

Estrategias de autogestión en el Grand-Yoff²⁰⁰. Serge Latouche²⁰¹

A Emmanuel Ndione, gran intérprete del planeta de los naufragos en sus indagaciones sobre Grand-Yoff.

«¡Cuánta riqueza entre esta pobreza!»

Fausto de Gounod²

iXaalis!, el dinero, la «pasta» en wolof. Una palabra que está en boca de todos, especialmente en los suburbios de Dakar. Preocupación cotidiana: cómo obtener el remedio a todos los males, el talismán que abre todas las puertas, el amuleto capaz de resolver cualquier problema. Las diatribas que puso en boca de sus personajes el gran Shakespeare en el alba de la modernidad las entenderían perfectamente los habitantes de Grand-Yoff, una de las zonas más importantes de hábitat espontáneo (después de Pikine) de la capital senegalesa.

Vender, comprar, prestar, endeudarse, devolver, recuperar, mendigar... Cualquier medio sirve para conseguir algo de *xaalis*, la divinidad todopoderosa. Todo tipo de comercio, desde el más irrisorio, como la venta de cigarrillos por unidades en la calle, al más importante, como el contrabando de diamantes de Angola, desde el más inocente, como la preparación y venta de incienso, al más criminal, como el tráfico de droga y la prostitución, tienen como punto de partida y como objetivo final el dinero. Ya lo indicó Werner: «Una competición [...] sin freno (donde todo está permitido) para hacerse con algunas migajas de un *xaalis* que, si bien debería irrigar el cuerpo de la ciudad, en realidad tan sólo acentúa las desigualdades y favorece el funcionamiento cada vez más materialista de las relaciones sociales³».

Sin embargo, la población de Grand-Yoff vive al margen de la economía oficial y del estado: estos dos están bien representados por el *Plateau*, la capital administrativa y el centro de negocios creados en la ciudad colonial, lugar de todos los poderes *legales*: político, económico, jurídico, militar, cultural, religioso... Allí es donde se encuentra la residencia del jefe de estado y la del presidente de la Asamblea Nacional, los ministerios, los tribunales, el Teatro Daniel Sorano, la gran mezquita, la catedral, etc.⁴ En el plano urbanístico, Grand-Yoff es muy representativo de los barrios de lo informal en las periferias urbanas del Sur. No se trata de suburbios en el sentido estricto, sino de viviendas populares «autoconstruidas» (sin recurrir al sistema oficial) en parcelas ocupadas⁵, dotadas de cierto confort y que responden a normas urbanísticas equivalentes a las de los barrios «normales». Los barrios con chabolas de madera y cartón también existen en Dakar, como en muchos países del Sur, pero se encuentran más bien en las afueras del tejido urbano⁶ y no son tan numerosos como suele decirse⁷. Grand-Yoff es una ciudad nueva de la «Sociedad civil», con cien mil habitantes aproximadamente. Como su gran vecina Pikine, Grand-Yoff, con sus calles de arena, opone cierta resistencia a la proliferación de coches, y los trayectos a pie son de rigor. «Los vecinos -observa Werner- se apropian más del espacio público que en Dakar, por ejemplo [...] y, aunque sea una gran ciudad, continúa reinando un ambiente de pueblo⁸.»

Esa presencia obsesiva del dinero, ese comercio constante y perpetuo, ese desarrollo prodigioso de todas las actividades en el corazón del mundo de naufragos, ¿no son la prueba de la generalización de las relaciones mercantiles y de la existencia de una verdadera *economía invisible*? El dinamismo que muestran los excluidos del desarrollo mimético, las actuaciones reconocidas del *sector* informal en materia de empleo y los resultados satisfactorios de sus ingresos, ¿no son la señal de *otra* economía, incluso más importante, que deberíamos tener

²⁰⁰ Este artículo es parte del libro del mismo autor *La otra África*. Oozeap. Barcelona 2007.

²⁰¹ Profesor de economía en la universidad de París-Sud.

El resto de notas aparecen al final del artículo

en cuenta? El éxito incuestionable en términos de ganancia y crecimiento de algunas personas en lo informal -incluso según los criterios de la economía oficial y ortodoxa-, y allí mismo donde las empresas clásicas (occidentales o públicas) han fracasado, ¿no revela la existencia de una verdadera *gestión a la africana*? Contrariamente a las imágenes estereotipadas, los que practican lo informal no son necesariamente indigentes. Con el humor típico de los africanos, a un barrio de Grand-Yoff lo bautizaron «barrio millonario» porque entre los primeros *ocupas* se encontraban joyeros acomodados. También se encuentran auténticos millonarios.

¿No residirá el desarrollo imposible de África en esta *mina*? Sistematizando, trasladando y apoyando esas experiencias de autogestión, con apoyo técnico, financiero y normativo, pasaríamos del *apaño* y el bricolaje a la industria *de pleno rendimiento*⁹.

Esta interpretación de la «economía informal» cada vez está más respaldada por los grandes organismos internacionales, como el FMI, el Banco Mundial u organismos de cooperación como la Caja Francesa para el Desarrollo¹⁰. También lo está, salvando las distancias, por la mayoría de ONG de desarrollo, así como por numerosos centros de investigación, académicos y estudiosos. Pero esta interpretación, a pesar de sus aciertos, no es la más exacta ni la más *interesante*¹¹. En lo informal no estamos en una *economía*, aunque sea *otra*, sino que nos encontramos ante otra *sociedad*. Lo económico no tiene una autonomía propia, si no que *encaja* en lo social, en especial en las redes complejas que estructuran esos suburbios. Es por eso que los términos de *aeconomía* neoclánica o de sociedad *vernácula* se ajustan más a esta realidad compleja y mutante. Es una interpretación personal que muchas veces ha sido mal comprendida o no se ha tomado demasiado en serio porque se considera una hipótesis insuficiente y con tintes de romanticismo.

Es evidente que la diversidad de lo informal parece dar la razón a los intérpretes *economistas*: omnipresencia del dinero, intercambio de mercancías, existencia de algunos aspectos *negativos*, desde la subcontratación más mezquina a los contrabandos más mafiosos... La sociedad vernácula no es ni mucho menos un retorno al Paraíso. «Detrás de la máscara de una convivencia aparentemente armoniosa -señala Werner- existen conflictos que, si bien pocas veces desembocan en agresiones abiertas, suscitan prácticas mágico-religiosas (como por ejemplo el *liggeey*, o a través de *marabouts*)¹².» Pero por dramáticas que sean las derivas de brujería y los riesgos de anomia, continuamos alejados de la lógica mercantil.

Tenemos que repensar la relación antagónica de lo informal y de lo económico para resolver las claves de esta batalla, así como profundizar en los análisis del *encaje* de lo económico en lo social. Este cambio de significado sólo lo obtendremos a partir de una aproximación global al fenómeno, y no a través de casos individuales. Por eso en el siguiente análisis siempre tendremos presente este acercamiento global.

I. Repensar la relación con lo económico

Lo informal es una nebulosa que abarca un abanico de prácticas heterogéneas, unidas por la marginalidad respecto a la ley y lo oficial. Puede ser legítimo sin ser legal, pero también ilegal siendo ilegítimo¹³.

Sugestionado por la economía, lo informal está, efectivamente, muy expandido. No entraremos ahora en todas las disputas y los debates semánticos en torno al término «Sector». Lo informal no es probablemente un conjunto homogéneo y específico de actividades asimilable a un nuevo sector, comparable a los tres sectores de Colin Clark y denominado por algunos, de manera algo apresurada, «sector cuaternario»¹⁴. Tampoco es un conjunto «Sectorizado», separado totalmente del resto de la economía y de la sociedad¹⁵. En este magma confuso podemos distinguir al menos cuatro etapas: los «tráficos», la subcontratación, la economía popular y la *aeconomía* neoclánica.

1. Las cuatro etapas de la economía informal

Los «tráficos» abarcan todo el comercio de importación y exportación practicado al margen de la ley¹⁶. Este contrabando a menudo se lleva a cabo a gran escala y muchas veces se conoce en todo el mundo. En África el textil es su terreno predilecto, aunque podemos encontrarlo en todos los productos de consumo, desde la electrónica a las latas de refrescos. El mercado de segunda mano también constituye un sector nada despreciable. La ropa usada de los países del Norte, recuperada a través de diversos canales como las ONG caritativas, se recicla en los mercados africanos con el consiguiente daño a las empresas locales de textil y de confección. En Mauritania o Senegal encontramos a muchas mujeres iletradas convertidas en millonarias¹⁷ gracias a estas actividades. Estas mujeres manejan grandes negocios, principalmente con el Sureste asiático. En Togo o Benín esos tráfico sustentan el *estado-almacén*. Vinculados a una tradición comercial ancestral, esos países viven largamente de los diversos impuestos sobre las importaciones y las reexportaciones. Como podemos ver en los interesantes análisis de John Igué, el estado y la sociedad civil se reparten formal e informalmente los despojos. El estado recibe los impuestos oficiales de ese movimiento, los funcionarios toman su «sueldo» o sus complementos, y la población se las apaña con el resto¹⁸. En este caso, y contrariamente a la idea imperante, ¡sólo lo informal paga los impuestos! Las empresas «normales», públicas o privadas, normalmente escasas y en crisis, no pagan prácticamente nada. En Senegal, lo informal ha tomado el relevo de la importación exportación más oficial de los comerciantes sirio-libaneses y suscita las mismas reacciones de hostilidad de una parte de la opinión pública, en particular de la élite y de los funcionarios. Esta hostilidad es incluso más evidente cuando las actividades las llevan a cabo mujeres. Se las acusa tradicionalmente de parasitismo y se critica su contribución al deterioro de la producción nacional y su escasa participación en los recursos presupuestarios. Sin embargo, cuando alguna de estas *self-made women* ha querido reinvertir su inmensa fortuna, comprando por ejemplo la mayor empresa textil del país, el *establishment* local se ha irritado y ha puesto todo tipo de obstáculos... Por otro lado, este tipo de negocios ofrece a los excluidos de los suburbios populares productos a precios increíblemente bajos.

A estos movimientos de importación-exportación debemos añadirles el contrabando fronterizo, que puede centrarse en alimentos de poco valor, bienes preciosos, divisas o droga. El ingenio de los traficantes no tiene límites. Se reimporta o reexporta arroz y cereales dependiendo de las diferencias de precios en la producción y en los mercados, etc. Las fronteras de Senegal con Gambia y con Guinea-Bissau, como las fronteras entre Benín y Nigeria, son los centros de contrabando de los productos más importantes, desde la carne de agutí a los diamantes.

En la segunda etapa de la economía informal encontramos la subcontratación no oficial. En Tailandia, Indonesia, Filipinas, India y China, pero también en Marruecos y otros países africanos, pequeñas empresas trabajan en negro para compañías extranjeras, con sueldos miserables y unas condiciones de trabajo deplorables. La explotación de las mujeres y niños está más relacionada con el esclavismo que con lo laboral. La Organización Internacional del Trabajo decidió que, entre esas empresas, las que trabajaban para compañías oficiales y multinacionales no formaban parte del «Sector informal». Por consiguiente, las legislaciones nacionales y convenciones internacionales sobre el trabajo deben aplicarse de inmediato, en particular en lo que concierne a los más desfavorecidos, como las mujeres y los niños.

Esta decisión no cambia en nada la realidad del asunto, ni siquiera la imagen de lo informal para la opinión general. Además, las pequeñas empresas nacionales y autónomas que «explotan» a mujeres y niños de zonas rurales en talleres o en domicilios, para competir en el mercado internacional, no difieren en nada de las anteriores. Existe un sector (hasta ahora con escasa presencia en Senegal) que contribuye a que lo informal se vea como una economía de mercado pura y dura, totalmente positiva para los ultraliberales (el capitalismo popular de Hernando de

Soto) o, por contra, de manera muy negativa (para los inconsolables de un marxismo dogmático)¹⁹. En ambos casos, nos encontramos ante generalizaciones excesivas. La existencia de iniciativas para satisfacer las necesidades -que la economía oficial es incapaz de colmar, al ser demasiado rígida y reglamentada- no significa que haya un mercado competente autorregulador. Por esa misma razón, la presencia de situaciones esclavistas, el empleo de trabajadores o la proliferación de empresas informales no son una prueba de la sumisión generalizada de este «Sector» al capitalismo nacional o internacional.

La tercera etapa de lo informal corresponde a lo que Jacques Bugnicourt llama «economía popular»²⁰. Se trata de pequeñas empresas o de artesanos que trabajan para una clientela popular: herreros, carpinteros de barrio... y un conjunto de «oficios menores» (peluqueros de calle, transportistas en camiones rebosantes que funcionan por la gracia de Dios, *Alhamdulillah* ..., recolectores de clientes para los minibuses, *bana-bana* o vendedores ambulantes que venden a las amas de casa sin nevera tres cucharadas de salsa de tomate, dos cubitos Maggi, saquitos de leche en polvo o Nescafé...²¹). Una multitud de «empresarios descalzos»²² que viven de sus recursos, apañándose con actividades casi profesionales. Éste es el corazón del *sector informal* para la mayoría de economistas, al menos franceses, de Jacques Charmes a Philippe Hugon, pasando por Lachaud y Penouil.

La cuarta y última etapa es más difícil de delimitar, etiquetar y definir, porque de entrada se encuentra en el plano económico²³. Se trata de maneras con las que los náufragos del desarrollo producen y reproducen su vida, fuera del campo oficial, a través de estrategias *de relaciones*. Para definirla de un modo que haga justicia a su complejidad, la llamaremos *aeconomía neoclánica* o *sociedad vernácula*²⁴. Esas estrategias incorporan todo tipo de actividades «económicas», pero no están (o apenas están) profesionalizadas. Los recursos, apaños y acomodos de cada uno se inscriben en esas *redes*. Los *agrupados* forman *cadena*s. En el fondo, esas estrategias basadas en un juego sutil de tiras y aflojas sociales y económicos son como la gestión de una casa, pero trasladada a una sociedad donde los miembros de la familia se cuentan por centenares. La importancia del número no se basa solamente en la diferencia de concepción de la familia (papel limitado de la familia nuclear, existencia de la poligamia, gran fecundidad, etc.), ni tampoco en la fuerza de los vínculos de parentesco que constituyen el clan, sino que engloba a todo tipo de personas relacionadas entre sí -a menudo de muy diversas formas: religión, etnia, condición social...- y que pueden incorporarse a esa ampliación de la familia. Las redes se basan en el modelo de familia según la lógica del clan, con madres sociales e hijos primogénitos sociales²⁵.

Estas cuatro etapas están comunicadas y, si bien existen diferencias claras entre los casos más típicos, nos encontraremos con que todas las situaciones intermedias tienen numerosos vínculos entre sí. Las cuatro tienen en común la misma obsesión por el dinero, la misma importancia de las redes y funcionan más según la lógica de la donación que la del mercado. No obstante, cuanto más nos alejamos de la capa «doméstica» y vayamos hacia el contrabando o el comercio internacional, más degenerará la *sociabilidad* en red y la lógica de la donación.

Aunque se pase de un extremo al otro mediante transiciones imperceptibles, aunque pueda oscilar de un lado a otro, es completamente ilegítimo asimilar la solidaridad neoclánica al clientelismo mafioso y meter en un mismo saco los intercambios oblativos y la corrupción. En el círculo de la donación, la relación de parentesco o de amistad precede tanto lógica como ontológicamente a las relaciones de intercambio y de negocios. La economía se pone al servicio de las redes y no la red al servicio de la economía. En la corrupción, el interés material es fundamental (casi exclusivo), la contrapartida de la donación es concreta y los retrasos en su retorno imperdonables. Todo esto no está presente en la figura auténtica de la donación. Las familias de la mafia y las de la subcontratación están corroídas por la lógica mercantil. En ellas las donaciones cumplen con la función de vincular a los obligados en una especie de esclavismo.

Es cierto que la economía popular puede abarcar la subcontratación cuando, en lugar de trabajar a nivel local, es decir, para la red de sus vínculos, el artesano se convierte cada vez más en alguien dependiente de un mercado anónimo y, en particular, del mercado mundial (incluidos los pedidos de las ONG o los que pasan a través de éstas). Así, la profesionalización se acentúa; el empleo sistemático de aprendices conlleva la explotación, pudiéndose llegar al extremo del esclavismo. De un paternalismo auténtico, con un patrón que se comporta como un padre, un tío o un hermano mayor, se puede pasar al *paternalismo* perverso, donde el padre se comporta como un patrón. Por ejemplo, el grupo de artesanos de Dakar especializado en la fabricación de baúles y cofres hechos de madera recubiertos de latas de cerveza o refrescos recicladas, podría tender hacia esa dependencia. Si la producción de baúles se corresponde siempre con la satisfacción de las necesidades locales, en cambio la ONG piden en grandes cantidades cofres y cajitas. Es entonces cuando con la materia prima reciclada no basta y las placas de aluminio impresas, simulando latas recicladas, llegan directamente a la fábrica... En África, más que en cualquier otro sitio, el éxito es siempre una aventura ambigua .

En lo informal comercial, el paso de los pequeños comercios familiares a la importación-exportación y el contrabando a gran escala es a menudo una cuestión de tamaño. En los pequeños comercios encontramos los productos de los grandes contrabandos. Sin embargo, incluso con un gran talento empresarial, hay pocas oportunidades de convertirse en un distribuidor a gran escala sin incumplir la ley o la moral o la lógica de las redes. Las cadenas de *agrupados* sin medios no generan normalmente posibilidades espectaculares de éxito a nivel individual, porque los clientes pobres no suelen generar comerciantes ricos. Por otro lado, la red se encarga de recoger la fortuna de los *ganadores* en proporciones modestas cuando el temor a ser maldecido, «marabutado», no cohibe la dinámica del candidato ambicioso. A menudo se señala a este temor como el responsable de la ausencia de dinamismo económico en África. La amenaza social puede parecer excesiva para un occidental. Michaël Singleton lo recoge en un ejemplo sintomático: «Mi vecino en Mapili, a quien le había ofrecido un tejado ondulado, y que en un primer momento había aceptado mi oferta, rápidamente la rechazó, por miedo a que la envidia voraz de los viejos afectara a su familia, como si fueran hienas llegadas en la noche para comerse las entrañas de los suyos²⁶.» Sin embargo, este temor a la maldición puede tener efectos positivos, pues disuade a los candidatos que querrían acabar con la solidaridad de las redes. Aunque frena la emergencia de líderes de la industria o tiburones de las finanzas, al anular la voluntad de poder, no es un freno para el dinamismo colectivo, como lo muestra el mismo éxito de lo informal.

En resumen, la diferencia entre la economía popular y la *aeconomía* neoclánica es más bien una diferencia en cómo entendemos la realidad que una diferencia de la realidad misma. Si la *aeconomía* neoclánica es en primer lugar femenina, basada en el pluriempleo, el no profesionalismo y las estrategias de relaciones, los artesanos de la economía popular quizá sean menos profesionales de lo que parecen, y a menudo son mucho más dependientes de sus redes sociales y mucho más pluriempleados de lo que dicen.

2. Lo informal y el romanticismo

Sin rechazar las cuatro etapas de lo informal, e incluso sin pretender idealizar la cuarta etapa, es cierto que la *aeconomía* neoclánica es la que resulta más interesante analizar. Sólo ésta podría suponer una vía *alternativa* al desarrollo imposible e improbable y ofrecer una salida a las aporías de la modernidad-mundo. Esta tesis que anticipa el futuro, a partir de observaciones concretas parciales, la podemos perfectamente abordar desde la perspectiva romántica o utópica, pues es cierto que las soluciones que encontramos en las contradicciones del presente dibujan un futuro con rasgos tomados del pasado. La *posmodernidad*, al superar las aporías de la

racionalidad, deberá constituir una síntesis del holismo y del individualismo y recordar las sabidurías *bárbaras* dejadas de lado.

Cuando tildamos de romántica o utópica esta versión de lo *informal*, ¿acaso no pretendemos deslegitimar la visión no económica y esta interpretación social de la cuarta etapa? Pero al margen de la mejor voluntad positivista del mundo, debemos ir directamente a los hechos: la batalla por el sentido es fundamental en este asunto, y vale la pena precisar las cosas.

Si se tiene una visión *desarrollista* y economista, es decir, si se cree que el desarrollo es universal y que no existe salvación posible sin pasar por un crecimiento económico vigoroso, si además se cree que la economía existe en sí misma y que es la base de la vida social, sólo se podrá tener una visión negativa de lo informal o, como mínimo, condescendiente. Ante la evidencia de los *éxitos* de algunos «empresarios descalzos», se reconocerán con simpatía los logros de sus apañes. Sin embargo, se verá siempre en ese modo informal una economía de recursos extremos, *a la espera de algo mejor*. No se compararán ni mucho menos esos frutos irrisorios con las proezas de la tecnoindustria mundial, capaz de enviar satélites de telecomunicaciones al espacio o de crear especies transgénicas. Juzgando lo informal en comparación con la economía dominante occidental, y en el horizonte del desarrollo, reduciendo la *sociabilidad* a un aspecto pintoresco, complementario o auxiliar de lo único que importa, se verá esa realidad atípica como una especie de sucedáneo de la economía y del desarrollo. Incluso se entenderá como un tipo de desarrollo *espontáneo, alternativo*, irrisorio o respetable, pero siempre *a la espera de algo mejor*, es decir, a la espera de ingresar en la tierra prometida de la modernidad, de la economía oficial y del *verdadero* desarrollo. En definitiva, se la verá como una figura de *transición*.

Ver lo informal de manera positiva es verlo por sí mismo en la medida de lo posible, es decir, en función de sus propias normas, y no comparándolo con el paradigma del desarrollo. Se trata de tener otra visión sobre la manera en que sobreviven los excluidos del mundo oficial. Podemos trasladar a lo informal la opinión de Michaël Singleton:

«La impresión que me daban los wakonongo de haber salido de Jo tradicional sin todavía haber llegado a la modernidad, de transitar por limbos de nunca acabar, faltos de medios materiales para salir adelante lo más rápido posible, era una impresión que me pareció errónea y etnocéntrica. ¿y si sencillamente los wakonongo estaban en su casa y no hacían otra cosa que lo que les parecía? ²⁷». Los *agrupados* de Grand-Yoff también hacen lo que les parece...

En cambio, los que insisten en conservar una visión *desarrollista* y economista, si bien reconocen el interés del *sector informal*, proclaman que el fracaso del desarrollo en el Tercer Mundo no se debe tanto a una carencia de espíritu empresarial, o a la escasez de una clase emprendedora, sino más bien a una insuficiencia de capital y de equipamiento. La economía del desarrollo, al integrar lo informal, sigue siendo como el pez que se muerde la cola, y sólo da de comer a los expertos que viven de ella... Es incluso posible que los especialistas de lo informal financiero (las tontinas), impresionados por la importancia de la gestión, contradigan a los especialistas de lo informal industrial al declarar: «Son los comportamientos de los empresarios los que fracasan y las oportunidades de inversión las que faltan. Lo que más necesita África son gestores²⁸.» Así pues, cada vez existen más estudiantes africanos formados en las *business schools* anglosajonas, pero no son ellos los que crean las empresas activas, sino las mujeres iletradas...

3. Las presunciones económicas

El malentendido de los economistas en la interpretación del fenómeno de lo informal se basa en una serie de suposiciones del dispositivo de aprehensión de lo real. Mientras que la antropología verá en lo informal un *fenómeno social*, la economía sólo lo entiende como una forma particular y atípica de actividad económica. Por su visión universalista y evolucionista, ve en la economía de

los recursos extremos un buen ejemplo de lucha en el reino de la *necesidad*; la antropología del *homo economicus* está bien definida de una vez por todas, y es aplicable a todas las épocas y lugares gracias a Locke, Hume y Mandeville, es decir, es « Un animal deseoso que explota los recursos limitados de su entorno» y para quien la necesidad de beber y comer constituye «el vínculo con la sociedad civil»²⁹. El economista-económetro, cargado de criterios y de cálculos, se apresurará a medir, evaluar, comparar y finalmente *reformular*, al menos en lo abstracto, ese sector alérgico a la estadística. Gracias a la presencia total de un valor falsamente común, el dinero, será posible volver invisible lo visible y producir niveles de vida, comparándolos con la pobreza y la riqueza internacionalmente reconocidas. La *reformular* conceptual es un primer paso hacia la normalización real. Esta inserción en las normas universales (occidentales) constituye ya una agresión contra las resistencias de los excluidos³⁰.

Toda la estrategia se basa en simplificaciones discutibles, incluso abusivas: que el dinero es siempre el dinero, que todo intercambio es económico, que toda actividad es trabajo, que todo hombre es un *homo economicus*, etc. Pero tratándose de estrategias colectivas y populares, no debemos olvidar nunca que no todo intercambio significa mercado ni todo mercado es el Mercado de los economistas -ni se basa en la competencia exacerbada ni todo precio es el resultado de confrontar una oferta y una demanda abstractas³¹. Fundamentalmente, la capacidad universal del cálculo no significa la universalidad del cálculo. No todo es cuantificable en todos los lados. «Por muy salvajes que seamos, también sabemos calcular», hizo decir Marshall Sahlins a los indígenas de Hawai³². Los responsables de los suburbios africanos, aunque no hayan realizado estudios, saben contar y calcular al menos igual de bien que cualquier economista occidental. La cuestión es que sólo cuentan lo que puede contarse, y que sólo se cuantifica lo que es homogéneo. Nuestra civilización universalista funciona en un contexto de uniformismo: «Hemos hecho de la uniformidad la diversidad³³», escribía ya Pascal. Hemos homogeneizado todo lo que nos era posible comparar, incluso lo que no lo era. No contentos de vender el trabajo y la tierra, calculamos además el precio de la vida humana haciendo la suma de los ingresos, pudiendo así comparar el precio de vida de un inglés con el de un indio³⁴. N'daye Sokhna, aguda *comerciante* de Grand-Yoff y que dispone de varios libros de contabilidad para sus comercios y tontinas, no sabe cuántos hijos tiene su marido... Aunque los conozca a todos por su nombre. «Tiene el equipo nacional», me dice, recitando toda la lista y contándolos con los dedos para llegar a un total de veintidós. Este límite de la cuantificación chocará al observador occidental. Al igual que entre las tribus mauras o los herreros soninké, toda realidad concreta surgida de su especificidad, como los hijos -especialmente cuando son de tres mujeres diferentes-, no entra normalmente en una clase donde cada individuo es un número. «Mi madre nos ha traído al mundo, no nos ha contado...³⁵» Además, los bienes simbólicos como el poder, el prestigio, la confianza, la amistad, etc. no se cuantifican. Si dan lugar a cálculos intensos, sólo se trata de cuentas en un sentido metafórico. No existe una evaluación. En cambio, entra en las estrategias de supervivencia un elemento fundamental que prácticamente ha desaparecido en Occidente: la memoria. La capacidad de memorización de la identidad de las personas es sorprendente. Cada uno debe conocer al conjunto de sus *agrupados*, es decir, a algunos centenares de personas, por su nombre, su situación, su posición étnica, familiar, social... Debe conocer también su historia y sus historias, así como las de su familia. No existen intercambios sin este conocimiento y reconocimiento previo. El virtuosismo de los implicados en el manejo de este banco de datos, digno de un ordenador, provoca inevitablemente en el observador exterior asombro y admiración. Se trata verdaderamente de un *capital* que entra en el comercio social: es su base inicial. No es propio de lo informal, sino que es una herencia de la antigua cultura oral de la que todavía se extraen grandes *beneficios*.

¿Es necesario ir más allá para continuar explicando que el precio en estas redes no es el resultado de una oferta y una demanda abstractas? ¿o que los intercambios no constituyen necesariamente un mercado? Claro que todo está relacionado con el sistema mercantil, al igual que el vocabulario

económico está totalmente presente hasta el punto de confundir al observador, y hasta a los mismos implicados. «El precio es tanto y basta», para añadir a continuación: «Con un cliente siempre se puede negociar». ¿pero a quién venderán si no es a un cliente? «A un amigo no rechazarás venderle algo, aunque no tenga dinero; si puede pagar mañana, ya te lo pagará, y si es al cabo de una semana, pues al cabo de una semana... Algún día será al revés, y serás tú quien lo necesites.» ¿Cuántas veces se escuchan este tipo de razonamientos y se observa su puesta en práctica? Así, se abren líneas de crédito de duración determinada. El que paga el alquiler, que se convierte rápidamente en un *agrupado*, puede vivir a crédito del propietario, que no dispone de nada más que de sus alquileres para vivir. ¡Siempre nos apañamos para encontrar algo que echar en la cazuela! El precio se considera un asunto entre personas. Si el mercadeo permite afirmar o renegociar el estatus social, también permite salvaguardar esa relación. La cuestión en el intercambio es más bien: ¿a qué precio se debe vender para satisfacer esa relación? « Cuando negocias, evalúas el peso social del vendedor y el precio acordado incluye el valor de la mercancía y los favores devueltos por el interlocutor», declara un carpintero³⁶. Como no producen para un mercado abstracto, sino para una clientela específica, la presión de la oferta y la demanda no existe directamente. Las creencias mágicas pueden incluso intervenir en la relación mercantil. «Cuando mis amigos y yo vamos a pescar -afirma un pescador marfileño- el primer pez que cogemos lo devolvemos al agua mientras decimos: "Para el agua, para Dios, quiera Dios que la pesca sea abundante", y después, generalmente, la pesca es buena. Liberado, el primer pez traerá suerte al llamar a otros peces, muchísimos más.» «Se entiende por qué -añade Abdou Touré- el primer cliente de algunos comerciantes es su favorito³⁷...

La manera de funcionar de los artesanos, incluso los más profesionalizados, deja siempre perplejo al observador. Dos herreros se instalaron en el borde de la carretera de Kaolak. Esa implantación, promovida por una ONG, pretendía satisfacer a la clientela rural vecina. Sin embargo, la localización, impuesta por la utilización de un equipo eléctrico más eficaz, favorecía una derivación del comercio para aceptar pedidos urbanos. Esos herreros, que no conservan casi ninguna de sus costumbres ancestrales salvo la de pertenecer a su casta, están completamente integrados en las relaciones comerciales. Nos topamos pues con la siguiente paradoja: existen necesidades evidentes, pero la producción está muy lejos de ser la máxima. Eso no significa que la situación del artesano sea la mejor, ni mucho menos. Puede que los aprendices sean demasiados y poco ocupados, o al contrario, insuficientes. El local es increíblemente inapropiado y el equipo más que precario. En definitiva, la acumulación es inexistente, aunque los pedidos importantes puedan aportar soluciones inesperadas. Efectivamente, funciona; pero ¿podría funcionar mucho mejor? El primer instinto del experto economista es querer racionalizar un poco el asunto: aumentar la producción, estimular las ventas, mejorar los locales, invertir en equipo y entrar en el círculo de la acumulación y del crecimiento ilimitado. Este instinto inteligente es sin duda la vía directa al fracaso. André Whittaker, él mismo empresario y especialista de la «gestión criolla», escribe con humor a propósito de un libro de experto (*Le financement de la petite entreprise en Afrique, L'Harmattan*, 1995): «Esta guía-manual del buen gestor es en realidad una guía-manual del mal gestor. Hubiera sido mucho mejor titularla *Manual para fracasar en la gestión de la empresa en África o quizá Guía y consejos para el fracaso*³⁸ .» Los artesanos que han seguido las directrices de sus consejeros (buenos samaritanos de ONG u otros) han terminado en la bancarrota o han vuelto a sus prácticas anteriores. No hay que olvidar, en lo que concierne a los artesanos de los suburbios populares, que su misma existencia podría considerarse un milagro. Es esto lo que debemos comprender y analizar para empezar. No existe simplemente un mercado en el sentido económico del término, es decir, una demanda solvente. Con una clientela sin ingresos nadie puede hacerse rico; ya es un gran logro sacar algo para sobrevivir y contribuir al bienestar de esa misma clientela. Si las empresas racionales no funcionan, no será porque las tentativas han faltado, en cien años de colonización y cuarenta de desarrollo.

Para Gustavo Esteva, que estudia el barrio de Tepito, el equivalente mejicano de Grand-Yoff, la autolimitación de la producción se explicaría por la preferencia por el tiempo libre. «Un día pregunté a uno de esos mecánicos de la calle por qué no trabajaba una hora más algunos días de la semana, ya que la clientela estaba aumentando y podría lograr más ingresos. "¿Por qué trabajar más cuando ya conseguí el pan que traer a casa?", me respondió. Tenía toda la razón, no hacía falta trabajar más. Entonces le planteé mi segunda pregunta estúpida del día: "¿Qué haces con tu tiempo libre?" Me miró como si fuera un loco: "Las veinticuatro horas son mi tiempo libre, y a ratos trabajo..."³⁹.»

Aunque pocos lo reconocen, esta «preferencia por el tiempo libre» no está ausente entre los artesanos africanos. No hace falta decir que los de Tepito están lejos de lo que se considera prosperidad. Según cuenta Esteva, podemos pensar que la sabiduría, una mezcla de resignación frente a las adversidades y de preferencia por una mediocridad descuidada, inspira el comportamiento de unos y otros.

La multiplicación de esos pequeños artesanos, relacionada con el crecimiento demográfico, no preocupa a los mismos interesados. No existe peligro de degradación ni del precio ni de la calidad, al contrario de lo que han observado algunos expertos extranjeros⁴⁰. Cada cual, efectivamente, conserva más o menos sus clientes y su flujo de negocios con los *agrupados*. Como el potencial de éstos crece en proporción a la población y al número de artesanos, en principio no hay de qué preocuparse. El problema surgiría si la densidad del tejido social se debilitara hasta el punto de reducir los pedidos a límites que no alcanzarán para sobrevivir. Contrariamente a lo que piensa un economista, la crisis del sistema no vendrá del fracaso del mercado, sino del fracaso del vínculo social⁴¹.

4. La lucha por el sentido

En este contexto, la lucha por el sentido toma toda su importancia. El subdesarrollo es en primer lugar una etiqueta occidental, un juicio externo basado en una realidad eventualmente rica y satisfactoria, fuera de la economía, de los valores y de la historia de Occidente. Es la interiorización de este prejuicio del otro lo que hace que el subdesarrollo exista como realidad⁴². En un libro basado en años de observaciones minuciosas, la antropóloga británica Helena Norberg-Hodge muestra cómo los ladakh, hasta 1975, lo ignoraban prácticamente todo sobre el desarrollo. Con una increíble sobriedad, el pueblo budista en el valle del Himalaya, en la frontera con Cachemira, había conseguido forjar una civilización feliz, equilibrada y respetuosa con el entorno. La apertura de una carretera hacia la India, en nombre del desarrollo y de la modernización, destruyó lo que la autora presenta como un «paraíso perdido». El contacto masivo con el mundo *civilizado* y sus artilugios inculcó en la población la conciencia de su subdesarrollo y de su atraso. Al tratarlos con menosprecio y al multiplicar las necesidades no satisfechas, aumentando la deuda de los más pobres y la riqueza de unos pocos, los recién llegados generaron frustración y rompieron la solidaridad rural⁴³. Con la *aeconomía* neoclásica ocurre algo comparable, que se sitúa en la prolongación de esa primera imposición del sentido occidental. La situación de exclusión de la sociedad global a la cual están condenadas las masas de los suburbios africanos destruye y niega el significado de su existencia. Fuera de la sociedad global y de los valores universales, parece, la vida no puede tener sentido. Sin embargo, los naufragos del desarrollo, al autogestionarse y reconstruir el vínculo social, logran una vida al margen. Las exigencias de los organismos internacionales y las políticas nacionales de «apoyo» los cargan con la losa de una segunda oportunidad, la posibilidad de inscribirse nuevamente en la visión economista y desarrollista y de volver a tomar parte en la sociedad global. Una actuación del mismo tipo se estaría llevando a cabo en América Latina, según los análisis de Gustavo Esteva. Todo el movimiento autogestionario popular que hace frente al fracaso del desarrollo, y que proliferó en los años setenta y ochenta, estaría siendo reconquistado por una iniciativa que se denomina *redesarrollo*⁴⁴. El movimiento latinoamericano no habría

logrado producir o imponer sentido a sus prácticas, y sería redirigido hacia las trampas conceptuales de sus adversarios. El redesarrollo consiste en desarmar a los que fueron abandonados por los procesos de ajuste y colonizar económicamente lo informal... En esas condiciones, la lucha por el sentido no es sólo una querrela intelectual y de intelectuales sobre la diversidad de las interpretaciones de lo informal: se trata de un combate por el reconocimiento de otra legitimidad. En otras palabras, la clave consiste en romper el monopolio de la producción de sentido legítimo atribuido a las instancias dominantes y reconocer otros lugares de producción de sentido, en particular por los mismos implicados (el *sentido común* popular). En definitiva, hay que intentar imponer ese reconocimiento a sectores cada vez más grandes de la opinión pública. La producción del sentido dominante, que es economista, desarrollista y conforme a la lógica de la sociedad global, se lleva a cabo en las universidades, los estados, el Banco Mundial, es decir, en lo oficial e institucional⁴⁵. El sentido dominante es difundido y reproducido tanto por el sistema escolar como por el político y por los códigos legales y, claro está, repercutido y amplificado por los medios de comunicación. Este sentido es doblemente excluyente: excluye toda visión alternativa y produce excluidos. Deslegitima a los desempleados, los iletrados, los desviados de la sociedad global y condena cualquier concepto de otro sistema. Este proceso de exclusión social se inscribe también en la configuración del tejido urbano a la manera occidental, desde las infraestructuras ferroviarias, telemáticas o de carreteras hasta el funcionamiento de las administraciones y bancos.

En cambio, el reconocimiento de la cultura popular permite la legitimación de las prácticas de la *aeconomía* neoclánica. Esas creaciones culturales de los excluidos van desde los cultos sincréticos y las sectas proféticas hasta el conocimiento técnico. Nunca se subrayará la importancia de la creación popular a nivel simbólico a través de las creencias y los cultos, pero es un aspecto fundamental de la otra sociedad que escapa totalmente a las apreciaciones del economista.

En la *sociedad vernácula* ya no se trata de aproximarse a los márgenes del sentido de la sociedad global y considerarse en situación de transición indefinida, sino que se debe producir un sentido *inclusivo* para alcanzar una condición plena y positiva, una legitimidad completa. Existen auténticos *expertos* populares, como existe una auténtica cultura posmoderna de los marginados. El éxito de la batalla por el sentido será decisivo para el futuro de los naufragos del desarrollo. Este combate no sólo afecta a las estrategias de supervivencia, sino a la nebulosa informal en su conjunto e incluso al total de la sociedad de los excluidos. Al mismo tiempo que el sentido imperante quiere reconquistar las prácticas populares, mientras la sociedad global se autodescompone, las lógicas de las redes colonizan las empresas y la sociedad formal, tanto en el Sur como en el Norte. La informalización de lo formal no consiste sólo en el hecho de que las empresas oficiales quiebren o se hundan, sino en la *corrosión* de la totalidad del espacio social por ese nuevo modo de ser -sin excluir, claro está, todas las situaciones *negativas* o los desarrollos mortales que hemos señalado. Esta sociedad de los naufragos, que se construye al margen de la economía mundial y del sistema político nacional, es en cierta medida una «sociedad contra el estado», como también una «sociedad contra la economía»⁴⁶. Se dedica, según la expresión afortunada de Goran Hyden, a «una guerrilla silenciosa» contra el estado, guerrilla que, a largo plazo, podría resultar más eficaz que las proclamas revolucionarias y proféticas que no van a ninguna parte...⁴⁷ Los naufragos que apenas conocen algo del estado, salvo sus aspectos represivos, no quieren una burocracia improductiva. La *otra* África sobrevive gracias a todo tipo de comercios y tráfico; funcionando con gasolina sin impuestos, vestida con ropas importadas clandestinamente, escuchando los casetes piratas, comprando en los mercados los hurtos reciclados y los cargamentos desviados, etc. El mismo *dumping* social del Sureste asiático que corroe la sociedad de la abundancia y el estado-providencia de Occidente, favorece la supervivencia de los excluidos. Un sistema de precios increíblemente bajo permite a los *agrupados* desenvolverse con unos recursos monetarios limitadísimos. No hay sitio para un descuento fiscal consecuente. El fraude de los impuestos está en la misma naturaleza de esta sociedad de los

bajos precios. No es de la situación de competencia, tan apreciada por los economistas, de donde se obtienen los resultados. La conveniencia y la convivencia dictan los precios: la relación prima sobre la ganancia. Por todos lados, las redes populares muestran una capacidad de crear, gestionar e incluso movilizar los recursos que no tiene parangón con el estado en crisis. En 1975, por ejemplo, se autoconstruyeron en Arafat, uno de los dieciséis barrios de Grand-Yoff, cuatrocientas viviendas, sin que se pidiera nada al sistema oficial. El valor de esas viviendas fue de unos 400 millones de francos CFA, es decir, el equivalente al presupuesto del Banco Nacional de la Vivienda de Senegal para ese mismo año, y para todo el país. ¿Cuál es la utilidad de las instituciones oficiales en ese contexto?

II. El encaje en lo social: lo visible y lo invisible

La imagen del *encaje* de lo económico en lo social es una metáfora difícil de evitar, como ya analizó Karl Polanyi⁴⁸. Lo económico, que el triunfo de la sociedad global había extraído del contexto e independizado, sería *reencajado* en lo social, reconstruido por los naufragos del desarrollo. Los abandonados de la sociedad global realizarían el milagro de su supervivencia al reinventar ese vínculo social. Excluidos de los cánones de la modernidad, la ciudadanía de la nación-estado y la participación en el mercado nacional, viven, efectivamente, gracias a redes de solidaridad neoclásica. Asistiremos a un proceso inverso al descrito en la gran transformación: del reencaje de lo económico en la sociabilidad⁴⁹. Aún así, perdura una cierta ambigüedad en la metáfora del *embeddedness* (encaje). Se sabe que Karl Polanyi distingue la economía *formal*, en el sentido de la definición neoclásica de la economía, de la economía *sustancial*. Para él, ésta última existiría *por sí misma*, es decir, de manera consciente, o al menos *en sí misma*, en toda la sociedad. Se trata de operaciones que garantizan la reproducción material. En esas condiciones, *el encaje* de lo económico en lo social en las sociedades vernáculas no significaría en sí mismo su disolución y su desaparición, sino la *subordinación* de la economía sustancial a la lógica social. Si rechazamos la distinción de Polanyi y la consideramos insostenible, resulta que lo económico recubre exclusivamente el campo de la sociedad global. ¿No es lo económico en sentido estricto, como dicen Louis Dumont y algunos más, una invención moderna⁵⁰? Hablar de económico al referirnos a lo informal sólo sería riguroso desde un punto de vista etnocéntrico. La situación es evidentemente muy incómoda en la práctica, ya que pertenecemos a una sociedad obsesionada por lo económico y que ha exportado esa obsesión al resto del mundo. Los grandes intereses en los países occidentales favorecen masivamente esa importación. Así, debemos justificar cómo viven y sobreviven poblaciones que se esfuerzan a menudo por legitimarse según el sentido de la sociedad global, y que aspiran a integrarse en ésta, mientras que sus prácticas se sitúan en otra parte. Para empezar debemos denunciar la comparación económica, analizar la complejidad de los recursos que aseguran la supervivencia de los naufragos y las lógicas sociales que permiten su reproducción.

1. La comparación económica

La lectura económica de las realidades sociales de los naufragos nos lleva a distorsiones y contrasentidos. Efectivamente, existe el dinero, el mercadeo y el precio. Parece que hay pobreza y actividades profesionales, como también cálculo racional. Pero todo esto es en buena medida una trampa; abundan los ejemplos, pero son engañosos.

Tomemos el caso del dinero. Está totalmente presente (hasta en el imaginario), pero no tiene ni el mismo significado ni se usa de la misma manera en el mundo de los economistas que en el de los naufragos. En la sociedad global, el dinero, equivalente general, es una abstracción. Es la *moneda*⁵¹. Los billetes tienen un uso restringido. La moneda antes que nada se puede contar y circula con los cheques y las tarjetas de crédito a través de la garantía de instituciones sólidas, los bancos. En los suburbios populares de África, al contrario, el dinero es concreto y tangible, instrumento de adquisición de posiciones por inversiones. Toma muchas veces formas *arcaicas*

como joyas de oro y plata, ganado o ropas, que aseguran el estatus. Sirve para alimentar las redes sociales. La noche antes de *Korité* (la fiesta que marca el fin del Ramadán) o en la celebración del *Tabaski* (la mayor fiesta musulmana, en la que tiene lugar el sacrificio del cordero), en los barrios populares la obsesión por el dinero llega a la paradoja. Se necesita dinero para el cordero, también para los vestidos nuevos, calderilla para regalar a los grupos de niños que se pasean por el barrio pidiendo el *dewenal*⁵². Incluso las empresas públicas se endeudan para poder anticipar los sueldos. El carácter concreto y ostensivo del dinero puede llegar tan lejos que en algunas regiones el vestido de boda de las novias se hace con billetes⁵³. En el norte de Nigeria algunos *alhaji* lucen una sonrisa permanente para exhibir las fundas de oro que les pusieron en la Meca⁵⁴.

Los implicados mismos hablan de dinero *caliente y frío*. El dinero apropiado en el seno de las redes se opone a la moneda del blanco, exterior y abstracta. El primero, generalmente suelto y fraccionado (pero también en grandes fajos), sucio y desgastado, se guarda en un atado hecho en el mismo vestido, y sale con precaución y reticencia, contado y recontado con la esperanza de un descuento. El segundo es el de las ONG y la asistencia técnica. Se cuenta por millones y se esfuma en lo abstracto. «En el pueblo -afirma el pastor Zoungrana- ¿quién ha visto 5000 CFA? ¡Con los millones uno puede volverse loco! Está claro que cuando la ONG ingresó el dinero en nuestra cuenta, estuvimos muy tentados de pulírnoslo⁵⁵.» En todo caso, ya se gaste en la ostentación o sirva para la supervivencia colectiva, no es un fin en sí mismo.

En lo referente al precio, éste es más el resultado de un mercadeo que de un mercado. Al margen de la penetración de las relaciones comerciales y de la monetarización de los intercambios, en lo informal priman las relaciones humanas e interpersonales sobre el juego anónimo de la oferta y la demanda. Se debe respetar el estatus, tener en cuenta el conjunto del contexto, saber perder un poco para ganar en otros planos. Indudablemente eso no es diferente de lo que podemos observar en Francia. Sólo que en los países del Norte esta sociabilidad está oculta bajo el velo ideológico de la economía⁵⁶.

En el fondo, quizá Aristóteles obtenga su revancha póstuma: de ser un fin, el dinero ha vuelto a ser un medio. La *crematística* (el arte de hacer dinero con dinero y acumularlo sin límites) se metamorfosea en lo que se podría llamar precisamente lo *aeconómico* (la gestión de saber aprovechar el dinero). La moneda y las relaciones mercantiles harían funcionar una sociedad no mercantil. Entendámoslo bien: al hablar de sociedad no mercantil nos referimos a una sociedad que, si bien practica intercambios de forma abundante y contempla una intensa circulación monetaria, no obedece masivamente a la lógica mercantil⁵⁷.

Por lo que respeta a la pobreza, hemos visto hasta qué punto este concepto es etnocéntrico tanto a nivel económico como *psicológico*. En cambio, la persistencia de concepciones de riqueza y pobreza anteriores a la modernidad occidental es un elemento esencial en la reconstrucción de una *alternativa* social a la sociedad global. Esta resistencia normativa que incorpora la solidaridad en el valor *aeconómico* permite *la revisión del sentido* y del estatus, condición de surgimiento de una posmodernidad. En otras palabras, lo que es viable es rechazar la desvalorización de uno mismo decretada por Occidente (y en parte aceptada) para reapropiarse de una identidad.

La comparación económica va mucho más allá de la economía. Ya lo vimos con el problema de la cuantificación; se deberían explorar sin duda las concepciones de la sociedad vernácula sobre el tiempo, el espacio, la relación con la muerte, la actitud ante la vida o la naturaleza... Pero permanezcamos en el terreno económico para terminar con un breve examen de la racionalidad: la racionalidad, aunque sea un concepto clave de la modernidad de Occidente, también es un concepto económico, o más bien, esencialmente económico⁵⁸.

La *racionalidad* africana -que creemos descubrir a partir del éxito de lo informal, del que algunos piensan sacar manuales de gestión para uso de candidatos a empresarios locales e inversores extranjeros- es también una losa comparativa. En esta voluntad de imputar todo éxito a la racionalidad se percibe la marca de una cierta arrogancia y de una gran inconsciencia. Como las empresas informales funcionan, entonces no pueden ser más que racionales, esto es, obedecer al gran mito occidental de la racionalidad. La racionalización de las prácticas, en el sentido que le da Max Weber en su magistral estudio, es decir, la posibilidad y la exigencia de calcularlo todo, es el pilar de la modernidad. Racionalizar lo informal en África es occidentalizarlo, negarlo en tanto que africano y abrir la vía para su apropiación y consiguiente destrucción. En todas las experiencias humanamente exitosas de lo informal, no se trata de un cálculo basado en los máximos y mínimos sobre un tamaño cuantificable homogéneo, del tipo beneficios-costos monetarios, sino de una especulación sintética a partir de las múltiples «razones» que se consideran al tratar un problema. La *economía del afecto*, para seguir la denominación que algunos han dado a estas prácticas, no es propiamente una economía, sino una *aeconomía*⁵⁹. El recurso a metáforas económicas, como hablar de inversiones en las relaciones, el factor cultural, etc. es reversible. Es quizá un modo de hacer entender cómo la sociedad funciona *sin* economía o un intento de inventar la economía allí donde no existe. El descubrimiento reciente, por parte de algunos economistas-gestores del Norte, de un «marketing afectivo» es más el signo de una crisis del paradigma de la racionalidad occidental, y una revancha de la sabiduría popular, que el ejemplo de la universalidad de esa *misma* razón económica⁶⁰. La introducción por los partidarios de la economía popular latinoamericana (Luiz Razeto y demás) de un factor C (de «cooperación») forma parte de esa misma ambigüedad.

El uso de la razón puede tomar dos formas muy diferentes, incluso antagónicas: la vía de lo razonable y la de lo racional. La primera consiste en deliberar a partir de los pros y los contras, mientras que la segunda calcula a partir de una evaluación cuantitativa. La primera es la vía tradicional de lo político y lo jurídico; la segunda es la de la matemática. Todas las sociedades han empleado la primera vía para resolver sus problemas sociales. Sólo Occidente ha trasladado al círculo de las relaciones humanas la segunda vía. Ha seguido una devaluación de lo razonable, que se ha colocado injustamente en un lugar subalterno e incluso a menudo escondido. El arte de suscitar lo razonable, la retórica, ha sufrido la misma suerte y también ha sido tildado de falta de delicadeza⁶¹. Es innegable que esta operación ha tenido resultados espectaculares para Occidente, que consiguió un poder inédito. Sin embargo, esta eficiencia prodigiosa topa con algunos límites. El fracaso de la economía oficial en el Tercer Mundo es uno de ellos.

En la *aeconomía* neoclánica se es razonable y no racional. Precisamente funciona porque se es razonable, en la medida de lo posible -aunque allí como en todas partes existe siempre la posibilidad de ser a la vez irracional y poco razonable...

2. El pluriempleo

La economía moderna y occidental se caracteriza por la racionalidad. En teoría sólo hay una manera de ser racional, mientras que existen varias formas de ser razonable: por este motivo la *aeconomía* vernácula es el lugar del pluriempleo. En los estudios sobre lo informal el término «pluriempleo» designa a menudo el fenómeno tan extendido de la *doble* actividad, que se refiere a la situación del asalariado en el sector oficial (funcionario o empleado) que ejerce fuera de su profesión una *segunda* actividad. En las redes neoclánicas, donde los empleos oficiales son más bien escasos, el pluriempleo se asocia especialmente con la multiplicidad de recursos y trabajos para salir adelante. La ausencia de profesionalización no significa ausencia de competencia. Incluso cuando existe una profesión, ya sea por pertenencia a una casta⁶² o por la realización de un aprendizaje especializado, la profesión es más una etiqueta que un oficio. En Grand-Yoff los carpinteros son muy poco carpinteros, o al menos lo son tanto como avicultores o vendedores de

tomates. Según Emmanuel Ndione, promover la constitución de asociaciones de carpinteros puede ayudarlos a acceder a mejores condiciones de compra, mejores locales, etc., pero es un error, pues supondría que existe verdaderamente un grupo profesional de «Carpinteros» con unos intereses comunes. Pero un grupo así no existe. Aparte de cuatro artesanos que forman verdaderas empresas -beneficiándose de pedidos bajo mano para programas de construcción de viviendas- encontraremos gran cantidad de pequeños carpinteros que, si bien ofrecen prestaciones ocasionales, pasan la mayor parte del tiempo haciendo otras cosas. Como el mecánico de Tepito citado anteriormente, quizá prefieran trabajar como carpinteros durante una parte de su tiempo...

La cooperativa antes mencionada ha encontrado un uso desviado inesperado. Se dedica a actividades inmobiliarias y bancarias, alquilando locales, construyendo nuevos talleres, haciendo trabajar su dinero y el de sus miembros⁶³. Ocurre lo mismo con la mayoría de oficios en esas zonas de gran precariedad de ingresos y de instalaciones. Cada uno ejerce varias actividades al mismo tiempo: literalmente han inventado la *flexibilidad* ...⁶⁴ En el otro extremo, los no profesionales multiplican las actividades de donde sacan sus recursos. En las investigaciones sobre el empleo en Duala, muchos jóvenes sin sueldo fijo declaran como oficio el de *débrouillard*, «el que se las apaña». N'daye Sokhna, madre de familia en Grand-Yoff, es representativa de esta categoría. Miles de mujeres de los suburbios de Dakar (probablemente la mayoría) viven de esta manera... N'daye tiene siete hijos que todavía van al colegio y un marido recuperador de hormigón armado, pero que no trabaja desde hace varios años. Tiene un puesto de pan, una especie de caseta metálica, instalada en la calle frente a su casa, donde mañana y tarde despacha entre 25 y 30 kilos de pan. Ocasionalmente vende un incienso que ella misma prepara. También cocina sopa, compra pescados y prepara atún con mayonesa para sus vecinos clientes. Dependiendo de la estación, vende las mandarinas que le envía del pueblo el marido de su hermana o su coesposa. También hace encajes que coloca en las casas de sus *agrupados* de la red y quiere pedir un crédito para criar pollos en su patio. De momento sólo tiene algunos pollitos pero su proyecto es llegar a los cien pollos⁶⁵. Cada cierto tiempo reemplaza a una compañera durante uno o dos meses en un centro ortopédico. Alquila tres habitaciones, pero con entradas irregulares, y los inquilinos insolventes se convierten a menudo en cargas suplementarias que afectan al presupuesto familiar. Aun así, el dinero que entra es *recolocado*. N'Daye contribuye a varias tontinas, una con 10 francos al día para comprar ropa para los niños, y dos con 100 francos para comprar telas y joyas. La de las telas está organizada por una *compañera*, mientras que ella es la responsable de la de las joyas. También es la responsable de otra tontina de veinte personas que ponen 1000 francos al mes. Además cada día paga 100 francos por una pieza de tela a un toucouleur que vende puerta a puerta. Si un día no tiene dinero, no da nada. Una tela de 2000 francos puede, por ese motivo, convertirse al final en un a de 5000 francos (¿es eso racional?). El vendedor, por su parte, vive de la diferencia, y pasa los días visitando a sus clientes. Esta vida donde se mezcla producción de bienes y de servicios, comercio, intercambio de donativos (tanto de dinero como, sobre todo, de palabras), es la de la mayoría de familias de Grand-Yoff y, con algunas diferencias, la de la mayoría de los naufragos de África.

Cuando me volví a encontrar con ella un tiempo después, N'daye Sokhna había realizado su sueño. Se había convertido en una mujer de negocios. Gracias al crédito de la cooperativa de mujeres y a los consejos de Enda-Graf, había montado con sus *socias* una pequeña empresa original y descentralizada de producción y venta de siropes a base de zumos de bissap, tamarindo y jengibre. La marca la comparte el grupo, el acondicionamiento y el etiquetaje están regularizados y pasan un control técnico. ¡Y funciona! En cuanto a su marido, contento de esta relativa prosperidad, se encarga de las ventas de pan en ausencia de la patrona...

En estas condiciones, los programas de apoyo al «sector informal» basados en la profesionalización tienen, a pesar de sus buenas intenciones, unos efectos más bien negativos. Lo esencial de la

sociedad vernácula no entra en el marco de la intervención ni afecta evidentemente a los más necesitados, sino que favorece a aquellos que, al incorporarse a la lógica profesional, ya están al margen de lo informal⁶⁶.

III. La inversión social y la lógica de la donación

Más allá del pluriempleo y el no profesionalismo, lo que choca al observador de la *aeconomía* neoclánica es la energía y los recursos dedicados a las relaciones sociales. Los encuentros, las visitas, las recepciones o las charlas toman un tiempo considerable. Prestar, deber, dar, recibir, ayudar, pasar un pedido, entregar... ocupan una parte importante del día, sin hablar del tiempo dedicado a la fiesta, a la danza, al juego... «Todos los economistas -señala Eric de Rosny- dicen que la fiesta ocupa un lugar desmesurado en proporción a los medios financieros de la población, pero es imprescindible para cubrir las necesidades afectivas⁶⁷.» A menudo las tareas se efectúan literalmente durante los momentos *perdidos*. Si urge terminar un pedido, se puede trabajar por la noche o pedir ayuda a alguien. Todo lo que se recibe se emplea inmediatamente en la red, ya se trate de productos o de dinero⁶⁸, ya sea porque se debía o porque se anticipa la deuda: en todo caso se quiere que los otros participen de lo que se acaba de recibir. Todos son conscientes de que una buena acción nunca es en vano. La actitud general es un sentimiento de enorme gratitud hacia sus *agrupados*, no tanto la de un prestamista que siempre se hace querer. Si la donación funciona bien, como ha observado Jacques Godbout, cada uno de los implicados cree haber recibido más de lo que ha dado, mientras que si funciona mal, creen haber recibido menos. La gente de Grand-Yoff habla de *cajones* para describir esos lugares e inversiones de relación. Esos cajones llevados por los *agrupados* son a la vez económicos y sociales. Simétricamente, en caso de necesidad -y la necesidad aquí es casi endémica- la *cadena* se movilizará para tapar agujeros. A menudo al tapar un agujero se abre otro, y se crea una situación que afecta a todos. En Grand-Yoff las mujeres emplean cotidianamente un proverbio serer muy significativo: *De nuy rey buki, sule buki*, es decir: «Para enterrar a una hiena desenterramos a otra». Una consecuencia añadida de este tipo de funcionamiento es que las operaciones de inversión son casi siempre filtradas por el grupo. El deudor a quien se le pide dinero rechazará darlo si considera que el destino que se le va a dar es absurdo... «Si se deja dinero a alguien, puedes pedirselo -explica un carpintero-, pero éste puede tener razones para no devolverlo simplemente porque él también lo habrá prestado a otra persona. Por eso debo disponer de varios cajones, para que pueda recurrir a un segundo cajón en caso de que el primero no esté disponible. También es importante prevenir a los *agrupados* a tiempo y disponer de cajones múltiples y variados. En cambio, cuando lo pones en un banco, es como si lo guardaras para ti. Es decir, cuando vas a pedirlo, nadie te lo niega. Cuando dejas dinero a parientes o amigos, estarán más o menos implicados en la gestión de ese dinero. Pueden negarse a devolvértelo si juzgan que lo que vas a hacer no será beneficioso. Son tus parientes, mientras que un banco siempre te es ajeno. El banco no se preocupa de cómo vives y menos todavía de cómo gastarás tu dinero. No existen obstáculos para el empleo del dinero que tienes en el banco, basta con pedirlo. Así que en el banco el dinero no está seguro⁶⁹.» Este «filtro» social es incluso sistemático en el caso de algunas tontinas. «Esos francos que hemos reunido -declara solemnemente un participante en la tontina a un feliz destinatario-no es nada, pero es todo lo que tenemos: es nuestro tesoro. Hoy te lo damos a ti, no para que lo hagas desaparecer, sino para que cada franco se convierta en diez y pueda serte útil. Te deseamos lo mejor para que salgas adelante con tu proyecto⁷⁰.»

Es difícil en estas condiciones aceptar el análisis de Jacques Charnes. Según este autor, podemos admitir el *encaje* de la economía informal en lo social por lo que respecta al consumo. Efectivamente éste sería el lugar de los comportamientos ostensivos o de una solidaridad tradicional, residual y ambigua. En cambio, en el círculo de la producción, «las relaciones mercantiles vienen a ocupar la totalidad del espacio⁷¹». Este diagnóstico es sin duda acertado para las dos primeras etapas de lo informal, los tráficos y contrabandos y la subcontratación. Pero para

la economía popular ya es más discutible. Todo lo que acabamos de ver respecto a la *aeconomía* neoclánica muestra que la producción no puede dissociarse del consumo, y que más allá de la monetarización y del entorno mercantil, lo económico *encaja* ampliamente en lo social. Por mucha simpatía que Charmes manifieste por «la solidaridad comunitaria, que algunos interpretan como la posibilidad de otra sociedad⁷²», ve en el *encaje* una figura de la *supervivencia* y no un invento auténtico en un nuevo contexto. Una vez más, quien es incapaz de liberarse del dispositivo económico no puede ver en lo informal, en el mejor de los casos, más que un modo de transición hacia la sociedad global.

En el funcionamiento de la *aeconomía* neoclánica hemos reconocido sin esfuerzo una lógica muy diferente a la lógica mercantil: la de la donación y los rituales oblativos. Aquí como en todos lados, el vínculo social se basa en el intercambio. Pero el intercambio, con o sin dinero, se fundamenta en la reciprocidad y no en el mercado. Nos encontramos ante la triple obligación de dar, recibir y devolver tal como la analizó Mauss. La clave de esta lógica de la donación es que el *vínculo* sustituye a los *bienes*⁷³. En la *sociedad vernácula*, decir que la economía está *encajada* en lo social, o que la *aeconomía* neoclánica funciona según las lógicas de la donación, es decir exactamente lo mismo.

NOTAS:

1. Esta nota ha desaparecido.
2. J. Berbier y M. Carré, libreto de la opera de C. Gounod , acto III, escena 4.
3. Jean-François Werner, op. cit., p. 200.
4. Esto no significa, ni mucho menos, que en el corazón de esta metrópolis no se encuentre lo informal.
5. Sobre un sistema comparable en Latinoamérica, ver el estudio de Catherine Aubertin, « Le droit au logement: enjeu démocratique ou instrument de clientélisme? L'exemple de Brasilia », *Cahiers des sciences humaines*, Orstom, n° 3, 1992.
6. Puede ser el primer estadio de alquiler de inmigrantes o bien el segundo, tras una fase de alquiler popular.
7. Y como yo mismo dejé entender en *L'Occidentalisation du monde*.
8. J.-F. Werner, op. cit., p. 53.
9. Sobre esta expresión, tomada de Pierre Judet, nos remitimos a los desarrollos dedicados a este tema en *El planeta de los náufragos*.
10. Todavía conocida en África por su antiguo nombre: Caja Central de Cooperación Económica, o sencillamente, «la Caja».
11. Es básicamente diferente a la que he presentado, especialmente en *El planeta de los náufragos*.
12. J.-F. Werner, op. cit., p. 64.
13. Sobre estas distinciones, ver los análisis esclarecedores de Gérard Verna y Jean Claude Usunier, « De la complémentarité évidente a la contradiction croissante: Le difficile dialogue du légal et du légitime dans un monde en transition chaotique », en *La Transition chaotique*, LGDI, 1994. pp. 409-426. Y también: G. Verna, « Légalité ou légitimité: les pièges du tiers monde », *Interculture*, n°15, París, 1991.
14. Ver por ejemplo: Roger Sue, «L'économie quaternaire», *Partage* , n° 99, 1995.
15. Por este motivo he evitado en lo posible utilizar esta expresión equívoca, aunque no comparto totalmente las condenas de algunos (ver Bruno Lautier, Claude de Miras, Alain Morice, *L'Etat et l'informel*, L'Harmattan, París, 1991). Muchos de los que emplean esta expresión desafortunada, como Jacques Charmes, la han utilizado de una manera metafórica, y no los compromete.
16. «Los progresos de la economía informal, especialmente en África, pasan a menudo por la activación de los flujos económicos transfronterizos, poniendo en jaque la capacidad de control de los estados y sustituyendo la relación ciudadana por otro tipo de solidaridad -que combina la pertenencia étnica y los objetivos materialistas, como los contrabandos de divisas, cacao o todo

- tipo de productos. Algunas zonas, como en Nigeria-Togo-Benín, se muestran tan activas que el estado parece estar totalmente colapsado, víctima y beneficiario al mismo tiempo; pero la recomposición extra-política de Jos vínculos sociales obedece aquí a vasallajes que unen sutilmente lo microcomunitario con un conjunto socioeconómico mayor -que, de todas maneras, no tiene nada que ver con el estado.» (Bertrand Badie, *op. cit.*, p. 243).
17. En francos CFA, como todas las cifras que se dan en este capítulo.
18. John O. Igué y Bio G. Soule, *L'Etat-entrepôt au Bénin, commerce informel ou solution a la crise?*, Karthala, París, 1992.
19. Hernando de Soto, *op. cit.*
20. Ver las numerosas publicaciones de Enda en Dakar (www.enda.sn). También: Evelyne Wass, «Quels emplois et revenus pour les citoyens dans les pays en développement?», *Cahiers de la DDA*, n° 2, Berna, 1992.
21. *Ibid.*, p. 70. Ver también Souleymane Mbaye, «Secteur informel de Dakar: quelles politiques d'appui?», memoria IEDES, 1995. Abdou Touré, *Les Petits Métiers d'Abidjan. L'imagination au secours de la «Conjoncture»*, Karthala, París, 1985.
22. Expresión del ideólogo liberal Guy Sorman en *La Nouvelle Richesse des nations*, Fayard, París, 1987.
23. Si, siguiendo a Raimon Panikkar, definimos el «equivalente homeomórfico» como una equivalencia funcional o una «analogía funcional existencial», diremos de este último nivel que se trata, en definitiva, del equivalente «homeomórfico» para África de la economía doméstica para Occidente. Ver Raimon Panikkar, «La notion de Droits de l'homme est-elle un concept occidental?», *Diogenes* n° 120, París, 1982. (En español, entre otros: *El espíritu de la política: homo politicus*, Península, Barcelona, 1999; *Paz e interculturalidad: una reflexión filosófica*, Herder, Barcelona, 2006).
24. Emmanuel Ndione llegará a arriesgarse con la transcripción francesa *oiconomie*.
25. Emmanuel Ndione, *Dynamique urbaine d'une société en grappe*, *op. cit.* y *Le Don et le Recours, ressorts de l'économie urbaine*, Enda-Dakar, 1992. En Latinoamérica, encontraremos estructuras parecidas, incluso idénticas, en Perú y Chile, según Manfred Max-Neef, en México según Gustavo Esteva. Ver en especial: Max-Neef, *Desarrollo a escala humana: conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, Icaria, Barcelona, 1994, y Esteva, «Une nouvelle source d'espoir: les marginaux», *Interculture*, n° 119, Montreal, 1993.
26. Michaël Singleton, «Vive la différence», *Cahiers du CIDEP*, n° 16, 1993.
27. *Ibid.*, p. 16.
28. Michel Lelart, «Les systèmes parallèles de collecte de l'épargne», *Épargne sans frontière*, n° 30, 1993, p. 35.
29. David Hume, *Tratado sobre la naturaleza humana* (1738), citado por Jean-Claude Perrot en *Une histoire intellectuelle de l'économie politique*, Ecole des hautes études en sciences sociales, París, 1992, p. 342 y 343.
30. Ver Majid Rahnema, «La pauvreté globale, une invention qui s'en prend aux pauvres», *op. cit.* Ver también G. Rist, M. Rahnema y G. Esteva, *Le Nord perdu. Repères pour l'après-développement*, *op. cit.*, y Gustavo Esteva, «Une nouvelle source d'espoir: les marginaux», *op. cit.* y Gustavo Esteva en Lucero Jiménez (coord.), *Derechos Humanos y Seguridad Económica y Ecológica: estrategias para un desarrollo sostenible en el siglo XXI*, CRIM, Cuernavaca, 1995.
31. Ver aquí mismo, el capítulo segundo.
32. Marshall Sahlins, *Islas de historia: la muerte del capitán Cook. Metáfora, antropología e historia*, Gedisa, Barcelona, 1987.
33. Blaise Pascal, *Pensées*, n° 770, Laffont, París, 1992, p. 582.
34. Ver el documento Summers, citado por Michael Prowse, *Financial Times*, diciembre 1992.
35. Abdou Touré y Yacouba Konaté, *op. cit.*, p. 163.
36. E. Ndione, *Le Don et le Recours*, *op. cit.*, p. 153.
37. Abdou Touré y Yacouba Konaté, *op. cit.*, p. 79.

38. Su diagnóstico se parece al nuestro: racionalizar lo informal es matarlo. «Modernizar significaba [...] apertura, es decir, deuda, inflación financiera, organización formal, riesgo, dependencia bancaria, etc.» (André Whittaker, «L'analyse transformationnelle en sciences sociales. La société antillaise-guyanaise et le mode de production créole. Eléments pour une nouvelle théorie de l'entreprise et du développement ou efficacité sociale de la production», tesis, París 7, 1996).
39. Gustavo Esteva, *op. cit.*, p. 43.
40. Jacques Charmes, «Quelles politiques publiques face au secteur informel?», *Notes et études de la Caisse centrale*, n° 23, 1989, p. 33.
41. El peligro puede parecer abstracto y lejano, pero desgraciadamente ya está presente en algunas situaciones.
42. Ver Serge Latouche, *Faut-il refuser le développement?*, *op. cit.*, en particular el capítulo sexto.
43. Helena Norberg-Hodge, *op. cit.*
44. Gustavo Esteva, en *Vivre avec la terre, perspectives interculturelles de développement durable: pratiques indigènes et alternatives*, Institut Interculturel de Montréal, Montréal, 1993. Ver también: *Le Nord perdu*, *op. cit.*, y Gustavo Esteva, «Une nouvelle source d'espoir: les marginaux», *op. cit.*
45. Esto se corresponde con lo que Louis Althusser llamaba, en un contexto diferente, los «aparatos ideológicos del estado».
46. Inversión del título del libro de B. Perret y G. Roustang, *L'économie contre la société*, Le Seuil, París, 1993.
47. Goran Hyden, «La crise africaine et la paysannerie non capturée», *Politique africaine*, n° 18, 1985.
48. Karl Polanyi, *La Grande Transformation*, *op. cit.*
49. En la idea de Karl Polanyi, la gran transformación señala el *encaje* de lo económico en lo social, que habría empezado a producirse en Occidente tras la gran crisis de 1929, pero un *encaje* en el marco del estado-providencia actualmente en crisis. La mayoría de lectores, y con razón, se habrán quedado con la idea de la «gran transformación» inversa, la que generó el mercado.
50. «Habiendo criticado la economía como idea, pensó en conservarla como objeto», escribe Louis Dumont de Karl Polanyi en su bonito prólogo a *La Grande Transformation*, *op. cit.*
51. Sobre esta distinción entre «dinero» y «moneda», ver por ejemplo Jean-Joseph Goux, «La monnaie ou l'argent», en *L'Economie dévoilée*, bajo la dirección de Serge Latouche, revista *Autrement*, París, noviembre 1995.
52. Werner, *op. cit.*, p. 151.
53. Observación de Jacques Charmes; ver «De l'économie traditionnelle a l'économie informelle: la réinvention d'une économie de subsistance en situation de crise et d'ajustement», en *L'Economie dévoilée*, *op. cit.*, p. 155.
54. Jean-Pierre Warnier, *op. cit.*, p. 183.
55. Pierre-Joseph Laurent, *op. cit.*, p. 63.
56. Ver Paul Jorion, «L'économie au quotidien», en *L'Economie dévoilée*, *op. cit.*
57. «La economía doméstica es una economía de la confianza en la que la evaluación mercantil es irracional. El valor de los bienes domésticos depende de los vínculos y de la estima que se tenga al donante. En cambio, lo mercantil implica que los bienes se desvinculen de lo personal.» (Laurent Thevenot, «Equilibre et rationalité dans un univers complexe», p. 185-186, *Revue économique*, n° 2, 1989).
58. Al menos intenté demostrarlo en «Le rationnel et le raisonnable, les antinomies du postulat métaphysique de la raison économique», *Revue du MAUSS*, 1995.
59. Goran Hyden, «La crise africaine et la paysannerie non capturée», *op. cit.*
60. Ver Bernard Cova, «Le don dans les théories du management», *Revue du MAUSS*, 1993.
61. En particular Chaïm Perelman, *L'Empire rhétorique*, Vrin, París, 1977.
62. Si alguien se llama Thiam, por ejemplo, está destinado a ser teiigg (herrero), es decir, miembro de una familia de la casta de los herreros. Si se llama Diabaté, es miembro de la casta

de los griots. Aunque esto, claro está, no impide ser ministro...

« Demba Diabaté, por muy primer ministro que sea, no es más que un griot», le hace decir a uno de sus personajes el novelista camerunés Francis Bebey en *Le Ministre et le Griot*, Sépia, 1992, pp. 36-39.

63. Informaciones obtenidas de esos mismos responsables, cuando los volví a encontrar en 1995, convertidos ya en unos hombres de negocios muy activos en otro tipo de asuntos.

64. «La famosa diversificación de las actividades -señala Warnier-, presentada como la panacea para hacer frente a la crisis, y la movilidad de un sector al otro son las causantes de derroches y signos de debilidad económica más que de fuerza.» (Jean -Pierre Warnier, *op. cit.*, p. 228). Este punto de vista se basa en una opinión económica que afecta especialmente a las empresas normales.

65. «Pollos *aviadores*» (que provienen de Europa), claro está, y no pollos locales, llamados «pollos bicicleta»...

66. Evelyne Waas, *op. cit.*, p. 130.

67. Eric de Rosny, *op. cit.*, p. 276.

68. Enda -Graf inauguró *oficinas* en el mercado, gestionadas por mujeres, que aseguran los depósitos hechos en el mismo mercado, lo que permite préstamos importantes. El éxito es considerable y está en plena expansión.

69. E. Ndione, *Le Don et le Recours*, Enda, Dakar, 1992, p. 158.

70. Henry *et al*, *op. cit.*, p. 28. « Este mercado financiero [las enormes tontinas donde se puede pujar] -escribe Warnier- tiene la particularidad de estar controlado en la medida en que los asociados evalúan los proyectos de inversión, pudiéndolos rechazar si no presentan suficientes garantías.» (Jean-Pierre Warnier, *op. cit.*, p. 81).

71. Jacques Charmes, «De l 'économie traditionnelle a l 'économie informelle: la réinvention d'une économie de subsistance en situation de crise et d'ajustement», en *L'Economie dévoilée*, *op. cit.*, p. 12.

72. Jacques Charmes, *op. cit.*, p. 13.

73. Jacques Godbout, en colaboración con Alain Caille, *L'Esprit du don*, La Découverte, París 1992.