

Dilemas organizacionales de las economías ilegales

Aproximaciones sociológicas a propósito de la industria de la cocaína*

RAINER DOMBOIS

RAINER
DOMBOIS,
Sociólogo,
colaborador
científico y
docente
privado de
la Universidad
de Bremen,
Alemania

La globalización acelerada de la economía, que se manifiesta en la expansión del comercio mundial, en el aumento de la importancia de los mercados financieros, en la ampliación de las actividades de las empresas transnacionales y en la difusión de nuevas tecnologías en las comunicaciones, tiene

también otra cara menos visible: la globalización de los negocios ilegales. También el comercio ilegal ha cobrado impulso, ampliado su rango de influencia y configurado complejas estructuras por doquier, valiéndose de la apertura de las fronteras nacionales y de la liberación creciente del tráfico de

* Doy las gracias por su lectura cuidadosa, cuestionamientos y anotaciones a Ciro Krauthausen y al grupo de estudiantes del seminario "Economía y Sector Público" de la Universidad Libre de Berlín.

bienes, capital y personas entre regiones económicas hasta ahora incomunicadas, especialmente entre regiones con niveles elevados de bienestar. La aparición de grupos criminales que organizan el comercio y se caracterizan por su violencia, está también indisolublemente ligada a las economías ilegales.

Precisamente la economía cocalera, con sus circuitos internacionales de bienes y dinero, es una rama que puede servir de ejemplo de una economía ilegal globalizada. La producción, la distribución y el consumo están penalizadas tanto en los países consumidores como en los productores; igualmente son considerados ilegales el suministro de materias primas y el dinero producto de la comercialización¹. Los centros de cultivo, procesamiento y distribución están en América Latina, los mercados en los países industrializados. Aquí se realizan las grandes transacciones que se traducen en flujos importantes de

divisas hacia los países productores y sus economías; los efectos en el empleo y los ingresos en los países latinoamericanos no pueden, por tanto, subestimarse².

Los países productores latinoamericanos han soportado desde hace tiempo la presión de los países consumidores, especialmente de los EE.UU., para que luchen contra el flujo de cocaína hacia los mercados de las naciones industrializadas, y han asignado a este propósito una cantidad enorme de recursos. Esta lucha, sin embargo, así como la lucha contra el tráfico de drogas en los países industriales, no ha podido moverle el piso a la economía de la droga. Por el contrario, parece que la rama está prosperando e introduciéndose cada vez más en nuevos mercados.

En verdad no puede menos de prosperar, puesto que el producto cuenta con una intensa demanda en los países industrializados. Se necesita entonces clarificar cómo una rama

⁽¹⁾ Solamente en Bolivia son legales las plantaciones de coca. A propósito de la problemática legal v. Ambos, K., *Die Drogenkontrolle und ihre Probleme in Kolumbien, Peru und Bolivien*, Freiburg, 1993.

⁽²⁾ Las transacciones globales de la rama de las drogas en EE.UU. fueron calculadas a finales de los ochenta por las autoridades de EE.UU. en 110 mil millones de dólares - por tanto a la suma de todas las ganancias de las 500 firmas más grandes, listadas anualmente por Forbes. Cfr. Smith, P. (de), *El combate de las drogas en América*, México, 1993, p. 37. Aunque estos cálculos son poco exactos, y con frecuencia son exagerados por la parte interesada, como lo son las autoridades antidrogas.

También los valores estimados de las exportaciones de cocaína, sus beneficios netos y su reintegro a los países latinoamericanos presentan variaciones considerables. Cfr. Busch, H., *Drogenunternehmer, politische Herrschaft und "Drogenkrieg". Das Beispiel Kolumbiens*, in *Prokla* 85, 1991, p. 566s.; Smith, op. cit., 1993, 48. Aun así, las estimaciones más bajas muestran flujos considerables de divisas, que correspondieron al final de los ochenta al 18% de los beneficios por exportaciones legales en Colombia, 29% en Perú y casi el 100% en Bolivia (v. Busch, op. cit., 1991, 567s.). A mediados de los ochenta Lee calculó los beneficios que retornaron a los tres países productores en 2-3% del producto interno para Colombia y Perú y 15% para Bolivia. Cfr. Lee III., R. W., 'Tráfico de drogas y países en desarrollo', in Tokatlian, J./Bagley, B. (eds) *Economía y Política del Narcotráfico*, Bogotá, 15ff, 1990, p. 24. Para Colombia a comienzos de los noventa, tras comparar los cálculos de diferentes autores, Gómez estima los ingresos por exportaciones en 1,5 mil millones de dólares, que corresponden a cerca del 2,5% del PIB (cfr. Gómez, H. J., "Veinticinco años de narcotráfico en Colombia", in *Coyuntura Económica*, Vol. XXV, No. 4, 135 ff, 1995, p. 136ss.; v. también la sinopsis de Thoumi, F., *Economía Política y Narcotráfico*, Bogotá, 1994, p. 190ss.).

illegal con circuitos económicos transnacionales -es decir, algo completamente opuesto a una economía enclaustrada de ghetto- puede neutralizar la fuerte represión estatal y cómo su fuerza de vanguardia -los traficantes que realizan las grandes transacciones traspasando las fronteras- puede protegerse de la persecución estatal y del decomiso de sus riquezas. Esto plantea dos interrogantes: el primero tiene que ver con la estructura interna de la economía ilegal y su capacidad para solventar los problemas típicos de la ilegalidad; el segundo se refiere a la incorporación de la economía ilegal y de sus actores en la sociedad, a sus relaciones con la economía legal y con la política.

A continuación contestaré esos interrogantes valiéndome del ejemplo colombiano, país reconocido como centro de producción y mercadeo de la rama.

El análisis busca fundamentalmente probar el alcance de los enfoques de la sociología económica para describir y clarificar las economías ilegales, y acercarse por tanto a un campo de la economía que ha sido hasta ahora despreciado por las ciencias sociales. Su estudio ha sido dejado, más bien, a la criminología.

LA EMPRESA ILEGAL Y SUS PROBLEMAS ORGANIZACIONALES

El tema de las economías ilegales suele incluirse en la discusión alemana bajo el concepto criminológico de "criminalidad organizada". La crimi-

lidad organizada comprende entonces actos punibles de muy diversa índole. Muchas veces sólo tienen en común el hecho de que se realizan con fines de lucro, en cooperación y con una cierta continuidad, y de que se sirven de métodos "ilegales". Raith, por ejemplo, incluye dentro de la "criminalidad organizada" las siguientes actividades: exigencia de pago por protección, tráfico de drogas y de armas, falsificación de dinero, robo y camuflaje de automóviles o de cheques, secuestro, peculado, inversiones fraudulentas, trata de blancas, etc.¹⁵⁾

Este concepto no es muy útil desde el punto de vista de las ciencias sociales -y quizás tampoco el de la criminología-, puesto que mete en un mismo saco muchas formas de lucro ilegal, que tienen orientaciones y estructuras comerciales muy diversas, tales como procesos de intercambio convencional ("negociar..."), por un lado, y formas de apropiación o de distribución violentas o fraudulentas, por el otro. Se trata además de un concepto legalista que intenta trazar una línea fronteriza entre las formas económicas legales y las ilegales, sin prestarle por eso atención a las similaridades y los entrecrucos.

Los enfoques de la discusión anglosajona, por el contrario, parecen más útiles al análisis sociológico: centran su atención en el comportamiento económico mismo y sus reglas de juego bajo las condiciones de la ilegalidad. El centro de atención lo constituyen los empresarios criminales y las "empresas ilegales", que fabrican y rentan bienes

¹⁵⁾ La criminalidad organizada ha sido definida por la conferencia de ministros del interior como "la comisión planificada de actos punibles, significativos individualmente o en conjunto, determinada por el ánimo de lucro o de poder, donde dos o más participantes concurren dividiéndose el trabajo por un tiempo prolongado o indeterminado, a) en la aplicación de estructuras empresariales o sociales, b) en la aplicación de la violencia o de otros medios apropiados para la intimidación, c) en el influjo en la política, los medios, la administración pública, la justicia o la economía. Raith, W., *Oranisierte Kriminalität*, Reinbek, 1995.

y servicios ilegales para los mercados y los venden a otras empresas criminales o directamente al público⁴.

Las economías ilegales como la industria de la cocaína, lo mismo que la economía legal, están determinadas por la producción y el intercambio, en el mercado, de bienes y servicios y orientadas en función de los costos, precios y expectativas de ganancia. Gracias a sus transacciones mayoritariamente consensuales se diferencian de actividades directamente parasitarias de robo, exigencias de pago para protección o del fraude, que Weber consideraba "como opuestas completamente al espíritu de la economía -en el sentido común del término-"⁵.

Una primera aproximación al análisis socio-económico y socio-organizacional de la economía ilegal revela en este contexto teórico el concepto de "empresa ilegal", que permite

...analizar [a las empresas] como unidades económicas y plantearles los mismo interrogantes que se le plantearían a las empresas legales... Pero con las empresas ilegales hay que plantear una pregunta adicional: ¿qué diferencia hace el hecho de que sea ilegal?⁶

Las "empresas ilegales" pueden ser consideradas como las unidades comerciales estratégicas de la economía

ilegal. Como las empresas legales, ellas organizan también procesos de transformación que se configuran de manera diferente, según sean las condiciones específicas del mercado, el producto y la producción. Ellas tienen que solucionar problemas funcionales "normales", tales como la consecución y ubicación de las materias primas, el reclutamiento y la socialización del personal, la distribución de los productos, el aseguramiento de la legitimidad del dominio empresarial, etc.⁷. Cohen anota con razón que

...los datos más importantes para el análisis de las organizaciones criminales los constituyen las decisiones y acuerdos normales, cotidianos, institucionalizados, que son también la base de las empresas legítimas. No sólo las tecnologías, sino también los servicios del Estado y los negocios legítimos pueden ser puestos al servicio tanto de propósitos conformes a la ley como criminales. De hecho, lo que se llama estructura ilegítima ocasional es, desde otro punto de vista, la estructura legítima ocasional⁸

Sin embargo, las empresas ilegales se diferencian de las legales en que los bienes y servicios mismos o sólo las transacciones (como en el caso del contrabando) son ilegales. En realidad, la ilegalidad no es una característica intrínseca de los bienes, de los servi-

⁽⁴⁾ Cfr. Rubin, P. H., "The Economic Theory of the Criminal Firm", in *American Enterprise Institute for Public Policy Research, The Economic of Crime and Punishment*, Washington, 1973, p. 162; Schelling, Th., *Choice and Consequence*, Cambridge (USA)/ London, 1984, p. 179.

⁽⁵⁾ Con respecto a la diferencia entre las formas económicas parasitarias y las de intercambio cfr. Kopp P. Colombie: "Trafic de drogue et organisations criminelles", in *Problemes d'Amerique Latine*, No. 18. Jul-sep, 1995, 21ff. 1995, p. 22; Rubin, *op. cit.* 1973, 156ss; Weber, M., *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen, 1956.

⁽⁶⁾ Con relación al análisis de la economía de la cocaína, los trabajos de Drauthausen y Sarmiento son muy innovadores; éstos, desarrollando las investigaciones de Arlacchi sobre la mafia italiana, investigaron por primera vez los carteles colombianos de la coca bajo el aspecto de sus estructuras y tipos empresariales (v. Krauthausen, C. / Sarmiento L. F., *Cocaína & Co. Un mercado ilegal por dentro*, Bogotá, 1991; Krauthausen, C., *Moderne Gewalten. Organisierte Kriminalität in Kolumbien und Italien*, Diss./FU, Berlín, 1996; Arlacchi P., *Mafioso Ethik und der Geist des Kapitalismus*, Frankfurt, 1989; Haller, M., "Illegal Enterprise: A Theoretical and historical interpretation", in *Criminology*, Vol. 28, Nr. 207-35, 1990).

⁽⁷⁾ Cohen, A., "The Concept of Criminal Organization", *British J. of Criminology* 17 (2), 1977, p. 105.

⁽⁸⁾ Cohen, *op. cit.*, 1977, p. 101.

cios o de las transacciones; es más bien una atribución político-jurídica. Es precisamente esta ilegalidad atribuida lo que constituye las condiciones especiales para los actores que toman parte en los procesos de producción e intercambio: están en primer lugar expuestos al riesgo de la persecución policial y de la confiscación de bienes; estos riesgos aumentan los precios muy por encima de los costos y crean expectativas de ganancia que no pueden ser logradas en los mercados legales. Los actores no pueden, en segundo lugar, exigir ningún tipo de garantías legales en sus relaciones comerciales; no pueden ni exigir el cumplimiento de los contratos ni aspirar a la integridad personal ni a la protección de la propiedad en las agresiones.

Estas condiciones colocan a las empresas ilegales ante dilemas especiales, que deben ser calculados en la configuración de sus relaciones con el "medio" así como en la de su estructura interna. Como problemas especiales hay que señalar el control de la información y el establecimiento de la confianza.

El dilema del control de la información

Simmel ha indicado en un ensayo los medios con que las sociedades secretas buscan protegerse a sí mismas y a sus miembros del descubrimiento y de la persecución⁹. Evitan por todos los medios hacerse visibles hacia afuera y buscan impedir que los miembros puedan llevar información al exterior, que permita la identificación y la persecución. Esto se logra de diferentes maneras, bien sea con el compromiso del silencio, reforzado con el juramento o la amenaza, bien sea por medio de la transmisión

exclusivamente oral de la información¹⁰. Las sociedades secretas deben asumir el riesgo del descubrimiento en su propia estructura organizacional y configurarla de tal manera que los daños posibles sean limitados como por ejemplo por medio de jerarquías y subordinaciones compartimentadas, que limitan las interacción directa entre las personas y con ello el conocimiento sobre los implicados, aunque sin sustraerles a las relaciones de autoridad y de lealtad el compromiso y la legitimidad¹¹.

A diferencia de las sociedades secretas, la empresa ilegal como empresa económica tiene que enfrentar un dilema adicional: tiene que procurar por un lado el secreto, el cubrimiento de sus operaciones, reprimir la salida de información hacia el exterior, con el fin de protegerse de la persecución estatal. Pero, por otro lado, debe, como cualquier empresa, difundir información específica si quiere manejar exitosamente sus negocios. Todas las transacciones económicas, especialmente la demanda y la oferta, están necesariamente ligadas a la información.

La empresa ilegal procura encubrir sus operaciones y configurar su estructura organizacional de manera tal que se reduzcan los perjuicios. Ni aparecerá como persona jurídica mientras no asuma el riesgo de esconderse tras una fachada legal- ni realizará operaciones que revistan la forma empresarial, ni documentará sus actividades por escrito. Dependiendo de las expectativas de riesgo separará las diferentes fases de la producción, mantendrá reducidos los volúmenes de producción y de almacenamiento y cambiará continuamente de ubicación a fin de re-

⁽⁹⁾ Simmel, G., *Soziologie*, Frankfurt, 1995.

⁽¹⁰⁾ *Ibid.* p. 427 ss.

⁽¹¹⁾ Cf. p. 435 ss.

ducir al máximo las pérdidas eventuales.

También en su organización social se diferencia la empresa ilegal de las legales. Los riesgos de la persecución político-estatal están asociados con formas organizacionales descentralizadas, poco formalizadas en la división del trabajo y en los flujos de información. Los procesos laborales se coordinan por estructuras de tipo más reticular que jerárquico¹². Los contactos personales son reducidos, la información sobre las personas y las transacciones, aun dentro de la empresa, es estrictamente controlada y fragmentada¹³. Los miembros de los subsistemas descentralizados, o pandillas, conocen muy poco del personal de dirección, sólo unas cuantas personas se desempeñan como puentes de comunicación entre la dirección y las pandillas¹⁴. Los participantes están especialmente comprometidos al silencio, y este compromiso se presiona, incluso por medio de sanciones violentas.

¿Cómo se traducen en la práctica, en la economía de la cocaína, los

problemas organizacionales mencionados?

Las investigaciones disponibles sobre los carteles colombianos de la cocaína muestran un cuadro de una gran rama con división interna diferenciada del trabajo¹⁵. En la cadena de producción y distribución se ocupa un gran número de personas en muchas funciones diversas y con tareas diferentes: los ejércitos de pequeños campesinos (en Bolivia, Perú y Colombia) que cultivan la coca; los cocineros de "pasta", que con medios artesanales elaboran la pasta de coca; los empresarios que compran la pasta hacen que los llamados "químicos" la conviertan en cocaína, en pequeños laboratorios de producción; los comerciantes que suministran los materiales; los exportadores, ocupados como contratistas con el montaje y alistamiento de complicadas redes de transporte y comercialización, y que con frecuencia manejan también sus propios laboratorios de producción; los mensajeros, pilotos y empresarios de transporte, que

⁽¹²⁾ Haller, *op. cit.*, 1990, p. 229; Block, A./Chambliss, W. J., *Organizing Crime*, New York, 1981.

⁽¹³⁾ Reuter, P., *Disorganized Crime. The Economics of the Visible Hand*, Cambridge/USA, London, 1983, p. 114 ss.

⁽¹⁴⁾ Como lo subrayaron también Hess y Ruggiero, todas estas características no encuadran correctamente dentro de la imagen difundida de las empresas ilegales como organizaciones estructuradas burocráticamente que, por ejemplo, Cressey (1969) dibujó de las "crime families" norteamericanas (cfr. Hess H., *Rauschgiftbekämpfung und desorganisiertes Verbrechen*, in *Kritische Justiz*, Nr. 25, 1992, p. 315-336; Hess, H., *Mafia. Ursprung, Macht und Mythen*, Frankfurt, 1993, 315s.; Ruggiero, V., "Organized Crime in Italy: Testing Alternative Definitions", in *Social and Legal Studies*, Vol. 2, 1993, p. 131-148. La imagen usual sigue también una tradición que dominó durante mucho tiempo en la sociología organizacional e industrial: el comportamiento económico eficiente no puede ser concebido sino con una estructura formal de autoridad, división diferenciada del trabajo y unas reglas claras de ascenso.

⁽¹⁵⁾ Cfr. para el análisis de la industria cocalera colombiana, especialmente a Camacho Guizado, A., *Empresarios ilegales y región: la gestación de clases dominantes locales*, Bogotá, 1992; Camacho Guizado, A., *Droga y Sociedad en Colombia. El poder y el estigma*, Bogotá, 1998. Tokatlian, J. G./Bagley, B., (eds) *Economía y Política del Narcotráfico*, Bogotá, 1990; Krathausen, C./Sarmiento, *op. cit.*, 1991; Sauloy, M./Le Bonniec Y., *A Quién beneficia la cocaína*, Bogotá, 1994; Thoumi, F., *Economía Política y Narcotráfico*, Bogotá, 1994; Kopp P. *op. cit.*; Tokatlian, J., *Drogas, Dilemas y Dogmas*, Bogotá, 1995; Krathausen: *op. cit.*, 1996.

manejan la mercancía dentro del país o a través de las fronteras; los distribuidores mayoristas y minoristas, hasta los vendedores callejeros de los países industrializados; los lavadores de dinero, que incorporan las ganancias a circuitos legales de dinero; y finalmente el personal de administración y de seguridad, abogados, policías y funcionarios aduaneros corruptos, etc.

La cadena de generación de valor agregado tiene, de acuerdo con el ejemplo esquemático de Nadelmann¹⁶ la estructura siguiente:

quienes en los organigramas elaborados por la policía antinarcóticos aparecen como las cabezas de los carteles o mafias, los capos. Ellos no sólo son exportadores, sino que ejercen también funciones importantes en la coordinación y regulación de la rama. La fuente de sus riquezas y de su poder son los sistemas logísticos, las llamadas "rutas", que han conformado para la porción más riesgosa y más lucrativa en la cadena de distribución. Por medio de las rutas pueden ser transportadas repetidamente grandes cantidades de cocaína con altas pro-

NUMERO DE PERSONAS	VALOR AGREGADO POR PERSONA, EN US\$	PRECIO DE LA UNIDAD DE COCAÍNA, EN US\$
222.000 campesinos cocaleros	1.800	1.800
74.000 productores de pasta de coca	1.800	2.400
7.400 compradores de pasta	48.600	4.200
1.333 productores de cocaína	270.000	6.000
300 exportadores	1.500.000	9.000
600 importadores	2.100.000	30.000

Aunque todos los involucrados pueden esperar ganancias más elevadas que en las actividades legales correspondientes, de todas maneras las ganancias están repartidas de manera muy desigual. Relativamente poco les queda a los campesinos cocaleros, mientras que los comerciantes exportadores, que organizan la comercialización realizan las ganancias más altas. En conjunto la rama presenta poca concentración, poca integración vertical y una alta especialización de grupos y personas en funciones parciales determinadas.

En la rama asumen un papel estratégico los comerciantes mayoristas,

babilidades de éxito desde Colombia hasta los distribuidores mayoristas o los comisarios en los países industrializados. Los capos utilizan esas "autopistas ilegales"¹⁷ no sólo para sus propios envíos, sino que dan participación también a otras personas. Ellos invitan también a tales personas, que usualmente no tienen nada que ver con el negocio ilegal, a una (posiblemente única) inversión de capital u ofrecen a los comerciantes pequeños y medianos la posibilidad de participar con su producto en envíos conjuntos. Muchas veces ofrecen, como una especie de seguro, la reposición de los materiales en caso de pérdida. Con la

⁽¹⁶⁾ Nadelmann, E.; "Latinoamérica: economía política del comercio de la cocaína", in Tokatlian/Bagley (Hg), *Economía y política del narcotráfico*, Bogotá, 1990, p. 44.

⁽¹⁷⁾ Krauthausen, *op. cit.*

participación de otros se busca en cierta medida compartir el riesgo y naturalmente también crear complicidades que invitan al silencio; pero genera igualmente riesgos, porque la información se dispersa un poco más¹⁸. En conjunto no son sólo los capos, sino adicionalmente una gran cantidad de personas como pequeños y medianos comerciantes quienes se ocupan del negocio exportador, por sus propios medios o también valiéndose del dueño de la ruta.

Una función importante de los grandes capos en la economía ilegal consiste en la regulación de las relaciones internas y externas: sólo ellos tienen los medios para corromper por lo alto, lo cual constituye un cordón de seguridad en torno al negocio ilegal¹⁹; sólo ellos tienen también los recursos para acciones de violencia de amplio rango, con las cuales se sancionan la ruptura de los compromisos, la traición y la delación. Su autoridad, no sólo como hombres de negocios, sino también como poder organizacional es considerable²⁰.

Las empresas ilegales de los capos tienen en su interior sólo cosas en común con las legales. Aun allí donde se mueven grandes volúmenes de bienes y de capital, es sólo un pequeño círculo de personas de confianza del empresario, casi siempre familiares o amigos cercanos, el que desempeña las funciones directivas y organizativas y dispone de la información indispensable; esto lo hacen en general no como empleados, sino sobre la base de participación en el negocio.

En un segundo plano se encuentran personas que desempeñan funciones especiales, como la compra de cocaína en regiones determinadas o la coordinación de transportes especiales. No son ni miembros del clan familiar ni empleados de la organización, sino contratistas: subempresarios autónomos, que ponen sus servicios a disposición de diversos contratadores, y que llevan también negocios paralelos por cuenta propia.

Como empleados con relación laboral fija figura en la nómina de los capos sólo personal de ayuda, los llamados "lavaperros", que se desempeñan como guardaespaldas, personal de vigilancia, conductores o "toderos" en oficios múltiples.

Hay además otras personas con funciones regulativas, que protegen la continuidad del negocio y la seguridad de las personas y las propiedades: los policías corruptos, los empleados de aduanas, los abogados y finalmente también los sicarios; con todos ellos se establecen relaciones más bien sueltas.

En conjunto, las fronteras exteriores y las estructuras internas de las empresas ilegales no están definidas con rigor. Las relaciones empresariales son relativamente abiertas, en gran medida esporádicas. Las relaciones laborales en las organizaciones ilegales son más bien puntuales y laxas, suelen producirse solamente en torno a tareas determinadas (y con frecuencia también repetidas), generalmente contra pago de honorarios, a veces también como negocios paralelos ilegales. La división y los métodos de trabajo

¹⁸ Krauthausen, *op. cit.*, 1996. p. 151 ss.

¹⁹ Cfr. Kopp, *op. cit.* 1995, p. 25.

²⁰ Durante largo tiempo mantuvo Pablo Escobar esa función estratégica del orden basada en el dinero y en la violencia, en el negocio de la cocaína de la región de Medellín.

son poco formalizados, las relaciones altamente personalizadas.

Los llamados carteles se asemejan por tanto a sistemas reticulares polymorfos con pocas relaciones claves fijas (tal vez el clan familiar y sus auxiliares), alrededor de las cuales se tejen cada vez redes diferentes de relaciones empresariales, de cooperación y laborales²¹.

Las formas organizacionales de tipo reticular hacen que las empresas ilegales sean altamente flexibles. Estas son difíciles de identificar desde fuera, en sus estructuras, relaciones y operaciones. Pero con la apertura y la flexibilidad y con la gran cantidad de personas involucradas se vuelve también crítico el dilema de la información: el círculo de los iniciados crece, lo que hace más difícil el control de la información. Por más que la empresa ilegal procure minimizar los riesgos y controlar el flujo de información, en la misma medida genera flujos de información que es incapaz de controlar. Solamente desde la propia organización -bien sea con violencia, con intimidación o con dinero- es imposible resolver este dilema.

El dilema de la confianza

Como toda empresa, también la ilegal requiere de cierta normatividad en el desarrollo de sus negocios. Debe disponer de reglas y normas que se cumplan, y que le proporcionen al negocio cierta predictibilidad y confiabilidad²²; debe poder disponerse

también de procedimientos con los cuales se puedan solucionar los conflictos.

Todo ello es igualmente válido para las empresas legales e ilegales. Pero las ilegales tienen adicionalmente el problema de que ni el capital invertido ni los contratos y convenios tienen garantía legal. El incumplimiento de los contratos, el robo y el engaño, por no mencionar los atentados contra la integridad de las personas, no pueden ser llevados ante los tribunales, porque se conocería el origen ilegal de la riqueza y se filtraría la información. Para las empresas ilegales se presenta entonces el problema del orden de una manera bastante peculiar. Mi tesis es que el dinero y la violencia no bastan para imponer la normatividad y la confiabilidad de las empresas ilegales. Más aún que la legal, la empresa ilegal necesita un sólido fundamento de confianza para asegurar su negocio; pero, igualmente, la desconfianza está fuertemente arraigada tanto en las estructuras organizacionales como en las relaciones sociales.

Con respecto a las relaciones empresariales y laborales de las empresas ilegales se pueden señalar las siguientes propiedades: el atractivo más importante para el socio está en las perspectivas de una buena ganancia. Es así como en todas las fases productivas de la economía cocalera, pero especialmente en las operaciones que trascienden las fronteras; el lucro se ubica bien por encima de las expectativas para los trabajos legales

⁽²¹⁾ Kopp describe la estructura de la siguiente manera: "Une multitude de maillons relativement autonomes conclut des marchés plus ou moins durables créés par les chefs du cartel qui financent certaines opérations et utilisent leur logistique pour accélérer l'activité des maillons. Ni organisation pyramidale centralisée, ni système de sous-traitants en concurrence, ni réseau de concessionnaires franchisés, il faut reconnaître que coexistent mille et une manières de produire et de distribuer de la cocaïne".

⁽²²⁾ Cohen, *op. cit.*, 1997, p. 107.

similares y se paga el precio de un riesgo mucho más alto. Aun a las personas que establecen relaciones laborales solamente temporales de tipo contractual se les confía con frecuencia volúmenes considerables de capital. Además, debido a las diversas circunstancias imprevisibles la empresa ilegal tiene muy pocas posibilidades de controlar el desarrollo de los trabajos y el cumplimiento de los acuerdos. A la inversa, el contratista tiene múltiples oportunidades, especialmente en las operaciones más allá de las fronteras y geográficamente muy apartadas, de traicionar al empresario, y esto muchas veces ni siquiera es comprobable. En determinadas circunstancias puede inclusive juzgar oportuno el colaborar con la policía²³. Los acuerdos verbales, finalmente, con frecuencia no son muy transparentes, lo que permite interpretaciones diferentes de lado y lado.

El instrumentario para sancionar las violaciones a las normas es extremadamente rudimentario. El empresario puede simplemente romper las relaciones contractuales y descontar sus pérdidas. Pero un medio importante y difundido en el negocio de la cocaína es la amenaza o la aplicación de la violencia. Aunque eso conlleva costos y riesgos elevados: con frecuencia aquel a quien se le violaron sus intereses dispone de menos recursos que el violador del contrato; la violencia provoca también acciones de retaliación poco previsibles.

En estas circunstancias de inseguridad, en las cuales los riesgos propios dependen irremediablemente del comportamiento de los otros, las re-

laciones comerciales demandan un alto grado de confiabilidad²⁴. Se necesita un grado de confianza más alto que en las empresas legales, en las cuales el control puede ser más inmediato y la responsabilidad se puede ampliar sucesivamente y ligarse a sanciones más precisas.

Pero es difícil generar y asegurar la confianza con medios organizacionales propios, mientras las relaciones se definen como meramente instrumentales en torno al nexo del dinero -como comunidad de intereses de lucro rápido. La seguridad normativa del negocio es por tanto confiable solamente en la medida en que los intereses son compatibles. La elección cuidadosa de los socios comerciales puede proporcionar cierta protección contra la traición y la denuncia; su confiabilidad debe ser fundamentada en referencias, fianzas, y si es posible también con recomendaciones familiares o de amigos. Algún grado de consolidación de las relaciones laborales puede ser logrado también con la "clientelización"²⁵, la experiencia de negocios repetidos y confiables. La complicidad mutua ofrece también cierta protección. La violencia finalmente, especialmente su amenaza creíble, contribuye al desarrollo confiable de los negocios. Aunque ésta ciertamente no genera ninguna confianza, sino que más bien la entierra y fomenta la hipocresía y una disponibilidad limitada al acatamiento, que se orienta sólo por el cálculo de los riesgos y de las ventajas.

La empresa ilegal se enfrenta entonces a un dilema especial: por un lado necesita una gran confianza para

²³ Reuter, *op. cit.*, 1985, p. 119ss.

²⁴ Coleman, J. S.: *Foundations of Social Theory*, Cambridge(USA), London, 1994. p. 91

²⁵ Granovetter, M.: *The Nature of Economic Relationships*, in: R. Swedberg (de.), *Explorations in Economic Sociology*, New York, 1993, p. 20 ss.

la regularidad de los negocios y la seguridad de las personas; sin embargo, ni la motivación de las personas ni las estructuras organizacionales ayudan a construir la confianza. La presión por el secreto, la reducción de los contactos internos, los controles estrictos de los flujos de comunicación y de información y el reducido margen de autoridad son sólo expresión de que la dirección no puede estar segura ni del silencio ni de la lealtad de los colaboradores. La "confianza" se convierte, en estas circunstancias, en un bien escaso y costoso.

Los dos dilemas descritos -el de la información y el de la confianza- muestran los límites de la teoría de las "empresas ilegales": el concepto se presenta en principio como de mucha utilidad puesto que abre un camino para el análisis de los procesos organizativos con los cuales los actores económicos responden a las circunstancias especiales de la ilegalidad. Pero se vuelve problemático el concepto en la medida en que también en la economía ilegal se considera a la "firma o "empresa" como la unidad de acción estratégica, y los recursos y procesos organizacionales sólo son relacionados con ella. La firma ilegal tiene menos recursos que la legal para garantizar la continuidad del negocio, la propiedad y la seguridad personal. Ambos dilemas, que generan continuamente riesgos inmanentes en torno a ellas, pueden ser solucionados dentro de las empresas sólo de manera muy inestable: ni la violencia, ni el dinero ni la configuración organizacional ofrecen protección suficiente contra la represión, la denuncia y la traición. Más bien la empresa ilegal, junto con sus actores, depende mucho más que la legal de los recur-

sos externos, de la incorporación a la sociedad. Por ello la corrupción, la intimidación y la violencia son medios importantes para proteger el transcurso normal de los negocios de la injerencia externa, para neutralizar la persecución judicial y para comprar los servicios legales necesarios. Adicionalmente, es necesario echar mano de relaciones externas, que no sean ilegales en sí mismas, sino que permitan generar puentes de comunicación con la sociedad, con sus instituciones y con la economía legal.

LA INCORPORACIÓN SOCIAL DE LA ECONOMÍA ILEGAL

Los procesos de intercambio económico están, como lo ha analizado Granovetter, incorporados en relaciones sociales "precontractuales" (Granovetter 1985 y 1993). Estas establecen los motivos y formas de actividad de los participantes así como los resultados de los procesos de intercambio y con frecuencia pueden dirigirlos en direcciones completamente diferentes a las establecidas por la teoría económica. La solidaridad, la confianza, los valores compartidos así como las expectativas de reciprocidad apoyan y estructuran los procesos de intercambio económico, pero también pueden complicarlos. A la inversa, "la acción meramente impersonal y orientada solamente por los intereses [destruye] las posibilidades de la confianza interpersonal"²⁶.

Las expectativas y los compromisos se constituyen y se reproducen en la multiplicidad de relaciones en las que incurren los hombres en sus diferentes esferas vitales. Las relaciones son por su parte constitutivas de redes sociales, que -como sucede en

⁽²⁶⁾ Granovetter, *op. cit.*, 1993, p. 17.

la familia o en la vida laboral- están social y estructuralmente configuradas de antemano o pueden ser "construidas" por el individuo mismo²⁷. Las relaciones de intercambio económico están involucradas en las redes sociales; en ellas se transmiten las expectativas normativas y se sancionan las transgresiones.

Para nuestro contexto son importantes las siguientes dimensiones de las redes sociales: la magnitud y densidad de las redes; el entrecruzamiento de relaciones de esferas diversas; el poder o la centralidad de las personas en el interior de las redes; la fuerza de los vínculos, es decir la "obligatoriedad" de las expectativas mutuas²⁸.

Siguiendo a Bourdieu y a Coleman, las relaciones pueden considerarse también como capital social de los individuos. Ellas abren el acceso a recursos escasos, tales como información, confianza y solidaridad. El capital social puede convertirse en capital económico y cultural, es decir, ganar "liquidez" en diversas esferas. El capital social, como escribe Bourdieu, tiene "un efecto multiplicador sobre el capital de hecho disponible"²⁹. A la inversa, el capital económico puede servir también al incremento del capital social, en la medida en que se le utilice para la generación y consolidación de relaciones y para la construcción de expectativas y obligaciones³⁰.

¿Son útiles estas consideraciones generales en el análisis de la economía

illegal? Mi tesis es que las empresas ilegales están incorporadas a redes densas y parcialmente estrechamente cruzadas, con diversos tipos de relaciones. Son estas redes las que por lo menos mitigan los efectos de los dos dilemas, el dilema de la información y el de la confianza. Ellas filtran información y generan confianza. Protegen de la represión externa, y mantienen bajo control la traición y la violencia en la economía illegal.

En la economía cocainera colombiana se pueden distinguir los siguientes tipos de redes:

a) Redes en la ilegalidad:

distritos industriales ilegales

Los "carteles" regionales, como el de Medellín o el de Cali, no son en manera alguna grandes organizaciones burocráticamente centralizadas ni oscuras hermandades de infractores violentos. Son más bien redes polimorfas de pequeñas y medianas empresas familiares, que trabajan en parte por cuenta propia, y en parte en cooperación. Estas redes muestran en su estructura las características de los "distritos industriales"³¹. Los distritos industriales son conglomerados, económicamente muy dinámicos y concentrados regionalmente, de pequeñas empresas de una rama, con alto grado de especialización y división interna del trabajo. Las empresas pueden, a pesar de que compiten entre sí, utilizar una infraestructura

²⁷⁾ Portes, A., "Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview", in Portes, A. (Ed.) *The Economic Sociology of Immigration*, New York, 1ff, 1995. p. 8.

²⁸⁾ Granovetter, M., "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", in *AJS*, Vol. 91, Nr. 5, 481ff, 1985; Granovetter, *op. cit.*, 1993; Portes, *op. cit.*, 1995.

²⁹⁾ Bourdieu, P. *Okonomisches Kapital, Kulturelles Kapital, soziales Kapital*, in: R. Kreckel (Hg.) *Soziale Ungleichheiten*, Göttingen, 183 ff. 1983, p.191.

³⁰⁾ Bourdier, *op. cit.*, 1983, p.183 ss.; Coleman, *op. cit.*, 1994. p. 300 ss.

común y disponen de instituciones al servicio de la cooperación y del manejo de los conflictos. La confianza y la cooperación son las condiciones básicas para el éxito económico del distrito.

Los carteles regionales pueden considerarse como distritos industriales ilegales, como redes complejas de empresas especializadas en su trabajo con una infraestructura común y nexos densos de cooperación, comunicación y dependencias, en los cuales los capos se reservan el poder central económico y, especialmente, también el político-normativo. Aunque la participación en la red está motivada por el lucro propio, ésta aporta igualmente una regularidad y una confiabilidad relativa en las relaciones internas y externas, establece la disciplina y mitiga la agudeza de los dilemas de información y de confianza.

b) Redes en la legalidad

Los distritos industriales ilegales necesitan de una multitud de relaciones con personas que no pueden ni deben estar relacionadas con el negocio ilegal: funcionarios que son de utilidad para el distrito industrial en la medida en que no sean sospecho-

sos de corrupción; abogados, que clasifiquen los asuntos de derecho penal y civil; banqueros, que administren las cuentas con los dineros lavados, etc. Todos ellos son igualmente puentes con la legalidad.

Además de los instrumentos "ilegítimos" de la corrupción y de la disuasión, son ante todo las relaciones legales las que aseguran las relaciones internas de cooperación contra la traición y la delación y establecen igualmente una red protectora en torno al empresario del negocio ilegal. Ellas hacen que el origen ilegal de la riqueza sea cada vez más desconocido o pierda importancia.

HAY QUE DISTINGUIR CUATRO CLASES DE REDES SOCIALES:

- **Redes en la economía legal urbana:** personas que han amasado su capital económico en los negocios ilegales, fundan sus propias empresas legales (o participan en las ya fundadas) y adaptan su comportamiento en esta rama económica a las usanzas de la vida empresarial normal orientada al lucro. Esto incluye la renuncia a la defensa de los intereses propios de forma violenta, especialmente

⁽³¹⁾ El concepto de "distritos industriales" fue acuñado inicialmente por el economista británico Alfred Marshall, *The Early Economic Writings of Alfred Marshall*, 1867-1890, Vol. 2, Ed. J. K. Whitaker, London, 1975, p. 195-198. Con este concepto fundamentó las ventajas económicas que la concentración regional puede ofrecer a una gran cantidad de pequeñas firmas de una misma rama: las ventajas de la división del trabajo y la especialización complementaria, de la comunicación y del intercambio de información; además de la disponibilidad de trabajadores calificados (cfr. Zeitlin, J. "Industrial Districts and local economic regeneration: Overview and comment", in Pyke, F./ Sengenberger, W. *Industrial districts and local economic regeneration*, 279ff., 1992, p. 280; Sengenberger, W./Pyke, F., "Industrial districts and local economic regeneration. Research and policy issues", in dieselben (eds): *Industrial districts and local economic regeneration*, Genf, S. 3ff., 1992, p. 3ss.; Piore y Sabel se valen de este concepto para explicar la dinámica especial de los conglomerados regionales pequeño-empresariales (como en el caso de la Emilia Romana), que consideran como una alternativa para la producción masiva en grandes empresas de tipo fordista; Piore, M./ Sabel, Ch., *The Second Industrial Divide*, New York ,1984, p. 165ss.

cuando se trata de ese tipo de negocios. En las relaciones económicas y las relaciones laborales contractuales legales se generan dependencias económicas, se construye también la confianza, e inclusive la simpatía.

A diferencia de las empresas del cartel de Medellín que buscan adoptar el estilo de vida de las clases altas tradicionales por medio de la adquisición de grandes extensiones de tierra, es frecuente entre los grandes capos del cartel de Cali desempeñarse en los ámbitos urbanos de la industria o del comercio; una vez metido en la circulación legal de dinero y bienes, el capital pierde el olor de su proveniencia ilegal³².

- **Redes burguesas “hacia arriba”:** las dependencias, definidas inicialmente desde una perspectiva predominantemente económica, pueden desarrollarse en una red ulterior de relaciones, en las cuales la riqueza tiene un significado elemental; su origen ilegal, inicialmente todavía sospechoso, pierde pronto significado. Como etapas de la conformación burguesa de redes “hacia arriba” se tienen: la aceptación en gremios locales, tales como cámaras de comercio, la membresía en los clubes sociales de las clases altas, el ingreso de los niños a un colegio privado bilingüe y, como corona de todo

ello el matrimonio en una familia tradicional de un pariente cercano. Es la configuración de este tipo de redes la que han seguido, con cierto éxito en lo que concierne a riqueza y seguridad, los capos del cartel de Cali (Camacho 1992)³³.

- **Redes paternalistas “hacia abajo”:** las fortunas conseguidas ilegalmente pueden ser relacionadas e invertidas en la legalidad de tal manera, que arroje como resultado la creación o consolidación de fuertes relaciones verticales de dependencia y compromiso. Una forma es la adopción de patrones tradicionales de relaciones paternalistas, ligada a la mutación del narcotraficante en un terrateniente. Las relaciones paternalistas se caracterizan, como ya lo describió Bendiz³⁴, por un comportamiento de dominación personal autoritaria, estricto y difuso, que incluye, por un lado, una reciprocidad de lealtad y, por el otro, protección. Aquí la generosidad no tiene expectativas de una retribución específica, sino más bien de gratitud, sumisión y acatamiento.

Precisamente este patrón de relaciones laborales tiene una larga tradición en Colombia. Tuvo sus orígenes en las relaciones laborales semifeudales de las grandes haciendas, y se deja ver aún hoy en día en las relaciones sociales de muchos ámbitos laborales³⁵.

³² Thoumi, *op. cit.*, 1994, p. 165ss.; Camacho, *op.cit.*, 1992.

³³ Camacho, *ibidem*, 1992.

³⁴ Bendiz, R. 1966: *Trabajo y Autoridad en la industria*, Buenos Aires, 1966, p. 49 ss.

³⁵ Cfr. a propósito de las haciendas, Kalmanovitz, S., *Economía y Nación*, 1985, p. 134ss; con respecto a la industria Dombois, R., "Betriebe und Arbeiter in späten Industrialisierungsprozessen. Betriebliche Arbeitsverhältnisse und Sozialbeziehungen" in *Latineinamerika am Beispiel der kolumbianischen Industrie*, Habilitationsschrift, Bremen, 1996; v. también Thoumi, *op. cit.*, 1994, p. 73ss.

Sin embargo, no es solamente en las relaciones laborales donde se realiza la red paternalista hacia abajo. En una sociedad con desigualdades sociales extremas y poca protección social del Estado, el traficante de drogas puede estar seguro de la gratitud y lealtad de todos los solicitantes a quienes les ha proporcionado ayuda material. La reciprocidad de protección y lealtad puede surgir incluso sin que hayan tenido lugar relaciones de interacción personal, como es el caso del poderoso capo que hace el papel de mecenas, subvenciona un equipo de fútbol, financia un hospital, como cuando Pablo Escobar hizo construir en Medellín un barrio completo para los pobres (cfr. Dombois 1989). Es precisamente este papel de benefactor el que convirtió a los grandes capos de Medellín en autoridades en extremo populares, patronos³⁶.

- **Redes clientelistas:** un medio importante de integración social es finalmente la red clientelista, un patrón de relaciones característico en el sistema político de Colombia. El clientelismo se basa, como escriben Leal y Dávila, en la "apropiación privada de recursos públicos para fines políticos"³⁷.

Las relaciones clientelistas son relaciones de intercambio político-económico: los políticos de los

partidos echan mano directamente de los recursos estatales, como son los rubros del presupuesto, los puestos o los contratos públicos, o influyen en los actos administrativos o en la aplicación de la justicia, para servir a los intereses de sus clientes; con ello se aseguran su apoyo, bien sea en forma de donaciones financieras, de "propinas" o también de votos³⁸. Los narcotraficantes utilizan el sistema: apoyan a los políticos en la medida en que les proporcionan dinero y votos, y pueden esperar, como contraprestación, influir en las decisiones políticas (como la que ocurrió a propósito del tratado de extradición con EE.UU.), en la adjudicación de contratos o puestos y en las decisiones de tipo penal; también recibir informaciones o al menos, en aquellas situaciones en las cuales se ven afectados sus intereses, encontrar las puertas abiertas a los centros de decisión política, para ellos y para sus hombres³⁹.

Existe en conjunto una gran diversidad de redes de relaciones, que los grandes empresarios de los carteles han construido en unos cuantos años entorno a ellos y sus familias, con nodos estructurales de características diferentes: los capos del cartel de Cali emprendieron el camino del establecimiento en ramas económicas urbanas modernas y de las redes

⁽³⁶⁾ Sólo así es posible explicarse que decenas de miles de personas hayan asistido al entierro de Pablo Escobar, de todos modos un narcotraficante violento, que con sus atentados terroristas hizo cundir por mucho tiempo el miedo y el terror.

⁽³⁷⁾ Leal, F./Dávila, A., *Clientelismo. El sistema político y su expresión regional*, Bogotá, 1990.

⁽³⁸⁾ Thoumi, *op. cit.*, 1994, p. 85. En muchas regiones es costumbre vender directamente, por dinero, el voto a un candidato. Aun en la capital, Bogotá, los vecinos de los barrios más pobres suelen vender colectivamente su voto a cambio de la promesa de prestaciones infraestructurales.

⁽³⁹⁾ Krauthausen, *op. cit.*, 1996, p. 217ss.

burguesas; el cartel de Medellín prefirió el de las formas paternalistas y clientelistas de redes, complementadas con el empleo masivo de la violencia⁴⁰.

Con las diferentes formas de redes se construyen expectativas y compromisos, fundamentados en valores diversos con compromisos diversos. Comprenden éstos desde las expectativas más bien instrumentales del beneficio mutuo (tal como se dan en las relaciones empresariales, de corrupción y clientelistas), pasando por las expectativas de reciprocidad en las relaciones paternalistas, hasta la lealtad y solidaridad moralmente fundamentadas en las relaciones familiares y de amistad. Estas son capital social, porque a partir de sus informaciones, confianza, respeto y temor se puede lograr prestancia e influjo y en última instancia seguridad; son igualmente formas de reglamentación y control del comportamiento social, que le quitan el poder de dirección a las normas legales oficiales.

Todo ello constituye condiciones importantes no sólo para la continuidad en el negocio y para la protección contra la represión, sino también para la integración social de un nuevo estrato de ricos emergentes.

Las redes de los grandes capos obtienen su fortaleza considerable del hecho de que se sobreponen y fortalecen mutuamente diversos tipos de relaciones, generando finalmente un escenario denso de compromisos y dependencias. Las redes han sido entretejidas densa-

mente, constituyendo los capos y sus familias los nudos centrales de poder. Aunque en ocasiones son también muy amplias y proporcionan con ello las ventajas de los "nexos débiles": el acceso fácil a la información (cfr. Granovetter, 1973)⁴¹. Estos son los escenarios en los que se mueven las empresas ilegales de la economía cocalera colombiana. Le proporcionan la seguridad que la economía ilegal no puede generar por sí misma: una protección amplia de la represión a pesar de la gran difusión de la información y una confiabilidad de las transacciones a pesar de los grandes riesgos de traición y de denuncia.

El que las diferentes formas de redes tengan de hecho estos efectos es cosa que no puede deducirse a partir de ellas mismas, y eso muestra los estrechos límites que tiene un análisis de redes. Los actores de la economía ilegal eligen estrategias consistentes con los patrones normativos y las estructuras socialmente disponibles, y es precisamente esta consistencia la que garantiza la efectividad de la red.

El ejemplo de la economía cocalera de Colombia muestra una relación estrecha de los tipos y estrategias reticulares con las condiciones específicas de una sociedad que se encuentra en un proceso de desarrollo acelerado y conflictivo. Es así como en el negocio ilegal de la cocaína se continúa una rica tradición de la economía del contrabando; las inequidades sociales y la escasa construcción del estado de dere-

⁽⁴⁰⁾ Camacho, *op. cit.*, 1992.

⁽⁴¹⁾ Granovetter, *op. cit.*, 1973.

cho mantienen con vida a las formas de dominio paternalista en todos los ámbitos económicos y vitales así como a las estructuras clientelistas de poder e intercambio del sistema político. El Estado ni ha podido imponer el monopolio del poder ni comprometer sus propios aparatos con las normas del estado de derecho, y su capacidad para dirigir, o al menos influenciar, los procesos sociales es en conjunto relativamente escasa. Aunque el sistema legal está extremadamente elaborado, su eficiencia es solamente selectiva. La violencia sigue siendo un medio corriente para imponer los intereses individuales y para manejar los conflictos⁴². Y, a la inversa, la economía de la cocaína, con sus recursos económicos cuantiosos y su ingente potencial de violencia, ha contribuido considerablemente a consolidar precisamente esas estructuras y reglas de juego sociales, aun a costa de pérdidas cuantiosas de autoridad y legitimidad por parte de las instituciones estatales.

El tipo de estructura y funciones de las economías ilegales -es lo que se puede deducir del ejemplo de la economía cocalera colombiana- depende no sólo de las condiciones específicas de los productos, de las tecnologías y de los mercados; las formas de economía ilegal, su difusión y su incorporación se explican más bien en cada caso por las condiciones específi-

cas de desarrollo, las estructuras socioeconómicas y el sistema normativo institucional. Esta perspectiva le quita al ejemplo de la economía colombiana de la coca el atractivo del caso exótico excepcional; más aún, ella permite dirigir la atención a la sociedad propiamente "moderna" y "desarrollada", con la que estamos familiarizados, e investigar a las formas dominantes ahí difundidas de economía ilegal como fenómenos sociales "endémicos", como formas de expresión de los procesos sociales legales y legítimos y en ellos incorporadas. Precisamente en las modernas economías de los países industrializados no impera la ausencia de prácticas económicas ilegales -desde la corrupción, el fraude económico y las prácticas monopolísticas hasta el tráfico de armas y de drogas-, como lo muestra el ejemplo de Alemania; el espectro quizás es más amplio que en un país en desarrollo como Colombia. A los investigadores alemanes se les podría abrir así un campo sumamente rico, diferenciado y altamente interesante de investigación, que puede permitir no solamente echar un vistazo a un ámbito desconocido de nuestra sociedad, sino que también puede proporcionar nuevas perspectivas para contemplar el funcionamiento normal de la sociedad y de la economía.

⁴²⁾ Acerca de las precondiciones sociales de la industria de la cocaína en Colombia, v. Thoumi, *op. cit.*, 1994, p. 171-182; Dombois, R.: *Coca, Recht un Gewalt-Zur Kokainökonomie in Kolumbien*, in: *Mehrwert* 31, 1989, S. 56-93; Krauthausen, *op. cit.*, 1996, p. 287ss; sobre el síndrome colombiano de la violencia v. Dombois/Krauthausen 1990.

