrentamientos de la historia reciente. En este sentido, tienen más similitudes con las guerras previas al advenimiento de la era industrial (por ejemplo, con la Guerra de los Treinta Años de 1618 a 1648 en Alemania), que con las guerras en las casi cuatro décadas de confrontación entre "el occidente libre" y "el campo socialista". Prácticamente todas las guerras civiles fueron parte del conflicto entre los bloques y, por lo tanto, ya estaban politizadas porque esas grandes potencias estaban involucradas en las guerras. Ésos, sin embargo, eran tiempos en que el desarrollo político, social y económico todavía respondía a una conducción política y no estaba regulado por las fuerzas del mercado. Es sólo a partir de su transformación en un elemento del mercado mundial que la "economía de la guerra civil" se torna interesante como factor económico y como negocio. Las condiciones económicas de la conducción de la guerra se modificaron sobre todo con el fin de la Guerra Fría: los grupos armados dejaron de recibir los aportes externos de los Estados Unidos y de la Unión Soviética, y debieron financiar la lucha con recursos propios (Comité Internacional de la Cruz Roja, ICRC, 2000). De esta manera se debilita el trazado de fronteras entre la vida laboral activa y el empleo abierto de la violencia:

> En las nuevas guerras, la violencia se convierte en una fuente de ingresos para quienes poseen armas y están dispuestos a emplearlas: es un medio de asegurar la existencia, pero a menudo va también más allá y se convierte en un medio de enriquecimiento. En las nuevas guerras vuelve a cobrar validez la frase atribuida al rey Gustavo Adolfo de Suecia, según la cual la guerra debe alimentar a la guerra (Münkler, 2002: 1).

Jean-Christophe Rufin (1999) hace una diferenciación entre las modernas economías bélicas considerando, entre otros criterios, sus estrategias económicas: en las "economías de depredación" se despoja a la población de tantos recursos como sea posible. Se ven especialmente afectados por este despojo quienes viven cerca del frente de batalla o en zonas que ocupan o atraviesan las bandas armadas. No se tiene ninguna consideración por las consecuencias económicas y sociales del saqueo y de la exacción que se realiza en concepto de protección en situaciones de carencia tras el derrumbe del Estado, entre otras. Puede encontrarse

una descripción más detallada de los métodos de extorsión depredadora y de las estrategias de los actores involucrados en los estudios sobre las guerras en Liberia (Montclos, 1999), Sudán (Prunier, 1999) y Mozambique (Weissmann, 1999). Las economías de depredación, basadas en el saqueo de los –a menudo magros– recursos de la población civil, se derrumbarían antes o después, si no fuera por la ayuda humanitaria internacional: en una economía de depredación, el uso de la violencia puede tener que intensificarse cada vez más:

> y debido a la habituación a las organizaciones de ayuda humanitaria, también puede tener efectos positivos, más precisamente una afluencia masiva de ayuda internacional y con ello la apertura de las economías de la guerra. Si el saqueo de los recursos locales llega al límite, aparece el área casi inagotable del apropiamiento depredador de la asistencia (Rufin, 1999: 30).

Se establece un "ciclo de ayuda-saqueo". Los delincuentes errantes (*roaming bandits*) son peores que los residentes (*stationary bandits*). Estos últimos tienen un cierto interés en que la vaca que están ordeñando siga recibiendo alimento y no sea carneada. A los primeros esto les da lo mismo.

En las economías de la guerra, basadas en el crimen organizado (además del despojo y el saqueo o como alternativa a éstos), no pueden dejarse de lado los razonamientos económicos (véase Wulf, 2001: 51 ss.). Para poder elaborar productos prohibidos (como drogas), explotar yacimientos locales de piedras preciosas por cuenta propia y sin restricciones legales o ejercer el comercio con productos como el marfil, la teca o especies animales protegidas (y, con ello, infringir disposiciones internacionales de protección), deben hacerse ciertas inversiones en una infraestructura que sea por lo menos modesta.[5] Por lo tanto, es menos importante en este caso la destrucción de un aparato económico que la instalación de una *economía paralela* integrada al mercado (mundial) con bienes ilegales (por ejemplo, drogas) o producción ilegal (por ejemplo, las copias pirata). Los beneficios allí obtenidos provienen de una "ventaja comparativa": los grupos armados están en condiciones de mantener controlado un cierto grado de estabilidad y de manejar la situación

5. Los movimientos armados no pueden, por regla general, acceder a las industrias pesadas como, por ejemplo la petrolera, que requieren grandes gastos de infraestructura e inversión: "Su explotación está en manos de sociedades internacionales (que pueden apoyar indirectamente la economía bélica de los rebeldes al hacerles entrega de una tarifa para que les den protección)". (Rufin, 1999: 33).

de seguridad aplicando la violencia. Esto les permite recaudar "impuestos" por la protección. Para la economía de la guerra basada en la producción criminal, lo fundamental es el control de la población y de los recursos (véase también Paul Rossrieder, Director General del Comité de la Cruz Roja, "Von den Rebellen zum Banditentum" ["De la rebeldía a la delincuencia"], *Neue Züricher Zeitung* del 10 de junio de 2000). Por lo tanto, los emplazamientos (plantaciones, vías de circulación, yacimientos) y especialmente los accesos a las grandes ciudades (con sus puertos, aeropuertos, conexiones principales, cuentas bancarias, puntos de empalme de comunicaciones) deben defenderse y mantenerse, en tanto canales de distribución para la economía paralela y como centros de cambio y distribución para la ayuda que envía la comunidad internacional.

La economía clásica de una guerra civil, según Rufin, se organizaba siguiendo el principio de la vecindad espacial o la cercanía. Hoy las economías de la guerra están "abiertas globalmente"; relacionadas –a grandes distancias– con actores del mercado mundial, con centros *offshore*, grandes entidades bancarias y grupos transnacionales. La ayuda que llega desde el extranjero a través de organizaciones de ayuda humanitaria y, sobre todo, de las comunidades respectivas de la diáspora es a menudo más importante que el apoyo de un Estado vecino, que mantiene sus fronteras más o menos permeables (véase el papel que desempeñó la diáspora albana en la financiación del Ejército de Liberación de Kosovo [UCK], Andrees, 2001). La nueva economía de la guerra está basada –como la economía formal– en el principio de la "glo-calización": las economías locales de comunidades de la diáspora, a veces en países lejanos a los que han emigrado, se convierten en núcleos de cristalización para la formación de redes en las cuales hay un flujo permanente de información, mercancías, dinero y seres humanos. En estas redes, la economía de la guerra se mantiene con vida a distancia. Sin la economía paralela de las comunidades organizadas de la diáspora (véase Angoustures y Pascal, 1999; Andrees, 2001) y sin la red de transferencias de los bancos *hawala*, unas cuantas economías de la guerra ya se habrían agotado.

Los motivos que, según Saikal (2000: 42 y ss.), llevan a la disolución del Estado y que mencionáramos anteriormente no son a menudo más que pretextos de los grupos rebeldes, pero también de los gobiernos, para justificar las incursiones depredadoras de los recursos naturales (diamantes, petróleo, etc.) ante su propia gente y la opinión pública internacional. Más aún: las tensiones étnicas o religiosas que tienen un papel importante en muchos países (pero que no son en sí mismas

materia de guerra civil) a menudo son creadas sistemáticamente por los *warlords*. Pueden mencionarse ejemplos de cualquier región del mundo. Los rebeldes en Colombia están involucrados en el negocio de la droga; los de Sierra Leona, en el comercio internacional de diamantes; los del sur de Sudán hacen negocios con empresas petroleras internacionales; la Unita de Angola se financia con el comercio de diamantes mientras que el gobierno compra las armas con las que combate a Unita con los ingresos que obtiene del petróleo. En Afganistán el opio es la única fuente de ingresos para los caudillos locales aun después de la "liberación" mediante la Alianza contra el Terror.

La violencia, según Herbert Wulf, "se está convirtiendo cada vez más en un medio de reproducción" (Wulf, 2001: 59), empleado tan desmesuradamente en una serie de casos en la década pasada que llegó al genocidio. A estas mismas tragedias se reacciona con política informal ya que:

> hace mucho tiempo que las empresas privadas de mercenarios son consideradas una solución más apropiada que las operaciones –ruinosas en lo financiero y totalmente lamentables en lo militar– de los cascos azules en África. El Secretario General de la ONU Kofi Annan informó recientemente que, al producirse la catástrofe de los refugiados en Goma a mediados de los años noventa cuando más de un millón de hutus huyeron de Ruanda hacia el Congo, consideró la posibilidad de encargarles a empresas privadas la tarea de separar a los civiles de los combatientes armados en los inmensos campos de refugiados. No se llegó a nada porque "el mundo todavía no [estaba] preparado para misiones de paz privadas", dijo Annan. Sin embargo, el intento de hacer presentables a los mercenarios en nombre de la paz mundial es criticado como el fin de los derechos humanos, especialmente porque las empresas en cuestión, en caso de duda, sólo están comprometidas con una cosa: las ganancias de los accionistas (Thomas Scheen, "Söldnerfirmen für Friedeneinsätze" ["Empresas de mercenarios para campañas de paz"], *Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 27 de marzo de 2002).

Pueden citarse muchos ejemplos más de la economía de las "guerras civiles". Por cierto, hay muchos indicios de que "guerra civil" es poco más que "una abreviatura para designar conflictos violentos" en cuyo escenario no actúan "civiles, sino mayormente 'combatientes' con los fines más diversos y los motivos más diversos" (Trotta, 1999: 659). El concepto de guerra civil vive –en esto hay que estar de acuerdo con Trotta– "de un mundo cuya parcial desaparición [...] se ha tornado evidente: el mundo de la estatalidad y del Estado nacional, especialmente

según el modelo occidental". A pesar de todas las diferencias de historia, constelación política del conflicto y ubicación geográfica, las "nuevas economías de la guerra" tienen por lo menos un elemento en común: los señores de la guerra están más integrados al mercado mundial que los gobiernos de muchos Estados modernos que consideran que la participación en la globalización se caracteriza por altas dosis de apertura y competitividad. En consecuencia, sería erróneo, como destaca correctamente Duffield (1998: 75 y ss.), interpretar estas guerras a la manera tradicional como conflictos "internos de un Estado". Es verdad que tampoco lo eran las guerras civiles durante la Guerra Fría pero, a diferencia a los tiempos previos a 1989, las partes armadas en conflicto de las "nuevas guerras" son actores en el mercado global que comercian con otros actores globales, ETN en su mayor parte. Incluso las organizaciones de asistencia comunitaria, que socorren a una población que en su gran mayoría está en una situación muy penosa, pasan a integrar funcionalmente el conflicto como actores globales y el dinero de asistencia es desviado no pocas veces a los ingresos de las partes en conflicto.

La economía de la guerra, como toda otra economía, tiene también su *input* y su *output*. Del lado del *input* están involucradas las forjas de armas de los países desarrollados (a menudo productores de armas pequeñas). El negocio es tan bueno que no van a dejar fácilmente que nadie se los estropee. También del lado del *input* se encuentra el *manpower* para la conducción de la guerra, que incluye a soldados bien preparados que perdieron sus puestos de trabajo como consecuencia de los procesos de transformación en los Estados que formaban parte de la Unión Soviética y del fin del régimen de apartheid en Sudáfrica; ahora sus servicios están a disposición del mercado en expansión para mercenarios (véase Chapleau y Misser, 1998). Firmas como la sudafricana Executive Outcome (EO), empresa de seguridad cuyas actividades se extienden de Angola a Sierra Leona, ofrece experiencia y habilidades logísticas. Conjuntamente con Sandline International, una empresa de mercenarios que tenía originalmente su sede en Gran Bretaña y luego, probablemente por motivos impositivos y reglamentarios, se trasladó al centro *offshore* de las islas Bermudas, EO también entró en actividad en Papua Nueva Guinea: custodiando una mina de cobre en la isla Bougainville contra un movimiento independentista. Defense Systems Ltd., firma de mercenarios que recluta sus miembros entre los veteranos de la división aerotransportada británica SAS también es requerida como "empresa de seguridad": para custodiar las instalaciones de explotación de petróleo de British Petroleum en Colombia y, de paso, entrenar a las unidades

antiguerrilla de la policía. Military Professional Resources Incorporated (MPRI), manejada por un ex general de los Estados Unidos, asistió al ejército de Croacia con moderno *know-how* sobre la conducción de guerras antes de y durante la reconquista de Krajina y luego a la policía de Angola (véase también los artículos de François Misser en *Die Tageszeitung* del 23 de noviembre de 1997 y del 26 de mayo de 1998; Grill y Dumay "Der Söldner Konzern" [La empresa de mercenarios] *Die Zeit* del 17 de enero de 1997; Thomas Scheen, "Soldnerfirmen für Friedeneinsätze" [Mercenarios para las misiones de paz], FAZ del 27 de marzo de 2002). La actividad del mercenario moderno, incluyendo el aprovisionamiento, ha alcanzado extraordinaria importancia en África, donde se ha formado un mercado para prestaciones en expansión explosiva. La guerra es, en primer lugar, un negocio, y tener en cuenta a la población en esta situación es más bien un obstáculo. Shannon cita a un médico de Médicos sin Fronteras en Sierra Leona que califica a los mercenarios de "asesinos racistas" y agrega que cada vez que se veían helicópteros sobre Freetown (capital de Sierra Leona) era señal para prepararse para una multitud de civiles heridos (Shannon, 2000: 108).

Estos pocos ejemplos pueden ser suficientes para dejar clara la lógica política de las "nuevas guerras": no son conflictos internos de los Estados aunque se diriman en el territorio de un Estado nacional y la población civil sea la más afectada. Las partes en conflicto están integradas en el mercado mundial del lado del *input* de la economía de la guerra civil.

Nada es diferente del lado del *output*. Hay que pagar las armas a los mercenarios y a veces a agencias profesionales de publicidad que le venden las intenciones de las respectivas "partes de la guerra civil" a la opinión pública internacional como algo bueno, como una guerra "justa". Los ingresos de las partes de la guerra civil provienen de la venta de materias primas minerales y energéticas o bien de los derechos para su explotación, de la venta de otros recursos naturales como madera tropical, especies animales exóticas y sus productos (por ejemplo, el marfil), de la droga que puede producirse en el territorio que controla militarmente el señor de la guerra (o transportarse por ese territorio). Algunos de los productos son legales en sí mismos (como el petróleo); otros (como las drogas) son ilegales. Es la manera en que las materias primas se extraen e introducen (usando la violencia) en el mercado mundial lo que siempre resulta por lo menos sospechosa –si no ilegal– y a veces parte del crimen organizado. Hay empresas totalmente "normales" y formales que están, de hecho, involucradas en esta clase de negocios; en los análisis de las guerras por los recursos en el sur de

Sudán, Sierra Leona, Angola y el Congo se mencionan los nombres de las empresas participantes. Los "factores de *input*" de la economía de las guerras civiles no siempre se financian con los ingresos monetarios del *output* (por ejemplo, de la venta de materias primas). A menudo se produce un "corto circuito" en el ciclo entre *input* y *output*: las armas y los mercenarios se pagan directamente, es decir, sin que medie dinero, con las materias primas que se extraen, forzando una situación de guerra. Las empresas de mercenarios trabajan, por ende, en estrecha colaboración con las empresas y los comerciantes de materias primas. Ésta es una de las muchas formas de *countertrade*, del que ya nos hemos ocupado en el capítulo 7 (segunda sección) como un aspecto de la informalización del dinero. El dinero informal y la política informal se apoyan mutuamente.

La privatización de la violencia en la economía de la guerra, la disolución de la forma del Estado y el caos desatado en la sociedad, que se asocia con las peores vulneraciones de los derechos humanos, no serían posibles –nadie podría estar interesado en un resultado tan trágico por sí mismo– si los países afectados no estuvieran integrados en un modelo global de energía y materias primas que tiene dos lados, uno "ordenado" y otro "desordenado". El primero se encuentra en los países desarrollados. Las materias primas y los combustibles (generalmente fósiles) son transportados desde todas partes del mundo a las "sedes" de elaboración industrial mediante complejos sistemas logísticos. Las "riquezas naturales" de los países productores de materia prima se convierten en los valores de uso que conforman la "riqueza de las naciones". Los resultados de este proceso de emisión energético y material se descargan en el vertedero global, en la atmósfera, las aguas y la tierra. Aumenta la entropía global, es decir, crece el desorden general, aun cuando haya islas de orden en el mundo de los ricos (véase en más detalle Altvater, 1992; Scheer, 1999). El desorden es especialmente marcado en los países productores de materia prima, que son despojados de sus riquezas naturales. ¿Para qué? En las economías de las guerras civiles la respuesta es amargamente simple: para financiar el acceso a las riquezas naturales con medios militares. La política en el sentido formal antes presentado (capítulo 11) no tiene ninguna oportunidad contra la arbitrariedad de la violencia ejercida generalmente por actores privados. La forma del Estado pierde su característica principal, esto es, la soberanía hacia el interior y hacia el exterior, aunque se mantenga el nombre del Estado para designar un territorio. La violencia, por otra parte, no es irracional, si bien se llega a extremos de sadismo. Este mismo sadismo, sin embargo, tampoco puede ser tildado de irracional; resulta funcional para la creación de

grievances (Collier, 2000) y de esa manera prolonga la guerra civil porque los motivos y las causas se van creando con posterioridad. La violencia es imprescindible para el funcionamiento del sistema de mercado, tanto del lado del *input* de las economías de las guerras civiles, como del *output*.[6] La violencia crea enorme inseguridad para los afectados y destruye las formas políticas de una sociedad.

6. Informalización ordenada. *Global governance*

El cambio en la forma de la política en el Estado nacional y la informalización de la forma del propio Estado nacional no sólo se dan absoluta y desordenadamente como disolución del Estado y decadencia o colapso de éste. La "pérdida de soberanía" del Estado nacional, la "desaparición del Estado nacional", la "desnacionalización del mundo de Estados" o la "constelación posnacional" son temas que aparecen desde hace bastante tiempo en los innumerables debates sobre la globalización, porque los Estados de los países desarrollados también están experimentando un cambio innegable en la forma de la política y del Estado. Asimismo operan aquí tendencias a la informalización que se orientan hacia una reforma del orden internacional, a la creación de redes (en su mayor parte relacionadas con temas específicos) entre diversos niveles y grupos de actores y a la formación de nuevas instituciones, foros, comités y organizaciones. Esto no sucede siguiendo un *masterplan* elaborado de determinada manera en determinado lugar, sino que se desarrolla más bien espontáneamente, *ad hoc*, a la luz de los problemas en la economía, la sociedad y la política, cuya solución está pendiente.

Aparecen formas de derecho blando que se desarrollan a partir de la vida comercial globalizada. La globalización de los mercados financieros,

6. Elwert (1995) utiliza la sugestiva metáfora "mercados de violencia". El valor cognitivo no es muy elevado, porque la violencia en sí misma no es una mercancía que pueda comercializarse y es necesario aclarar en cada oportunidad cuáles son los fines (y las consecuencias) con que se usan o a los que contribuyen las transacciones de mercado (en los mercados de mercancías laborales y financieros). La instalación de la violencia en las transacciones de mercado no implica en sí misma la creación de un "mercado de violencia". Debe también distinguirse entre consecuencias intencionales y no intencionales, porque las transacciones del mercado financiero, como vimos sobre todo en los capítulos 7 y 8, también desempeñan un papel central en los negocios de *countertrade* y porque la formación de precios en los mercados de materias primas pueden favorecer la violencia en la sociedad sin que esta relación esté comprendida dentro de la metáfora del "mercado de violencia". En otras palabras: los mercados totalmente "normales" de mercancías y los mecanismos de los mercados financieros globales (que no son en los que piensa Elwert cuando usa la metáfora "mercados de violencia") tienen más que ver con una economía de guerra civil que con los llamados mercados de violencia.

y en particular las crisis financieras y las prácticas ilegales y criminales dentro del sistema financiero global, han dado origen a la formación de una "arquitectura financiera" global de instituciones informales, gremios y comités que se torna cada vez más compleja. En la política climática se desempeñan activamente las redes de ONG. Para reducir los efectos negativos, sociales y ecológicos del comercio mundial que se expande a gran velocidad, se desarrollaron compromisos voluntarios vinculantes y comprobables (*codes of conduct*), porque no hubo un acuerdo de cláusulas sociales y ecológicas formales, válidas para todo el mundo, como parte de las políticas de la OMC. Junto a los gobiernos de los Estados nacionales –cuya soberanía ya no es suficiente para conducir las transacciones y la comunicación globalizadas–, y a falta de un "gobierno mundial", aparecen estructuras de *global governance*. Esto es mucho menos que la conducción política que realizan los gobiernos, pero mucho más que el *laissez faire, laissez aller* del liberalismo temprano. Se trata sin duda de una política informal que, a diferencia de la del *state capturing* y la economía de la guerra, pretende poner orden en las relaciones tanto intraestatales como interestatales. La *Global governance* también podría interpretarse como un ejemplo de lo que denominamos informalización "vanguardista" (a diferencia de las formas tradicionales y residuales de la informalidad). Más allá de la política constituida formalmente, en los Estados nacionales aparecen estructuras de decisiones políticas, de legitimación y participación que pueden representar una respuesta productiva, con miras al futuro (por eso vanguardista) a la globalización y a la crisis del Estado nacional tradicional. Los cambios de forma afectan tanto al derecho como a las estructuras de decisión y a los actores que participan en ellas. En las páginas siguientes nos ocuparemos de algunos aspectos de esta clase –amigable en su mayor parte– de política informal, de esta "política mundial privada en el orden mundial neoliberal" (Van der Pijl, 2001: 97 y ss.) (véase básicamente sobre temas de *global governance* Messner y Nuscheler, 1996; con un enfoque crítico: Brand, Brunnengräber, Schrader, Stock y Wahl, 2000).

Normas blandas

Según la diferenciación realizada por Ernst Bloch, el derecho es una *norma agendi*, no una *facultas agendi*. Esta última

> es el libre derecho a algo, por ejemplo a la huelga, a la organización, a la cogestión, etc.; *norma agendi*, por el contrario, es el derecho que prohíbe, que le muestra sus límites al comercio, de arriba hacia abajo; el soberano sólo conoce la *norma agendi* (Bloch, 1977: 288).

Esto es válido tanto para los príncipes de la era absolutista como para el derecho formal duro (es decir, reforzado por sanciones), dentro de los Estados nacionales y en el derecho internacional entre los Estados. Las normas de comercio surgen con posterioridad a la aparición y difusión del modo de producción capitalista también como consecuencia de los "condicionamientos" económicos y de las exigencias planteadas a su reglamentación social y política. La *lex mercatoria*, el derecho comercial que los mismos comerciantes confeccionaron tras la caída del Imperio Romano, o los acuerdos de comerciantes magrebíes basados en el comportamiento cooperativista, sobre los que estuvo organizado el comercio exterior en la zona del Mar Mediterráneo a partir del siglo XI, resultaron insuficientes para garantizar la ejecución leal del contrato en la sociedad cada vez más grande y más anónima de la era industrial capitalista. Mediante la legislación y la jurisprudencia asimismo se mejoró el funcionamiento del mecanismo informal de reputación que –por mucho tiempo y también en Europa– regló las relaciones comerciales entre grupos relativamente homogéneos de operadores en el mercado, que además de sus relaciones puramente comerciales estaban también vinculados entre sí por relaciones sociales de diversa clase (véase capítulo 2). Se fue llegando poco a poco a la normación del comportamiento según el derecho contractual y a la normación público-jurídica de los estándares sociales y de calidad, seguridad y medio ambiente en el moderno Estado nacional.

En tiempos de globalización, sin embargo, ya no son suficientes las normas de acción de los Estados nacionales; no es de menor importancia que el alcance del comercio (en el mercado mundial) vaya más allá del ámbito de aplicación de las respectivas normas nacionales. Además –y este aspecto es probablemente más importante que el alcance deficitario de las normas del Estado nacional– en el comercio de mercancías, servicios y productos financieros, se desarrollan muy rápidamente innovaciones que no son alcanzadas por las normas. Hace falta un derecho que sea compatible con las "exigencias de elasticidad del mercado mundial" (Vismann, 2000): "normas individuales con el formato del derecho privado" que ya no regulen de manera abstracta todas las decisiones posibles sino que estén hechas a medida para una función, "normas y regulaciones de umbral bajo" que reemplacen a la ley general:

> La ley establecida se convierte en un asunto de negociación. El ideal jurídico de los *regímenes de governance* es, por lo tanto, el contrato. La ausencia de presupuestos y la pura convertibilidad del contrato permiten entablar una relación de negocios, independientemente de todas las diferencias (ibíd. [cursiva del autor]).

Las innovaciones persiguen a menudo el objetivo de aumentar la *facultas agendi* de los actores globales respecto de las *norma agendi*, que están en retroceso. Sin embargo, también se hace evidente que la vida comercial necesita normas; de lo contrario la inseguridad contractual sería un obstáculo para el comercio. Por lo tanto, se trata en principio de que la percepción autoconsciente de la *facultas agendi* por los actores económicos poderosos esté limitada por una *norma agendi*. ¿Pero cuáles son esas normas y quién las promulga? Originalmente parecen provenir de los propios actores de la vida comercial. "Para las nuevas tareas del derecho que debe actuar como una tropa rápida de intervención en el proceso de la globalización, no se necesitan en primer lugar ni legisladores ni jueces, sino abogados" (Vismann). Esto armoniza totalmente con lo expuesto por Marx sobre el proceso de intercambio y la aparición de formas jurídicas a partir de las relaciones de voluntad de las partes del contrato, como ya hemos señalado. En el intercambio comercial globalizado, el derecho se desarrolla entonces, primero, en los grandes estudios jurídicos (con, a veces, cientos de abogados) que no hacen otra cosa que cerrar contratos –complicados porque no están regulados por ninguna norma o están regulados repetidas veces por normas de diversos países– y cuidar que éstos sean cumplidos. Su actividad se vuelve casi legislativa y casi judicial; desarrollan un poder que "no está previsto en el poder tripartito".

Hay grandes *law firms* de los Estados Unidos que, entre otras funciones, desempeñan un papel de importancia en la resolución extrajudicial de conflictos que involucran la responsabilidad por los productos y la obligación de garantía de los productores. No obstante, en el derecho laboral de los Estados Unidos se ha llevado a cabo una "revolución silenciosa" en los últimos diez años (Lipsky y Seeber, 1999): bajo la presión de las grandes empresas, los proveedores, clientes, vendedores y empleados firman, cada vez con mayor frecuencia, contratos sobre el empleo obligatorio de una *alternative dispute resolution*. Se trata de un mecanismo de regulación de conflictos fuera del ámbito de las instituciones públicas (tribunales, autoridades supervisoras) por el que las partes firmantes se comprometen –antes de iniciar un litigio en caso de conflicto– a hacer intervenir a un tercero (que debe ser contratado y

pagado por las partes en conflicto). Esto significa, en principio, un cuestionamiento de los procedimientos reglamentarios y de la igualdad ante la ley.

Las normas jurídicas duras y formales son obligatorias y prevén sanciones en el caso de no ser respetadas. Las normas jurídicas blandas e informales no son vinculantes y no hay un poder de sanción cuando resultan vulneradas. Sin embargo, estas normas de acción pueden tener un alto efecto vinculante. Vulnerar las normas informales puede traer aparejadas la pérdida de la buena reputación, la exclusión de la vida comercial o la inclusión en una "lista negra". Un simple cálculo de costo-beneficio puede llevar a la conclusión de que vale la pena respetar las leyes blandas y no vulnerar las normas informales. Este efecto vinculante, no obstante, depende del cálculo individual de ventajas y desventajas, no de decisiones sobre las leyes, tomadas de manera colectiva y legitimadas políticamente, cuyo cumplimiento puede exigirse y está reforzado por sanciones. El efecto vinculante de las leyes blandas depende, en consecuencia, de cada situación. Esto puede funcionar en la vida comercial, porque las partes del contrato son iguales por naturaleza. Pero en el ámbito de las relaciones laborales no es el caso. En los Estados Unidos están ampliamente difundidos los recursos de queja y los procedimientos de arbitraje obligatorios en los conflictos laborales que, comparados con los procesos judiciales ordinarios, presentan mecanismos de resolución más rápidos, más convenientes en cuanto a los costos y más eficientes. Como consecuencia, las contrataciones dependen cada vez más de la renuncia a iniciar una demanda por parte de los contratados y del aumento incesante de los *yellow dog contracts*: contratos de trabajo en los que los trabajadores renuncian "voluntariamente" a afiliarse a un gremio.

Public-Private-Partnerships

Las leyes blandas se convierten en un problema cuando hay relaciones contractuales entre los actores económicos públicos y los de la sociedad civil, como sucede en el caso de las sociedades entre actores privados y públicos (*private-public-partnership*). En oposición al postulado weberiano de la racionalidad de la división entre la esfera pública y la privada, los discursos modernos de *good governance* de instituciones internacionales como el FMI y el BM elogian la *private-public-partnership* (PPP) o el *private sector involvement* (PSI) como medios para

mejorar la gestión del gobierno.[7] Las instituciones y los procesos de decisión extraconstitucionales aprovechan estos conceptos para facilitar las reglamentaciones que les resultan necesarias tanto en el ámbito global como en el de los Estados nacionales, a pesar de (o a causa de) la privatización y la desregulación. Irónicamente, la política informal está en oferta por parte de las instituciones internacionales formales. Esto es, por un lado, una reacción frente a la crisis fiscal de los Estados que ven disminuida su base fiscal: los factores de producción móviles, en particular el capital móvil a corto plazo, puede desviarse a los *tax havens* y eludir la obligación de colaborar en la financiación de los bienes públicos de la comunidad. La provisión de bienes públicos ya no tiene el alcance ni la calidad necesarios; los Estados carecen de dinero para ello. En esta situación, las PPP y PSI parecen ser un medio para movilizar recursos privados que permitan proporcionarle a la comunidad los bienes públicos (salud, educación, infraestructura material, seguridad, etcétera) sin los cuales no puede funcionar. Esto llega hasta el extremo de transferirles a actores privados la responsabilidad por la "seguridad nacional". El ejército de los Estados Unidos, por ejemplo, confía parte de sus operaciones de bombardeo regulares en Irak a pilotos de aerolíneas privadas contratados con ese fin ("Teilzeit-Krieger" [Combatientes de medio tiempo], *International Herald Tribune* del 26 de octubre de 2000); las prisiones están privatizadas y hay servicios de mercenarios con organización e intereses corporativos que se ocupan de la seguridad exterior en una serie de países de África, pero también en el Cáucaso y en algunas partes de América Latina, independientemente de las grandes ETN que "generan" seguridad mediante servicios privados.

Lo político se privatiza y lo privado se vuelve político; debe aportar a los negocios ese "capital social" y esa seguridad que la esfera pública sólo produce en medida insuficiente. En todo caso, hay que tener en cuenta que los resultados de las PPP y PSI pueden ser seguros y efectivos aunque las normas que las hacen posibles sean de naturaleza blanda. Las PPP y PSI completan, por lo tanto, la política formal de manera informal. Ya no se trata en primer lugar de acciones de gobierno sino de *governance*. Las instituciones internacionales han elaborado normas para la *good governance* en el ámbito del Estado nacional, que también son definitorias en la cooperación para el desarrollo. Entre ellas se cuentan: los procesos democráticos,

7. Incluso puede suceder que la PPP evaluada tan positivamente represente un acceso a la usurpación de lo público por actores privados, es decir, un primer paso del *state capturing*.

el respeto por los derechos humanos, la sustentabilidad en cuestiones del medio ambiente, la lucha contra la pobreza y contra la corrupción, el apoyo a los derechos de la mujer. La *good governance* así como la *global governance* encarnan la informalización ordenada. Los criterios expuestos señalan también que la informalización desordenada presentada anteriormente no cumple con ninguno de ellos.

Codes of conduct

Las normas blandas también son típicas de la relación entre el mundo de los negocios y la sociedad civil. A diferencia de lo que sucede en el Estado social dimensionado como Estado nacional, en el ámbito global no hay estándares sociales ni ecológicos de tipo vinculante; los intentos que se han hecho hasta ahora dentro de la OMC por establecer estándares sociales y para el medio ambiente han fracasado. No hay normas internacionales de dureza institucional excepto la que establece la prioridad del principio de libre comercio; podría suceder, por lo tanto, que tanto el medio ambiente como los logros de tipo social fueran sacrificados en el altar del libre comercio. En su lugar, aparecen los *codes of conduct* o los compromisos voluntarios, acordados entre actores estatales y no estatales. Las empresas se someten voluntariamente a directivas y códigos de comportamiento establecidos por ellas mismas o establecidos con instancias políticas o con organizaciones no gubernamentales que apuntan, entre otras cosas, a proteger la edad mínima, el salario mínimo, la salud y el trabajo de los asalariados empleados formalmente. Las convenciones más importantes de libertad de asociación y contractual, es decir, los derechos de los asalariados a la organización gremial y a las negociaciones salariales colectivas tienen, por el contrario, un papel marginal en la mayoría de las empresas con códigos de conducta: según un estudio de 215 códigos realizado en 1998 por la Organización Internacional del Trabajo, el 15% de todos los códigos estudiados contienen declaraciones sobre el derecho a la libertad de asociación y contractual; incluso la prohibición del trabajo forzado sólo es objeto de acuerdo voluntario en una minoría del 25% (según Piepel *et al.*, 1999). Sería inútil buscar en la mayoría de los *codes of conduct* declaraciones que vayan más allá de las "convenciones" y reclamen "condiciones justas de trabajo" e incluyan prestaciones de seguridad social que cubran la edad y la enfermedad; reglamentaciones sobre cómo deben redactarse los contratos de trabajo, las actas de despido y los certificados, según la ley vigente; reglamentaciones sobre vacaciones y licencias por maternidad. Tampoco suelen aparecer la reglamentación

de la educación, el perfeccionamiento y la educación permanente ni prestaciones voluntarias de las empresas como, por ejemplo, el abastecimiento y alojamiento de los asalariados en instalaciones de la empresa o el traslado del lugar de residencia al lugar de trabajo. La mayoría de los ejemplos de reglas voluntarias de comportamiento de las empresas se encuentra en las industrias textil, de la vestimenta y de artículos de deporte. Como consecuencia del uso extremo del *subcontracting* (véase capítulo 5, apartado 3), en estas industrias se vulneran los estándares sociales con particular frecuencia y de manera escandalosa.

En los *codes of conduct* es de particular importancia el *monitoring*, es decir, la vigilancia del cumplimiento del compromiso voluntario y la movilización de la opinión pública cuando dichos códigos son vulnerados. Las empresas en general intentan tranquilizar a los consumidores y a la opinión pública con la existencia de un *monitoring* interno. Las ONG, sin embargo, exigen uno externo que mayormente corresponde a normas formales: los Social Accountability Standards 8000 (SA 8000). Éste es el primer sistema internacional auditable de estándares sociales en compromisos voluntarios de empresas. La certificación y el control, que corresponden a los aplicados al medio ambiente (Serie 1400 de las normas de la International Standardisation Organization [ISO]) y a las condiciones sociales y laborales (Serie 1800) representan un cierto endurecimiento de las normas blandas, pero el precio a pagar es alto: sería una organización privada, la ISO, quien llevaría a cabo la estandarización. No está en absoluto garantizado que una organización privada con obligaciones casi públicas sirva al interés general y de cuentas ante instancias legitimadas. Representantes de las ONG exigen que o bien la ISO se transforme en una organización internacional (intergubernamental) con participación de las ONG o bien que se encomiende la estandarización a otra organización internacional, por ejemplo la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Las empresas consultoras internacionales que llevan a cabo la *social auditing* y la certificación de los estándares sociales son empresas orientadas al beneficio y tienen (deben tener) interés en certificar tantas empresas como sea posible. Por lo tanto, harán propaganda en principio a ciertos estándares y certificados o identificarán las *best practices* y recomendarán que se las imite (sólo) cuando sean provechosas para las empresas, por ejemplo, por pérdida de imagen o por una caída temporal en las ventas.

Líneas directrices y global compact

En la década pasada (más que en las anteriores) se elaboraron también líneas directrices de alcance internacional, cuyo objetivo fue la creación de un sistema de informalización ordenada. Las "Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales" cubren prácticamente todo el espectro de actividades empresarias: política de información y de comunicaciones, relaciones con colaboradores e interlocutores sociales, protección del medio ambiente, lucha contra la corrupción, defensa de los intereses de los consumidores, transferencia de tecnología, comportamiento competitivo y tributario. No obstante, éstas son sólo líneas directrices y, por lo tanto, no son jurídicamente vinculantes. Los gobiernos también contraen compromisos cuando asumen el cumplimiento de las líneas directrices: proteger las inversiones y garantizar la libertad del flujo de capitales. Entre los países que han firmado las líneas directrices de la OCDE no sólo figuran los 29 que hoy la conforman sino también algunos países emergentes. El objetivo que se persigue es promover y proteger la inversión extranjera y al mismo tiempo exigirles a las empresas reglas de comportamiento positivo.

La OCDE asimismo ha desarrollado líneas directrices para la lucha contra la corrupción y el lavado de dinero. Éstas no son, en verdad, particularmente vinculantes, pero se han convertido en gran medida en legislación formal de los Estados nacionales y, por ende, en legislación dura. Las recomendaciones de la Financial Action Task Force (FATF) de la OCDE contra el lavado de dinero, por ejemplo, han pasado a ser leyes: las recomendaciones blandas se han transformado, así, en legislación dura.

El llamado *global compact* de la ONU que Kofi Annan lanzó en el Foro Económico de Davos del año 1999 también persigue la idea de comprometer a las empresas multinacionales con un *global compact* de nueve principios en las áreas de derechos humanos, trabajo y medio ambiente. Éstos son la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948, las seis convenciones y normas sociales de la OIT y la Declaración de la Conferencia de la ONU sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo en Río de Janeiro en el año 1992. Los nueve principios buscan formalizar relaciones informales, especialmente en lo que respecta a las normas de la OIT. Esta estrategia del Secretario General de la ONU, que apunta a una informalización ordenada con la perspectiva de establecer relaciones formales, está construida sobre terreno muy blando. Los principios de formalización del Pacto Global original incluyen el trabajo, pero no el

dinero ni la política; recién en 2004 se agregó como décimo principio la lucha contra la corrupción por iniciativa de Transparency International. El terreno blando sólo se solidifica mediante el peso del puesto oficial y la voluntad de cooperación de los participantes, con la que se podrá contar siempre y cuando les resulte beneficioso. Se cede a la tendencia a la privatización en la esfera de la política y de este modo se sabotean los procedimientos y las normas formales.

Foros y redes

Luego de una fase de desregulación de las normas y regulaciones del Estado nacional se pone de manifiesto que deben elaborarse nuevos sistemas de reglas, incluyendo las instituciones necesarias para ello, mas ahora con validez supranacional, global. El sistema de la *global governance* usa el derecho en su forma blanda, informal, como instrumento de control. Lo apoyan y lo sostienen una multiplicidad de actores informales: junto a los gobiernos de los Estados nacionales y los representantes de las organizaciones internacionales también intervienen comités, grupos, foros, organismos de campos políticos muy diversos, organizaciones vinculadas con las relaciones financieras y otras asociadas con la política de medio ambiente, con muy variadas lógicas de acción y capacidad de intervención y con un grado de efectividad y una legitimación muy diferentes. Entre los grupos informales, que sólo tienen una base jurídica débil, se cuentan también las instituciones de los gobiernos formales de Estados nacionales como el grupo de los 7 grandes países desarrollados (G7), el G8 (G7 más Rusia) o G20 (el G8, los países emergentes más importantes, más las instituciones de Bretton-Woods y la Comisión Europea). Los encuentros más bien informales sirven para preparar y acordar el accionar formal del gobierno. Hacen frente a la necesidad de negociar la política –en tiempos de globalización– no mediante lentos acuerdos, etc., entre Estados, sino con la capacidad de reaccionar *ad hoc* con flexibilidad ante síntomas de crisis y otros desafíos. Como en el mundo laboral, las formas rígidas de los procesos de decisión resultan un estorbo para esta flexibilidad. Son sobre todo los modernos medios de comunicación y de transporte, también responsables de la globalización, los que hacen posibles estos procesos de decisión *ad hoc*.

El Financial Stability Forum (FSF) también tiene un carácter principalmente informal, si bien sólo lo integran actores de la política formal: representantes de Estados nacionales y de instituciones formales como

el FMI, el Banco de Pagos Internacionales (BPI) y la OCDE. El FSF se formó como reacción *ad hoc* al shock de la crisis asiática de 1998 y presentó a corto plazo proyectos para una regulación "blanda" de los mercados financieros: en particular de los flujos de capital a corto plazo, de los fondos de riesgo altamente especulativos y de los centros financieros *offshore*. Los principios de regulación que sigue el FSF pueden resumirse en vigilancia (*surveillance*) prudencia (*prudencial behaviour*), transparencia (*transparency*) y cooperación (*cooperation*) (véase Enquete-Komission, 2001: 32). Son principios blandos de regulación que contrastan con la lógica dura del *shareholder value* y el beneficio comparativo.

La política de estas instituciones es, sin duda, informal y precisamente por eso, extremadamente efectiva para asegurar el orden hegemónico (como ya se expuso al comenzar este apartado sobre la política informal), que prefiere la informalidad según el mercado a toda intervención formal. Hay, sin embargo, otros foros de naturaleza más bien privada –como el World Economic Forum (WEF)– donde todos los años se reúnen muy informalmente actores políticos y económicos, de la sociedad civil y la comunidad científica. Se remonta a comienzos de los años setenta, pero fue a fines de los noventa, al culminar el conflicto este-oeste, que atrajo la atención de diversos actores, incluso más allá de las ONG que ven en el WEF un foro en el cual lo que está en primer plano es la estabilización del sistema de autoridad con los medios de la política informal, que ya no puede controlarse con los procedimientos formales. La oposición, en cambio, sólo puede expresarse informalmente, como protesta. En la década del noventa hubo reclamos regularmente. En el año 2001 se organizó un contrasimposio en contra del Foro Económico de Davos: el World Social Forum (WSF) de Porto Alegre, un encuentro de movimientos sociales y de ONG de todo el mundo, que habitualmente están conectados entre sí y coordinan sus actividades por Internet. Estas redes de ONG no son las únicas que tienen importancia en la actualidad.

Son las redes políticas en diversos campos de la política y con actores diversos las que definen la política global, con una importancia no menor que la de las instituciones políticas formales. Se reúnen actores del sector público, de la sociedad civil y la economía privada, generalmente con ayuda de organizaciones internacionales, que esperan que esta manera abierta e informal de elaborar soluciones a los problemas redunde en un aumento de eficiencia para sus acciones de gobierno. Las propuestas, si pasan del Estado "blando" de *non-binding legal standards* a ser derecho (de los Estados), formal y duro pueden contar con el apoyo de actores de la economía y la sociedad civil en el momento de

implementarlas, porque éstos tomaron parte, como pares, en la elaboración de los estándares. Se trata de un ejemplo particularmente elocuente de la política como forma del "dejarse guiar" dentro de un campo de posibilidades, es decir, un ejemplo de *gouvernementalité* en sentido foucaultiano (Foucault, 2000). Las redes cumplen con la doble condición de la *gouvernementalité* de modo particularmente adecuado, porque los actores que las integran operan tanto activa como pasivamente, si bien en diversa medida y con estrategias diferentes. Algunas redes apuntan a conservar las relaciones de poder y se sirven, por lo tanto, de todos los mecanismos de la vigilancia y el castigo. En esta tendencia surge un *panoptikon global* (Gill, 2001), un "panóptico", un *watchful state* (*New York Times Magazine* del 7 de octubre de 2001) que mantiene bajo control a los competidores en el mercado y a los ciudadanos en el espacio político. Las otras redes se esfuerzan, en cambio, por detener incluso estas tendencias panópticas, crear transparencia y cambiar las relaciones de poder mediante la democratización.

La *Global governance* es un conjunto de elementos de política informal (de normas blandas a redes de política). De allí el concepto de "informalización ordenada". El mundo, sin embargo, no está constituido solamente por los Estados industrializados ordenados sino también por los que sirven a la producción industrial como yacimientos de materia prima y surtidores de combustible y que están integrados en la cadena logística global. La base fósil del "bienestar de las naciones" crea esta contradicción, que sólo puede resolverse más allá de los modelos fósiles. Es importante para nuestra argumentación que el saqueo de los recursos naturales en los países proveedores de materias primas se esté llevando a cabo cada vez más en formas de las que hemos denominado "informalización desordenada", incluyendo la guerra por los recursos. ¿Qué importancia tiene esto para el orden político del sistema internacional? Nos ocuparemos de esta pregunta al final de este capítulo.

7. CONSECUENCIAS DE LA SIMULTANEIDAD DE LA INFORMALIZACIÓN DESORDENADA Y LA INFORMALIZACIÓN ORDENADA PARA EL SISTEMA POLÍTICO INTERNACIONAL

Los señores de la guerra por los recursos no sólo tienen importancia local: generalmente están involucrados en negocios internacionales (en especial en la explotación de yacimientos, el tráfico de drogas o el contrabando de personas) y en delitos colaterales como la corrupción y el

lavado de dinero; también puede comprobarse la importancia del dinero informal observando las formas políticas híbridas de comienzos del siglo XXI. La economía es global; también lo es, por ende, la economía de las llamadas guerras civiles. Los gerentes de esas guerras se proveen de armas y mercenarios en los mercados globales y las empresas que cuentan entre su clientela habitual a los *warlords* locales crecieron en la década pasada como hongos después de una lluvia tibia. Los aparentes príncipes locales no sólo se vuelven interesantes para el crimen organizado internacional, como ya hemos visto; también desempeñan un papel de importancia en el cálculo estratégico de los poderes hegemónicos (sobre todo en el cálculo de la "única potencia mundial"); en su mayor parte son usados como marionetas intercambiables (como lo fueron los mujahedin y los talibanes) para infligir una derrota a la Unión Soviética y luego, cuando se vuelven inútiles, se los liquida.

Este tipo de acción tiene graves consecuencias para las formas globales de la política, sobre las que hasta ahora se ha reflexionado poco. ¿Cuáles son las consecuencias de la simultaneidad de la informalización ordenada y la desordenada para el contexto de las condiciones globales de reproducción de la *economía*, de los mecanismos sociales de mantenimiento del *consenso* y la *autoridad* y de la manera en que se crean y fortalecen las *relaciones* políticas *de poder*? Si la economía, la sociedad y la política, como las hemos descripto, son abandonadas a las tendencias a la informalización, se dificultan las atribuciones claras. Es probable que en las décadas futuras nos encontremos con las dos tendencias que hemos señalado aquí: la formación y el afianzamiento de estructuras de la política "vanguardista" informal ordenada en forma de *global governance*, por una parte, y el retorno de una especie de no-orden "medieval" con muchos actores subestatales con intereses irreconciliables y gran disposición para la violencia hacia el interior y el exterior, por otra (Shannon, 2000). Por ende, la forma de las relaciones políticas internacionales podría cambiar, *primero*, mediante la indudable pérdida de soberanía por parte el Estado nacional;[8] *segundo*, mediante la formación de estructuras de *global governance* y, *tercero*, mediante la aparición de nuevos príncipes

8. Es necesario señalar, sin embargo, que la pérdida de soberanía no tiene las mismas características para todos los Estados nacionales. En la constelación política surgida desde 1989, los Estados Unidos, superpoder, usan su mayor margen de acción de manera unilateral. No han perdido su soberanía, si por ello se entiende la capacidad de imponer su voluntad sin tener en cuenta las posiciones de otros actores estatales y no estatales, sino que incluso la han aumentado.

locales, subnacionales, en la arena de las relaciones políticas internacionales. En consecuencia, no se trata aquí en absoluto –como escriben Hardt y Negri– de que la soberanía haya tomado una nueva forma "compuesta de una serie de organismos nacionales y supranacionales unidos por una única lógica de reglas" (Hardt y Negri, 2000: XII). No hay una única lógica de autoridad dentro del sistema mundial y, por lo tanto, no hay *empire* alguno. Los cambios en la política mundial siempre deben considerarse con el trasfondo de las oposiciones de economías de recursos (o de extracción) y economías de producción, que nos han llevado a la diferenciación entre informalización "ordenada" y "desordenada". Si no hay una lógica uniforme, son posibles diversos escenarios; hay tres que nos parecen realistas. Se diferencian por el tipo de política informal que aportan a la arena internacional.

Conflictos de la política realista

El primer escenario continúa, en primer lugar, el punto de vista tradicional de la "política realista": los Estados nacionales ocupan el *central court*. La política es formal en alto grado y sigue la lógica del poder estructural y relacional de los Estados nacionales (Strange, 1988: 23-42). Las posibilidades de influir en otros Estados nacionales de manera tal que lleven a cabo determinadas acciones u omisiones contra su voluntad es el poder relacional, tan importante en el mundo actual como lo fue en el pasado. No obstante, más importante que éste es el poder estructural, mediante el cual se establecen los marcos de acción para todos los actores. Según Susan Strange, la base de este poder está en la estructura de producción, en la de las finanzas globales, en la del saber y en la de la seguridad externa de los Estados nacionales. Todo depende de la manera en que las estructuras globales de poder se reproducen económica, política y socialmente en sus diversas dimensiones.

En los primeros años posteriores al fin del conflicto bipolar entre los bloques, con la globalización y el crecimiento en importancia de lo económico (una de las consecuencia de la desregulación), la geopolítica pareció haber llegado a su fin. En la geoeconomía global hay, de hecho, competidores, pero no enemigos (según la interpretación optimista [globalización de Edward Luttwak, 1994]), especialmente porque ha surgido una clase capitalista internacional (Van der Pijl, 2001) que ha producido sus propias instituciones, por ejemplo, los elementos de la

informalización "ordenada" presentados anteriormente, como política estructural global. Sin embargo, en los años transcurridos, esta visión de la globalización se ha enturbiado. Edward Luttwak no descartó la posibilidad de que los competidores "pacíficos" en el campo de la economía pudieran convertirse en enemigos en la política. La pérdida de soberanía de los Estados nacionales se limita al campo económico que es abandonado a la acción del mercado mundial y de los actores que lo dominan. Ya se ha visto que entre éstos se cuentan no sólo "comerciantes respetables", ETN y bancos que operan internacionalmente, sino también grupos de organización criminal. En otros campos de la política, no obstante, la soberanía de los Estados nacionales no se ha perdido para nada, ni siquiera ha desaparecido del mundo la posibilidad de una guerra "ordenada" entre Estados nacionales. El "mundo de Estados" (Czempiel y Rosenau, 1992) no tiende a convertirse en un "mundo de sociedades" *multilateral* con estructuras de *global governance*. En su lugar, y tras el fin del mundo bipolar que se mantenía comparativamente estable por obra del "equilibrio del terror", surge un mundo multipolar. En consecuencia, el orden internacional tiene baja estabilidad. Ante la desregulación de los mercados mundiales de mercancías, servicios y capital, la tarea central del "Estado competitivo" es la competitividad económica. Como ésta es siempre comparativa no se descartan los conflictos políticos entre Estados competitivos, si bien en un nivel que no alcanza el umbral de los enfrentamientos armados. Estas disputas se definen entre Estados nacionales y es por eso que el poder relacional tiene, tanto ahora como antes, un papel central. Sin embargo, el poder estructural sigue teniendo un lugar relevante dentro del sistema global si se ven precisamente afectadas las estructuras de reproducción de la producción, el conocimiento, la seguridad y las finanzas.

¿Global Governance?

Un segundo escenario de relaciones internacionales es el de la informalización "ordenada" en forma de *global governance*. Los gobiernos de los Estados nacionales permiten que la política se disperse en el espacio global, tanto en lo referente a las instituciones como a los procedimientos, es decir, respecto de los temas (los campos políticos), las instituciones y los actores. La *global governance*, a diferencia del primer escenario, es inclusiva. Esto no sólo significa que todos los actores son incorporados convenientemente a las estructuras y procesos de decisión,

sino que también debe realizarse una transferencia de recursos entre ellos. Las diferencias de bienestar social entre países y regiones del mundo no deben ser demasiado grandes y la inseguridad que resulte de las tendencias a la informalización del trabajo, el dinero y la política deben seguir siendo tolerables, cualesquiera sean las condiciones de vida. De lo contrario, un proyecto común como el de la política estructural (*global governance*) está condenado de antemano al fracaso. En un mundo multipolar, con tendencias unilaterales, estas exigentes condiciones no están dadas y entran en conflicto con las condiciones de reproducción del poder relacional y estructural. Aquí vuelve a ponerse de manifiesto la carencia básica de los proyectos de *global governance*, en los cuales casi no se tienen en cuenta los dispositivos de poder contenidos en las estructuras globales y que pueden ser movilizados por los actores de maneras extremadamente desparejas. Ciertamente, esta objeción no le resta importancia a este segundo escenario, como lo indican nuestras consideraciones anteriores sobre la política informal vanguardista.

Caotización de las relaciones internacionales

Un tercer escenario es el de la caotización de las relaciones internacionales como consecuencia de la creciente importancia de los actores subnacionales y extraestatales que, a diferencia de las organizaciones no gubernamentales, no pueden integrarse en un proyecto global común porque sólo buscan enriquecerse a cualquier precio. A diferencia del enriquecimiento como resultado del esfuerzo por alcanzar un beneficio, los señores de la guerra se enriquecen mediante el robo, la estafa, la extorsión y los delitos colaterales del lavado de dinero y la extorsión, es decir, mediante un renacimiento del capitalismo depredador con vestiduras modernas (véase a este respecto el capítulo 7). La modernidad no sólo consiste en el uso de armas y técnicas comerciales y de comunicación modernas, sino también en el aprovechamiento informal de las instituciones formales de la economía global, como por ejemplo los bancos y los centros *offshore*, y en la eliminación de la división civilizadora entre economía y política. La economía de los señores de la guerra se sirve de la política. Es una búsqueda de renta (*rent-seeking*), de enriquecimiento, no de producción. Se trata del retiro desconsiderado de un superávit producido por otros; los procesos de producción no fueron organizados por los señores de la guerra. Esta forma de actuar no es, básicamente, tan diferente de la corrupción menor ni de la alta corrupción ni, sobre todo, de la toma de posesión del

Estado (*state capturing*) mediante las que se desvían y desplazan tanto flujos de ingresos como activos sin realizar ninguna actividad productiva. Para Duffield (1998), se trata de una constelación "posmoderna" de conflictos, pero esto no es tan así: la multiplicidad de actores corresponde a la unicidad de sus intereses. La guerra es una empresa que, a diferencia de la capitalista, no produce sino que destruye. Como en toda guerra, se aniquilan valores materiales, naturaleza, vida humana, pero también se socavan y caotizan las relaciones sociales y políticas. Las perspectivas de desarrollo de las sociedades quedan así bloqueadas, probablemente por generaciones.

Las estructuras de reproducción del poder en condiciones de informalización "desordenada" son diferentes de los escenarios presentados hasta aquí. La teoría de la constelación "posmoderna" de conflictos es correcta al señalar que hay muchos centros que constituyen los componentes del poder estructural. La constelación hegemónica que estructuró las relaciones internacionales a partir de la Segunda Guerra Mundial se ha perdido en grandes regiones del mundo actual. No se reconoce, como en el "mundo occidental", un "superpoder atlántico" en "solidaridad inquebrantable". Tampoco los actores de la "informalización desordenada", los señores de la guerra locales o regionales y el crimen organizado, están en condiciones de operar de manera hegemónica, es decir, de contar con el efecto de los mecanismos de consenso y de la violencia, o de confiar en la "tecnología del yo". La autoridad de los príncipes locales de la guerra se extiende hasta donde llega el rango de fuego de los fusiles y cohetes. El alcance del crimen organizado es mayor y más sofisticado porque no está basado sólo en fusiles, sino en el conocimiento y las relaciones financieras. Casi no se sustenta en la producción, ya que su apoyo económico son el robo y la estafa. Esta diversidad es, no obstante, el fundamento de la simbiosis entre economía de la guerra y el crimen organizado. Para formar una empresa global debe haber una acción conjunta.

13

Panorama

1. Política de la seguridad humana

La mayoría de los asalariados en relación de dependencia, tanto en los sectores formales de la economía como en los informales, se ven afectados en la actualidad (directa o indirectamente) por una pérdida de seguridad socioeconómica. Para poder apreciar este fenómeno hace falta, por cierto, una mirada amplia, porque es posible entender como expresión de la carencia de seguridad socioeconómica múltiples fenómenos (como los déficit de seguridad socioeconómica de quienes tienen empleos precarios en los países desarrollados, la falta de un ingreso seguro básico en los países subdesarrollados y emergentes, los temores relacionados con el trabajo, los problemas psíquicos y psicosomáticos que han aumentado de manera exponencial precisamente en países que cuentan con altos ingresos y un sector aún mayor de relaciones laborales formales). La OIT tiene, por lo tanto, buenas razones para formular reclamos universales de *decent work*, que deberían ser válidos tanto para los trabajadores asalariados en el mercado laboral formal como para el trabajo asalariado no registrado y los trabajadores (pequeños) independientes en el sector informal; para los organizados tanto como para los no organizados; para la mano de obra visible en la fábricas, oficinas y negocios tanto como para los invisibles, que realizan teletrabajo o que trabajan como personal doméstico, es decir, para ambos géneros. La libertad, la seguridad y la dignidad humana están

unidas *en* el trabajo a la *seguridad* de (1) conseguir un puesto de trabajo, (2) percibir un ingreso adecuado a la actividad y que asegure la existencia, (3) estar protegido contra el despido arbitrario, (4) lograr y mantener una capacitación que sea comercializable y (5) poder conformar la biografía laboral de acuerdo con las concepciones propias, sobre la base del desarrollo de las competencias relacionadas con la profesión. Además, el trabajo digno (*decent work*) no es imaginable sin (6) una cobertura laboral y contra accidentes, que proteja de los posibles riesgos laborales para la salud, (7) una limitación del horario de trabajo, evitando tanto como sea posible los horarios de trabajo que afecten la vida social y, sobre todo, sin (8) la garantía de las posibilidades de representación en el mercado laboral mediante gremios, asociaciones (de empleadores) y otras organizaciones (véase ILO, 2000b; Standing, 1999, tercera parte, entre otras). El trabajo asalariado puede ser un medio de inclusión en la sociedad. Sin embargo, sólo cumple con esta función cuando en ella están garantizados los derechos individuales y colectivos en el trabajo y en el mercado de trabajo y excluidas la discriminación y la coerción. El trabajo asalariado, por ende, sólo puede fundamentar un estatus en la sociedad y asegurar reconocimiento social cuando cada uno de los hombres y de las mujeres –ya sea que trabajen en la agricultura o como empleados domésticos, en pequeños emprendimientos y microemprendimientos, en la función pública o en grandes empresas industriales, en *export processing zones* o en el sector informal en sentido estricto– tiene la posibilidad de elevar su voz para denunciar condiciones indignas de trabajo.

Por el contrario, el trabajo en condiciones inaceptables puede ser una fuente de exclusión. Análogamente, los objetivos inmediatos del programa para combatir la pobreza pueden ser el empleo y el ingreso seguros, pero para obtenerlos se necesitan derechos y representación (ILO, 2001a: 21). El derecho a la organización es fundamental para que los pobres puedan reclamar sus derechos, mejorar su capacidad de ganarse la vida y asegurarse una participación justa en los beneficios económicos. La falta de organización resulta en el enfoque de "primero un trabajo, luego un trabajo decente". Lamentablemente, en la mayoría de los casos, el "luego" nunca llega (ibíd.: 18).

No obstante, otra es la situación actual: para cumplir con el ideal de competitividad de las sedes de producción, se realiza una desregulación de las reglas y normas del mercado laboral y del proceso laboral que termina en un retroceso a la "economía política de la inseguridad" que se creía superada. Cada vez más personas tienen que renunciar a la idea de

que pueden perseguir un plan de vida autodirigido y razonable. Bajo el signo de la "flexibilización" se los despoja de una libertad fundamental, precisamente la de actuar y tomar decisiones de manera autorresponsable. Esta libertad no puede existir sin libertad socioeconómica, en sentido amplio, ni en el proceso de producción ni en las economías domésticas.

Hay, sin embargo, buenas razones para concederle prioridad a algunas de las seguridades fundamentales nombradas por sobre otras: no todos tienen acceso a la seguridad en el mercado laboral y a la de empleo en la misma medida y en condiciones justas. A menudo, éstas sólo pueden alcanzarse a costa de otras formas de seguridad probablemente más valiosas. La ocupación puede ampliarse en la medida en que se aceptan, como fenómenos inevitables y concomitantes con la ampliación del empleo, una rebaja en los salarios, menor protección social, una concentración y/o ampliación del horario de trabajo nocivos para la salud y el aumento de la desigualdad social. Para muchos, además, la seguridad de un ingreso no llega a realizarse mediante cualquier ocupación. Por lo tanto, la cosa no es apoyar el "trabajo como tal".[1] Muchas relaciones laborales se prestan más para la destrucción de las capacidades intelectuales y la flexibilidad necesarias para el autogerenciamiento, las actividades altamente productivas y muchas actividades de reproducción.

Las iniciativas políticas deben estar orientadas sobre todo a garantizar la seguridad de ingreso, la de empleo y la de representación para todos; éstas son las formas mínimas de producción y reproducción que frenan la informalización. Principalmente, la seguridad de empleo es un elemento fundamental e irrenunciable de la seguridad socioeconómica, tanto para quienes cuentan con una alta capacitación formal como para aquellos con reducida capacitación. Esta clase de seguridad es hoy privilegio de una minoría; es necesario, por ende, el apoyo sistemático de las actividades profesionales, no del trabajo asalariado en sí. No obstante, es imposible experimentar seguridad de empleo allí donde falta la del ingreso. Estas dos seguridades básicas, por lo tanto –junto con la de poder disentir sin sufrir represalias por ese disenso, es decir, tener una opción de *voice* como la entiende Albert Hirschman– son parte integrante de la seguridad humana (*human*

1. En inglés esto puede expresarse de manera más clara mediante la diferenciación entre *labour* y *work*. La palabra *labour* designa el tipo de trabajo enajenado del que quería liberarse el movimiento temprano de trabajadores en Europa. *Work*, en cambio, se refiere a la actividad humana positiva, al "estar activo" con el significado abarcador de renuncia y autorrealización.

security). Como es fundamental que se protejan los estándares profesionales y la seguridad del ingreso, el derecho a la representación colectiva de los intereses es elemental. La seguridad de poder seguir agregando a la biografía laboral la capacitación obtenida mediante el "aprendizaje permanente" –en vez de tener que volver a olvidarla una y otra vez– y contar con la oportunidad de lograr alcanzar, a lo largo de la vida laboral activa, una mejora en la competencia, el estatus social y el control individual de la acción, es decir, una *ocupational security*, también se incluye entre las seguridades básicas que el *decent work* debería garantizar a los asalariados, tanto formales como informales.

Lo expuesto señala que el trabajo, para crear seguridad socioeconómica, debe ser reglamentado tanto en lo concerniente al mercado laboral y al proceso laboral como a la retribución. La informalidad no genera una situación estable en la que se puedan cumplir estos requisitos mínimos de seguridad. Tras esta conclusión surge de inmediato la cuestión de las formas que se generan en el proceso de las transformaciones globales y que, a diferencia de las informalidades de hoy, alejan de la inseguridad. Ésta es la pregunta decisiva: ¿en qué medida las nuevas formas con nuevas obligaciones están en condiciones de crear también nuevas relaciones de seguridad socioeconómica y –en sentido amplio– de seguridad humana en el sentido antes expuesto?

Una contribución más importante a la formalización de la informalidad sería proveer datos más exactos sobre el alcance y la dinámica del sector informal, para arrojar tanta luz como sea posible sobre las zonas grises entre formalidad e informalidad, entre informalidad e ilegalidad o criminalidad. Sólo cuando se haya definido el fenómeno de manera relativamente clara será posible combatir la informalidad ilegal y sobre todo la criminal.

También es importante que haya una oferta suficiente de bienes públicos, desde servicios de salud hasta el sistema educativo, etcétera. La informalidad es muy frecuentemente una respuesta a la carencia de éstos, un fenómeno que se ha agudizado en todo el mundo, del que no son causa menor los programas de privatización de las últimas dos décadas. Los recursos públicos y las estructuras de apoyo son necesarios aun para un individualismo positivo. Las que puede aportar la solidaridad en el entorno social de la familia, los parientes, el grupo de procedencia son de alcance cada vez menor en las condiciones de una modernización globalizada de las relaciones productivas y sociales. En consecuencia, son necesarios la reglamentación estatal y presumiblemente también un mayor sector público para mantener el contexto social.

Como la informalidad no puede transferirse totalmente a la formalidad, deben hacerse ofertas al sector informal: desde la ampliación de los sistemas de seguridad social (inserción de los "informales" en sistemas de seguros de salud y de pensión estatales o de gestión propia) y las prestaciones sociales (ofertas de educación y de cuidado infantil, asesoramiento jurídico, etc.) hasta la provisión de microcréditos y medidas específicas de *capacity building* (ayuda para fortalecer y coordinar actividades básicas, apoyo a cooperativas, medidas de escolarización y reglamentación de los derechos de representación ante instituciones locales, nacionales e internacionales). Esto debe estar hecho a medida especialmente para las mujeres, porque la mayoría de los trabajadores informales lo son.

Es la política la que genera un mayor nivel de inseguridad. La política informal está vinculada –también en sus variantes "amistosas"– con la omisión de procedimientos formales o con la influencia sobre ellos que son, por ende, comprobables. La inseguridad también es enorme en los contextos de informalización "desordenada". En las "nuevas guerras", la seguridad se convierte en un negocio; la inseguridad es una condición necesaria para que haya que "comprarla". Los ataques externos, como la "guerra contra el terror" no se prestan para provocar un aumento de la seguridad humana, pública y externa. Se le puede hacer creer esto a una sociedad que se siente insegura tras el atentado del 11 de septiembre de 2001. Una guerra, sin embargo, crea inseguridad en todas partes: principalmente en las zonas de guerra, pero en menor medida también en otros lugares; es causa, por ejemplo, de movimientos de refugiados y también –en lo banal– afecta el precio del petróleo. Además, pueden hacerse buenos negocios cuando hay inseguridad respecto de la provisión de energía. La inseguridad se reproduce, porque las empresas (en realidad, sectores enteros de la economía) pueden obtener altísimos beneficios si la política internacional no se orienta a la reducción de la inseguridad. Esto significaría precisamente esa transformación de las condiciones de reproducción del poder que es poco probable en la constelación mundial política y económica posterior al año 2001.

La informalidad no puede ser eliminada. No pueden surgir nuevas formas estables de producción y reproducción social tan rápidamente como fueron socavadas, transformadas y destruidas en el curso de la desregulación, liberalización, flexibilización y privatización. En la evolución de las formas sociales también nos enfrentamos al problema de los diferentes tiempos del desarrollo social. La informalidad se modifica y se convierte, en algún sentido, en algo normal. La normalidad informal no puede interpretarse como una "nueva" forma de regulación o

de formación social que sigue la "vieja" estructura formal del fordismo, ahora informalizado. Faltan todos los rasgos sistémicos, como la complementariedad de las instituciones, la congruencia de las reglas y los ritmos económicos, sociales y políticos, la compatibilidad entre las relaciones laborales y monetarias.

Es por esta razón que es y sigue siendo necesario hablar de informalidad. La precariedad, término que cada vez está más difundido, aparece tanto en el trabajo informal como en las relaciones de empleo formales. Como hemos señalado, hay personas que ganan muy bien en la economía informal, así como sueldos de hambre por trabajos realizados en la economía formal y, de hecho, no sólo en el Tercer Mundo sino también en los países desarrollados. La debilidad de los gremios y la destrucción del Estado social permiten la existencia de condiciones precarias, incluso con ingresos y condiciones de trabajo formales negociados en convenios salariales. El concepto de informalidad es más amplio que el de precariedad. No sólo se refiere al trabajo sino también al dinero y la política; da cuenta del hecho de que la economía de mercado capitalista es también una sociedad laboral y monetaria que necesita de la regulación política. El conjunto social se encuentra en un proceso de transformación que no está concluido. Las formas sociales cambian; surgen formas informales. Pero no son estables. A diferencia de lo que presienten algunos sociólogos que hablan de una forma de producción y de regulación "posfordista", la sociedad global capitalista se encuentra en transición hacia la informalización del trabajo, el dinero y la política. *Quod erat demonstrandum.*

Bibliografía

Adair, Philippe (1998): "O setor informal urbano na Africa", *Ensaios FEE*, año 18, nº 2: 100-125.

Aglietta, Michel (2000): *Ein neues Akkumulationsregime. Die Regulationstheorie auf dem Prüfstand* [Un nuevo régimen de acumulación. La teoría de la regulación puesta a prueba], Hamburgo, VSA.

Agnoli, Johannes (1967): "Die Transformation der Demokratie" [La transformación de la democracia], en Agnoli, Johannes y Brückner, Peter: *Die Transformation der Demokratie* [La transformación de la democracia], Berlín, Voltaire Verlag.

Albrecht, Ulrich (s/d): "Informelle Regulation in Transformationsgesellschaften" [La regulación informal en las sociedades en transformación], en Hopfmann, Arndt y Wolf, Michael (ed.), *Transformation und Interdependenz. Beiträge zu Theorie und Empirie der mittel- und osteuropäischen Systemwechsel* [Transformación e interdependencia. Artículos sobre la teoría y la práctica del cambio de sistema en Europa central y del este], Münster, Lit-Verlag, págs. 179-209.

Alemann, Ulrich von (1994): "Schattenpolitik. Streifzüge in die Grauzonen der Politik" [La política informal. Breve incursión en las zonas grises de la política], en Leggewie, Claus (ed.) *Wozu Politikwissenschaft? Über das Neue in der Politik* [¿Para qué sirve la ciencia política? Lo nuevo en política], Darmstadt, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, págs. 135-144.

Altvater, Elmar (1992): *Der Preis des Wohlstands* [El precio del bienestar], Münster, Westfälisches Dampfboot.

Altvater, Elmar (1998a): "Die prästabilierte Harmonie, die unsichtbare Hand

und die moderne Globalisierung" [La armonía preestablecida, la mano invisible y la moderna globalización], en *Sitzungsberichte der Leibniz-Sozietät* [Informes sobre las reuniones de la Sociedad de Leibniz], t. XXIII, cuaderno nº 4, 1998: 5-38.

Altvater, Elmar (1998b): "Theoretical Deliberations on Time and Space in Postsocialist Transformation" [Deliberaciones teóricas sobre el tiempo y el espacio en la transformación postsocialista], *Regional Studies*, vol 32, nº 7, 1998: 591-605; versión alemana (más detallada): "Geoökonomie und neuer Arbitragekapitalismus. Raum- und Zeitregime in postsozialistischen Transformations-Prozessen" [Geoeconomía y el nuevo capitalismo de abitraje. Régimen de espacio y tiempo en los procesos de transformación postsocialistas], *Widerspruch* [Oposición], nº 36, año 18, cuaderno 26, 1998: 19-41.

Altvater, Elmar (1999): "Vernetzung ungleicher Partner. NGOs und Gewerkschaften in der Kampagne für Codes of Conduct" [Redes de socios desiguales. Las ONGs y los gremios en la campaña por los *Codes of Conduct*], en: Klein, Ansgar; Legrand, Hans-Josef y Leif, Thomas (ed.): *Neue soziale Bewegungen. Impulse, Bilanzen und Perspektiven* [Nuevos movimientos sociales. Impulsos, balances y perspectivas], Opladen y Wiesbaden, Westdeutscher Verlag, págs. 320-340.

Altvater, Elmar (2001): "Geld stinkt doch! Oder: Wie schmutziges Geld durch Geldwäsche auf saubere Konten gelangt" [¡El dinero apesta!, o cómo el lavado de dinero lleva el dinero sucio a cuentas limpias], *PROKLA 124 – Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* [PROKLA 124 - Revista de ciencias sociales críticas], año 31, cuaderno 3, 2001: 327-352.

Altvater, Elmar (2002): "The Growth Obsession" [La obsesión del crecimiento], Panitch, Leo y Leys, Colin (ed.), *Socialist Register 2002: A World of Contradictions*, Londres, MerlinPress y Frenwood Publishing , Monthly Review Press: 73-92.

Altvater, Elmar (2004): "Inflationäre Deflation oder die Dominanz der globalen Finanzmärkte", en: *PROKLA 134 - Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft*, H.1: 41-60.

Altvater, Elmar (2005): *Das Ende des Kapitalismus wie wir ihn kennen. Eine radikale Kapitalismuskritik* [El fin del capitalismo como lo conocemos. Una crítica radical al capitalismo], Münster, Westfälisches Dampfboot.

Altvater, Elmar; Hecker, Rolf; Heinrich, Michael y Schaper-Rinkel, Petra (1999): *Kapital.Doc - Das Kapital (Bd. 1) von Marx in Schaubildern mit Kommentar*en [Capital.doc – El capital (tomo I) de Marx en gráficos comentados], Münster, Westfälisches Dampfboot.

Altvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit (1999): *Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Politik, Ökologie in der Weltgesellschaft* [Fronteras de la globalización. Economía, política, ecología en la sociedad universal], Münster, Westfälisches Dampfboot.

Altvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit (2000): "New Economy" - nichts Neues unter dem Mond? [New economy - ¿nada nuevo bajo el sol?], *WSI-Mitteilungen* [Publicación del Instituto de investigaciones económicas y sociales], año 53, cuaderno 12, 2000: 770-778.

Andrees, Beate (2001): "Staatsauflösung und Kriegsfinanzen: Zur Rolle der Kriminalität im Kosovo-Konflikt" [Disolución del Estado y finanzas bélicas: el rol de la criminalidad en el conflicto de Kosovo], *PROKLA 124 - Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* [PROKLA 124- Revista de ciencias sociales críticas], año 31, cuaderno 3, 2001: 411-428.

Angoustures, Aline y Pascal, Valérie (1999): "Diaspora und Konfliktfinanzierung" [Diáspora y financiación de conflictos] en Jean, François y Rufin, Jean- Christophe (ed.), *Ökonomie der Bürgerkriege* [Economía de las guerras civiles], Hamburgo, HIS Verlagsgesellschaft, págs. 401-439.

Aristóteles: *La constitución de los atenienses*, Madrid, Biblioteca Básica Gredos, 1995.

Arlacchi, Pino (1999): *Ware Mensch – Der Skandal des modernen Sklavenhandels* [Mercancía humana. El escándalo del moderno tráfico de esclavos], Munich y Zürich, Piper.

Arlacchi, Pino (2000): "Opening Statement by Pino Arlacchi, Under-Secretary-General, Executive Director United Nations Office for Drug Control and Crime Prevention" [Discurso inaugural de Pino Arlacchi, Subsecretario general de la Oficina de las Naciones Unidas para el Control de Drogas y Prevención del Delito], *Symposium on the Role of Law in the Global Village* [Simposio sobre el rol de la ley en la aldea global], Palermo, 12 de diciembre de 2000.

Aslanbeigui, Nahid y Summerfield, Gale (2000): "The Asian Crisis, Gender, and the International Financial Architecture" [La crisis asiática, el género y la arquitectura financiera internacional], *Feminist Economics*, vol. 6, nº 3, 2000: 81-103.

Auer, Peter; Besse, Geneviève y Méda, Dominique (2006): *Offshoring and the Internationalization of Employment. A Challenge for a Fair Globalization?* [Relocación de los negocios e internalización del empleo. ¿Desafío a una globalización justa?], Proceedings of the France/ILO symposium 2005 [Simposio de la OIT en Francia, 2005], Ginebra, ILO.

Axelrod, Robert (1984): *The Evolution of Cooperation* [La evolución de la cooperación], Nueva York.

Axelrod, Robert (1986): "An Evolutionary Approach to Norms" [Enfoque evolutivo de las normas], *The American Political Science Review*, nº 80, 1986.

Bahro, Rudolf (1977): *Die Alternative. Zur Kritik des real existierenden Sozialismus* [La alternativa. La crítica al socialismo realmente existente], Colonia y Frankfurt a/M., Europäische Verlagsanstalt.

Bair, Jennifer y Gereffi, Gary (2000): "Industrielle Entwicklung, Netzwerke und Beschäftigung in der Warenkette der Bekleidungsindustrie" [Desarrollo in-

dustrial, redes y ocupación en la cadena de mercancías de la industria de la vestimenta], en Dörrenbächer, Christoph y Plehwe, Dieter (ed.), *Grenzenlose Kontrolle? Organisatorischer Wandel und politische Macht multinationaler Unternehmen* [¿Control sin límites? Cambio organizativo y poder político en las empresas multinacionales], Berlín, Edition Sigma, págs. 195-241.

Baker, Raymond W. (2000): "Illegale Kapitalflucht" [Fuga ilegal de capitales], *Internationale Politik* [Política internacional], año 55, nº 6, 2000: 17-22.

Bakker, Isabella y Elson, Diane (1998): *Towards Engendering Budgets* [Hacia una creación de presupuestos], Alternative Federal Budget Papers Series, Ottawa, Canadian Center for Policy Alternatives.

Bales, Kevin (2001): *Die neue Sklaverei* [La nueva esclavitud], Munich, Kunstmann.

Balkenhol, Bernd (2002): "Informal finance: Exploitation or empowerment?" [Finanzas informales, ¿explotación o empoderamiento], *Labour Education*, nº 127, febrero de 2002: 48-50.

Barndt, D. (1999): "Whose 'Choice'? Flexible Women Workers in the Tomato Food Chain" [¿Quién elige? Las trabajadoras flexibles en la cadena de alimentación del tomate] en D. Barndt, *Women Working in the NAFTA Food Chain: Woman, Food and Globalization* [Mujeres que trabajan en la cadena de alimentación del NAFTA: mujeres, comida y globalización], Toronto, Second Story Press, págs. 61-80.

Baumann, Zygmunt (2000): *Die Krise der Politik. Fluch und Chance einer neuen Öffentlichkeit* [La crisis de la política. Maldición y oportunidad de una nueva opinión pública], Hamburgo, Hamburger Edition HIS Verlags.

Bayart, Jean-François (1989): *L' Etat en Afrique. La politique du ventre*, París, Fayard.

Bayart, Jean-François; Ellis, Stephen; Hibou, Béatrice (1999*): The Criminalization of the State in Africa* [La criminalización del Estado en África], Oxford, Blomington e Indianapolis, The International African Institute en asociación con James Currey/ Indiana University Press.

Benería, Lourdes (1999): "The Enduring Debate over Unpaid Labour", *International Labour Review*, vol. 138, nº 3, 1999: 287-309.

Berg, Andrew y Borensztein, Eduardo (2001): "Full Dollarization. The Pros and Cons" [La dolarización total. Pros y contras], FMI, *Economic Issues* nº 24, Washington D.C.

BIZ (2000): *70. Jahresbericht* [Informe anual nº 70], Basilea.

Blanes Jiménez, José (1989): "Cocaine, Informality, and the Urban Economy in La Paz" [Cocaína, informalidad y economía urbana en La Paz], en Portes, Alejandro; Castells, Manuel y Benton, Lauren A. (ed.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries* [La economía informal. Estudios en países avanzados y países menos desarrollados], Baltimore y Londres, John Hopkins University Press, págs. 135-149.

Bloch, Ernst (1977): *Zwischenwelten in der Philosophiegeschichte* [Mundos intermedios en la historia de la filosofía], Frankfurt a /M., Suhrkamp.

Bogetic, Zeljko (2000): "Official Dollarization: Current Experiences and Issues" [La dolarización oficial: experiencias y temas actuales], *The Cato Journal*, vol. 20, nº 2, 2000: 179-214.

Boserup, Ester (1970): *Women's Role in Economic Development* [El rol de las mujeres en el desarrollo económico], Nueva York, St. Martin's Press.

Bougarel, Xavier (1999): "Zur Ökonomie des Bosnien-Konflikts: zwischen Raub und Produktion" [La economía en el conflicto de Bosnia: entre el robo y la producción], en Jean, François y Rufin, Jean-Christophe (ed.), *Ökonomie der Bürgerkriege* [La economía de las guerras civiles], Hamburgo, Hamburger Edition HIS Verlagsgesellschaft, págs. 191-218.

Brand, Ulrich; Brunnengräber, Achim; Schrader, Lutz; Stock, Christian y Wahl, Peter (2000): *Global Governance. Alternative zur neoliberalen Globalisierung?* [*Global Governance*, ¿alternativa para la globalización neoliberal?], Münster, Westfälisches Dampfboot.

Braudel, Fernand (1986a): *Sozialgeschichte des 15. bis 18. Jahrhunderts. Der Handel* [Historia social desde al siglo XV hasta el siglo XVIII. El comercio], Frankfurt a/M., Olten y Viena, Büchergilde Gutenberg.

Braudel, Fernand (1986b): *Sozialgeschichte des 15. bis 18. Jahrhunderts. Aufbruch zur Weltwirtschaft* [Historia social desde el siglo XV hasta el siglo XVIII. Partida hacia la economía mundial], Frankfurt a/M., Olten y Viena, Büchergilde Gutenberg.

Braverman, Harry (1977): *Die Arbeit im modernen Produktionsprozeß* [El trabajo en el nuevo proceso de producción], Frankfurt a/M. y Nueva York, Campus.

Bredow, Luis (2002): "The dark side of competition in microfinance" [El lado oscuro de la competencia en las microcrifinanzas], *Labour Education*, nº 127, febrero de 2002: 43-47.

Breman, Jan; Das, Arvind N; Agarwal, Ravi (2000): *Down and Out. Labouring under Global Capitalism* [Abajo y afuera. Trabajar bajo el capitalismo global], Nueva Delhi, Oxford y Nueva York, Oxford University Press, YMCA.

Brock, Lothar y Schönenberg, Regine (2000): "Zwischen Privatisierung und Internationalisierung: Die Zukunft des staatlichen Gewaltmonopols" [Entre la privatización y la internalización. El futuro del monopolio estatal de la violencia], en Schönenberg, Regine (ed.), *Internationaler Drogenhandel und gesellschaftliche Transformation* [Tráfico internacional de drogas y transformación social], Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag, págs. 7-32.

Brühl, Tanja; Debiel, Tobias; Hamm, Brigitte; Hummel, Hartwig y Martens, Jens (ed.) (2001): *Die Privatisierung der Weltpolitik. Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess* [La privatización de la política mundial. Desestatización y comercialización del proceso de globalización], Bonn, Verlag J.H.W. Dietz Nachfolger.

Burawoy, Michael (1982): *Manufacturing Consent: Changes in the Labour Process*

under Monopoly Capitalism [La manufactura de consenso: cambios en el proceso laboral bajo un monopolio capitalista], Chicago, University of Chicago Press.

Burawoy, Michael (1984): *The Contours of Production Politics* [Perfiles de la política de producción], *paper* de debate del Instituto Internacional de Investigación Social Comparada (IIVG), Berlín, Wissenschaftszentrum für Sozialforschung [Centro científico de investigación social].

Buvinic, Mayra y Morrison, Andrew R. (2000): "Living in a More Violent World" [Vivir en un mundo más violento], *Foreign Policy*, primavera de 2000: 58-72.

Calandra, Benedetta (1999): "Gemeinwirtschaftliche Organisationen in Chile"[Organizaciones de economía comunitaria en Chile], *UTOPIE kreativ* [Utopía creativa], cuaderno 102, 1999: 22-36.

Carchedi, Guglielmo (2000): "La dolarización, el euro y la Argentina", *Realidad Económica 172*, 16 de mayo al 30 de junio de 2000: 51-64.

Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo (1977): *Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika* [Dependencia y desarrollo en América Latina], Frankfurt a/M., Suhrkamp.

Carr, Marilyn; Chen, Martha A. y Tate, Jane (2000): "Globalization and Home-Based Workers", [La globalización y los teletrabajadores], *Feminist Economics*, vol. 6, nº 3, 2000: 123-142.

Cartaya, Vanessa (1994): "Informality and Poverty: Causal Relationship or Coincidence?" [Informalidad y pobreza: ¿relación causal o coincidencia?], en Rakowski, Cathy A. (ed.), *Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America* [Contrapunto. El debate sobre el sector informal en América Latina], Albany, State University of New York Press, págs. 223-249.

Castel, Robert (2000): *Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit* [Las metamorfosis de la cuestión social. Crónica del trabajo asalariado], Constanza, UVK Universitätsverlag.

Castells, Manuel y Portes, Alejandro (1989): "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy" [El mundo subterráneo: orígenes, dinámica y efectos de la economía informal], en Portes, Alejandro; Castells, Manuel y Benton, Lauren A.(ed.): *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries* [La economía informal. Estudios en países avanzados y países menos desarrollados], Baltimore, Londres, John Hopkins University Press, págs. 11-40.

Cerny, Philip (1994): "The Infrastructure of the Infrastructure? Toward 'Embedded Financial Orthodoxy' in the International Political Economy" [¿Infraestructura de la infraestructura? Hacia una 'ortodoxia financiera incorporada' en la economía política internacional], en Palan, Ronen P. y Gills, Barry (ed.): *Transcending the State-Global Divide. A Neostructuralist Agenda in International Relations* [Trascender la brecha del Estado global. Agenda

neoestructuralista para las relaciones internacionales], Boulder y Londres, Lynne Reinner, págs. 223-249.

Chabal, Patrick y Daloz, Jean-Pascal (1999): *Africa Works. Disorder as Political Instrument* [África funciona. El desorden como instrumento político], Oxford, Bloomington e Indianápolis, The International African Institute en asociación con James Currey, Indiana University Press.

Chapleau, Philippe y Misser, François (1998): *Mercenaires S. A.*, París, Desclée de Brouwer.

Charmes, Jacques (1998): "O setor informal na Africa: um crescimento que nao significa marginalização", in *Ensaios FEE*, año 18, nº 2: 64-99.

Charmes, Jacques (1999): *Gender and Informal Sector. Contribution to the World's Women: Trends and Stastistics* [Género y sector informal. Contribución de las mujeres del mundo: tendencias y estadísticas], United Nations Statistics Division [División de estadística de las Naciones Unidas], Octubre de 1999, www.wiego.org.

Charmes, Jacques (2000): "Informal Sector, Poverty and Gender. A Review of Empirical Evidence" [Sector informal, pobreza y género. Reseña de la evidencia empírica], artículo para el Home Net's Mapping Workshop, Leeds, mayo de 2000 (citado en Musiolek, 2001).

Charmes, Jacques (2000a): *Is 'Place of Work' a Pertinent and Efficent Question to better Measure and Understand the Category of Homeworkers, and More Generally, Outworkers in the Labour Force?* [¿Es "lugar de trabajo" una pregunta pertinente y eficaz para comprender la categoría de los teletrabajadores y, más en general, de los trabajadores externos en la fuerza de trabajo?], Statistics Programme WIEGO, Report of an Expert Group on the Measurement of Place of Work, [Programa de estadísticas de Mujeres en Trabajo Informal Globalizando y Organizando (WIEGO), informe de un grupo experto en la medición del lugar de trabajo], Ginebra, 24 al 28 de agosto de 2000, wiego.org.

Charmes, Jacques (2000b): *African Women in Food Procession: a Major, but Still Underestimated Sector of Their Contribution to the National Economy* [Las mujeres africanas en el procesamiento de comida: un sector importante, pero aún subestimado, de su contribución a la economía nacional], trabajo preparado para el Centro Internacional de Investigación y Desarrollo (IDRC), diciembre de 2000, www.wiego.org.

Chehabi, H.E. y Linz, Juan (1998): "A Theory of Sultanism. A Type of Nondemocratic Rule" [Teoría del sultanismo. Una forma de gobierno no democrático], en Chehabi, H.E. y Kinz, Juan (ed.): *Sultanistic Regimes* [Los regímenes sultanistas], Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press, págs. 3-25.

Chen, Martha Alter (2005): *Rethinking the Informal Economy. Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment* [Repensando la economía informal. Vínculos con la economía formal y el entorno regulatorio formal], WIDER research papers nº 2005/10.

Cohen, Benjamin J. (1998): *The Geography of Money* [Geografía del dinero], Ithaca y Londres, Cornell University Press.

Collier, Paul (2000): *Economic Causes of Civil Conflict and their Implications for Policy* [Causas económicas de los conflictos civiles y sus implicancias para la política], Grupo de Investigación y Desarrollo del Banco Mundial, www.worldbank.org/research/conflict/papers.htm, 1 de marzo de 2002.

Collier, Paul y Gunning Jan Willem (1999): "Explaining African Economic Performance" [Explicar el desempeño económico de África], *Journal of Economic Literature*, vol. 37, nº 1, 1999: 644-111.

Collier, Paul y Hoeffler, Anke (2001): *Greed and Grievance in Civil War* [Codicia y pesar en la guerra civil] www.worldbank.org/research/conflict/papers.htm, 1 de marzo de 2002.

Costa, Francisco de Assis (1989): *Amazonien. Bauern, Märkte und Kapitalakkumulation* [Amazonia. Campesinos, mercados y acumulación de capital], Saarbrücken y Fort Lauderdale, Breitenbach.

Couvrat, Jean-François y Ple, Nicolasss (1993): *Das verborgene Gesicht der Weltwirtschaft* [La cara oculta de la economía mundial], Münster, Westfälisches Dampfboot.

Custers, Peter (2001): "Diamanten, Öl und Bürgerkrieg in Afrika" [Diamantes, petróleo y guerra civil en África], *PROKLA 124- Zeitschrift für kritische Sozialwissenschft*, [PROKLA 124- Revista de ciencias sociales críticas], año 31, cuaderno 3, 2001: 429-442.

Czempiel, Ernst-Otto y Rosenau, James N. (ed.) (1992): *Governance without Goverment. Order and Change in World Politics* [Gobernar sin gobierno. El orden y el cambio en la política mundial], Cambridge, Mass., Cambridge University Press.

David, Natascha (1999): *From Asia to Russia to Brazil ... The Impact of the Financial and Economic Crisis on Women* [De Asia a Rusia a Brasil... Impacto de la crisis financiera y económica sobre las mujeres], Bruselas, International Confederation of Freee Trade Unions.

Davis, Mike (2007): *Planet der Slums* [El planeta de las villas], Colonia, Verlag.

De Soto, Hernando (1991): *The other Path* [La otra senda], Nueva York, Harper and Row; versión alemana 1992: *Marktwirtschaft von unten. Die unsichtbare Revolution in Entwicklungsländern* [La economía de mercado desde abajo. La revolución invisible en los países subdesarrollados], Zürich y Colonia, Orell Füssli.

De Soto, Hernando (2000): *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else* [El misterio del capital. Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en todas los demás lugares], Nueva York, Basic Books.

De Soto, Hernando (2001): "Don't let Terrorism Seduce the Enterprising Poor", *Internacional Herald Tribune*, 17 de octubre de 2001.

Diamond, Stanley (1976): *Kritik der Zivilisation* [Crítica de la civilización], Frankfurt a/M y Nueva York, Campus.

Dieter, Heribert (1998): *Die Asienkrise. Ursachen, Konsequenzen und die Rolle des Internationalien Währungsfond* [La crisis asiática. Causas, consecuencias y el rol del Fondo Monetario Internacional], Marburg, Metropolis.

DIW (2001): *Machtlos gegen die Schattenwirtschaft? Das Beispiel Ukraine, [¿Impotentes contra la economía paralela? El ejemplo de Ucrania]*, Informe semanal de DIW, Berlín, año 68, 20 de diciembre de 2001.

Dolan, C.; Harris-Pascal, C. *et al.* (1999): *Horticulture Commodity Chains. The Impact of the UK Market on the African Fesh Vegetable Industry* [Cadenas de productos de horticultura. El impacto del mercado del Reino Unido sobre la industria africana de vegetales frescos], Brighton, Institute of Development Studies.

Dombois, Rainer (1998): "Wohlfahrtsmix und kombinierte Strategien sozialer Sicherung - Einleitende Überlegungen" [Mix de bienestar y estrategias combinadas de seguridad social. Reflexiones preliminares], *Peripherie* [Periferia], nº 69/70, año 1998: 7-24.

Douthwaite, Richard y Diefenbacher, Hans (1998): *Jenseits der Globalisierung. Handbuch für lokales Wirtschaften* [Más allá de la globalización. Manual para la administración local], Mainz, Mathias-Grünewald-Verlag.

Drage, John (1993): "Countering Money Laundering" [Hacer frente al lavado de dinero], en David Hume Institue, *Money Laundering* [El lavado de dinero], Edimburgo, Edinburgh University Press.

Duffield, Mark (1998): "Post-modern Conflict: Warlords, Post-adjustment States and Private Protection" [Conflictos posmodernos: los caudillos, los Estados posteriores al ajuste y la protección privada], en *Civil Wars* [Las guerras civiles], vol. 1, nº 1, 1998, Londres, Frank Cass, págs. 65-102.

Dussel Peters, Enrique (2000): *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Boulde, Londres, Lynne Rienner Publishers [trad. esp.: *La economía de la polarización*, México, Editorial Jus, 1997].

Ehrenreich, Barbara (2001): *Arbeit poor. Unterwegs in der Dienstleistungsgesellschaft* [El trabajo pobre. De viaje por la sociedad de servicios], Munich, Kunstmann.

Elias, Norbert (1969/1977): *Der Prozeß der Zivilisation*, 2 tomos, Frankfurt a/M., Suhrkamp [trad. esp.: *El proceso de la civilización. Investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*, México, FCE, 1989].

Elwert, Georg (1995): *Gewalt und Märkte* [Violencia y mercados], en Dombrowsky W. R. y Pasero U. (ed.), *Wissenschaft, Literatur, Katastrophe. Festschrift zum sechzigsten Geburtstag von Lars Clausen* [Ciencia, literatura, catástrofe. Volumen conmemorativo para el sexagésimo cumpleaños de Lars Clausen], Opladen, Westdeutscher Verlag, págs. 123-141.

Elwert, Georg; Evers, Hans-Dieter y Wilkens, Werner (1983): "Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten Informellen Sektor" [La búsqueda de la seguridad: formas combinadas de producción en los llamados sectores informales], *Zeitschrift für Soziologie* [Revista de Sociología], año 12, cuaderno 4, 1983: 281-296.

Engels, Friedrich, MEW 2 (Marx Engels Werke) [Obras completas de Marx y Engels, t. 2]: *Die Lage der arbeitenden Klasse in England* [La situación de la clase trabajadora en Inglaterra], 1985, Berlín, 1974 (Dietz).

Enquete-Kommission (2001): *Globalisierung der Weltwirtschaft-Herausforderungen und Antworten. Zwischenbericht* [Globalización de la economía mundial. Desafíos y respuestas. Informe de avance], Informe del Parlamento 14/6910, www.bundestag.de.

Eppler, Erhard (2001): *Privatisierung der politischen Moral?* [¿Privatización de la moral política?], Frankfurt a/M., Suhrkamp.

Erhard, Ludwig (1957): *Wohlstand für alle* [Bienestar para todos], Düsseldorf, Econ.

Erler, Gernot (1999): *Das organisierte Verhängnis. Die Politik der Internationalen Währungsfornds (IWF) gegenüber Russland* [La condena organizada. La política del FMI respecto de Rusia], Frankfurter Rundschau (Dokumentation), 24 de noviembre de 1999.

Eucken, Walter (1959): *Grundsätze der Wirtschaftspolitik* [Principios de política económica], Reinbeck bei Hamburg, Rowohlt.

Evers, Hans-Dieter (1997): "Entwicklungssoziologie: Aufstieg und Fall des informellen Sektors. Indonesien im Vergleich" [Sociología del desarrollo. Ascenso y caída del sector informal. Indonesia], en Komlosy, Andrea; Parnreiter, Christof; Stacher, Irene y Zimmermann, Susan (ed.), *Ungeregelt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft* [Sin regulación y mal pago. El sector informal en la economía mundial], Frankfurt a/M., Brandes & Apsel/ Südwind, págs. 133-148.

Fabre, Guilhem (1999): "Die Blüten des Verbrechens: Das Beispiel Thailand" [El apogeo del delito: el ejemplo de Tailandia], en Schönenberg, Regine (ed.), *Internationaler Drogenhandel und gesellschaftliche Transformation* [Trafico internacional de drogas y transformación económica], Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag, págs. 89-112.

Faust, Jörg (2000): "Informelle Politik und ökonomische Krisen in jungen Demokratien" [Política informal y crisis económicas en las democracias jóvenes], *Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament* [De política e historia contemporánea, suplemento del semanario *El parlamento*] B 21/2000: 3-9.

Feige, Edward L. (1990): "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach" [Definir y estimar las economías subterráneas e informales: nuevo enfoque de la economía institucional], *World Development*, vol. 18, nº 7, 1990: 989-1002.

Feiler, Michael (1997): "Geldwäsche - ein Problem internationaler Politik" [El lavado de dinero, problema de política internacional], *Außenpolitik* [Política Exterior], año 48, nº 2, 1997: 177-186.

Feldt, Heidi (2006): *ILO-UN Normen, Synergien oder Konkurrenz* [Las normas de la OIT y la ONU, sinergía o competencia], von Friedrich Ebert Stiftung [Fundación Friedrich Ebert], Ginebra, IG Mall y Misereor.

Felix, David (1998): "Asia and the Crisis of Financial Globalization" [Asia y la crisis de la globalización financiera], en Baker, Dean; Epstein, Gerald y Pollin, Robert (ed.), *Globalization and Progressive Economic Policy* [Globalización y política económica progresiva], Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press, págs.163-191.

Felix, David (2002): *The Rise of Real Long-term Interest Rates after the 1970s: Comparative Trends, Causes and Consequences* [El aumento de las tasas de interés a largo plazo después de la década de 1970: tendencias, causas y consecuencias comparativas], Gutachten im Auftrag der Enquete-Kommission "*Globalisierung der Weltwirtschaft...*" des Deutschen Bundestages [Informe a pedido de la Comisión Enquete "*Globalización de la economía mundial...*" del Parlamento alemán] AU Stud 14-26 Felix Interest.

Ferran, Lourdes (1998): *Note on Concepts and Classifications to Improve Statistics on Home-based Workers* [Nota sobre los conceptos y clasificaciones para mejorar las estadísticas sobre teletrabajadores], Nueva York, United Nations Statistics Division, Delhi Group Meeting on Informal Sector Statistics [División de Estadística de las Naciones Unidas, presentada en la reunión del Grupo de Delhi sobre estadísticas del sector informal], Ankara, 28 al 39 de abril de 1998, www.wiego.org.

Findeisen, Michael (1997): "Risiken des elektronischen Zahlungsverkehrs im Zusammenhang mit der Geldwäsche" [Riesgos de los pagos electrónicos, relacionados con el lavado de dinero], en *Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik* [Oficina Federal de Seguridad en la Informática], Ingelheim, SecuMedia Verlag, págs. 95-118.

Findeisen, Michael (1998a): "Die Aktivitäten der Financial Task Force on Money Laundering (FATF) zur Bekämpfung und Verhinderung der Geldwäsche" [Actividades de la Fuerza de Tàreas Financiera sobre blanqueo de dinero en el combate y la limitación del lavado de dinero], en el Seminario Internacional sobre Conducción de las Fuerzas Policiales y Crimen Organizado, 31 de marzo al 2 de abril de 1998.

Findeisen, Michael (2000a): *Effektive Sicherungsmaßnahmen gegen Geldwäsche im Zeitalter des Electronic Banking* [Medidas de seguridad efectivas contra el lavado de dinero en la era de la banca electrónica], manuscrito.

Findeisen, Michael (2000b): "Underground Banking" in Deutschland-Schnittsetllen zwischen illegalen 'Remitance Services' i.S.v. §1 Abs. 1a Nr 6 KWG und dem legalen Bankgeschäft [Banca subterránea en Alemania. Interfaces entre *remittance services* ilegales según el inciso §1 sección 1a nº 6 de la Ley de Actividades Crediticias], en *WertpapierMitteilungen* [Publicación sobre valores], manuscrito.

Finley, Moses (1976): *Die Griechen*, Munich, Becksche Verlagsbuchhandlung [trad. esp.: *Grecia primitiva; la edad de bronce y la era arcaica*, Buenos Aires, Eudeba, 2005].

Foucault, Michel (2004): *Geschichte der Governmentalität II. Die Geburt der*

Biopolitik, Frankfurt a/M., Suhrkamp [trad. esp.: *Nacimiento de la biopolítica*, Buenos Aires, FCE, 2007].

Friedman, Milton (1962): *Capitalism and Freedom*, Chicago University Press [trad. esp.: *Capitalismo y libertad*. Madrid, Rialp, 1966].

Fritz, Thomas; Hahn, Mattis y Hersel, Philipp (2000): *Kapital auf der Flucht. Offshore-Zentren und Steueroasen* [Capital en fuga. Centros offshore y paraísos fiscales], Berlín, BLUE 21.

Fritz, Thomas y Russau, Christian (2005): "Globale Produktion, Polarisierung und Protest Forschungs- und Dokumentationsstelle Chile-Lateinamerika (FDCL) [Producción global, polarización y protesta, Espacios de investigación y documentación en Chile y América Latina (ed.)], *Produktion der Abhängigkeit. Wertschöpfungsketten, Investitionen, Patente* [Producción de dependencia, cadenas de creación de valor, inversiones, patentes], Berlín: 7-52.

Fuà, G. (1980): *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Bolonia, Il Mulino.

Furstenberg, George M. y von Volbert, Alexander (1999): "The U.S.-Dollarization Approach to Regional Currency Consolidation: Second Best in the Short Run, Doomed in the Long Run" [El enfoque de la dolarización a la consolidación de la moneda regional: segunda mejor opción a corto plazo, condenado a largo plazo], *Problemas del Desarrollo*, vol. 30, nº 119, 1999: 105-118.

Gaettens, Richard (1982): *Geschichte der Inflationen. Vom Altertum bis zur Gegenwart* [Historia de la inflación. Desde la Antigüedad al presente], Munich, Battenberg.

Gallin, Dan (2001): "Propositions on Trade Unions and the Informal Employment in Times of Globalisation" [Propuestas sobre gremios y empleo informal en tiempos de globalización], *Antipodes. A Radical Journal of Geography*, vol. 33, nº 3, 2001: 531-549.

Gambetta, Diego (1994): *Die Firma der Paten. Die sizialiansiche Mafia und ihre Geschäftspraktiken* [La empresa del padrino. La mafia siciliana y sus prácticas comerciales], Munich, Deutscher Taschenbuch Verlag.

Ganßmann, Heiner (1996): *Geld und Arbeit* [Dinero y trabajo], Frankfurt a/M. y Nueva York, Campus.

Geremek, Bronislaw (1988): *Geschichte der Armut. Elend und Barmherzigkeit in Europa* [Historia de la pobreza. Miseria y solidaridad en Europa], Munich y Zürich, Artemis Verlag.

Gershuny, Jonathan I. (1979): "The Informal Economy: Its Role in Industrial Society" [La economía informal. Su rol en la sociedad industrial], *Futures* [Futuros], vol. 1, febrero de 1979: 3-15.

Gesell, Silvio (1920): *Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld* [El orden económico natural a través de la libre tierra y la libre moneda], Rehbrücke bei Berlin, Freiland-Freigeldverlag.

Giddens, Antony (1995): *Konsequenzen der Moderne*, Frankfurt a/M., Suhrkamp [trad. esp.: *Consecuencias de la modernidad*, Madrid, Alianza, 1999].

Giddens, Anthony (1999): *Der dritte Weg. Die Erneuerung der sozialen*

Demokratie, Frankfurt a/M., Suhrkamp [trad. esp.: *La tercera vía*, Buenos Aires, Taurus, 2000].

Gill, Stephen (2001): "Das globale Panopticon: Finanzwesen und Überwachung nach dem Kalten Kreig" [El panóptico global: finanzas y vigilancia después de la Guerra Fría], *PROKLA 124 - Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft*, [PROKLA 124 - Revista de ciencias sociales críticas], año 31, cuaderno 3, 2001: 353-382.

Giovanoli, Mario (2000): "A New Architecture für Global Finacial Markets: Legal Aspects of International Financial Standard Setting" [Nueva arquitectura para los mercados financieros globales: aspectos legales del entorno financiero estándar internacional], en Giovanoli, Mario (ed.), *International Monetary Law - Issues for the Miliennium* [Legislación monetaria internacional. Temas para el milenio], Oxford, Oxford University Press, págs. 3-59.

Goldschmidt-Clermont, Liusella (1987): *Economic Evaluation of Unpaid Household Work: Africa, Asia, Latin America and Oceania*, [Evaluación económica del trabajo doméstico femenino no remunerado: África, Asia, América Latina y Oceanía], Women, Work and Development Series [Serie: Mujeres, trabajo y desarrollo], nº 14, Ginebra, OIT.

Gramsci, Antonio (1996): *Gefängnishefte 7, 12. bis 15. Heft* [Cuadernos de la cárcel 7, cuaderno 12 al 15], Hamburgo, Argument.

Gramsci, Antonio (1999): *Gefängnishefte 9, 22. bis 29. Heft* [Cuadernos de la cárcel 9, cuaderno 22 al 29], Hamburgo, Argument.

Greider, William (1998): *Endstation Globalisierung. Neue Wege in eine Welt ohne Grenzen* [Estación terminal: globalización. Nuevas rutas en un mundo sin fronteras], Munich, Heyne.

Gretschmann, Klaus (1984) (ed.): *Schattenwirtschaft. Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Aspekte* [Economía paralela. Aspectos científicos económicos y sociales], Göttingen, Vandenhoek und Ruprecht.

Günther, Klaus y Randeria, Shalini (2001): *Recht, Kultur und Gesellschaft im Prozeß der Globalisierung* [Derecho, cultura y sociedad en el proceso de la globalización], Werner Reimers Stiftung, Schriftenreihe Suchprozesse für innovative Fragestellungen in der Wissenschaft [Fundación Werner Reimers, Serie de documentos sobre el proceso de búsqueda de preguntas innovadoras en la ciencia], cuaderno 4, Bad Homburg.

Hafner, Wolfgang (2002): *Im Schatten der Derivate. Das schmutzige Geschäft der Finanzelite mit der Geldwäsche* [A la sombra de los derivados. El negocio sucio de la elite financiera con el lavado de dinero], Frankfurt a/M., Eichborn.

Hardt, Michael y Negri, Toni (2000): *Empire* [Imperio], Cambridge, Mass. y Londres, Harvard University Press [trad. esp.: *Imperio*, Buenos Aires, Paidós, 2005].

Hart, Keith (1973): "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana" [Oportunidades de ingreso informal y empleo urbano en Ghana], *The Journal of Modern African Studies*, vol. 11, nº 1, 1973: 61-89.

Harvey, David (2003): *The New Imperialism* [El nuevo imperialismo], Oxford, Oxford University Press.

Hauck, Gerhard (2001): *Gesellschaft und Staat in Afrika* [Sociedad y Estado en África], Frankfurt a/M., Brandes & Apsel.

Hausen, Karin (2000): "Arbeit und Geschlecht" [Trabajo y género], en Kocka, Jürgen y Offe, Claus (ed.) *Geschichte und Zukunft der Arbeit* [Historia y futuro del trabajo], Frankfurt a/M. /Nueva York, Campus, págs. 342-361.

Hayek, Friedrich August Frhr. von (1978): *Denationalisation of Money. The Argument Redefined* [Desnacionalización del dinero. Argumento redefinido], Washington DC, Institute of Economic Affairs.

Heinrich, Michael (1999): *Die Wissenschaft vom Wert. Die Marxsche Kritik der politischen Ökonomie zwischen wissenschaftlicher Revolution und klassischer Tradition* [La ciencia del valor. Crítica marxista de la economía política entre la revolución científica y la tradición clásica], nueva edición, revisada y ampliada, Münster, Westfälisches Dampfboot.

Helleiner, Eric (1999): "State Power and the Regulation of Illicit Activity in Global Finance" [Poder del Estado y regulación de las actividades ilícitas en las finanzas globales], en Friman, Richard H. y Andreas, Peter (ed.), *The Illicit Global Economy and State Power* [La economía ilícita global y el poder del Estado], Lanham, Boulder, Nueva York y Oxford, Rowman & Littlefield Publishers, págs. 53-90.

Heller, Lydia y Nuss, Sabine (1999): "Transformation in Russland. Die Illusion einer Marktwirtschaft als Ergebnis informeller Regulation" [La transformación en Rusia. La ilusión de una economía de mercado como resultado de la regulación informal], *PROKLA 117 - Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* [PROKLA 117, Revista de ciencias sociales críticas], año 29, cuaderno 4, 1999: 555-578.

Hellman, Joel; Jones, Geraint y Kaufmann, Daniel (2000): "Beyond the 'Grabbing Hand' of Government in Transition: Facing up to 'State Capture' by the Corporate Sector" [Más allá de la "mano codiciosa" del gobierno en transición: hacer frente a la "captura del Estado" por el sector corporativo, *Transition*, abril de 2000: 8-12, www.worldbank.org.

Hengsbach, Friedhelm (1999): "Demokratische Verteilungsgerechtigkeit" [Justicia democrática de distribución], *Gewerkschaftliche Monatshefte* [Cuadernos sindicales mensuales], año 50, cuaderno 1, 1999: 34-42.

Hildebrandt, Susanne (2001): *Weltmarktintegration und Legitimität des politischen Systems in Mexiko. Eine Fallstudie im ländlichen Raum: Das Municipio Sayula/ Jalisco, 1982-98* [Integración al mercado mundial y legitimidad del sistema político en México. Caso de estudio en el ámbito rural: El municipio de Sayula / Jalisco de 1982 a 1998]. Disertación inaugural en el Departamento de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad de Berlín.

Hillebrand, Ernst (2001): "Schlüsselstellungen im globalisierten Kapitalismus. Der Einfluss privater Rating-Agenturen auf Finanzmärkte und Politik"

[Posturas clave en el capitalismo globalizado. La influencia de las agencias privadas de *rating* en los mercados financieros y la política], en Brühl, Tanja; Debiel, Tobias; Hamm, Brigitte; Hummel, Hartwig y Martens, Jens (ed.), *Die Privatisierung der Weltpolitik. Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess* [La privatización de la política. Desestatización y comercialización en el proceso de la globalización], Bonn, Verlag J.H.W. Dietz Nachfolger, págs: 150-173.

Himeoka, Toshiko (2000): "Die 'betriebszentrierte' Gesellschaft und die Geschlechterverhältnisse in Japan" [La sociedad "centrada en lo empresarial" y la relación de géneros en Japón], en Kocka, Jürgen y Offe, Claus (ed.), *Geschichte und Zukunft der Arbeit* [Historia y futuro del trabajo], Frankfurt a/M. y Nueva York, Campus, págs. 148-162.

Hirschman, Albert (1981): "A Generalized Linkage Approach to Development, With Special Reference to Staples" [Enfoque relacional del desarrollo, especialmente referido a los productos básicos], en *Essays in Transpassing* [Ensayos sobre las incursiones], Cambridge, Londres, Nueva York, Cambridge University Press, págs. 59-97.

Hobbes, Thomas (1839): *Vom Menschen* (De homine) - *Vom Bürger* (De cive), Hamburgo, 1959 [trad. esp.: "De homine", "De cive", en *Elementos de Derecho Natural y Político*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1987].

Honegger, Claudia (1991): *Die Ordnung der Geschlechter. Die Wissenschaft vom Menschen und das Weib* [El orden de los géneros. Las ciencias humanas y la mujer], Frankfurt a/M, Campus.

Hughes, Caroline (2000): "Dare to Say, Dare to Do: The Strongman in Business in 1990s Cambodia" [Atreverse a decir, atreverse a hacer: el hombre fuerte en los negocios], *Asian Perspectives*, vol. 24, nº 2, 2000: 121-151.

Hugon, Philippe (1997): "O setor informal: balanço 25 anos de trabalho", *Ensaios FEE*, año 18, nº 2: 32-63.

Hume, David (1752): *Essays Moral, Political, and Literary*, ed. E.F. Miller Indianapolis (Liberty Classics) [trad. esp. *Ensayos políticos*, Madrid, Unión Editorial, 2005].

Hussmanns, Ralf (2005): *Measuring the Informal Economy: From Employment in the Informal Sector to Informal Employment* [Medir la economía informal: del empleo en el sector informal al empleo informal], Working Paper No. 53, Policy Integration Department [Paper de trabajo nº 53, Departamento de política de integración], Ginebra, OIT.

ICRC (2000): *War, Money and Survival* [Guerra, dinero y supervivencia], Ginebra, ICRC Forum.

ILO (1972): *Employment, Incomes and Equality. Resolution Concerning Statistics of Employment in the Informal Sector* [Empleo, ingresos e igualdad. Resolución sobre las estadísticas de empleo en el sector informal], Ginebra, 1993, www.ilo.org.

ILO (1998): *Overview of Global Developments and Office Activities Concerning Codes*

of Conduct, Social Labelling and other Private Sector Initiatives Addressing Labour Issues. [Panorama de desarrollos globales y actividades de la oficina sobre los códigos de conducta, el rotulamiento social y otras iniciativas del sector privado respecto de temas laborales], Ginebra, OIT.

ILO (1999): *Trade Unions and the Informal Sector: Towards a Comprehensive Strategy* [Los gremios y el sector informal: hacia una estrategia integral], Background Paper [Documento base], Ginebra, www.ilo.org.

ILO (2000a): *InFocus Programme on Socio-Economic Security* [Programa *Infocus* sobre seguridad socioeconómica], www.ilo.org.

ILO (2000b): *Labour Practices in the Footwear, Leather, Textiles and Clothing Industries,* [Prácticas laborales en las industrias del calzado, el cuero, textil y de la indumentaria]. Report for Discussion at the Tripartite Meeting on Labour Practices in the Footwear, Leather, Textiles and Clothing Industries [Informe para discusión en la reunión tripartita sobre prácticas laborales en las industrias del calzado, el cuero, textil y de la indumentaria], Ginebra, 16 al 20 de octubre de 2000, www.ilo.org.

ILO (2000c): *World Labour Report* [Informe mundial sobre el trabajo], Ginebra.

ILO (2001a): *Report of the Director-General: Reducing the Decent Work Deficit - a Global Challenge* [Informe del Director General: reducir el déficit de trabajo decente: desafío global], Informe nº1 (A), Ginebra, junio de 2001, www.ilo.org.

ILO (2001b): *World Employment Report: A Life at Work in the Information Society* [Informe mundial sobre empleo: una vida de trabajo en la sociedad de la información], Ginebra.

ILO (2001c): *Stopping Forced Labour* [Detener el trabajo forzado], Informe del Director General, Conferencia Internacional sobre el Trabajo, Sesión nº 89, 2001, Informe 1 (B), Ginebra, www.ilo.org.

ILO (2002): *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture* [Hombres y mujeres en la economía informal. Panorama estadístico], Ginebra.

ILO (2006): *Changing Patterns in the World of Work* [Patrones cambiantes en el mundo del trabajo], Report of the Director-General to the International Labour Organization Conference 95th session 2006 [Informe del Director General a la 95ª Conferencia Internacional sobre el Trabajo, Sesión 2006], www.ilo.org.

IMF (1995): *Issues in International Exchange and Payments Systems* [Temas de intercambio internacional y los sistemas de pagos], Washington DC.

IMF (1998): *Shuttle Trade* [Comercio fronterizo] Eleventh Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics [Onceavo encuentro del comité del FMI sobre estadísticas de la balanza de pagos], Washington DC, 21 al 23 de octubre de 1998 (mimeo).

IMF (2000): *World Economic Outlook. Focus on Transition Economies* [Panorama económico mundial, centrado en las economías de transición], Washington DC.

IMF (2001): *World Development Report 2000/2001* [Informe sobre el desarrollo mundial de 2000 a 2001], Washington.

Irek, Malgorzata (1998): *Der Schmugglerzug* Warschau - Berlin - Warschau. [El tren del contrabando Varsovia – Berlín – Varsovia], Materialien einer Feldforschung [Materiales de una investigación de campo], Berlín, Das Arabische Buch.

Jalloh, S. Balimo (1995): "Subsahara Africa – Trade Expansion through Countertrade?" [África subsahariana, ¿expansión del comercio mediante *countertrade*?], *UNCTAD-Bulletin 1995* [Boletín de 1995 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo]: 365-375.

Jean, François y Rufin, Jean-Christophe (eds.) (1999): *Ökonomie der Bürgerkriege* [La economía de las guerras civiles], Hamburgo, Ediciones HIS.

Jessen, Johann; Siebel, Walter; Siebel Rebell Christa; Walther, Uwe-Jens y Weyrather, Irmgard (1985): "Mythos informelle Ökonomie" [El mito de la economía informal], *Leviathan*, año 13, cuaderno 3, 1985: 398-419.

Johnson, David T. (2000): "Why the Wicked Sleep: The Prosecution of Political Corruption in Postwar Japan" [Por qué los malvados pueden dormir: juicio a la corrupción política en el Japón de posguerra], *Asian Perspective*, vol 24, nº 4, 2000: 59-77.

Kadritzke, Ulf (2000): "Die 'neue Selbständigkeit' als Gratwanderung-Zwischen professioneller Lust und Angst vor dem Absturz" [La "nueva independencia": caminar por la cornisa. Entre el placer y el miedo a la caída], *WSI-Mitteilungen* [Publicación del Instituto de investigaciones económicas y sociales], año 53, cuaderno 12, 2000: 796-803.

Kaldor, Mary (1999): *Neue und alte Kriege. Organisierte Gewalt im Zeitalter der Globalisierung* [Nuevas y viejas guerras. La violencia organizada en la era de la globalización], Frankfurt a/M., Suhrkamp.

Kaul, Inge; Grunberg, Isabell y Stern, Marc A. (ed.) (1994): *Global Public Goods – International Cooperation in the 21st Century* [Bienes públicos globales. La cooperación internacional en el siglo XXI], Nueva York y Oxford, The United Nations Development Program [Programa de Desarrollo de la Naciones Unidas], Oxford University Press.

Kerry-Report 1986: *Selections from the Senate Committee Report on Drugs, Law Enforcement and Foreign Policy* chaired by Senator John F. Kerry: [Selección del informe del Comité del Senado sobre Drogas, Agencias de Aplicación de la Ley y Política Exterior presidido por el Senador John F. Kerry], *Narcotics Traffickers and the Contras* [Traficantes de narcóticos y los Contra], www.accessone.com.

Keynes, John M. (1929): The German Transfer Problem [El problema de la tranferencia alemana], *The Economic Journal*, vol. XXXIX, 1929: 1ss.

Keynes, John M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, Melbourne, Toronto, Macmillan, 1964 [trad. esp.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, FCE, 1974].

Klein, Naomi (2001): *No Logo! Der Kampf der Global Player um Marktmacht. Ein Spiel mit vielen Verlierern und wenigen Gewinnern*, Munich, Riemann Verlag [trad. esp.: *No logo*, Barcelona, Paidós].

Köhnen, Heiner (2000): "Ein Gigant mit vielen Gesichtern - Wal Mart" [Un gigante con muchas caras. Wal-Mart], *Frankfurter Rundschau* del 24 de noviembre de 2000.

Kotkin, Joel (1999): "Unions See a Fertile Field at Lower End of High Tech" [Los gremios ven un campo fértil en el extremo más bajo de la alta tecnología], *New York Times* del 26 de septiembre de 1999.

Landes, David (1999): *Wohlstand und Armut der Nationen. Warum die einen reich und die anderen arm sind* [Bienestar y pobreza de las naciones. Por qué algunas son ricas y otras pobres], Berlín, Siedler.

Laniel, Laurent (2000): Drogenhandel im südlichen Afrika: Die Hinterlassenschaft von Krieg und Apartheid [El tráfico de drogas en el sur de África: la herencia de la guerra y el apartheid], en Schönenberg, Regine (ed.), *Internationaler Drogenhandel und gesellschaftliche Transformation* [Tráfico internacional de drogas y transformación social], Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag, págs. 113-142.

Lauth, Hans-Joachim y Liebert, Ulrike (1999) (ed.): *Im Schatten demokratischer Legitmität. Informelle Institutionen und politische Partizipation im interkulturellen Demokratievergleich* [A la sombra de la legitimidad democrática. Las instituciones informales y la participación política en una comparación intercultural de las democracias], Opladen y Wiesbaden, Westdeutscher Verlag, págs. 61-84.

Le Goff, Jaques (1988): *Wucherzins und Höllenqualen. Ökonomie und Religion im Mittelalter* [El interés usurario y las penas del infierno. Economía y religión en la Edad Media], Stuttgart, Klett-Cotta.

Lean Lim, Lin (1998): *The Sex Sector. The Economic and Social Bases of Prostitution in Southeast Asia* [La industria del sexo. Bases económicas y sociales de la prostitución en el sudeste asiático], Ginebra, OIT.

Leibniz, Gottfried Wilhelm (Nachdruck 1948): *Monadologie*, neu übersetzt, eingeleitet und erläutert von Herrmann Glockner [nueva edición, traducción, introducción y comentarios de Herrmann Glockner], Stuttgart, Reclam [trad. esp.: *Monadología*, Buenos Aires, Hyspamérica, 1983].

Lemke, Thomas; Krasmann, Susanne y Bröckling, Ulrich (2000): "Gouvernementalität, Neoliberalismus und Selbsttechnologie. Eine Einleitung" [Gobernabilidad, neoliberalismo y tecnología de sí mismo. Introducción], en Lemke, Thomas; Krasmann, Susanne y Bröckling, Ulrich (ed.): *Gouvernementalität der Gegenwart. Studien zur Ökonomisierung des Sozialen* [Gobernabilidad del presente. Estudios sobre la economización de lo social], Frankfurt a/M., Suhrkamp, págs. 7-40.

Levitsky, Jacob (1993): "Innovations in the Financing of Small and Microenterprises in Developing Countries" [Innovaciones en el financiamiento de pequeñas empresas y microemprendimientos en los países en desarrollo], *Small Enterprise Development Working Paper* – SED 22/E [*Paper* de trabajo sobre el desarrollo de pequeñas empresas], Ginebra, OIT.

Leys, Colin (1974): *Underdevelopment in Kenya. The Political Economy of Neo-Colonialism* [El subdesarrollo en Kenya. La economía política del neocolonialismo], Berkeley y Los Ángeles, University of California Press.

Lietaer, Bernard (1998): "Jenseits von Gier und Knappheit? Zukunftsgespräch über lokale Währungen im 21. Jahrhundert" [¿Más allá de la codicia y la escasez? Panorama futuro de las monedas locales en el siglo XXI], *Zukünfte* [Futuros], nº 25, otoño de 1998: 49-52.

Lietaer, Bernard A. (1999): *Das Geld der Zukunft* [El dinero del futuro], Gütersloh, Riemann Verlag; One Earth Spirit; Bertelsmann-Verlag.

Lindner, Marc y Nygaard (1998): *Void Where Prohibited. Rest Breaks and the Right to Urinate on Company Time* [No es válido donde esté prohibido. Pausas para descansar y el derecho a orinar durante el horario de trabajo], Ithaca y Londres, Cornell Univesity Press.

Lipsky, David B. y Seeber, Ronald (1999): "Zur wachsenden Bedeutung alternativer Verfahren zur Lösung von Rechtsstreitigkeiten in den US-amerikanischen Arbeitsbeziehungen: Die Privatiesierung des amerikanischen Rechtssystems" [La creciente importancia de los procedimientos alternativos para resolver pleitos en las relaciones laborales en los Estados Unidos: la privatización del sistema legal estadounidense], Fricke, Werner, *Jahrbuch Arbeit und Technik 1999/2000 "Was die Gesellschaft bewegt"* [Anuario de trabajo y técnica 1999-2000: "Lo que mueve a la sociedad"], Bonn, J.H.W. Dietz Nachf.: 162-167.

Lock, Peter (2001): "Sicherheit à la carte? Entstaatlichung, Gewaltmärkte und die Privatisierung des staatlichen Gewaltmonopols" [¿Seguridad *à la carte*? Desestatización, mercados de violencia y privatización del monopolio estatal de la violencia] en Brühl, Tanja; Debiel, Tobias; Hamm, Brigitte; Hummel, Hartwig y Martens, Jens (ed.): *Die Privatisierung der Weltpolitik. Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess* [La privatización de la política mundial. Desestatización y comercialización en el proceso de globalización], Bonn, Verlag J.H.W. Dietz Nachfolger, págs. 200-231.

Locke, John (1690); *Zwei Abhandlungen über die Regierung*, hg. und eingeleitet von Walter Euchner [nueva edición, ed. e introd. de Walter Euchner], Frankfurt a/M., Suhrkamp, 1977 [trad. esp.: *Dos ensayos sobre el gobierno civil*, Buenos Aires, Austral, 2002].

Loncle, François (2001): "Prostitution ohne Grenzen" [Prostitución sin fronteras], *Le Monde Diplomatique* (edición alemana), noviembre de 2001.

Lund, Frances y Srinivas, Smita (1999): *Learning from Experience: A Gendered Approach to Social Protection for Women in the Informal Economy* [Aprender de la experiencia. Una aproximación desde el género de la protección social para mujeres en la economía informal], Overview Paper for OIT-WIEGO Seminar on Social Protection for Women Workers in the Informal Economy [Panorama para el seminario conjunto de la OIT y

Mujeres en Trabajo Informal Globalizando y Organizando (WIEGO) sobre la protección social de las mujeres en la economía informal], www.wiego.org.

Lütje, Boy (2001): "Silicon Valley: Vernetzte Produktion, Industriearbeit und soziale Bewegungen im Detroit der 'New Economy'" [Silicon Valley: la producción en red, el trabajo industrial y los movimientos sociales en el Detroit de la "nueva economía"], *PROKLA 122 - Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* [PROKLA 122 - Revista de ciencias sociales críticas], año 31, cuaderno 1, 2001: 79-102.

Luttwak, Edward (1994): *Weltwirtschaftskrieg. Export als Waffe - aus Partnern werden Gegner* [Guerra mundial económica. La exportación como arma, los socios se vuelven enemigos], Reinbek bei Hamburg, Rowohlt.

Lutz, Burkart (1984): *Der kurze Traum immerwährender Prosperität* [El breve sueño de la prosperidad permanente], Frankfurt a/M.y Nueva York, Campus.

Mahnkopf, Birgit (1987): "Hegemonie und Konsens. Regulationsmuster betrieblicher Sozialbeziehungen und ihre Legitimationseffekte", en Heindrun Abromeit y Bernhard Blanke (Hg.), *Arbeitsmarkt, Arbeitsbeziehungen und Politik in den 80er Jahren*, Leviathan-Sonderheft 8 (1987), Opladen, S. 253-269.

Mahnkopf, Birgit (2000a): "Formel 1 der neuen Sozialdemokratie: Gerechtigkeit durch Ungleichheit. Zur Neuinterpreatation der sozialen Frage im globalen Kapitalismus" [Fórmula 1 de la nueva socialdemocracia: justicia mediante la desigualdad], *PROKLA 121 - Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* [PROKLA 121- Revista de ciencias sociales críticas], año 30, cuaderno 4, 2000: 489-525.

Mahnkopf, Birgit (2000b): "Viele Wege führen ins dritte Jahrtausend" [Muchos caminos llevan al tercer milenio], en H. Flassbeck, Giddens, A.; Wiethold, F.; Zwickel, K. *et al.*, *Ein dritter Weg in das dritte Jahrtausend. Von der Standort- zur Zukunftsdebatte* [Tercer camino al tercer milenio. Del debate sobre la sede al debate sobre el futuro], Hamburgo, VSA-Verlag, págs. 26-41.

Malysheva, Marina (1999): "Between Peasants and Love Machines: 'Democratic' Perspectives for Russian Women" [Entre campesinas y máquinas de amor: pespectivas "democráticas" para las mujeres rusas], NGO Frauen Forum [ONG Foro de mujeres] (ed.), *Tagungsdokumentation: Überleben im globalen Markt: Zukunft (un)bezahlter Frauenarbeit* [Documentos de la jornada: Sobrevivir en el Mercado Global: el futuro para el trabajo femenino (no) remunerado], Gustav-Steseman-Institut, 29 al 31 de octubre de 1998, Bonn: 44-55.

Maquiavelo, Nicolás (1513): *Der Fürst*, Frankfurt a/Main, Insel Taschenbuch [trad. esp.: *El príncipe*, Buenos Aires, El Ateneo, 2002].

Marazzi, Christian (1999): *Fetisch Geld. Wirtschaft, Staat, Gesellschaft im*

monetaristischen Zeitalter [El dinero fetiche. Economía, Estado y sociedad en la era monetarista], Zürich, Rotpunktverlag.

Marshall, Thomas H. (1992): *Bürgerrechte und soziale Klassen. Zur Soziologie des Wohlfahrtsstaates* [Derechos civiles y clases sociales. La sociología del Estado de bienestar], Frankfurt a/M. y Nueva York, Campus.

Marx, Karl (1953): *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie* (Rohentwurf 1857-1858), Berlín, Dietz Verlag [trad. esp.: *Grundisse; lineamientos fundamentales para la crítica de la economía política, 1857-1858*, México, FCE, 1985].

Marx, Karl: MEW 13 (Marx Engels Werke): [Obras de Marx y Engels, t. XIII], Berlín, Dietz Verlag.

Marx, Karl: MEW 23 (Marx Engels Werke): —: *Das Kapital*, t. I, en *Marx Engels Werke*, t. XXIII, Berlín, Dietz Verlag [trad. esp.: *El capital*, t. I, Buenos Aires, Siglo Veintiuno Argentina, 1975].

Marx, Karl: MEW 24 (Marx Engels Werke): *Das Kapital*, t. II, Berlín, 1970, Dietz [trad. esp.: *El capital*, t. II, Buenos Aires, Siglo Veintiuno, 1975].

Marx, Karl: MEW 25: *Das Kapital*, t. III, Berlín, 1970, Dietz [trad. esp.: *El capital*, t. III, Buenos Aires, Siglo Veintiuno, 1975].

Marx, Karl: Die heilige Familie, en *Marx Engels Werke*, Berlín, Dietz Verlag [trad. esp.: *La sagrada familia, o, Crítica de la crítica crítica contra Bruno Bauer y consortes*, Buenos Aires, Claridad, 1938].

Mc Robbie, Angela (2000): "Brave Mädchen, böse Mädchen?" [¿Muchachas valientes, muchachas malas?, *Gewerkschaftliche Monatshefte* [Mensuarios sindicales], año 51, cuaderno 12, 2000: 698-708.

McNally, D. (1988): *Political Economy and the Rise of Capitalism. A Reinterpretation* [Economía política y el surgimiento del capitalismo. Reinterpretación], Berkeley, Los Ángeles y Londres, University of California Press.

Merkel, Wolfgang y Croissant, Aurel (2000): "Formale und informale Institutionen in defekten Demokratien" [Instituciones formales e informales en las economías defectuosas], *Politischer Vierteljahresschrift* [Boletín político trimestral] año 41, cuaderno 1, 2000: 3-30.

Meshcherkina, Elena Y. (1999): "Frauen auf dem Arbeitsmarkt in Rußland" [Las mujeres en el mercado laboral de Rusia], *Feministische Studien*, nº 1, 1999: 48-60.

Messner, Dirk y Nuscheler, Franz (ed.): *Weltkonferenzen und Weltberichte. Ein Wegweiser durch die internationale Diskussion* [Conferencias e informes mundiales. Orientación en la discusión internacional], Bonn, Dietz-Verlag.

Miller, William L., Grodeland, se B., Koshechkina, Tatyana Y (1998): *Are the People Victims or Accomplices? The Use of Presents and Bribes to Influence Officials in Eastern Europe* [El pueblo, ¿víctimas o cómplices? El uso de regalos y sobornos para influenciar a funcionarios en el este de Europa], Discussion Papers, nº 6, Local Government and Public Service Reform Initiative [Papers para discusión, nº 6, Iniciativa para reformar el gobierno local y el servicio público], Budapest, Open Society Institute.

Minc, Alain (1998): *Globalisierung - Chance der Zukunft* [Globalización, la oportunidad del futuro], Viena y Munich, Paul Zsolnay.

Mises, Ludwig von (1927): *Liberalismus*, Jena.

Mittullah, Winnie V., Alila, Patrick O. y Kamau, Anne W. (2000): *Policies, Regulation and Organizational Capacity of Women Street Vendors in Kenya* [Políticas, regulación y capacidad de organización de las mujeres vendedoras ambulantes en Kenya], Institute for Development Studies Discussion Paper No. 299 [Paper para discusión del Instituto de Estudios del Desarrollo], University of Nairobi, www.wiego.org.

Montclos, Marc-Antoine de (1999): "Liberia oder die Ausplünderung eines Landes", [Liberia o el saqueo de una nación], en Jean, François y Rufin, Jean-Christophe (ed.), *Ökonomie der Bürgerkriege* [Economía de las guerras civiles], Hamburgo, Hamburger Edition HIS Verlagsgesellschaft, págs. 219-242.

Müller, Klaus (1998): "Postsozialistische Krisen" [Crisis postsocialistas], en Müller, Klaus (ed.): *Postsozialistische Krisen. Theoretische Ansätze und empirische* Befunde [Crisis postsocialistas. Planteos teóricos y hallazgos empíricos], Opladen, Leske + Budrich, págs 177-249.

Münkler, Herfried (2002): *Die neuen Kriege* [Las nuevas guerras], Vortrag auf der 3. Außenpolitischen Jahrestagung der Heinrich-Böll-Stiftung "Die Rolle der EU in der Weltpolitik. Sicherheitspolitische Ziele und Herausforderungen" [Conferencia en la Tercera Jornada sobre Política Exterior de la Fundación Heinrich Böll "El rol de los Estados Unidos en la política mundial. Objetivos y desafíos de la política de seguridad"], Berlín, 21 y 22 de febrero de 2002, manuscrito de la conferencia.

Musiolek, Bettina (2001): *Decent Work in the Informal Sector CEE/CID* [Trabajo decente en el sector informal]. Regional Report for the Informal Sector Unit InFocus Programme on Skill, Knowledge and Employability [Informe regional sobre habilidad, conocimiento y posibilidad de empleo, para la Unidad de Sector Informal del Programa InFocus], Ginebra, OIT.

North, Douglass C. (1991): "Institutions" [Instituciones], *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, nº 1, 1991: 97-112.

North, Douglass C. (1992): *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung* [Instituciones, cambio institucional y desempeño económico], Tübingen, J.C.B. Mohr; versión inglesa: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press.

O'Donnell, Guillermo (1999): "Pobreza y desigualdad en América Latina. Desafíos y oportunidades", en Tokman, Víctor E. y O'Donnell, Guillermo (ed.): *Pobreza y desigualdad en América Latina*, Buenos Aires, Paidós, págs. 69-96.

Odman, E. Asli (2000): "Informalisierung und Staat: Die Türkei seit der neoliberalen Wende 1980" [Informalización y Estado: Turquía desde el cambio neoliberal de 1980], *PROKLA 120 - Zeitschrift für kritische*

Sozialwissenschaft [PROKLA 120 - Revista de ciencias sociales críticas], año 30, cuaderno 3, 2000: 449-468.

OECD (1993): *Economic Outlook* [Panorama económico], junio de 1993, París.

OECD (1998): *OECD Survey: Russian Federation 1997-1998* [Relevamiento de OCDE: la Federación Rusa de 1997 a 1998], París.

OECD (2000a): *OECD Economic Surveys: Russian Federation* [Relevamientos de OCDE: la Federación Rusa], París.

OECD (2000b): *Towards Global Tax Co-operation.* [Hacia una cooperación impositiva global], Report to the 2000 Ministerial Council Meeting and Recommendations by the Committee on Fiscal Affairs. Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices [Informe de la reunión 2000 del Consejo Ministerial. Progreso en la identificación y eliminación de prácticas impositivas dañinas], París.

OECD (2000c): *Financial Action Task Force on Money Laundering, Basic Facts about Money Laundering* [Fuerza de Tareas de Acción Financiera sobre Lavado de Dinero, realidades fundamentales acerca del lavado de dinero], París, www.oecd.org.

OECD (2001a): *Die OCDE-Leitsätze für multinationale Unternehmen. Dokumentation* hrsg. vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [Principios de la OCDE para las empresas multinacionales, compilados por el Ministerio Federal de Economía y Tecnología], enero de 2001b, www.oecd.org, última consulta: 10 de septiembre de 2001.

OECD (2001b): *No longer Business as Usual - Im Kampf gegen Bestechung und Korruption* [No se atiende como de costumbre. La lucha contra el soborno y la corrupción], Colonia, Deutscher Wirtschaftsdienst.

OGD (Office for Drug Control and Crime Protection) (1999): *The World Geopolitics of Drugs 1998/1999* [La geopolítica mundial de las drogas en 1998/1999], www.ogd.org.

Oxfam (2001b): *Go with the Flows? Capital Account Liberalisation and Poverty* [¿Ir con los flujos?], Bretton Woods Project/Oxfam/The Heinrich Böll Foundation, Washington Office.

Pahl, Raymond E. (1980): "Employment, Work, and the Domestic Division of Labour" [Empleo, trabajo y la división doméstica de la mano de obra], *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 4, marzo de 1980: 1-20.

Pahl, Raymond E. y Wallace, Claire (1985): "Household Work Strategies in Economic Recession" [Estrategias de trabajo en la unidad doméstica durante la recesión económica], en Redclift, N. y Mingione, E. (ed.), *Beyond Employment. Household, Gender, and Subsistence* [Más allá del empleo. Economía doméstica, género y subsistencia], Londres, Basis Blackwell, págs. 189-227.

Palley, Thomas (1999): "Arbeitslosigkeit und makroökonomische Weichenstellung", en: Lang *et al.* (ed.) [Desempleo y rumbo macroeconómico], *Jobwunder USA. Modell für Deutschland?* [Los Estados Unidos,

la maravilla del trabajo, ¿modelo para Alemania], Münster, Verlag Westfälisches Dampfboot, págs. 44-53.

Perulli, Paolo (2000): "Die Bedeutung der informellen Arbeit im postindustriellen Europa" [Importancia del trabajo informal en la Europa postindustrial], en Altvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit (coord.): *Die Ökonomie eines friedlichen Europa – Ziel – Hindernisse – Wege* [La economía de una Europa en paz. Objetivo, obstáculos y caminos], Münster, Agenda-Verlag, págs. 145-163.

Peterson, Janice y Lewis, Margaret (2000): "Informal Sector" [El sector informal], en *The Elgar Companion to Feminist Economics* [Manual Elgar de economía feminista], Cheltenham y Northhampton, Edward Elgar, págs. 472-478.

Pfarr, Heide (2000): "Soziale Sicherheit und Flexibilität: Brauchen wir ein 'Neues Normalarbeitsverhältnis'"? [Seguridad social y flexibilidad: ¿necesitamos una relación laboral normal nueva?], *WSI-Mitteilungen* [Publicación del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales], año 53, cuaderno 5, 2000: 279-283.

Piepel, Klaus; Transfair; Miseror; Brot für die Welt (1999): *Sozialsiegel und Verhaltenskodizes. Eine Standortbestimmung* [Sozialsiegel y los códigos de conducta. Estado de la cuestión], Colonia.

Pisapia, Giuliano (2001): "La Casa delle illegalità", *La Rivista del Manifesto*, nº 23, diciembre 2001: 35-38.

Polanyi, Karl (1978): *The Great Transformation* [La gran transformación], Frankfurt a/M., Suhrkamp.

Portes, Alejandro (1994): "The Informal Economy and Its Paradoxes" [La economía informal y sus paradojas], en Smelser, N. J. y Swedberg, R. (ed.), *The Handbook of Economic Sociology* [Manual de sociología económica], Princeton N. J. y Nueva York, Princeton University Press y Russell Sage Foundation, págs. 426-449.

Portes, Alejandro (1995): *En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México, FLACSO.

Portes, Alejandro (1996): "The Informal Economy. Perspectives from Latin America" [La economía informal. Perspectivas desde América Latina], en Pozo, Susan (ed.): *Exploring the Underground Economy. Studies of Illegal and Unreported Activity* [Explorando la economía subterránea. Estudios de la actividad ilegal o no registrada], Michigan, W.E. Upjohn Institute for Employment Research, págs. 147-165.

Portes, Alejandro; Castells, Manuel y Benton, Lauren A. (ed.) (1989): *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries* [La economía informal. Estudios en países avanzados y países menos desarrollados], Baltimore y Londres, Johns Hopkins University Press.

Prunier, Gérard (1999): "Zur Ökonomie des Bürgerkriegs im Südsudan" [La economía de la guerra civil en el sur de Sudán], en Jean, François y Rufin,

Jean-Christophe (ed.), *Ökonomie der Bürgerkriege* [Economía de las guerras civiles], Hamburgo, Hamburger Edition HIS Verlagsgesellschaft, págs. 279-311.

Puri, Shivani y Ritzema, Tineke (2001): *Migrant Worker Remittances: Microfinance and the Informal Economy: Prospects and Issues* [Los envíos de los trabajadores migrantes: las microfinanzas y la economía informal: perspectivas y temas], OIT, Working Papers nº 21, http:www.ilo.org/public/english/employmentment/papers/wpap21.htm.

Rakowski, Cathy A. (1994): "The Informal Sector Debate, Part 2: 1984-1993" [Debate del sector informal, segunda parte: 1984-1993], Rakowski, Cathy A. (ed.): *Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America* [Contrapunto. Debate sobre el sector informal en América Latina], Albany, State University of New York Press.

Regulska, Joanna (2001): "Vergeschlechtlichte Integration in Europa. Neue Formen der Exklusion" [Integración sexualizada en Europa. Nuevas formas de exclusión], *Berliner Journal für Soziologie* [Revista de Sociología de Berlín], t. XI, nº 1, 2001: 51-62.

Revelli, Marco (1999): *Die gesellschaftliche Linke. Jenseits der Zivilisation der Arbeit* [La izquierda social. Más allá de la civilización del trabajo], Münster, Westfälisches Dampfboot.

Ricardo, David (1959): *Über die Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung*, Berlín, Akademie Verlag [trad. esp.: *Principios de economía política y tributación*, Madrid, Pirámide, 2003].

Robert, Denis y Backes, Ernest (2001): *Révélations*, París.

Rose-Ackerman, Susan (1999): *Corruption and Government. Causes, Consequences, and Reform* [Corrupción y gobierno. Causas, consecuencias y reforma], Cambridge, Cambridge University Press.

Rossignotti, Giovanna (1998): "*Worldwide Informalization of Labour*" [Informalización mundial del trabajo], presentation on: 'Shadow Economy and Union Organising Conference' [Presentación en la conferencia "La Economía oculta y la organización de gremios"], Hattingen, marzo de 1998 (mimeo).

Rowbotham, Sheila y Mitter, Swasti (ed.) (1994): *Dignity and Daily Bread. New Forms of Economic Organising among Poor Women in the Third World and the First* [La dignidad y el pan de cada día. Nuevas formas de organización económica entre las mujeres pobres del Tercer Mundo y el Primer Mundo], Londres, Routlede.

Rufin, Jean-Christophe (1996): *Die neuen Barbaren. Der Nord-Süd-Konflikt nach dem Ende des Kalten Krieges* [Los nuevos bárbaros. El conflicto norte-sur tras el fin de la Guerra Fría], Munich.

Rufin, Jean-Christophe (1999): "Kriegswirtschaft in internen Konflikten" [Economía de guerra en los conflictos internos], en Jean, François y Rufin, Jean- Christophe (ed.), *Ökonomie der Bürgerkriege* [Economía de las guerras

civiles], Hamburgo, Hamburger Edition HIS Verlagsgesellschaft, págs. 15-45.

Saikal, Amin (2000): Dimensions of State Disruption and International Responses ["Dimensiones de la alteración en el Estado y respuestas internacionales"], *Third World Quarterly* [Publicación trimestral sobre el Tercer Mundo], vol. 21, nº 1, 2000: 39-49.

Scheer, Herrmann (1999): *Solare Weltwirtschaft. Strategien für die ökologische Moderne* [Economía solar. Estrategias para la modernidad ecológica] , Munich, Kunstmann.

Scherrer, Christoph y Greven, Thomas (2001): *Global Rules for Trade. Codes of Conduct, Social Labelling, Workers' Rights Clauses* [Reglas globales para el comercio. Los Codes of Conduct, la rotulación social, cláusulas sobre derechos de los trabajadores], Münster, Westfälisches Dampfboot.

Scherrer, Peter (2001): "Nun werden auch die 'strategischen' Firmen verkauft. Moldawien kurz vor dem Regierungswechsel. Ein Blick auf die politischen und ökonomischen Verhältnisse" [Ahora se venden también las empresas "estratégicas". Moldavia poco antes del cambio de gobierno. Una mirada a las relaciones políticas y económicas], *Frankfurter Rundschau* del 13 de marzo de 2001, Dokumentation [Documentos].

Schlichte, Klaus (2000): "Kriegsverläufe und Kriegsursachen - Formenwandelt kriegerischer Konflikte nach 1945" [Desarrollo y causas de la guerra. Las nuevas formas de conflictos bélicos posteriores a 1945], en Österreichisches Studienzzentrum für Frieden und Konfliktlösung (ÖSKF) [Centro austríaco de estudios de la paz y la resolución de conflictos] (ed.), *Konflikt und Gewalt. Ursachen - Entwicklungstententendenzen - Perspektiven*, [Conflicto y violencia. Causas. Tendencias de evolución. Perspectivas], Münster, agenda Verlag, págs. 239-263.

Schneider, Friedrich (2005): "The size of shadow economies in 145 countries from 1999 to 2003" [El tamaño de las economías paralelas en 145 países desde 1999 hasta 2003], *Brown Journal of World Affairs*, otoño y primavera de 2005, vol. XI, nº 2, 2005: 113-129.

Schneider, Friedrich y Enste, Dominik (2000): *Schattenwirtschaft und Schwarzarbeit. Umfang, Ursachen, Wirkungen und wirtschaftspolitische Empfehlungen* [Economía paralela y trabajo en negro. Alcance, causas, efectos y recomendaciones políticas], Munich y Viena, R. Oldenbourg.

Schönenberg, Regine (2000): "Editorial" en Schönenberg, Regine (ed.): *Internationaler Drogenhandel und gesellschaftliche Transformation* [Tráfico de drogas internacional y transformación social], Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag, págs 1-5.

Schrage, Horst (1984): "Schattenwirtschaft – Abgrenzung, Definition, Methoden der quantitativen Erfassung" [Economía paralela – Límites, definición, métodos de registro cuantitativos], en Schäfer, Wolfgang (ed.): *Schattenökonomie. Theoretische Grundlagen und wirtschaftspolitische*

Konsequenzen [Economía paralela. Fundamentos teóricos y consecuencias económico-políticas], Göttingen, Vandenhoek y Ruprecht, págs. 11-37.

Seibel, Hans D. (1985): "Rural Finance in Africa: The role of informal and formal financial institutions" [Las finanzas rurales en África. El rol de las instituciones financieras formales e informales], *Development and Cooperation*, nº 6, 1985: 12-14.

Sengenberger, Werner (2001): "Globale Trends bei Arbeit, Beschäftigung und Einkommen. Herausfordeungen für die soziale Entwicklung" [Tendencias globales en trabajo, empleo e ingreso], Fricke, W. (ed.), *Jahrbuch Arbeit und Technik 2001/2002: Grenzüberschreitungen* [Anuario Trabajo y técnica 2001-2002: transposición de límites], Bonn, Verlag J.H.W Dietz Nachf., págs. 68-94.

Sethuraman, S. V. (1997): *Urban Poverty and the Informal Sector. A Critical Assessment of Current Strategies* [La pobreza urbana y el sector informal. Evaluación crítica de las estrategias actuales], Ginebra, OIT, www.ilo.org/public/english/125polde/papers/1998/urbpover.htm.

Shannon, Ulric (2000): "Human Security and the Rise of Private Armies" [La seguridad hunama y el surgimiento de ejércitos privados], *New Political Science*, vol. 22, nº 1, 2000: 103-115.

Shelley, Louise I. (1999): "Transnational Organized Crime: The New Authoritarianism" [El crimen organizado transnacional: el nuevo autoritarismo], en Friman, Richard H. y Andreas, Peter (1999) (ed.): *The Illicit Global Economy and State Power* [La economía gobal ilícita y el poder del Estado], Lanham, Boulder, Nueva York y Oxford, Rowman & Littlefield Publishers, págs.: 25-51.

Shiller, Robert J. (2000): *Irrationaler Überschwang. Warum eine lange Baisse an der Börse unvermeidlich ist* [Desborde irracional. Por qué no se puede evitar una larga caída en la Bolsa], Frankfurt a/M. y Nueva York, Campus.

Sica, Vincent (2000): "Cleaning the Laundry: States and the Monitoring of the Financial System" [Limpiar el lavado de dinero: los Estados y el monitoreo del sistema financiero], *Millenium. Journal of International Studies*, vol. 29, nº 1, 2000: 47-72.

Siegl, Elfie (1998): "Der Ersatzgeld-Milionär" [El millonario en cuasidinero], *Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 24 de octubre de 1998.

Singer, Paul (1979): *Economia Política do Trabalho*, San Pablo, Editora Hucitec.

Sinzheimer, Hugo (1976): *Arbeitsrecht und Rechtssoziologie* [Derecho laboral y sociología del derecho], Gesammelte Aufsätze und Reden [Artículos y discursos], von Otto Kahn-Freund y Thilo Ramm (comp.), 2 tomos, Frankfurt, Colonia, Suhrkamp.

Smith, Adam (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, reed. Chicago, The University of Michigan Press, (1976); alemán: (1923) Jena; reed. Giessen, Andreas Achenbach, 1973 [trad. esp.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*; México, FCE, 1985].

Souza, Paulo Renato (1980): *Emprego, Salários e Pobreza*, San Pablo, Editora Hucitec.

Standing, Guy (1989): "Global Feminisation through Flexible Labour" [Feminización global mediante el trabajo flexible], *World Development*, vol. 17, nº 7, 1989: 1077-1095.

Standing, Guy (1999): *Global Labour Flexibility. Seeking Distributive Justice* [Flexibilidad global del trabajo. A la búsqueda de justicia distributiva], Londres, Macmillan Press.

Stanley, Ruth (2000): "Polizeigewalt im Großraum Buenos Aires: Braucht der Neoliberalismus eine policía brava?" [Violencia policial en el Gran Buenos Aires: el neoliberalismo, ¿necesita una policía brava?], *Peripherie*, nº 80, 2000: 41-58.

Strange, Susan (1988): *States and Markets* [Estados y mercados], Londres, Pinter.

Sutton, A. (1994): *Slavery in Brazil. A Link to the Chain of Modernization* [La esclavitud en Brasil. Eslabón para la cadena de la modernización], Londres, Anti-Slavery International.

Teichert, Volker (2000): "Die informelle Ökonomie als notwendiger Bestandteil der formellen Erwerbswirtschaft. Zu den ökonomischen, sozialen, und ökologischen Wirkungen informellen Arbeitens" [La economía informal como elemento necesario de la economía formal de negocios. Efectos económicos, sociales y ecológicos del trabajo informal], discussion paper P 00-524 [*paper* de discusión P 00-524], Berlín, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

Tetzlaff, Rainer (2001): "Schwindende Sicherheit und wachsende Risiken in Afrika" [Seguridad en disminución y riesgos en aumento en África], en Bundesakademie für Sicherheitspolitik [Academia Federal de Política de Seguridad] (ed.) *Sicherheitspolitik in neuen Dimensionen. Kompendium zum erweiterten Sicherheitsbegriff* [La política de seguridad en nuevas dimensiones. Resumen del concepto ampliado de seguridad], Hamburgo, Berlín y Bonn, Mittler & Sohn, págs. 347-374.

Thomas, J. J. (1992): *Informal Economic Activity* [Actividad económica informal], Nueva York, Harvester Wheatsheaf.

Tokman, Victor (1999): "La informalidad en los años noventa: situación actual y perspectivas", en Carpio, Jorge y Novacovsky, Irene (comp.): *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Buenos Aires, Siempro, FLACSO, págs. 80-101.

Tolosa Galvao, Georgina (1989): "Notas sobre o setor informal e algumas considerações sobre o setor informal da região metropolitana de Belém", en Ramos de Castro, Edna Maria/ Acevedo Marin, Rosa Elizabeth (ed.): *Amazonia em tempo de transicao*, Belém (Universidade Federal do Pará, Nucleo de Altos Estudos Amazonicos): 247-271.

Tomei, Manuela (2000): *Home Work in Selected Latin American Countries: A Comparative Overview* [El teletrabajo en algunos países de América Latina: pa-

norama comparativo], OIT: Series on Homeworkers in the Global Economy, Infocus Programme: boosting employment through Small Enterprise Development, Working Paper nº 1 [Working paper nº 1 de la serie sobre teletrabajadores en la economía global, Programa InFocus: vivificar el empleo mediante el desarrollo de pequeñas empresas], www.ilo.org/sed, julio de 2000.

Transparency International (2000) *Off-Shore Domiciliary Companies as Instruments of Corruption and Money Laundering* [Las compañías *offshore* como instrumentos de corrupción y lavado de dinero], TI Working Paper, www.debernasconi/paolo.

Transparency International (2001): *Global Corruption Report 2001* [Informe 2001 sobre la corrupción global], Hodess, Robin; Banfield, Jessie y Wolfe, Toby (eds.), Berlín.

Trepp, Gian (2001): *Geldwäscherei und Globalisiering: Vom schmutzigen Geld zum sauberen Kapital* [Lavado de dinero y globalización: del dinero sucio al capital limpio], Zürich.

Trocki, Carl A. (1998) (ed.): *Gangsters, Democracy, and the State in Southeast Asia*, [Gangsters, democracia y el Estado en el sudeste Asiático], Ithaca y Nueva York.

Trotta, Trutz von (1999): "Unternehmen Bürgerkrieg" [Guerra civil de empresas], *Politische Vierteljahresschrift* [Boletín Político Trimestral], año 40, cuaderno 4, 1999: 655-665.

UN (2000a): *The World's Women 2000: Trends and Statistics* [Mujeres del mundo 2000: tendencias y estadísticas], NuevaYork.

UN (2000b): *Protocol to Prevent, Suppress and Punish Trafficking in Persons* [Protocolo para prevenir eliminar y castigar el tráfico de personas], www.uncjin.org.

UN (2001): www.unglobalcompact.org, consultado el 10 de septiembre de 2001.

UNDP (1994): *Human Development Report* [Informe de Desarrollo Humano], Oxford, Oxford University Press.

UNDP (1997): *Bericht über die menschliche Entwicklung 1997* [Informe sobre el desarrollo humano], Bonn, PNUD, Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen.

UNDP (1998a): "National Human Development Report" [Informe sobre desarrollo humano], Bulgaria: *The State of Transition and Transition of the State* [El Estado de transición y la transición del Estado], Sofia.

UNDP (1998b): *Human Development Report 1998* [Informe sobre desarrollo humano], Oxford, Oxford University Press.

UNDP (1999): *Bericht über die menschliche Entwicklung 1999* [Informe sobre desarrollo humano], Bonn, PNUD, Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen.

UNDP (2000): *Bericht über die menschliche Entwicklung 2000*, Bonn UNDP; Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen.

UNEP (PNUMA (1997): *Global Environmental Outlook – "form Life on Earth"* [Panorama global del medio ambiente – "formar vida en la tierra"], Oxford, Oxford University Press.

Uzzell, J. Douglas (1994): "Transaction Costs, Formal Plans, and Formal Informality: Alternatives to the Informal 'Sector'" [Costos de transacción, planes formales e informalidad formal: alternativas al 'sector' informal], en Rakowski, Cathy A. (ed.) *Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America* [Contrapunto. El debate sobre el sector informal en América Latina], Albany, State University of New York Press, págs 251-269.

Van der Pijl, Kees (2001): "Private Weltpolitik - Zur Geschichte der liberalen Weltordnung" [Política mundial privada. Historia del orden mundial liberal], en Brühl, Tanja; Debiel, Tobias; Hamm, Brigitte; Hummel, Hartwig y Martens, Jens (ed.) (2001): *Die Privatisierung der Weltpolitik. Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess* [La privatización de la política mundial. Desestatización y comercialización del proceso de globalización], Bonn, Verlag J.H.W. Dietz Nachfolger, págs. 82-99.

Van der Veen, Hans T. (2000): "The International Drug Complex – The Intertwined Dynamics of International Crime, Law Enforcement and the Flourishing Drug Economy" [El complejo internacional de la droga. Las dinámicas entrelazadas del crimen internacional, las agencias del orden y la floreciente economía de la droga], en Schönenberg, Regine (ed.), *Internationaler Drogenhandel und gesellschaftliche Transformation* [Tráfico internacional de drogas y transformación social], Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag, págs. 143-168.

Vargas Llosa, Mario (1997): "El desquite de los pobres", *El País* del 28 de diciembre de 1997.

Vismann, Conelia (2000): "Das Jahrhundert der Rechtsnawälte" [La centuria de los abogados], *Frankfurter Rundschau* del 14 de marzo de 2000.

Vobruba, Georg (1999): "Income Mixes - Die neue Normalität nach der Vollbeschäftigung" [Mixes de ingresos. La nueva normalidad tras el pleno empleo], en W. Fricke (ed.) *Was die Gesellschaft bewegt - Jahrbuch Arbeit und Technik 1999/2000* [Lo que mueve a la sociedad. Anuario de trabajo y técnica 1999-2000], Bonn, Verlag J.H.W. Dietz Nachf., págs. 103-113.

Voß, Günther y Pongartz, Hans (1998): "Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft?" [El empresario de mano de obra. ¿Una nueva forma básica de la mercancía mano de obra?], *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* [Revista de Sociología y Psicología Social de Colonia], cuaderno 1, 1998: 131-158.

WB (2000): *Global Poverty Report* [Informe global de pobreza] G8 Okinawa Summit, July 2000 [Cumbre del Grupo de los Ocho, Okinawa, julio de 2000].

WB (2001): *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty* [Informe de desarrollo mundial 2000-2001: Atacar la probreza], Washington DC.

WB (2002): *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets Poverty* [Informe de desarrollo mundial 2002: Construir instituciones para los mercados de pobreza], Washington DC.

WB (2004): *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* [Hacer nego-

cios en 2005. Eliminar los obstáculos al crecimiento], Nueva York, Oxford University Press.

Weber, Max (1921): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie* ed. von Johannes Winkelmann J.C.B. Mohr Tübingen (5. Aufl.), 1972 [trad. esp.: *Economía y sociedad; esbozo de sociología comprensiva*, México, FCE, 1980].

Wechsler, William F. (2001): "Follow the Money" [Sigan el dinero], *Foreign Affairs* [Asuntos Exteriores], julio-agosto de 2001: 40-57.

Weissmann, Fabrice (1999): "Mosambik: Krieg als Mittel der Bereicherung" [La guerra en Mozambique como medio de enriquecimiento], en Jean, François y Rufin, Jean-Christophe (ed.), *Ökonomie der Bürgerkriege* [Economía de las guerras civiles], Hamburgo, HIS Verlagsgesellschaft, págs. 243-277.

Werner, Christian (1990): *Die Beschäftigungswirkungen der Schattenwirtschaft* [Efectos de la economía paralela sobre el empleo], Pfaffenweiler, Centaurus-Verlagsgesellschaft.

Wichterich, Christa (1999a): "Anerkennung, Rechte, Ressourcen. Frauenorganisationen im informellen Sektor in Ländern des Südens" [Reconocimiento, derechos, recursos. Organizaciones de mujeres en el sector informal de los países del sur], *PROKLA 117 - Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft*, [PROKLA 117 - Revista de ciencias sociales críticas], año 29, cuaderno 4, 1999: 535-554.

Wichterich, Christa (2000): "Gender matters" [Cuestiones de género], *Peripherie*, nº 77/78 , 2000: 51-74.

WIEGO (2000): *Second Annual Meeting, May 22-24*, 2000, www.wiego.org.

Williams, Colins C. y Windebank, Jan (2001): "Paid Informal Work: a barrier to social inclusion?" [El trabajo informal remunerado, ¿barrera para la inclusión social], *Transfer*, nº 1, 2001: 25-40.

Williams, David (1999): "Constructing the Economic Space: The World Bank and the Making of Homo Oeconomicus" [La construcción del espacio económico: el Banco mundial y la formación del Homo Oeconomicus], *Millenium. Journal of International Studies*, vol. 28, nº 1, 1999, 79-99.

Witherell, William (2000): *The OCDE and Financial Crime* [La OCDE y el delito financiero], Opening Keynote address at the 18th Cambridge International Symposium on Economic Crime [Discurso principal de apertura del 18º Simposio Internacional de Cambridge sobre Delito Económico], Jesus College, Cambridge, 11 de septiembre de 2000 (mimeo).

Witte, Lothar (1998): "Autonome Formen sozialer Sicherung im informellen Sektor von Bogotá, Colombia", *Peripherie*, nº 69-70: 126-144.

Wulf, Herbert (2001): "Krisenprävention und die Ökonomie der Gewalt" [Prevención de la crisis y economía de la violencia], Stanley, Ruth, (ed.): *Gewalt und Konflikt in einer globalisierten Welt, Festschrift für Ulrich Albrecht* [La violencia y el conflicto en un mundo globalizado. Volumen conmemorativo para Ulrich Albrecht], Opladen, Westdeutscher Verlag: 51-70.

Wyplosz, Charles (1999): "Finacial Inestability" [Inestabilidad financiera], Kaul, Inge; Grunberg, Isabell y Stern, Marc A. (ed.): *Global Public Goods- International Cooperation in the 21st Century* [Bienes públicos globales. La cooperación internacional en el siglo XXI], Nueva York y Oxford, The United Nations Development Program [Programa de Desarrollo de la Naciones Unidas], Oxford University Press, págs. 152-189.

Zelik, Raúl (2000): "Kein Koks vom Kartell der Teufel" [Nada de coca del cartel maldito], *Jungle Worl* del 16 de agosto de 2000.

Ziegler, Jean (1999): *Die Barbaren kommen. Kapitalismus und organisiertes* Verbrechen [Llegan los bárbaros. Capitalismo y crimen organizado], Munich, Goldmann.

Lista de siglas

ACA	American Countertrade Association
ACE	American Countertrade Association
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations (Asociación de Naciones del Sureste Asiático)
ATTAC	Association for the Taxation of Financial Transaction for the Aid of Citizens (Asociación por la Tasación de las Transacciones y por la Ayuda a los Ciudadanos
BAKred	Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen
BAWe	Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel
BCC	Business Crime Control
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BIZ	Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (Banco para la Compensación Internacional de Pagos)
BLUE 21	Berliner Landesarbeitsgemeinschaft Umwelt und Entwicklung (NGO zu umwelt- und entwicklungs-politischen Themen)
CCC	Clean Clothes Campaign
CIPE	Center for Independent Private Enterprise
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Instituto Alemán de Investigación Económica)
EBRD (BERD)	European Bank of Reconstructing and Development (Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo)
EPZ	Export Processing Zone
EZB (BCE)	Europäische Zentralbank (Banco Central Europeo)

FATF	Financial Action Task Force on Money Laundering der OECD
FSF	Financial Stability Forum
GBD	Global Business Dialogue für Electronic Commerce
GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
ICRC (CICR)	International Committe of the Red Cross (Comité Internacional de la Cruz Roja)
ILO [OIT]	International Labour Organisation (Organización Internacional del Trabajo)
IMF (FMI)	International Monetary Fund (Fondo Monetario Internacional)
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
ISO	International Standard Organization
MAI	Multilateral Agreement on Investment
MOE	Mittel-und osteuropäische Staaten
NAFTA (TLCAN)	North American Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio de Norteamérica)
NGO (ONG)	Non-Govermental Organization (Organización No Gubernamental)
OECD (OCDE)	Organization for Economic Cooperation and Development (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)
OFC	Off-Shore Financial Centres
OGD	Office for Crime Control and Crime Prevention
OPT	Outward Processing Trade
PPP	Public-Private-Partnership
PSI	Private Sector Involvement
TI	Transparency International
TNU	transnationale Unternehmen
TRIPS	Trade Related Intellectual Property Rights
UN (ONU)	United Nations (Organización de Naciones Unidas)
UNEP (PNUMA)	United Nations Environment Programme (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente)
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)
UNDP (PNUD)	United Nations Development Programme (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo)
WEED	World Economy, Ecology & Development
WEF	World Economic Forum
WIEGO	Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing
WSF	World Social Forum
WTO (OMC)	World Trade Organization (Organización Mundial de Comercio)

Índice temático

A

África 90-92 (Tabla 1); 96 (Tabla 4); 116-117; 120 (Tabla 6); 123-124; 188-189; 197-198; 254
American way of life 42
amortiguador 136-137; 139
Argentina 100; 150; 180-181; 232; 234-237
armas (ver también contrabando y tráfico de armas) 62; 185; 189; 191-192; 214-215; 224-225; 288-289
armonía preestablecida 248-249
autoridad 242; 246; 249; 258; 260-262; 264-265; 272-274; 304-305

B

Banco Mundial (BM, WB) 42; 134; 158; 198; 251; 271; 280
bancos *hawala* 218-219; 221-222; 287
bienes públicos 27; 29; 69; 124; 223; 226; 263; 279; 297; 312
Bosnia-Herzegovina 62; 91; 260
Brasil 94 (Tabla 3); 100; 136; 213; 226; 275
burocracia 17; 23; 242; 257; 282

C

caotización 307
capital humano 69; 100; 158; 246-247
capitalismo moderno 40; 81; 155; 178; 279
carga impositiva 134
centros *offshore* 129; 204; 212-213; 236; 282
certificación 43; 47; 299
clase 36; 51; 57; 67; 79; 84; 130; 157; 173; 242; 260-261; 305
clientelismo 25; 258; 269; 271; 282
codes of conduct 48; 50 (Cuadro 2); 228; 293; 298-299
coherencia 47; 256; 259-260; 262
cohesión 28; 134-135; 229
comercio
  comercio callejero 70; 117
  comercio de compensación 57; 186
  comercio exterior 183; 188; 191; 294
  comercio informal 70; 78; 120 (Tabla 6); 189
  comercio minorista 34; 70; 124
  comercio mundial 188; 207; 293-294
  libre comercio 54; 137; 194; 246; 298

competencia 43-44; 54-55; 80; 101; 117; 126; 135-137; 187; 209; 211-212; 222; 225; 230; 235; 252
competencia de los trabajadores 84; 99
competencia entre las sedes 54-55
competencia global 41-42; 49; 54-56; 100; 133; 138; 141; 235
competitividad 41; 54-55; 67; 80; 98; 138-141; 145; 181; 186; 189; 289; 306; 310
consenso 242-243; 248; 282; 304; 308
Constitución 22; 25; 50-51; 156; 191; 259-260; 272
contrabando 19; 28; 57; 62; 86; 99; 183; 187; 204; 278
contrabando de armas (ver también tráfico de armas) 62; 215
contrabando de drogas (ver también tráfico de drogas) 62; 86
contrabando de personas (ver también tráfico de personas) 129; 202; 303
contratos 31; 34; 55-56; 74; 89; 107; 111; 182; 186; 295
contratos de trabajo 17; 35; 55; 98; 296; 298
convenciones de la OIT (ILO) 45-46; 50 (Cuadro 2); 111
costos
costos de las transacciones/ de transacción 67; 130; 134; 221; 226; 277
costos laborales 135-136; 141; 144
countertrade 150; 183-188; 190-195; 215; 221; 224-225; 291-292
crédito 22; 71; 101-102; 121; 153-155; 157; 159; 160; 162-163; 165; 167; 169; 176; 178; 185; 194-199; 218-219
crimen organizado (véase también *mafia*) 204; 253; 273; 278; 286; 308
criminalidad 81; 128; 202; 205; 215; 226; 282
crisis de la deuda (véase *deuda)*
crisis financiera 100; 150; 157-158; 167; 180; 214; 224; 232
cuasidinero 22; 172; 175-176; 184

D
decent work (ver también trabajo decente/ digno) 111-112; 127-128; 309-310; 312
democracia 23-24; 257-259; 265; 273
derecho 35; 42; 44-45; 47; 56; 74; 108; 111; 113; 142; 169; 227; 242-243; 250; 256; 260; 262-264; 266; 269-271; 274-275; 292-295; 298; 301-302; 310; 312
derecho formal 266; 294
derecho informal 270
derecho laboral 18-19; 35; 71; 107; 110; 295
derechos 32; 35; 45; 53; 55-56; 69; 73; 80; 99; 103; 108; 112; 121; 155; 175; 189; 241; 246; 250-252; 279; 290; 298; 310; 313
derechos de los trabajadores 56; 98; 141
derechos de propiedad 74; 80; 134; 186; 192; 195; 205; 227; 250-253
derechos humanos 45-48; 50 (Cuadro 2); 55-56; 102; 143; 261; 275; 288; 291; 298; 300
derechos sociales 45; 47; 52-53; 56; 236
derivados 154; 206; 216
desempleo 79; 85 (Figura 4); 107; 137; 158
desmembramiento del Estado (véase también disolución del Estado) 11; 40
desorden 12; 283; 291
deuda 101-102; 156; 159; 163; 166; 170; 182; 186; 233
compromiso de deuda 149; 155; 233
crisis de (la) deuda 138; 157; 159
servicio de la deuda 21; 156-160; 162-163; 166-167; 169; 232
deudas 21; 27; 102-103; 155-157; 159; 163; 169; 182; 186; 199
servicio de las deudas 21; 159; 166; 186
deudor 149; 157; 159; 182

dinero electrónico 149; 171; 175; 216
disolución del Estado (véase también desmembramiento del Estado) 247; 283-284; 287-288; 292-293
dolarización 151; 182; 231-237
droga/s 130; 202; 205-206; 215; 222; 224-225; 275; 280-281 (Figura 7); 284; 286; 288; 290

E
economía
economía de subsistencia 101; 121; 185
economía nacional 55; 86; 97; 146
economía oculta 77; 86-87; 92 (Tabla 1)
economía paralela 16; 66; 78; 86-92 (Tabla 1); 98; 129; 134-135; 286-287
economía/s de la/s guerra/s (civil/es) 20; 284-287; 289-293; 304; 308
edad de oro 15; 37-38; 133
El Barzón 156-157; 195
empresas transnacionales (ETN) 46-47; 71; 139-140; 142-144; 179; 187; 189; 283; 289; 297; 306
endeudamiento 102-103; 162; 182; 232; 235
era industrial 285; 294
esclavitud 71-72 (Figura 2); 99; 101-103; 122; 155-156; 183; 222
Estado
Estado de bienestar 36; 51; 80; 133; 165; 246
Estado de derecho 25; 27; 39; 55; 222; 241-242; 261; 274; 283
Estado nacional 23; 41-42; 54; 135; 229-230; 242; 252-253; 255; 259-260; 262-266; 270-272; 292-294; 297; 304
Estado/s paria 25; 42; 211; 278
Estados Unidos [de América] 42-43; 46-47; 90; 93 (Tabla 2); 101-102; 127; 130; 163-164 (Tabla 7); 205; 208-209; 211; 214-217; 224-225; 233-236; 261; 284-285; 295-297
estándar/es de vida 27; 31; 101; 145; 158
estándares 31; 33; 36; 42-50 (Cuadro 2); 54-55; 73; 110-111; 139; 228; 276; 303; 312
estándares internacionales 49 (Cuadro 1); 227
estándares sociales 45-47; 139; 294; 298-299
euroización 231; 235-236
evasión de impuestos (véase *impuestos*)
exclusión 196; 246; 296; 310
export processing zones (EPZ) 71-72 (Figura 2); 101; 142; 310

F
falsificación de dinero 171
feminización 101; 115; 124; 139
Financial Action Task Force (FATF) 44; 49 (Cuadro 1); 86; 204; 208-209; 215; 300
Financial Stability Forum (FSF) 48; 301
flexibilización 22; 56; 96; 106-107; 110; 127; 165; 173; 311; 313
Fondo Monetario Internacional (FMI, IMF) 42; 204; 207; 232; 236; 270-271; 296; 302
fordismo 26-27; 34; 36; 38-39; 133; 245-246; 314
forma del dinero 225; 227; 229
formas intermedias 25; 133; 246
Foro Económico de Davos 300; 302
fraude con inversiones 201-202; 206; 215; 222
freelancer 107; 113
fuga de capitales 21; 43; 158; 209-210 (Cuadro 4); 213-214

G
global compact 46; 300
global governance 292-293; 298; 301; 303-304; 306-307
globalización 49; 63; 73; 85 (Figura 4); 125; 133; 136-138; 140; 144; 146;

161; 165; 176; 181; 202; 216; 226; 246; 248; 255; 262-263; 266; 270; 289; 293-295; 301; 305-306
globalización económica (de la economía) 46; 48-49; 54; 71; 260
globalización financiera 162; 167-168; 203; 206; 230
proceso/s de globalización 34; 71; 84; 144
"glo-calización" 287
good governance 43; 273; 296-298
gremios 34-35; 37; 45; 47; 52; 56; 81; 100; 130; 133; 293; 310; 314
guerra/s 23; 225; 261; 285; 290; 303; 306; 308; 313
guerra/s civil/es 187; 191; 194; 221; 248; 284-285; 288-289; 290; 292
Guerra de los Treinta Años 261; 285
Guerra Fría 141; 284-285; 289
nuevas guerras 284-285; 289; 290; 313
Primera Guerra Mundial 37-38; 163
Segunda Guerra Mundial 34; 51; 163; 214; 247; 308

H
hegemonía 260-261; 264; 266
horario normal de trabajo 110

I
imperialismo 160
impuesto/s 23; 66; 75; 78; 129; 145; 178; 211-212; 242; 264; 276; 287
evasión (evadir/ evasor) de impuestos 19-20 ; 43; 73; 98-99; 129; 134; 187-188; 201; 207; 209; 212; 217; 223
independencia aparente 89; 93; 95 (Tabla 3); 112; 139
industria textil 67; 121; 140; 144
informalidad complementaria 257; 259
ingreso/s monetario/s 34; 38; 93; 124; 188; 195; 208; 210 (Cuadro 4); 215; 222; 291
inseguridad 17; 22; 27-29; 31-32; 40; 46; 48; 52; 66; 68; 79-80; 101; 108; 130; 153-154; 178; 196; 257; 280; 292; 295; 307; 310; 312-313
inseguridad económica 39; 107; 111; 113
inseguridad financiera 154
inseguridad socioeconómica 87; 91; 123
instituciones 27-28; 30 (Figura 1); 32-33; 67; 188; 231; 247-248; 251; 254; 256; 259; 261; 263-265; 269; 273; 292; 297; 301; 305-306; 313
instituciones estatales/ públicas 55; 56; 125; 181; 186; 189; 192; 241; 260-261; 266; 270; 277; 280; 295
instituciones financieras 149; 159; 166; 168; 171-172; 196-197
instituciones formales 24-25; 27; 29; 31-33; 40; 51; 78; 134; 157; 196; 204-205; 218; 263; 265; 271; 275; 277; 301-302; 307
instituciones informales 40; 196; 260; 275; 293
instituciones internacionales 24; 42; 150; 157; 167; 260; 263; 270; 296-297; 302
instituciones políticas 35; 81; 129-130; 222; 241; 253; 255; 261; 270; 283; 302
instituciones reguladoras 27; 150; 220
institutos 121; 160; 198; 218
instrumentos financieros 154; 194; 202
intereses 21-22; 56; 150; 155-156; 160-168; 171; 178; 186; 199; 213; 223; 233-234
Internet 22; 180; 202; 204; 206; 212; 215; 247; 302

J
justicia 275-276; 278
justicia por mano propia 264; 267 (Cuadro 5); 274-275
justicia privada 274-276
justicia social 36; 38; 51-53; 258

K
Kosovo 220-221; 224; 232; 284

L
lavado de dinero 19-20; 23; 39; 43-44; 65; 86; 170-171; 173; 185; 189; 194; 201-210 (Cuadro 4); 211; 212-218; 220; 222-227; 228; 229-231; 273; 281-282; 307
liberalismo 227; 246-247; 293
liberalización 24; 203; 216; 271; 313
liberalización del/de los mercado/s 165; 214; 227
libre comercio (véase *comercio*)

M
mafia (ver también *crimen organizado*) 225
materias primas 43; 187; 190; 192; 223-224; 235; 284; 290-292; 303
medidas de ajuste 70; 97; 167; 271
mercado/s laboral/es 31; 44; 66; 93; 96; 101; 108; 110; 139; 173; 247; 250; 309-312
mercenario/s 187; 192; 204; 263; 274; 288-291; 297; 304
México 100-101; 156-158; 180; 195; 226
microcréditos 67; 157; 194; 197; 198-199; 220; 313
microemprendimientos 71; 77; 98; 116; 310
migración 24; 112; 116; 142
modernidad 31; 146; 150; 183; 259; 307
modernización 40; 135-139; 251; 260; 262; 312
moneda 22; 31; 39; 50 (Cuadro 2); 144; 154; 157-158; 176; 179; 181; 215 (Figura 6); 225; 233; 236
moneda extranjera 189; 193-194; 231
moneda fuerte 157-158; 166; 185-187; 189; 232-233
moneda nacional 54; 186; 230-232; 234; 236
monopolio (estatal) de la violencia 23-24; 241-242; 249; 253-254; 260-261; 263; 265; 272-275; 283
movimientos de deudores 155; 159

N
narcodólares 129
nation building 260
negocio de compensación 185
neoliberalismo 26; 33; 54; 246-248
neopatrimonialismo 273
new economy 106; 114-115; 172
normación 34; 36-37; 45; 294
normas internacionales 43-44; 298
normas jurídicas/ legales 66; 73; 81; 98; 128; 130; 175; 201; 257; 260; 296
normas sociales 30 (Figura 1); 33; 35; 65-66; 73; 127-128; 169; 300
nuevas guerras (véase *guerra*)

O
operaciones *buy-back* 185
orden 237; 242; 247-249; 263; 291
oden de los géneros 37-38; 126
Orden de Westfalia (véase también Paz de Westfalia) 23; 259; 263; 267 (Cuadro 5)
orden internacional / mundial 12; 261; 292-293; 303; 306
orden monetario 21; 39; 172
orden político 246; 249; 302-303
orden social 17; 32; 252; 283
Organización Internacional del Trabajo (OIT, ILO) 45-47; 50 (Cuadro 2); 54; 78; 89-91; 96; 99-100; 111; 135-136; 170; 298; 300; 309
Organización Mundial de Comercio (OMC, WTO) 45; 47; 54; 270; 293; 298
Organización No Gubernamental (ONG, NGO) 47; 196; 228; 293; 299; 302
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE,

OECD) 43-44; 46; 90; 92 (Tabla 1); 109; 204; 211-212; 214; 300
outsourcing 56; 106; 140
outward processing trade (OPT) 141

P
papel moneda 149-150; 171
paraísos fiscales 208; 211; 226
patronazgo 56; 272; 282
Paz de Westfalia (véase también Orden de Westfalia) 259
pluriverso 23; 253; 262; 264; 266
población activa 34; 56; 89-90; 96; 100
población civil 193; 261; 286; 290
población redundante 83-84; 137
pobreza 45; 68; 99-100; 111; 117; 121-122; 141; 158; 199; 269; 274; 298; 310
poder 21; 24-25; 35; 81; 109; 169; 190-191; 193; 211; 215; 223; 225; 230; 235; 242; 247; 255; 261; 264; 277; 280; 285; 295; 305; 308; 313
poder adquisitivo/ económico 40; 80; 133; 135; 171
poder del Estado (estatal) 23-24; 55; 262-263; 275; 283
poder estructural 305-308
poder hegemónico 212; 225; 273
política internacional 313
política monetaria 49 (Cuadro 1); 57; 161; 171; 234-235
política mundial 273; 293; 305
política paralela 11; 25; 272
posfordismo 26; 54
posguerra 15; 135-136; 278
precariedad 34; 53; 62; 66; 127; 314
prestación de servicios 70; 97; 112; 116-117; 122; 127
Primera Guerra Mundial (véase *guerra*)
príncipes de la guerra (véase también señores de la guerra y *warlords*) 304; 308
private-public-partnership (*public-private-partnership*) (PPP) 196; 296
privatización 24; 29; 101; 107; 192; 206-207; 216; 263; 271; 291; 297; 301; 312-313
privatizaciones 29; 204; 207; 279
proceso/s de transformación 11; 16; 141; 289; 314
Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, UNDP) 39; 170
propiedad 29; 32; 80; 102; 109; 205; 249-250
propiedad privada 246; 250-251
prostitución 62; 72 (Figura 2); 103; 204; 215; 224

R
rating 42; 166; 226; 251
rating agencies (agencias de *rating*) 24; 42; 166
reciprocidad 35; 177; 180; 189; 197; 258; 277
recursos 28; 67; 75; 97-100; 123; 186-187; 190; 192-193; 196; 221; 230; 258; 282; 284-287; 290; 297; 303-304; 307; 312
redes de intercambio 22; 175-181; 183; 189; 194; 236
redes globales 140; 144-145; 231; 269
régimen de acumulación 21; 26
régimen de espacio y tiempo 31
régimen de género 37
relaciones de poder 100; 154; 182; 258; 303-304
rent-seeking 163; 173; 265; 307
restricción presupuestaria 181; 234
restricciones 22; 101; 135; 138; 159; 186; 286
robo 28; 32; 183; 197; 206; 307-308
Rusia 39; 98; 100; 122; 150; 158; 185; 188; 212-213; 216; 226

S
salario/s real/es 39; 51; 100; 107 145-146; 158
Segunda Guerra Mundial (véase *guerra*)

seguridad humana 12; 27-29; 35; 54; 66; 80; 260; 265; 311-313
seguridad social 26; 35; 52-53; 101; 105; 107; 109; 111; 141; 144; 298
seguridad socioeconómica 30 (Figura 1); 37; 53; 56; 69; 71; 109; 146; 231; 309; 311-312
seignorage 171; 233-234
señor/es de la/s guerra/s (véase también príncipes de la guerra y *warlords*) 253; 263; 289-290; 303; 307-308
servicio de deuda (véase *deuda*)
servicio de las deudas (véase *deudas*)
shareholder value 165; 172; 314; 302
shuttle trade 70; 96; 185
sistema de aviamiento 102; 182; 190
sistema *hundi* 219
sistema internacional 260; 263-264; 299; 303
sistemas de seguridad social 37;69-70; 107-108; 313
soberanía 23-24; 161; 230-231; 259-263; 291-293; 304-306
soborno 19; 28; 43; 206-; 207; 242; 258; 276; ; 278-280; 282
socialización 17; 21; 34; 108; 117; 150; 170; 248; 250; 252; 279
sociedad civil 70; 228; 260; 269; 282; 296: 298; 302
sociedad/es industrial/es 31; 63; 77; 111
soft law 48; 228
special jurisdictions 203; 212; 282
state capturing 280; 282; 293; 297; 308
subcontracting 56; 71-72; 106; 121; 136; 140; 142; 299
subcontratista 80; 121; 124
sueldo/s 18; 41; 107; 114; 160; 165; 170; 172; 314
sultanismo 273
sweat shop/s 106; 123; 143

T

Tangentopoli 277
tasa de crecimiento 160-161; 165
teletrabajo 71-72 (Figura 2); 78; 94-95 (Tabla 3); 114; 116; 123; 142; 309
teorema de las ventajas comparativas de costos 168; 190-191
teoría de la dependencia 136
tercer sector 16; 19; 177; 180
terrorismo 43; 47; 195; 203; 261
terrorista/s 195; 203; 211; 220-221; 263; 267 (Cuadro 5); 273
tontine 195; 197
trabajo
trabajo decente/digno (véase también *decent work*) 100; 310
trabajo de subsistencia 83; 85 (Figura 4); 136
trabajo forzado/ forzoso 45; 89; 102; 125; 144; 155; 298
trabajo infantil 45; 72 (figura 2); 89; 103
trabajo inmaterial 106; 144
trabajo precario 71; 85 (Figura 4); 88; 91
trabajo remunerado 18; 35-38; 41; 44-45; 67; 71-72 (Figura 2); 79; 91; 99; 101; 108; 115-118 (Tabla 5);; 121; 123; 127; 179
tráfico de armas (ver también contrabando de armas) 19; 183; 201; 209
tráfico de droga/s (ver también contrabando de drogas) 57; 70; 130; 183; 189; 203-206; 209; 211; 214-215; 219; 224; 278; 281 (Figura 7); 303
tráfico de personas (ver también contrabando de personas) 202; 209; 215
transformismo 247
transparencia 49; 80; 83; 188; 212; 276-277; 302-303
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, NAFTA) 46; 145;
trueque 19; 22; 31; 39; 65; 69; 151; 176; 181; 184-190; 192; 280

U
Ucrania 91; 279-280
Unión Europea (UE, EU) 44; 46; 48; 86; 109; 111-112; 141-142; 202; 217

V
violencia 40; 45; 67; 101; 103; 121; 131; 155; 183; 190; 192; 263-264; 272; 282; 285-288; 290-292; 304; 308
vulnerabilidad 29-30; 39; 66; 80; 122; 145; 215

W
warlords (ver también señores de la guerra y príncipes de la guerra) 187; 221; 288; 304;

Z
zona gris 75; 78; 81; 88; 129-130.