



# Inclusión y exclusión monetaria

*Monetary Inclusion and Exclusion*

Cornelia Bohn

Facultad de Ciencias Sociales y Culturales, Universidad de Lucerna, Suiza

## RESUMEN

Este artículo explora la relación entre el medio dinero y el análisis de los mecanismos de inclusión y exclusión. En la actualidad tales mecanismos siguen una lógica de inclusión plural o múltiple, opuesta a la asimilación. En una economía monetaria plenamente desarrollada, el dinero y la propiedad han surgido como estructuras regulativas para la participación en la práctica económica. De este modo, discutiendo el enfoque de Luhmann, se traza aquí una distinción entre el centro, la semiperiferia y la periferia del sistema económico. Mientras el medio dinero incluye al conjunto de la población, en la periferia de la economía, a través del consumo, este artículo busca evidenciar que el mecanismo de inclusión en el centro es la capacidad crediticia. Puede demostrarse que en su configuración histórica, la forma del crédito está organizada de un modo dual: para obtener una ganancia y para promover la inclusión social. En este sentido, los microcréditos son analizados como una forma global de inclusión que no se basa en la distinción pobre/rico

PALABRAS CLAVE: dinero; crédito; inclusión; exclusión; diferenciación

## ABSTRACT

This article explores the relationship between the money medium and the analysis of mechanisms of inclusion and exclusion. Such mechanisms currently follow a logic of plural or multiple inclusion as opposed to assimilation. In a full-grown monetary economy, money and property have emerged as regulative structures for the participation in economic practice. Discussing the approach of Luhmann, a distinction is drawn between center, semi-periphery, and periphery of the economic system. While the money medium includes the general population into the periphery of the economy through consumption, this contribution can show that inclusionary mechanism of the center is creditworthiness. It can be demonstrated that in its historical formation the form of credit is organized in a twofold fashion itself: to make profit and to promote social inclusion. Microcredits are analyzed as a global form of inclusion into the center which does not bear on the distinction poor/wealthy.

KEYWORDS: money; credit; inclusion; exclusion; differentiation

## I. LA NUEVA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA \*

En las últimas décadas la sociología económica se convirtió en uno de los campos más avanzados de investigación sociológica. Es posible que esta energía que impulsa las investigaciones esté activada por desarrollos de la economía mundial que no pueden ser pasados por alto, como los nuevos regímenes de propiedad y producción, y el desarrollo de un

---

\* [N. del E.] Traducido del alemán por Lionel Lewkow.



mercado financiero global, lo cual requiere de descripción y análisis (Boltanski & Chiapello 2007; Windolf 2005). Sin embargo, el impulso de estas actividades de investigación se debe también a la introducción y ensayo de nuevas teorías, conceptos y métodos. La “*New Economic Sociology*” originada en Estados Unidos gira, en esta nueva etapa, alrededor de la diferencia analítica entre cultura y estructura. Por un lado, parte de un análisis estructural de la teoría de redes y, por ende, de la teoría de la información, con el concepto clave de “*embeddedness*” y, por otro, parte de conceptos de la sociología de la cultura que subrayan la construcción social y la impronta cultural de los fenómenos económicos. La sociología de la cultura ha dinamizado el debate, en tanto probó que la cultura limita las estructuras y la racionalidad económica, ya que las estructuras –si se acepta la teoría de sistemas– están cultural, cognitiva e institucionalmente incluidas en sistemas. Todos estos puntos de vista son, mientras tanto, tenidos en cuenta por el análisis estructural. Mientras que la teoría estructural de redes deja curiosamente sin tratar en sus análisis de los mercados el tema del dinero como medio de la economía, el surgimiento de precios a través de relaciones mutuas de observación, el acceso al trabajo, a las profesiones y a los flujos de información, vale decir, los fenómenos de inclusión; Vivian Zelizer, desde una perspectiva de teoría de la cultura, ha llevado a cabo estudios en los que se encuentran diversos casos que refieren a los usos sociales del dinero. Con los conceptos de “*special monies*” o “*multiple monies*”, muestra que el dinero no es una sustancia neutral, sino que, por el contrario, aparece en múltiples modalidades de uso influenciadas culturalmente (Zelizer 1993, 1997; Swedberg 2004; Granovetter 1974, 1983; White 1981; Beckert 2006).

Casi al mismo tiempo, se ha desarrollado una tendencia relacionada con la sociología del conocimiento e investigación empírica en el marco de la “*Sociology of Finance*”, corriente que investiga los mercados y las organizaciones financieras globales mediante los conceptos de performatividad, “*accountability*” y cálculo. Estos estudios de carácter microsociológico buscan mostrar cómo lo económico en sí es generado *in situ*, de este modo, investigan los métodos, las prácticas económicas subyacentes y los contextos de sus modos de producción. A diferencia de Zelizer, quien analiza al dinero en la diversidad de sus usos sociales, en los análisis de los mercados financieros que realiza la *Sociology of Finance*, el dinero se convierte en un bien [*Gut*] arbitrario –en una “mercancía” [*Ware*], podía decirse hasta antes de los neoclásicos– respecto de lo cual, sin embargo, no se observa la especificidad del medio dinero,

ni su significación para la construcción y autonomización del sistema económico. Los aspectos mediales de estos análisis de las prácticas económicas en los mercados financieros se concentran en la creciente pérdida de significado de la interacción entre agentes de bolsa y su ausencia física en la bolsa de valores, en favor de la comunicación online. Así, muestran el significado de los modelos y las representaciones en las teorías y las notaciones escritas y numéricas para la generación de un horizonte económico de sentido que debe ser producido nuevamente, una y otra vez, en la praxis. El análisis estructural de la teoría de redes se contrapone aquí a la performance cognitiva, contextual y práctica.<sup>1</sup>

Los resultados de esos estudios no precisan ser cuestionados aquí, sino más bien dados por sentado. A pesar de esto, el vacío marcado –el que refiere al análisis del dinero como medio de la economía– es el punto de partida de las siguientes reflexiones. Así, puede mostrarse que el medio dinero no solo es un factor decisivo para la participación en la economía, en términos objetuales y temporales, sino también en términos sociales:<sup>2</sup> el dinero está especialmente involucrado en la determinación del modo en que los individuos, en tanto personas, son incluidos en la economía. De este modo, se plantea la cuestión de si realmente es pensable una exclusión de la economía y en qué formas sucede bajo las condiciones de una economía monetaria desarrollada.

Los hallazgos en la dimensión objetiva son inequívocos: en contra de la sospecha de mercantilización general de la economía monetaria moderna, uno encuentra la semántica y la praxis de la comunicación basada en el dinero. De ninguna manera la introducción de la economía monetaria llevó a una creciente mercantilización, sino a otra forma de limitación de lo que puede ser comprado. Mientras que aún en la Edad Media europea el dinero estaba en juego en la adquisición de las “propiedades” más diversas: cargos públicos, salud del alma, estatus, Estados, títulos nobiliarios, títulos universitarios, recaudaciones tributarias o influencia política, en el presente, tal práctica, en todo caso, tiene que

---

<sup>1</sup> Ver MacKenzie (2006), Callon & Muniesa (2005), Callon et al. (2007), Knorr-Cetina & Preda (2005), Knorr-Cetina & Bruegger (2002).

<sup>2</sup> Utilizo el concepto de dimensiones del sentido siguiendo a Luhmann (1984: 111): “Debemos [...] aclarar la descomposición del concepto abstracto de ‘sentido’. Eso se efectuará con ayuda del concepto de dimensión del sentido. Con esto, podemos abandonar también el concepto de sujeto. De este modo, no es, por ejemplo, restaurada la dimensión objetiva, sin embargo, tampoco es superada mediante un sujeto que se opone a ésta, sino como resultado de que consideramos las remisiones objetivas sólo como una [dimensión] entre diversas dimensiones del sentido. No son opuestas a un sujeto, pero, si el sentido ha de ser lo suficientemente complejo, tienen que adaptarse a complicadas interdependencias con las remisiones de sentido temporales y sociales”.



considerarse ilegítima y, por consiguiente, en sí misma como un fenómeno de exclusión en el sentido aquí empleado.

De tal modo, hay variaciones culturales e históricas que definen aquello que “no tiene precio”.<sup>3</sup> Mientras en la dimensión objetiva, el carácter imperial del dinero –junto a las limitaciones culturales y semánticas– se detiene ante los imperios de la religión, la política, la educación y la ciencia, sin embargo, precisamente, este carácter manifiesta la pretensión de una inclusión universal en la dimensión social: ni el color de la piel, ni una “profesión deshonesta”, el género, la edad, la etnia o la nacionalidad pueden excluir de la posesión y el uso del dinero; sin embargo, a la inversa, solo la capacidad de pago y no, por ejemplo, la indigencia, una “cuna noble” o la religión correcta, pueden ser factores de inclusión en la economía monetaria.

En el presente artículo se argumenta que el significado y el funcionamiento del medio dinero han sido pasados por alto en las investigaciones recientes de la “*Economic Sociology*” y la “*Sociology of Finance*”. La tesis de este artículo es que la inclusión en la economía monetaria solo puede explicarse mediante el uso del medio dinero, el cual incluye también los mecanismos de creación de dinero, mientras que la exclusión solo es observable en la economía moderna como exclusión incluyente. Pues nadie puede estar completamente excluido del sistema económico moderno, es decir, la economía mundial. Por tanto, en primer lugar, voy a aclarar el concepto de inclusión y exclusión en el sentido aquí empleado, con el propósito de realizar, en segundo lugar, un bosquejo sociológico del modo operativo del medio dinero, con vistas a las diferentes interpretaciones de los fenómenos económicos y a las semánticas históricas del dinero. Sin pretender negar otras formas de inclusión y exclusión en la economía, me concentro en el mundo financiero como el “núcleo operativo del negocio” de la economía monetaria. Como puede mostrarse en lo que sigue, resulta significativo diferenciar en el sistema económico moderno el centro, la semiperiferia y la periferia.

## II. INCLUSIÓN Y EXCLUSIÓN COMO DIFERENCIA ESTRUCTURANTE DEL SISTEMA ECONÓMICO

El análisis de la inclusión y la exclusión reemplaza a las teorías de la asimilación e integración. A modo de bosquejo, se podrían resumir las

---

<sup>3</sup> Para la Edad Media cf. Wood (2002), esp. cap. 3. Para las discusiones presentes sobre el precio de lo que por naturaleza “no tiene precio”, véase Fourcade (2011) y también Derrida (1992).

teorías en cuestión del siguiente modo: contra la teoría de la asimilación, se evidencia un orden de inclusión cada vez más plural que Parsons describió para los Estados Unidos de fines de los años 60. La proliferación de los roles de participación –por ejemplo, en la educación y en la economía– junto a una autonomía creciente de esta participación frente a características adscriptivas –como el origen, la religión y el color de piel– no conduce solo a un orden plural de estatus, sino también a una clara diferenciación entre asimilación e inclusión. Como afroamericano uno se puede convertir en presidente de Estados Unidos y como ciudadano suizo en CEO del Deutsche Bank.

De acuerdo con Parsons:

In a pluralistic social structure, membership in an ethnic or religious group does not determine *all* of the individual's social participations. His occupation, education, employing organization and political affiliation may in varying degrees be independent of his ethnicity or religion. On the whole, the trend of American development has been toward increasing pluralism in this sense and, hence, increasing looseness in the connections among the components of total social status. This trend has one particular important implication for our purposes, namely, that it is essential to make a clear distinction between *inclusion* and *assimilation* (Parsons 1976: 429).

En conexión con Parsons, pero sin asumir la tesis de una integración normativa, Luhmann parte de que los órdenes de inclusión y exclusión varían históricamente, pues los correlaciona estrictamente con la forma de diferenciación de la sociedad. Parsons interpreta la evolución sociocultural como un aumento del “*adaptive upgrading*”, “*differentiation*”, “*inclusion*” y “*value generalization*” (Parsons 1971: 26). Contra esta representación demasiado lineal, Luhmann pone énfasis en que la posibilidad de la exclusión acompañe a la inclusión y reformula el problema en términos de una relación no teleológica entre la diferenciación y la variable de la inclusión/exclusión. Las formas de diferenciación son entonces “...reglas para la reiteración de las diferencias de inclusión y exclusión dentro de la sociedad, pero, a la vez, formas que presuponen que uno participa de la diferenciación misma y sus reglas de inclusión, sin ser de esto excluido” (Luhmann 1997: 622).

Si la diferencia inclusión/exclusión es intrasocietal [*innergesellschaftlich*], las inclusiones y exclusiones tienen lugar en la sociedad. En las sociedades segmentarias, la exclusión todavía refiere a un “exterior” (el homicidio, el destierro, la ruptura de todo contacto), sin embargo, la



exclusión tiene lugar, como operación, en la sociedad. Ya en las sociedades estratificadas, esta diferencia toma crecientemente una forma *intrasocietal* en la medida en que la exclusión de un estrato, un territorio, una congregación o una comunidad doméstica, significaba la inclusión en otra esfera social, culminando en centros de confinamiento como monasterios, *workhouses*, oficios poco honorables u otras posiciones sociales relegadas. La exclusión –también en la forma de las políticas explícitas de exclusión de la Edad Media tardía y la Modernidad temprana– no significa, con esto, exclusión de la sociedad, se trata más bien de un regulativo interno que en determinados casos está justificado a partir de un estatus especial.

En la sociedad mundial del presente, es por completo evidente que la diferencia inclusión/exclusión es intrasocietal. Puesto que solo hay una sociedad mundial, ya no hay espacios sociales vacantes (Luhmann 1982: 132-133; Heintz et al. 2005: esp. 8; Bohn 2009: 46). En consecuencia la socialidad ya no puede acontecer en un exterior. En la sociedad contemporánea, es decir, la sociedad mundial diferenciada funcionalmente, la problemática de la inclusión/exclusión, según la teoría de Luhmann (1995, 1997: 618 y ss.), se plantea otra vez de una forma fundamentalmente diferente. Está en la lógica de la diferenciación funcional abrirle a cada participante de la vida social el acceso a todas las funciones hasta el punto en que la función misma lo permita o no carezca de sentido para esta. En las sociedades estratificadas, la inclusión está orientada por el origen y por la pertenencia a la comunidad doméstica. Esto concierne también a los esclavos y el servicio doméstico. La inclusión y, subsecuentemente, la determinación de las formas de vida individuales, se concretizan aquí mediante la posición social. Recién con la disolución del modelo clásico de inclusión se establece un procesamiento contingente en la intersección del individuo y la sociedad, bajo la forma de trayectorias individuales en sentido general. Las trayectorias profesionales, las trayectorias académicas o las trayectorias matrimoniales son tan importantes como la participación en públicos específicos de subsistemas.<sup>4</sup> Con esto, se correlacionan las formas plurales o múltiples de inclusión en los subsistemas de la sociedad, aunque no están integradas entre sí, ni pueden convertirse unas en otras. Contra toda objeción que podrían plantear las teorías de la desigualdad, la inclusión en un subsistema de la sociedad ya no condiciona cómo y en qué medida uno participa en otros sistemas funcionales. Para el medio dinero, eso significa

---

<sup>4</sup> Para el concepto de público de un subsistema ver *infra*.



que la posesión de dinero no implica necesariamente la posesión de títulos académicos, buenas o malas calificaciones en el sistema educativo, la participación en relaciones íntimas, el acceso a prácticas religiosas, la comprensión del arte o la ciencia.<sup>5</sup>

A diferencia de la perspectiva de los subsistemas organizados jerárquicamente, desde la perspectiva de los sistemas funcionales, no hay ningún motivo de exclusión y ningún tipo de legitimación para la exclusión. En la modernidad los motivos de exclusión se presentan en las organizaciones y, según la situación, también en las interacciones. Mientras que para las organizaciones, por el contrario, la exclusión de todos aquellos que no son miembros es el caso normal y completamente legítimo, la inclusión universal es un elemento de la autodescripción de la diferenciación funcional. No hay ninguna razón evidente para excluir a alguien del uso de dinero, del acceso a los mercados, del amparo legal, del matrimonio, del acceso a la educación o la libre elección de una religión, así y todo, se pueden observar –este es mi argumento– marginaciones internas y formas de exclusión incluyente en los subsistemas modernos y, por lo tanto, también en la economía moderna.

Para la realización del postulado del acceso universal a todos los sistemas funcionales, se requieren una multiplicidad de desarrollos semánticos y estructurales: la diferenciación de públicos específicos de los subsistemas, la semántica de la igualdad y los derechos humanos como supuesto semántico omnicompreensivo, así como la transcripción y diferenciación de semánticas específicas de los subsistemas. En el caso de la economía, se constata, por ejemplo, la transformación de una semántica de la indigencia [*Bedürftigkeit*] en una semántica generalizada de la necesidad [*Bedürfnis*] que también incluye a las clases superiores. Indigentes son solo los pobres y los carentes de medios, sin embargo, también los ricos tienen necesidades (Appleby 1976, 1978; Pichler 1983). Por último, se necesita de la construcción de estructuras específicas de subsistemas que les permitan a estos regular autónomamente la inclusión y la exclusión: educación obligatoria para el conjunto de la población en el sistema educativo; capacidad jurídica y contractual en el sistema jurídico; propiedad e ingresos como estructura normalizada para la economía.

---

<sup>5</sup> Diversas investigaciones sobre las universidades de elite en Estados Unidos proveen evidencia empírica acerca de la muy limitada convertibilidad entre el dinero y el talento. Para un estudio sobre los cambios semánticos relativos al concepto de “mérito” y la inclusión en las universidades de elite, ver Karabel (2006).



Inicialmente la diferenciación de la economía moderna, que se efectúa como distanciamiento creciente frente a aspectos políticos y familiares, toma, sin embargo, el camino hacia el código de la propiedad. La diferencia propiedad/no-propiedad no significa que solo los propietarios están incluidos en la economía o aun en la sociedad, como lo pronosticó la semántica liberal de transición de la burguesía propietaria o del individualismo burgués. Solo al propietario, ya que pagaba impuestos, le era confiada la responsabilidad por el conjunto, solo a él le era concedida la participación en el “censo electoral” [*Zensuswahlrecht*].<sup>6</sup> Aquí, la inclusión sería llevada a cabo por el valor positivo de la distinción. Pero este código implica antes bien “que, en referencia a *todos* los bienes que pueden ser poseídos, *cada uno*, es propietario o no-propietario, y que terceras posibilidades están excluidas” (Luhmann, 1988: 89). La propiedad es siempre excluyente en la medida en que la propiedad de uno excluye a todos los otros. Por supuesto, la propiedad comunitaria es un caso singular en este respecto, aquí otras comunidades son excluidas de la propiedad. Sin embargo, al aceptar la exclusión de la propiedad concreta de los otros, los no-propietarios son incluidos en la economía. Solo si estuviesen excluidos de toda posibilidad de adquisición de propiedad, estarían excluidos de la economía.

El primer código de la actividad económica es y siempre ha sido el código de la propiedad relacionado con los bienes materiales –el trabajo y el cuerpo propio constituyen excepciones muy discutidas de lo que normalmente se entendió como propiedad–. Este código fue seguido por la monetarización de la economía como segunda codificación, la cual recién desvinculaba la transmisión de la propiedad del límite de sus leyes naturales. La economía monetaria incluye ahora también al trabajo y la posesión de la tierra en el medio dinero, dado que ambos pueden venderse. La propiedad moderna se diferencia de las concepciones de propiedad de la Edad Media europea a partir de la posibilidad de transferirla a otros mediante el dinero (Pocock 1979).

La segunda codificación del sistema económico, pagar/no-pagar, no solo expresa el fuerte anclaje del sistema en la temporalidad de los acontecimientos, en una medida inusual en comparación con otros sistemas, también es un supuesto de su creciente inmaterialidad, en el sentido de que se trata de una esfera económica ya no motivada por

---

<sup>6</sup> El liberalismo vio al Estado como una solución política del problema de la propiedad. Al respecto ver Locke (2008 [1680]: 350-351): “Por lo tanto, el *principal* y grandioso fin de que los hombres se unan en comunidades políticas y se pongan bajo el amparo de un gobierno *es la preservación de la propiedad*”.



valores materiales, como el aprovisionamiento y abastecimiento o la transferencia de bienes. Esto concierne tanto al crecimiento de los patrimonios basados en tenencias y derechos de propiedad inmateriales, así como al crecimiento exponencial del sector financiero en los últimos treinta años. El crecimiento aparentemente ilimitado de las transacciones financieras y su relación asimétrica con la transferencia de bienes hablan en favor de la inmaterialización de la economía, pues “The volume of foreign exchange transactions is close to 1 500 trillion dollars a day, which is more than seventy times the daily volume of international trade of goods”.<sup>7</sup> Por consiguiente, el entrelazamiento de pagos no solo se extiende hacia lo inmaterial, como por ejemplo, el conocimiento y las patentes, abarca también al medio dinero mismo, cuya reflexividad se expresa en la forma de pagos y transacciones tales como el cambio de divisas, el mercado de derivados y futuros. Con la reflexividad del medio dinero en una economía monetaria, cobran mayor fuerza en la comunicación económica los elementos creados a partir de promesas y expectativas frente a los elementos físicamente existentes. Por tanto, la pregunta por la forma en que es producida la “riqueza de las naciones”, y sobre todo quiénes y cómo participan en estas “riquezas”, ya no se puede responder, como argumentaba Smith, mediante el análisis del “trabajo” y su organización. Por consiguiente, el problema de la inclusión y la exclusión en la economía no queda claramente enfocado a partir de la referencia a la propiedad y la participación en la así llamada “economía real”.

En lo que sigue, quisiera completar este bosquejo mediante algunas precisiones y supuestos adicionales que han de ser la base de lo que mostraré con posterioridad.

## II.1. QUIASMOS. LA EXCLUSIÓN COMO CONSECUENCIA DE LA INCLUSIÓN. OCASIONES INTERNAS Y EXTERNAS DE INCLUSIÓN Y EXCLUSIÓN

Mi punto de arranque es que, mediante un análisis más preciso, los fenómenos que se observan en el presente bajo el concepto de exclusión

---

<sup>7</sup> Goldfinger (2000: 72) considera a este desarrollo como “shift from tangible to intangible Economy”. Cf. Goldfinger (2002). La parte del comercio de bienes, entre el conjunto de las transacciones monetarias, se estima que representa actualmente el 5%. Ver también Bryan & Rafferty (2007), quienes discuten la significación de una creciente inmaterialidad de la economía para el concepto de dinero, sin alcanzar, no obstante, una conclusión convincente. Hilferding acuñó el concepto de “*finance market capitalism*” para describir desarrollos similares. El campo de investigación de la “*Sociology of Finances*” incluye prácticas financieras de este tipo. Para estudios más recientes sobre este problema ver Mackenzie (2009), donde se habla de la virtualización del dinero.



se pueden describir como consecuencias de la inclusión. Aún si los sistemas funcionales no conocen ningún motivo para la exclusión, debido precisamente al postulado de la inclusión universal, disponen de mecanismos de exclusión incluyente o de marginación interna.<sup>8</sup> Por tanto, la diferencia inclusión/exclusión es un principio estructurante dentro de los sistemas funcionales. En este terreno, el ejemplo más usual es la quiebra como consecuencia de malas inversiones, especulación o desarrollos coyunturales inesperados, pero, como la mayoría de las formas de exclusión, después del cumplimiento de un plazo determinado, es absolutamente reversible.<sup>9</sup> En algunos casos las ocasiones de exclusión económica pueden ser impulsadas desde afuera de este sistema. Una expropiación motivada políticamente tiene razones políticas, pero consecuencias económicas, las cuales nunca conducen únicamente al deterioro de la situación económica, sino, sobre todo, a la exclusión del centro y la semiperiferia de la economía. La limitación del derecho de migrar sus capitales impuesta a los judíos durante el nacionalsocialismo sería un ejemplo de ello, otro, es el control de divisas practicado en la misma época (Stützel 1975: esp. 14). Asimismo, una penalidad jurídica puede ser económicamente ruinosa y conducir a la pérdida de ingresos y la exclusión del consumo. A la inversa, la inclusión en la economía, por ejemplo, a partir de un “patrimonio inmerecido” producto de una herencia familiar, puede dar lugar a importantes consecuencias económicas.

## II.2. INCLUSIÓN PLURAL O MÚLTIPLE EN LA ECONOMÍA

Los órdenes de inclusión y exclusión plurales que se observan en el conjunto de la sociedad se repiten en el nivel estructural de los subsistemas singulares. En la economía monetaria, sobre la base del acceso general a los mercados y el uso normalizado del dinero, los ingresos y la propiedad se han desarrollado como formas institucionalizadas que regulan la participación en la comunicación económica. A estas estructuras corresponden múltiples roles, posiciones y formas de dirigirse a los individuos, a través de los cuales, estos pueden ser incluidos en la economía como personas: agentes de mercado, propietarios de capital y valores, empresarios, trabajadores y empleados, especuladores, inversores,

---

<sup>8</sup> Existen estudios que sustentan esta relación para el sistema educativo (Bourdieu et al. 1999) y la segregación espacial de los pobres en guetos en Estados Unidos (Wilson 1996).

<sup>9</sup> Con respecto a la reversibilidad de la exclusión ver Bohn (2009).

pensionistas, titulares de cuentas bancarias, comerciantes, audiencias de publicidades, observadores de precios como base para decisiones de pago, accionistas, compradores y vendedores de divisas, deudores y acreedores.

### II.3. LA OPERACIÓN INCLUYENTE DEL SISTEMA ECONÓMICO: LA CREACIÓN DE CAPACIDAD DE PAGO

Mientras se puede observar, estructural y semánticamente, una pluralización creciente de la inclusión en el sistema funcional de la economía, el acceso operativo al mismo se condensa en una operación que define los límites del sistema. La inclusión en el desarrollo operativo de un sistema económico basado en el ingreso, basado en la propiedad, en la formación del mercado y la monetarización, lleva siempre –esa es mi tesis– al uso normalizado del medio dinero, y esto quiere decir, a la creación de capacidad de pago que, en el centro del sistema, como se verá, incluye la solvencia crediticia asumida como capacidad de pago.

### II.4. CENTRO, SEMIPERIFERIA Y PERIFERIA

La representación de la inclusión a partir de la diferenciación del rol de los profesionales y el rol de público es poco plausible para el sistema económico. Para el ámbito de la religión Weber mostró la complementariedad de los roles de clérigos y laicos. Sin embargo, ¿quién son los profesionales y quién es el público en el sistema económico? Tampoco la asimetría entre productores y consumidores que se desprende del paradigma de la producción representa las múltiples inclusiones en la economía monetaria desarrollada. En mi opinión se puede introducir de forma más precisa una gradación y estructuración de la dinámica de inclusión y exclusión en la economía mediante la diferenciación del centro, la semiperiferia y la periferia.

El análisis del centro, la semiperiferia y la periferia, se presenta de muy diversas maneras en la bibliografía. Wallerstein introdujo estos conceptos en el contexto de sus consideraciones sobre el sistema mundial moderno para analizar las relaciones de desigualdad y poder entre los Estados de Europa como “tierra madre del capitalismo” y las regiones periféricas de la economía capitalista mundial. Como semiperiferia, denomina a las regiones que se desprendieron del centro y aquellas que ascendieron de la periferia sacando provecho de los cambios geopolíticos de una economía mundial expansiva y jugando un rol importante como



“*middle areas*” en el equilibrio de poder entre el centro y la periferia. La diferencia centro/periferia es interpretada aquí como dinámica de poder entre regiones del mundo y, al fin y al cabo, como modelo territorial-espacial (Wallerstein 1974; 1979).

Se puede encontrar una utilización teórico-estructural de esta diferencia en Baker (1992), quien distingue a los actores financieros según su ubicación en el centro, la periferia y la semiperiferia del sistema económico. Mediante un análisis estadístico de la estructura empírica de los mercados financieros, Baker puede mostrar que en los bancos, como centros institucionales de la economía, de ningún modo están los medios de control de las decisiones económicas. El sector privado, como una importante fuente de crédito, participa cada vez más en la creación de dinero y poder adquisitivo. Según los resultados de su análisis, esto implica que no son los bancos, e incluso los bancos centrales, sino instituciones financieras privadas “no bancarias” las que ocupan el centro de la economía, en el sentido del poder de definición y decisión (Baker 1992: 134).<sup>10</sup> Lo que el dinero es y lo que vale, según Baker, lo decide su uso efectivo y siempre cambiante; los lugares de regulación y control de este uso, de ninguna manera son necesariamente los bancos centrales. La diferencia entre centro, semiperiferia y periferia es exhibida aquí como modelo estructural e institucional.

Finalmente, de un modo significativo para nuestro contexto, en contraste con Wallerstein, Luhmann utiliza la diferencia centro/periferia de una manera no territorial-espacial, sino como forma de diferenciación interior a los subsistemas sociales. El concepto de semiperiferia no está presente en Luhmann. En perspectiva histórica –así se pueden interpretar estas reflexiones– los subsistemas se han desarrollado siempre alrededor de centros institucionales y, en la mayoría de los casos, organizacionales. En el caso de la política esto es el aparato estatal; en el campo de la religión las iglesias; en el caso de la ciencia las universidades; en la economía las entidades bancarias; en el derecho las cortes que luego son designadas como sistema parcial diferenciado al interior del sistema jurídico (Luhmann 2004: esp. 274 y ss).<sup>11</sup> Sin embargo, mientras las cortes

---

<sup>10</sup> Por ejemplo, esta tesis se confirma en las consideraciones actuales del Banco Central Europeo de poner a las empresas de crédito privadas a la par de los bancos en lo que respecta a las condiciones de la reserva mínima. Lo mismo se percibe en el hecho de que los economistas británicos están discutiendo actualmente si los bancos centrales están inherentemente amenazados por la bancarrota.

<sup>11</sup> Hahn (2008) apunta a la creciente importancia de la distinción centro/periferia para el análisis de los subsistemas mismos en la obra tardía de Luhmann. En sus primeros trabajos esta distinción es utilizada solo en lo que respecta a las sociedades pre-modernas como un todo.

están al principio de la diferenciación del sistema jurídico, las entidades bancarias desarrolladas son, antes bien, la culminación de la diferenciación del sistema económico. Para el funcionamiento presente de los sistemas, la diferencia centro/periferia apunta al relevo de los modelos jerárquicos. Tomando como ejemplo la jurisprudencia, Luhmann mostró cómo la organización de las leyes se convierte en un centro provisto de la norma que prohíbe la denegación de justicia, mientras que la realización de contratos y la elaboración de la legislación forman la periferia. De ninguna manera el centro y la periferia mantienen entre sí una relación jerárquica. En la economía se puede encontrar una estructura comparable. El sistema bancario se desarrolla como el centro, mientras que la producción y el comercio pertenecen a la semiperiferia, constituyendo el consumo la periferia del sistema económico.

Ni Wallerstein, ni Baker o Luhmann relacionaron la diferencia centro/periferia con el problema de la inclusión y la exclusión. Sin embargo, solo en esta conexión se descubre el rédito de la diferencia centro/periferia para mi argumentación. Para conectar ambas figuras teóricas, complemento los tres paradigmas –es decir, la interpretación territorial de Wallerstein, el posicionamiento institucional apoyado en el poder de los diferentes actores económicos que muestra Baker y el enfoque que desarrolla Luhmann de la diferenciación interna de los sistemas basada en centros organizacionales– con un aspecto adicional. El punto de partida de mis consideraciones es el medio dinero en tanto logro evolutivo decisivo para la economía diferenciada y la operación incluyente básica del sistema económico que se desprende de allí: la creación de capacidad de pago. Por lo tanto, en las siguientes consideraciones la diferencia entre centro, semiperiferia y periferia se orienta estrictamente a las prácticas y operaciones referidas al medio dinero.

Si uno sigue esta propuesta, entonces, la inclusión se realiza en el *centro* de la economía monetaria mediante todas las operaciones encargadas de la *creación de dinero*. En contraste con la perspectiva clásica y neoclásica, el dinero ya no puede ser interpretado como un “velo neutral” invisible que se superpone a la economía real motivada por la producción y los bienes tangibles. Para la economía monetaria desarrollada, se puede presuponer que las necesidades de la comunidad doméstica y el abastecimiento no son fuerzas que motivan a la economía, sino la economía financiera, y esto quiere decir, el mecanismo monetario



mismo.<sup>12</sup> El mecanismo de creación de dinero es descripto en diferentes enfoques teóricos como mecanismo de crédito. Sobre ello volveré más adelante. Si el centro de la economía monetaria no es la producción, sino el sistema financiero, la relación entre acreedor y deudor puede ser vista como dinámica básica de la inclusión en este centro.

La inclusión en la *semiperiferia*, que puede describirse como esfera de la producción y el comercio, se realiza mediante la propiedad y los ingresos como formas de creación de capacidad de pago. Las prácticas específicas de la semiperiferia son la elaboración de presupuestos [*Budgetierung*], el trato doméstico con el dinero y la inclusión en el trabajo como forma normal de obtención de ingresos, pero también la competencia por porciones del mercado mediante innovaciones productivas. También los futuros o las operaciones a plazo, como formas específicas de comercio, son prácticas de la semiperiferia, cuya finalidad no es el consumo o la creación de dinero, sino la minimización del riesgo de las relaciones de comercio, las cuales, sin embargo, como muestran las crisis económicas, pueden tener el efecto no intencionado de maximizar tales riesgos.

Finalmente, se puede describir como *periferia* del sistema económico moderno a la esfera del consumo. Sin duda, con el dinero es posible comerciar, pero el dinero mismo no es consumible. Aquí se trata del aprovisionamiento del conjunto de la población con bienes y servicios. Las prácticas típicas de la periferia consisten en la determinación de fines del dinero externos al sistema.<sup>13</sup> A la periferia del sistema económico pertenecen también el gasto de las asignaciones públicas que, a través del consumo, encuentran nuevamente su entrada en la circulación económica, pero no fueron obtenidas por sus receptores mediante la inclusión en la semiperiferia. Los receptores de estas asignaciones que en vez de dinero para comprar bienes, obtienen los bienes mismos o vales reservados para un fin, están también excluidos de la periferia en el sentido de una exclusión incluyente que en este caso también podría

---

<sup>12</sup> En sus investigaciones sobre la esencia del dinero, Schumpeter (2008 [1929]: 218) ya señaló hacia su “autonomía que no hace caso a los cambios en el corpus de las mercancías y carece de sentido desde esta perspectiva”. Así, concluye que, estrictamente hablando, la unidad de medición es independiente de cualquier vínculo con el valor de los bienes.

<sup>13</sup> Desde el siglo XIX el consumo ha cargado una connotación femenina. Evidencias al respecto hay en Zola (1883). Comprobaciones empíricas de esta tesis con referencia al presente de Alemania se pueden hallar en Burzan et al. (2008: 63-70). En el contexto de mi argumentación, es interesante destacar que las semánticas del siglo XIX tenían por objetivo confinar la práctica emergente de la especulación financiera al centro y, por consiguiente, evitar una tentación de la periferia, es decir, el consumo femenino. Cf. Stäheli (2005: 265-301).



designarse como inclusión excluyente. La operación incluye en la circulación de mercancías, pero no en la circulación de dinero, ya que excluye de aquello que constituye el medio dinero: la libertad de elección de los bienes, de mercado, del momento en que gastar el dinero o del lucro de no gastarlo.

Los centros no pueden operar sin una semiperiferia o una periferia, así como, a la inversa, la periferia y la semiperiferia no pueden existir sin un centro. Por lo tanto, aquí no se postula ninguna diferencia de rango o de relevancia social. Más bien se puede partir de un entrelazamiento circular de las operaciones de las diferentes esferas. Más adelante volveré sobre este punto. En referencia al sistema económico, esto significa que la creación de dinero en el centro está en una relación estrecha con la semiperiferia, siempre y cuando se trate de crédito para inversiones o adquisición de propiedades, así como los pagos en la esfera del consumo están implicados en la creación de capacidad de pago en la semiperiferia. En referencia a la inclusión de las personas en el mecanismo del dinero, esto significa, generalmente, que la inclusión en el centro está organizada de forma compatible hacia abajo, pero la inclusión en la periferia no lo está hacia arriba. Mientras que en la teoría de Wallerstein (1974: 350) las "*external arenas*" deben interpretarse como regiones excluidas de la economía mundial, mi punto de partida es que la participación y la marginación interna en la economía moderna tiene que indagarse primariamente a partir de la gradación de exclusión e inclusión en el medio dinero. Esta gradación no tiene que reducirse a una escala que se basa en los polos "rico" y "pobre". La riqueza y la pobreza no son la variable decisiva, antes bien se podría formular con agudeza: solo quien pone su vida ante la amenaza de la quiebra está incluido en la economía monetaria, aquellos que lo hacen recurriendo al crédito, en su centro.

Las siguientes consideraciones se concentran en la inclusión y la exclusión en el centro del sistema económico, por consiguiente, en las prácticas que conciernen a la creación misma de dinero. Para ello es necesario analizar con mayor precisión el mecanismo del dinero y la relevancia teórica de las formas específicas del crédito.



### III. EL DINERO COMO MEDIO Y LA CAPACIDAD CREDITICIA COMO PRINCIPIO DE INCLUSIÓN Y EXCLUSIÓN EN EL CENTRO DE LA ECONOMÍA

#### III.1. EL MEDIO DINERO

La incertidumbre y la imprevisibilidad bajo condiciones de escasez pueden ser consideradas como problemas fundamentales de la praxis económica moderna. El mecanismo de la confianza reacciona frente al problema de la incertidumbre en la comunicación mediada por el dinero. En la economía moderna, esto significa confianza en los sistemas. Aceptando dinero confío en una economía mundial que funciona, es decir, en que puedo volver a usarlo como medio de pago en todo el mundo, para cualquier fin, en cualquier momento, en cualquier mercado, cambiándolo por cualquier divisa. En este sentido, se le atribuye comúnmente al medio dinero una ganancia de libertad temporal, objetiva y social.<sup>14</sup> Con su función de conectar el presente y el futuro, el dinero reacciona al problema de la imprevisibilidad, en el sentido de la incertidumbre de las expectativas futuras. En esto Keynes, quien ya había desechado el paradigma del intercambio, discernió la significación más importante del medio dinero: “The importance of money essentially flows from its being a link between the present and the future” (Keynes 1936: 293). La conservación del valor, funcionar como medio de pago, unidad de medida y cálculo, entre otras, son funciones clásicas que le son atribuidas una y otra vez al dinero. Es común a estas interpretaciones el hecho de que omiten características esenciales del medio dinero.

El dinero tiene que ser interpretado aquí como un medio de comunicación simbólicamente generalizado.<sup>15</sup> Funciona como medio institucionalizado de pago que hace posible las expectativas de pago. Solo así, a la vez, puede franquear la divergencia ego/alter constitutiva de las situaciones sociales, es decir, al estar disponible como símbolo al cual ego y alter se pueden remitir de igual manera. Frecuentemente la historia del símbolo monetario es relatada como la historia de su “desnaturalización” (Bloch 1954 [1936]). Pueden ser vistos como momentos de corte y etapas importantes en este proceso, la emisión de papel moneda a través del banco de Inglaterra en 1696, la conferencia de Bretton Woods y el abandono del patrón oro por el gobierno estadounidense en 1971. La

---

<sup>14</sup> Lo que Simmel (1989 [1900]: esp. 375-482) tenía en mente era, principalmente, la dimensión social en el sentido cultural-teórico de una ganancia individual de libertad.

<sup>15</sup> Cf. Luhmann (1988) esp. cap. 7.

aceptación de los primeros billetes como medio de pago fue facilitada en Inglaterra a partir de la escasez de moneda en metálico [*Münzknappheit*] dispuesta por el mismo parlamento. Sin embargo, aún más importante fue que la solvencia de estos billetes estaba refrendada por la recaudación tributaria total de la corona que no estaba completamente declarada (Hutter 1993; 1999; Carruthers 1996). La separación del valor del dinero respecto al patrón oro –naturalmente nunca estaba todo el dinero respaldado por oro– marca en este sentido el punto final del desarrollo en cuanto el valor del dinero ya no podía ser calculado y determinado a partir de un valor exterior a este, sino solo en referencia a otras monedas (divisas). Sin embargo, el análisis sociológico no descubre aquí la creciente disolución del respaldo natural del dinero mediante el carácter simbólico del dinero mismo. Contra la interpretación naturalista, se puede argumentar que la valoración y la elección misma del oro –también, por ejemplo, de las conchas de caracoles o el cacao– siguen una convención social. Por consiguiente, el dinero es siempre un símbolo en el sentido de que no tiene ningún valor intrínseco y es generalizable al ser fungible para los usos más diversos, definidos culturalmente. La fungibilidad, en el sentido jurídico y económico de la transferibilidad y la universalidad social del medio dinero, no contradice la determinación cultural e individual de su fin, sino que aquella es precisamente el presupuesto para que el medio dinero pueda tomar diferentes formas. Por tanto, debería modificarse la teoría de Zelizer ya mencionada. De este modo, si el carácter simbólico del dinero –después de Bretton Woods– no es nuevo, la (auto) descripción del medio gana, sin embargo, una nueva cualidad como medio autorreferencial que conserva su estabilidad, siempre a partir de una referencia a sí mismo.

Una condición para su autoestabilización es la escasez del dinero, el que en razón de la artificialidad y carácter simbólico ahora comprendidos, puede ser incrementado de forma arbitraria. La institucionalización del dinero como medio de pago va acompañada entonces por la necesidad de una institucionalización de la escasez. De todos modos, los medios de que dispone una sociedad para producir escasez son en sí mismos escasos (Hahn 1987). Para el medio moderno del dinero, esto sucede a través de la institucionalización, desde el siglo XIX, de un sistema bancario de dos niveles: banco central estatal y banca privada comercial. Entonces, el dinero desde hace tiempo ya no es solo dinero en efectivo, sino también dinero bancario y se genera a sí mismo mediante los mecanismos del crédito y del endeudamiento. El flujo constante de dinero de los medios



monetarios disponibles no se deja aclarar más que como encadenamiento de promesas recíprocas de pago.

En consecuencia, cabe preguntarse qué significa para la inclusión y exclusión en el centro de la economía esta definición del dinero como medio simbólico fungible, dinero cuyo modo dominante de operación en este centro es la promesa de pago. Si no tratamos la cuestión sobre el centro de la economía monetaria, ni como comercio con dinero a partir de la sociología de los mercados financieros, ni la abordamos en referencia a la organización de los bancos y los bancos centrales, sino que la determinamos –esta es la propuesta del texto– mediante todas las operaciones que tienen que ver con la creación de dinero, entonces esto sugiere poner en foco los mecanismos mismos de creación de dinero.

### III. 2. LA CREACIÓN DE DINERO A PARTIR DEL CRÉDITO Y LA CAPACIDAD CREDITICIA COMO MECANISMO DE INCLUSIÓN Y EXCLUSIÓN

La suposición de que el dinero se crea a partir del crédito se puede encontrar en múltiples variantes en la teoría económica. Sigo las consideraciones del monetarismo keynesiano, la economía de la propiedad y el teorema de Samuelson de la creación de dinero bancario para utilizar sus conocimientos en el análisis de la inclusión y la exclusión en el centro del sistema económico. El dinero, así se puede resumir la tesis del keynesianismo monetario, no es crédito pero surge a partir del crédito. No los actos de intercambio, este es el argumento, sino las relaciones de endeudamiento fundamentan la función del dinero. Junto a este supuesto genealógico, aparece la consideración sistémica de que la creación de dinero se basa en una relación acreedor-deudor, en la cual el banco central –sin correr el riesgo del crédito– asume el rol de acreedor. Según el keynesianismo monetarista, el dinero es un crédito del banco central y cada pago, con esto, se convierte en un crédito que busca un “nuevo deudor”. Este supuesto se refiere a todo pago con dinero del banco central, que exonera tanto a los bancos como a las personas de una permanente prueba de solvencia crediticia “personal”. No ofrece, sin embargo, ninguna información sobre la pregunta, relevante teóricamente, acerca de la inclusión, esto es: ¿cómo llegan las personas o las organizaciones a la posesión de “crédito” para el cual buscan un nuevo deudor? La economía de la propiedad complementa estas consideraciones generales sobre la creación de capacidad crediticia a través del supuesto de que la génesis del dinero y el proceso de creación de dinero se pueden

enfocar mediante la probabilidad de prima de propiedad [*Eigentumsprämie*]. (Heinsohn & Steiger 2006; Carruthers & Ariovich 2004).

En una economía monetaria desarrollada, por consiguiente, se diferencia el mecanismo de crédito que subyace al medio dinero, en una forma de crédito (keynesianismo monetarista) inherente a la función de pago, por un lado, y en una función de crédito que se basa en la diferencia entre propiedad [*Eigentum*] y posesión [*Besitz*], por otro. En la última forma el dinero realiza una doble tarea: está simultáneamente en posesión de un deudor y un acreedor que ceden temporalmente su derecho de disposición. La creación de dinero surge, por consiguiente, como prima de una propiedad sobre la cual el acreedor mantiene su exigencia, mientras el deudor la utiliza. Para la creación de dinero interbancario, Samuelson (1998: 570) analizó este mecanismo con gran precisión bajo el concepto de creación múltiple de dinero bancario: todos los depósitos más allá de la reserva mínima que fija el banco central, forman parte de un proceso de proliferación de dinero. A través del encadenamiento iterativo de relaciones de acreedor y deudor mediadas por los bancos, por consiguiente, se pone en curso más creación de dinero bancario.<sup>16</sup> La primera forma de las relaciones de endeudamiento describe la inclusión en la economía de todos los involucrados en pagos. Consiste en una relación anónima, ficticia, entre acreedor y deudor, que caracteriza al medio dinero en cada pago en el centro, la semiperiferia y la periferia del sistema económico. La capacidad crediticia de las personas participantes no está aquí en debate. La segunda forma, pregunta por las garantías del deudor, las cuales ponen en marcha el proceso de la interminable relación deudor-acreedor. A través de la re-personalización de la relación despersonalizada acreedor-deudor en el medio dinero, la cual, consecuentemente, exige la prueba de la solvencia crediticia personal, se incluye a la persona en el centro de la economía monetaria.

Estas consideraciones de teoría del dinero han sido poco atendidas por la sociología.<sup>17</sup> No obstante, son importantes para la cuestión de la inclusión en el centro del sistema económico si se toma como punto de

---

<sup>16</sup> Este proceso es sostenido por los bancos respecto al dinero ocioso y el excedente de reservas.

<sup>17</sup> Parsons (1971: 26) ha tomado en cuenta esta perspectiva de teorías económicas más recientes y la utilizó como una objeción contra los teoremas de suma cero relativos al medio del poder. Sin embargo, no lo relacionó con el problema de la inclusión. "The same dollars", según Parsons (1969: 384), "come to do 'double duty', to be treated as possessions by the depositors, who retain their property rights, and also by the banker who preempts the rights to loan them, as if they were 'his'. In any case there is a corresponding net addition to the circulating medium, measured by the quantity of new bank deposits created by the loans outstanding".



partida al medio dinero. Entonces, si en el centro de la economía monetaria está la operación de la creación de dinero en base al crédito, la inclusión en este centro es una forma específica de creación de capacidad de pago que lleva por el camino de la solvencia crediticia. La inclusión en el centro del sistema monetario de la economía sigue, por consiguiente, la figura de la creación de capacidad de pago, es decir, produce *nueva solvencia después de la insolvencia*. Ha sido mencionado con frecuencia que aquí está el tiempo en juego. Las relaciones de crédito siempre tienen un plazo determinado que, sin embargo, a través de las transacciones interbancarias, nuevamente puede ser relativizado a partir de pruebas de solvencia, pruebas de capacidad crediticia y riesgo de las tasas de intereses. Igual de importante para la inclusión en el medio dinero y el centro del sistema económico determinado por la lógica de la creación del dinero, es, sin embargo, la escasamente atendida dimensión social, esto es, la libre elección del deudor y la posibilidad de cambio de deudor. Si la inclusión en el centro de una economía completamente monetarizada lleva por el camino de la capacidad crediticia, se diferencia entonces justamente esta participación en la creación de dinero mediante el crédito, frente a la inclusión en la periferia y la semiperiferia. No es a partir del volumen de las finanzas y el patrimonio de los propietarios que se puede determinar su inclusión en el centro de la economía monetaria, sino a través de la participación en relaciones acreedor-deudor. La mencionada relación indisoluble del centro con la semiperiferia se muestra ahora en el hecho de que los lazos con organizaciones en las cuales trabajan personas, siendo dueños o accionistas, constituyen las garantías más importantes para ser incluidos en el centro, esto es, en el proceso de adquisición de capacidad crediticia.<sup>18</sup>

De esta manera, la insolvencia no significaría la exclusión del centro de la economía, sino la marginación de la posibilidad de generar solvencia a partir de la insolvencia. Aquí hay que pensar en fenómenos como disponer o no de una tarjeta de crédito. También se puede pensar en la inclusión de los nativos americanos que transformaron la economía de subsistencia en formas de economía agraria mediante fondos estatales que tenían que ser devueltos y de esta forma pusieron su vida en riesgo de bancarrota. Finalmente, experimentamos en el presente múltiples formas

---

<sup>18</sup> Ingham (2004a, esp. cap. 6 y7: 150; 2004b) concluye de la creciente importancia de la capacidad crediticia en la economía que la división económica fundamental ya no tiene que ver con la diferencia entre ricos y pobres, ni con las relaciones de producción, sino con la diferencia entre deudores y acreedores.



de insolvencia bancaria, que conducen a la exclusión o a formas temporales de exclusión incluyente. Lo último es una modalidad mejorada de asistencia social, ya que las deudas son comunizadas y, por consiguiente, se interrumpe temporalmente el vínculo real entre acreedor y deudor.<sup>19</sup> Y experimentamos un nuevo movimiento de inclusión en el centro del sistema económico mediante un crecimiento mundial de la institucionalización de microcréditos, absolutamente rentables.

### III.3. FORMAS DE CRÉDITO

Las formas de crédito incluyen y excluyen en múltiples aspectos y están conducidas en su génesis histórica por motivos altamente diversos que definen también en el presente las formas heterogéneas de crédito. Mientras el principio estructurante del medio dinero consiste justamente en no poner en perspectiva ninguna reciprocidad en el sentido de una equiparación de prestaciones o una relación de obligación entre personas, el crédito re-personaliza los grados de libertad de la comunicación mediada por el dinero. Mientras que el dinero como medio de comunicación generalizado es aplicable a todo lo que tiene un precio, el crédito vuelve a introducir lo particular al determinar para qué tiene que ser utilizado. Los créditos se llevan a cabo mediante la obligación de una persona frente a otra, esta puede ser una personalidad jurídica como un banco, una aseguradora o una empresa. Refieren a un importe determinado, tienen una vigencia, definen las condiciones del interés y constituyen una relación entre un acreedor y un deudor (Carruthers, 2005; Mennicken, 2000). El universalismo del medio dinero se vuelve a particularizar en la forma del crédito, la característica indiferencia del dinero frente a los partícipes se vuelve a personalizar en el crédito. Las *formas de crédito* son *formas de endeudamiento*, son expectativas de pago atribuidas a personas que, en cualquier caso, están formalmente afianzadas mediante sanciones legales. Cuanto más transferibles es un crédito, sin embargo, más se asemeja al dinero.<sup>20</sup>

La inclusión en el sistema económico mediante la solvencia crediticia, a primera vista, sigue el modelo de una creciente formalización,

---

<sup>19</sup> Mientras que el caso de Lehmann Brothers constituye un verdadero caso de exclusión, el de AIG, Fanny Mae y Freddie Mac son ejemplos de exclusión incluyente si ha de tenerse en cuenta como criterio la generación de solvencia a partir de la insolvencia.

<sup>20</sup> Un análisis detallado del sistema de crédito mostraría que los hechos decisivos en este respecto ocurrieron en el siglo XVII y luego nuevamente a fines del siglo XX. Para el caso de Estados Unidos ver Carruthers y Ariovich (2010), esp. caps. 4 y 5; también Carruthers (2010).



anonimato e internacionalización. Las formas tempranas de otorgamiento del crédito se apoyan en redes. En el siglo XIX se intentó resolver el problema mediante “*insider landing*” o investigación del “carácter” del tomador de crédito. La autoimagen de los deudores sirvió también a estos estereotipos. La inclusión informal y apoyada en redes en el sistema económico mediante la solvencia crediticia tenía la ventaja de que la deuda podía ser cobrada mediante sanciones legales y sociales (Lamoreaux 1994; Padgett 2007). Las formas presentes de otorgamiento de crédito se han alejado desde hace tiempo de la investigación de las cualidades psicológicas de los tomadores de créditos y desarrollan procedimientos, tales como los “*Accounting Standards*”, auditorías permanentes y declaraciones de divulgación, para racionalizar, aparentemente, las absorción de inseguridad en el encadenamiento mundial de endeudamiento. Que el otro lado de la creación del dinero a partir del crédito es la destrucción de dinero, lo muestran una serie de escándalos financieros y crisis financieras, por ejemplo, la crisis de las hipotecas que se gestó desde el verano de 2007 en el mercado inmobiliario americano. Son pruebas también de que las calificaciones permanentes de los expertos, fabricadas en forma de “*staccatos*”, no protegen ni de la subversión ni de las malas interpretaciones, sobre todo porque frecuentemente se basan en el principio del “*undoing calculation*”, como muestran los estudios microsociológicos (Kalthoff, 2007).<sup>21</sup>

El análisis preciso de la relevancia del crédito para la inclusión, evidencia que el sistema crediticio se caracteriza por una estructura dual. Ya las formas tempranas del crédito establecieron una segunda tradición del otorgamiento de crédito que, igual que antes, sigue vigente y, ante todo, persiguió fines religiosos, caritativos o filantrópicos. La protección de los pobres ante la usura –el “*diabolon*” del crédito– que prospera al resguardo del sistema de crédito, fue el motivo fundamental de instituciones como “*monte di pietà*” en el Renacimiento. Estas fueron sucedidas por organizaciones caritativas y filantrópicas que, mediante préstamos a los necesitados, contribuyeron a la generación de ingresos para incluirlos en la flamante economía basada en el ingreso.<sup>22</sup> Esta

---

<sup>21</sup> Para la nueva fe en las auditorías, ver Power (1997). Para la herramienta de cálculo de los “rankings” para la selección de los solicitantes de crédito, ver Poon (2007). Para una aplicación de la perspectiva del cálculo al caso de la evaluación de la deuda pública de Grecia, ver Wansleben (2011).

<sup>22</sup> Es conocido que muchos de los bancos fundados en el siglo XIX no estaban orientados hacia la ganancia del acreedor, sino hacia la protección del deudor. Woolcock (1999) analiza el éxito y el fracaso de muchas compañías de microcrédito urbanas y rurales, históricas y actuales (Irlanda, Bangladesh, etc.).

tradicón tiene su continuidad en el otorgamiento de microcréditos a través del Grameen Bank que surgió en el área rural de Bangladesh, cuyo movimiento exitoso de inclusión en todo el mundo continúa y modifica llamativamente las prácticas crediticias basadas en redes y pertenencias grupales de las organizaciones tempranas de crédito.<sup>23</sup>

El significado del sistema financiero –incluida su génesis– para la inclusión y exclusión en la economía no puede ser descripto a partir del análisis de un ciclo dual del sistema económico que acarrea por otro camino la insolvencia que la solvencia. Tampoco queda adecuadamente captado con la observación de los monetaristas keynesianos que cambia el foco de los activos al lado de los pasivos porque aquí tiene lugar la creación propiamente dicha de dinero. El crédito recluta a la vez partícipes en el centro de la economía al incluir o excluir a los individuos como personas –incluidas las personas jurídicas– a las que les es atribuida capacidad de selección, responsabilidad y capacidad de asumir deudas. RM

## BIBLIOGRAFÍA

- Ananya, R. (2010). *Poverty Capital: Microfinance and the Making of Development*. New York: Routledge.
- Anthony, D. (2005). Cooperation in Microcredit Borrowing Groups: Identity, Sanctions, and Reciprocity in the Production of Collective Goods. *American Sociological Review*, 70(3), 496–515.
- Appleby, J. (1976). Ideology and Theory: The Tension between Political and Economic Liberalism in Seventeenth-Century England. *American Historical Review*, 81(3), 499–515.
- Appleby, J. (1978). *Economic Thought and Ideology in Seventeenth-Century England*. Princeton: Princeton University Press.
- Baker, W. (1992). What is Money? En M. Mizruchi & M. Schwartz (Eds.), *Incorporate Relations* (pp. 109–144). Cambridge: Cambridge University Press.
- Beckert, J. (2003). Economic Sociology and Embeddedness: How shall we Conceptualize Economic Action? *Journal of Economic Issues*, 37(3), 769–787.
- Beckert, J. (2006). Interpenetration versus Embeddedness: The Premature Dismissal of Talcott Parsons in the New Economic Sociology. *American Journal of Economics and Sociology*, 65(1), 161–188.

---

<sup>23</sup> Para una presentación sintética ver Sengupta & Aubuchon (2008). Otro fenómeno importante es el alto porcentaje de mujeres entre los deudores: 95 %. Investigaciones orientadas de una manera sociológica y microeconómica ponen especial interés en el tema del crédito basado en la pertenencia grupal y en la evaluación de los casos exitosos y fallidos (Woolcock 1999; Anthony 2005). Las preguntas importantes para la economía mundial en lo que toca a la cuestión de la inclusión solo están representadas, si es que lo están en absoluto, en términos del lema programático “*fight poverty*”, cf. Yunus (2007).



- Beckert, J. (2008). *Inherited Wealth*. Princeton: Princeton University Press.
- Bloch, M. (1954 [1936]). *Esquisse d'une histoire monétaire de l'Europe*. Paris: Armand Colin.
- Bohn, C. (2006a). Une société mondiale. Les concepts sociaux de Bourdieu et Luhmann. En H. Müller & Y. Sintomer (Eds.), *Pierre Bourdieu, théorie et pratique. Perspectives franco-allemandes* (pp. 101–127). Paris: La Découverte.
- Bohn, C. (2006b). *Inklusion, Exklusion und die Person*. Konstanz: UVK.
- Bohn, C. (2009). Inclusion and Exclusion: Theories and Findings. En A. Gestrich & L. Raphael (Eds.), *Inclusion/Exclusion: Strangers and Poor People from the Classical Antiquity to the Present Days* (pp. 35–53). Frankfurt a.M.: Lang.
- Boltanski, L. & Chiapello, E. (2007). *The New Spirit of Capitalism*. London: Verso.
- Bourdieu, P. (et al.) (1999). *The Weight of the World: Social Suffering in Contemporary Society*. Stanford: Stanford University Press.
- Bryan, D. & Rafferty, M. (2007). Financial Derivatives and the Theory of Money. *Economy and Society*, 36(1), 134–58.
- Burzan, N., Lökenhoff, B., Schimank, U. & Schöneck, N. (2008). *Das Publikum der Gesellschaft: Inklusionsverhältnisse und Inklusionsprofile in Deutschland*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Callon, M. & Muniesa, F. (2005). Economic Markets as Calculative Collective Devices. *Organization Studies*, 26(8), 1229–1250.
- Callon, M., Millo, Y. & Muniesa, F. (Eds.) (2007). *Market Devices. The Sociological Review*. Oxford: Basil Blackwell.
- Carruthers, B. (1996). *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Carruthers, B. (2005). The Sociology of Money and Credit. En N. Smelser y R. Swedberg (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology* (pp. 355–78). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Carruthers, B. (2010). The Meaning of Money: A sociological Perspective. *Theoretical Inquiries in Law*, 11(1), 51–74.
- Carruthers, B. & Ariovich, L. (2004). The Sociology of Property Rights. *Annual Review of Sociology*, 30, 23–46.
- Carruthers, B. & Ariovich, L. (2010). *Money and Credit. A Sociological Approach*. Cambridge: Polity Press.
- Castel, R. (1995). Les pièges de l'exclusion. *Lien social et politique – RIAC*, 34, 13–21.
- Derrida, J. (1992). Du „sans prix“ ou le „juste prix“ de la transaction. En R. Droit (Ed.), *Comment penser l'argent* (pp. 386–401). Paris: Le Monde Éditions.
- Eichengreen, B. (2008). *Globalizing capital. A History of the International Monetary System*. Princeton: Princeton University Press.
- Fourcade, M. (2011). Cents and Sensibility: Economic Value and the Nature of 'Nature'. *American Journal of Sociology*, 116(6), 1721–1777.
- Goldfinger, Ch. (2000). Intangible Economy and Financial Markets. *Communications & Strategies*, 40, 59–89.
- Goldfinger, Ch. (2002). Intangible Economy and Electronic Money. En OECD (Ed.), *The Future of Money* (pp. 87–122). Paris: OECD Publications.
- Granovetter, M. (1974). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge: Harvard University Press.

- Granovetter, M. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, 1, 203–233.
- Guseva, A. (2008). *The Birth of the Credit Card Market in Postcommunist Russia*. Stanford: Stanford University Press.
- Hahn, A. (1987). Soziologische Aspekte der Knappheit. En K. Heinemann (Ed.), *Soziologie des wirtschaftlichen Handelns. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft*, 28 (pp. 119–132). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hahn, A. (2008). Zentrum und Peripherie. En K. Junge, D. Suber & G. Gerber (Eds.), *Erleben, Erleiden, Erfahren: Die Konstitution sozialen Sinns jenseits instrumenteller Vernunft* (pp. 411–433). Bielefeld: Transcript.
- Heinsohn, G. & Steiger, O. (2006). *Eigentumsökonomik*. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Heintz B., Münch, R. & Tyrell, H. (Eds.) (2005). *Weltgesellschaft – Theoretische Zugänge und empirische Problemlagen. Sonderheft der Zeitschrift für Soziologie*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Hutter, M. (1993). The Emergence of Bank Notes in 17th Century England: A Case Study of a Communication Theory of Economic Change. *Sociologia Internationalis*, 31, 23–41.
- Hutter, M. (1999). Wie der Überfluss flüssig wurde: Zur Geschichte und zur Zukunft der knappen Ressourcen. *Soziale Systeme*, 5(1), 41–54.
- Ingham, G. (2004a). *The Nature of Money*. Cambridge: Polity Press.
- Ingham, G. (2004b). The Emergence of Capitalist Credit Money. En R. Wray (Ed.), *Credit and State Theories of Money: The Contribution of A. Mitchell Innes* (pp. 173–223). Cheltenham: Edward Elgar.
- Kalthoff, H. (2000). The Inventory of Firms: How Banks Analyze Risk in Central Europe. En H. Kalthoff, R. Rottenburg, & H. Wagner (Eds.), *Ökonomie und Gesellschaft. Facts and Figures. Economic Representations and Practices, Jahrbuch*, 16 (pp. 59–87). Marburg: Metropolis.
- Karabel, J. (2006). *The Chosen. The Hidden History of Admission and Exclusion at Harvard, Yale and Princeton*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Keynes, J.M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- Knorr-Cetina, K. & Bruegger, U. (2002). Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets. *American Journal of Sociology*, 107(4), 905–950.
- Knorr-Cetina, K. & Preda, A. (2005). *The Sociology of Financial Markets*. Oxford: Oxford University Press.
- Lamoreaux, N. (1994). *Insider Lending: Banks, Personal Connection and Economic Development in New England*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Locke, J. (2008[1680]). *Two Treatises of Government*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Luhmann, N. 1982. The World Society as a Social System. *International Journal of General Systems*, 8(3), 131–138.
- Luhmann, N. (1984). *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1988). *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1989). Am Anfang war kein Unrecht. En *Gesellschaftsstruktur und Semantik, vol. 3* (pp. 11–64). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.





- Luhmann, N. (1993). *Das Recht der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1995). Inklusion und Exklusion. En *Soziologische Aufklärung, vol. 6* (pp. 237–265). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Luhmann, N. (1997). *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, 2 vols. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- MacKenzie, D. (2009). Derivatives: The Production of Virtuality. In *Material Markets* (pp. 63–84). New York: Oxford University Press.
- MacKenzie, D. (2006). *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge: MIT Press.
- Mennicken, A. (2000). Figuring Trust: The Social Organization of Credit Relations. En H. Kalthoff, R. Rottenburg & H. Wagner (Eds.), *Ökonomie und Gesellschaft. Facts and Figures. Economic Representations and Practices, Jahrbuch, 16* (pp. 35–58). Marburg: Metropolis.
- Padgett, J. & McLean, P. (2011). Economic Credit in Renaissance Florence. *The Journal of Modern History, 83*(1), 1–47.
- Parsons, T. (1969 [1963]). On the Concept of Political Power. En *Politics and Social Structure* (pp. 352–404). New York: Free Press.
- Parsons, T. (1976 [1965]). Full Citizenship for the Negro American? En *Sociological Theory and Modern Society* (pp. 422–65). New York: Free Press.
- Parsons, T. (1971). *The System of Modern Societies*. Englewood Cliffs: Prentice–Hall.
- Pichler, J.W. (1983). *Necessitas: Ein Element des mittelalterlichen und neuzeitlichen Rechts*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Pino, J. (1998). Labor in the Favelas of Rio de Janeiro. *Latin American Perspectives, 25*(2), 18–40.
- Pocock, J. (1979). The Mobility of Property and the Rise of Eighteenth–Century Sociology. En A. Parel & Th. Flanagan (Eds.), *Theories of Property: Aristotle to the Present* (pp. 141–66). Ontario: Waterloo.
- Poon, M. (2007). Scorecards as Devices for Consumer Credit: the Case of Fair, Isaac & Company Incorporated. En M. Callon, Y. Millo & F. Muniesa (Eds.), *Market Devices. Sociological Review Monographs* (pp. 284–307). Oxford: Basil Blackwell.
- Power, M. (1997). *The Audit Society: Rituals of Verification*. Oxford: Oxford University Press.
- Riese, H. (1998). Geld: das letzte Rätsel der Nationalökonomie. En W. Schelkle & M. Nitsch (Eds.), *Rätsel Geld* (pp. 45–63). Marburg: Metropolis.
- Samuelson, P. & Nordhaus, W. (1998). *Economics*. Hamburg: McGraw–Hill Book Company.
- Schumpeter, J. (2008 [1929]). *Das Wesen des Geldes*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Sengupta, R. & Aubuchon, C. (2008). The Microfinance Revolution: An Overview. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 90*(1), 9–30.
- Simmel, G. 1989 [1900]. *Philosophie des Geldes*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Stäheli, U. (2007). *Spektakuläre Spekulation. Das Populäre der Ökonomie*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Stützel, W. (1975). Über unsere Währungsverfassung. *Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze, vol. 56*. Tübingen: Mohr Siebeck.



- Stützel, W. (1983a). *Bankpolitik heute und morgen: Ein Gutachten*, Frankfurt a.M.: Fritz Knapp.
- Stützel, W. (1983b). Über unsere Währungsverhältnisse. Zehn Jahre Floating: Verheißung und Erfahrung. *Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze, vol. 91*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Swedberg, R. (2004). What Has Been Accomplished in New Economic Sociology and Where Is It Heading? *Archives Européennes de Sociologie, 45*(3), 317–330.
- Wacquant, L. & Wilson, W. (1989). The Cost of Racial and Class Exclusion in the Inner City. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 501*, 8–28.
- Wallerstein, I. (1974). *The Modern World–System 1: Studies in Social Discontinuity*. New York: Academic Press.
- Wallerstein, I. (1979). *The Capitalist World–Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wansleben, L. (2011). Wie wird bewertbar, ob ein Staat zu viele Schulden hat? Finanzexperten und ihr Bewertungswissen in der griechischen Schuldenkrise. *Berliner Journal für Soziologie, 21*(4), 495–519.
- White, H. (1981). Where Do Markets Come from? *American Journal of Sociology, 87*(3), 517–547.
- Wilson, W. (1996). *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*. New York: Knopf.
- Windolf, P. (Ed) (2005). Finanzmarktkapitalismus: Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft, 45*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Wood, D. (2002). *Medieval Economic Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Woolcock, M.–J.V. (1999). Learning from Failures in Microfinance: What Unsuccessful Cases Tell Us about How Group–Based Programs Work. *American Journal of Economics & Sociology, 58*(1), 17–42.
- Yunus, M. (2003). *Banker to the Poor: Micro–Lending and the Battle Against World Poverty*. New York: Public Affairs.
- Yunus, M. (2007). Credit for the Poor. *Harvard International Review, 29*, 20–24.
- Zelizer, V.A. (1993). Making Multiple Moneys. En R. Swedberg (Ed.), *Explorations in Economic Sociology* (pp. 193–212). New York: Russel Sage.
- Zelizer, V.A. (1997). *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. Princeton: Princeton University Press.
- Zola, E. (1883). *Au Bonheur des dames*. Paris: G. Charpentier.

#### SOBRE LA AUTORA

Cornelia Bohn es Profesora de Sociología General en Facultad de Ciencias Sociales y Culturales de la Universidad de Lucerna, Suiza. Profesora habilitada en Sociología por la Universidad de Tréveris, Alemania. Doctora por la Universidad de Bielefeld, Alemania. Graduada en Sociología por la Universidad de Bielefeld, Alemania. Sus líneas de investigación comprenden: teoría sociológica, sociología de la cultura y el conocimiento, semánticas históricas y contemporáneas, sociología del dinero,



investigaciones de la inclusión y la exclusión, y teoría de medios comparados. Entre sus publicaciones se destacan: *Welterzeugung durch Bilder* [Soziale Systeme, 18(1+2), 2013], *Inklusion, Exklusion und die Person* [Konstanz, 2006], *Une société mondiale. Les concepts sociaux de Bourdieu et Luhmann* [Pierre Bourdieu, théorie et pratique. Perspectives franco-allemandes, 2006], *Schriftlichkeit und Gesellschaft* [Opladen, 1999].

## CONTACTO

Universität Luzern  
Soziologisches Seminar  
Frohburgstrasse 3  
Postfach 4466  
6002 Luzern  
Schweiz  
[cornelia.bohn@unilu.ch](mailto:cornelia.bohn@unilu.ch)

*Recibido: Enero 2014*

*Aceptado: Julio 2014*