

NIKLAS LUHMANN
LA ECONOMÍA DE LA SOCIEDAD

NIKLAS LUHMANN
LA ECONOMÍA DE LA SOCIEDAD

Traducción e introducción de Aldo Mascareño
Prefacio a la edición española de Dirk Baecker

Herder

Título original: *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt am Main, Suhrkamp 1988.

Traducción: Aldo Mascareño
Diseño de cubierta: Claudio Bado/somosene.com
Corrección de estilo: Camila Joselevich
Formación electrónica: somosene.com

Esta obra se terminó de imprimir y encuadernar en 2017
en los talleres de Impresos Vacha S.A. de C.V.

© 2017, Editorial Herder, S. de R.L. de C.V.
Tehuantepec 50, colonia Roma Sur
C.P. 06760, Ciudad de México

© 1988, Suhrkamp Verlag, Fráncfort del Meno.
Todos los derechos reservados y controlados a través de Suhrkamp Verlag Berlín.

La traducción de esta obra fue subvencionada por el Goethe Institut,
el cual es financiado por el Ministerio Alemán de Relaciones Exteriores.

ISBN (México): 978-607-7727-56-9
ISBN (España): 978-84-254-3651-2

La reproducción total o parcial de esta obra sin el consentimiento expreso
de los titulares del Copyright está prohibida al amparo de la legislación vigente.

Impreso en México / Printed in Mexico

Herder
www.herder.com.mx



ÍNDICE

Introducción, por Aldo Mascareño	9
Prefacio a la edición española, por Dirk Baecker	55

La economía de la sociedad

Prefacio	73
--------------------	----

1. Precios	81
2. La economía de la sociedad como sistema autopoietico	117
3. El mercado como entorno interno del sistema económico	171
4. Doble circulación en el sistema económico	217
5. Capital y trabajo: problemas de una distinción	239
6. Escasez	269
7. Dinero como medio de comunicación. Acerca de la generalización simbólica y diabólica	329
8. Aspectos sociológicos de la conducta de decisión	377
9. Medio y organización	409
10. Límites de la regulación	435

Índice analítico	465
----------------------------	-----

Índice de autores	479
-----------------------------	-----

Índice de subcapítulos	483
----------------------------------	-----

AGRADECIMIENTOS DEL TRADUCTOR

Por oportunas informaciones iniciales acerca de la posibilidad de traducción de *La economía de la sociedad* agradezco a Rudolf Stichweh. También a Dirk Baecker por su aporte en el prefacio a la edición española. A Julieta Retamales agradezco su colaboración en la traducción de las citas en francés, así como a Anja Lieb la revisión de decisiones de traducción en la obra en general. Mi reconocimiento especial a Jan-Cornelius Schulz de Editorial Herder por su interés en la traducción de este libro y a Lizbeth Zavala por su acucioso trabajo de edición. En este mismo sentido agradezco a los proyectos Fondecyt 1110437, 1140344, Redes 130008 de CONICYT (Chile) y al Núcleo Milenio Modelos de Crisis (NS130017), en cuyos marcos temáticos se llevó adelante esta traducción.

Aldo Mascareño

INTRODUCCIÓN

La economía de la sociedad de Niklas Luhmann fue publicado originalmente en 1988, cuatro años después de *Sistemas sociales* (1984), el texto que puso los fundamentos analíticos que luego Luhmann aplicaría a distintos ámbitos de la sociedad, entre ellos la ciencia, el derecho, el arte, la política, la religión, la educación, la moral, la intimidad.

Que hasta ahora no existiera una versión en español de *La economía de la sociedad* puede deberse, en el mejor de los casos, a la extensión de la obra de Luhmann, ampliamente traducida al español más que a cualquier otro idioma en los ámbitos recién mencionados. Y, en el peor, quizá a una *diabolización* de la economía inspirada en el paradigma crítico que cruza a buena parte de la sociología especialmente de habla hispana, así como a una moralización permanente de las operaciones económicas particularmente en la semántica política ('crueldad del mercado', 'codicia de Wall Street', 'capitalismo salvaje' son algunas de las fórmulas empleadas). Tampoco ayudó mucho que los escritos de Luhmann sobre la economía hayan sido más bien escasos.¹ Sería paradójico que este hubiese sido también un efecto de la diabolización. Aun así, *La economía de la sociedad* constituye una sociología de la economía o, más precisamente, una sociología sistémica de las operaciones económicas, la que por su robusto trasfondo teórico, empírico y su capacidad de comparabilidad con otros sistemas puede considerarse la más relevante desde la obra de Parsons a mediados del siglo XX.

1 Otros trabajos de Luhmann sobre economía no incluidos en este libro son Luhmann 1982, 1985, 2005a, 2005b, 2010.

Para explorar inicialmente este libro de Luhmann y establecer algunos puntos de referencia que orienten al lector, quiero apartarme de una explicación introductoria de los fundamentos de la teoría de sistemas. Primero porque en diversos sentidos estos son elaborados en el transcurso de los capítulos y segundo porque a estas alturas ya son varios los textos introductorios en español a la obra general de Niklas Luhmann que aclaran aquellos fundamentos.² En lo sucesivo quiero concentrarme en dos aspectos: el posicionamiento del texto en relación con la evolución de la teoría de Niklas Luhmann (1) y los despliegues teóricos en el marco de un análisis sociológico sistémico de la economía (2). Adicionalmente, describo el contenido del libro con una breve síntesis de los capítulos (3) y concluyo con una nota sobre la traducción (4).

1. La economía de la sociedad en la evolución intelectual de Niklas Luhmann

La economía de la sociedad es, en primer lugar, el libro inaugural de Luhmann en el que se emplea la fórmula programática ‘El sistema’ *de la sociedad*, donde el espacio de ‘el sistema’ puede ser cubierto por la economía, la ciencia, el derecho, el arte, la política, la educación, la moral, es decir, por distintos sistemas sociales, y ser coronado con el sistema de sistemas: *La sociedad de la sociedad*, el autodescriptivo título de la obra final de Luhmann, su teoría general de la sociedad publicada en 1997, un año antes de su muerte.³ La fórmula es programática no solo porque implica un plan de investigación, sino principalmente porque indica que cada sistema parcial (la economía entre ellos) se despliega al interior

2 Véase Luhmann 2002a; Rodríguez y Arnold 1991; Corsi, Esposito, Baraldi 1996; Rodríguez y Torres 2008; Ibáñez 2012.

3 Para la versión en español ver Luhmann 2007. Para una introducción a este libro y, en general, a la obra final de Luhmann, ver Rodríguez y Torres 2008.

del sistema general de sociedad, que no existe una distinción entre ‘partes de la sociedad’ y la sociedad misma, como en *Economía y sociedad* de Max Weber por ejemplo, o como en la versión homónima de Talcott Parsons y Neil Smelser, o en las distinciones de cultura, sociedad y personalidad del propio Parsons, o en la tradición más políticamente orientada de Estado y sociedad civil. Como lo señala Luhmann en el prefacio, aún en un lenguaje de la acción que no ha hecho plenamente el giro a la comunicación: “Toda acción económica es acción social, por lo cual toda la economía es siempre también realización de sociedad” (EdS 74). Nada social escapa a la sociedad; el límite final y siempre móvil es el de la comunicación. En el caso de la economía esto incluye evidentemente la socialidad del dinero (como desde Smith a Parsons, pasando por Marx y Simmel, se había constatado), pero también la socialidad de la tierra como correlato empírico del primer medio simbólico de la propiedad, socialidad de la tecnología como fuente de peligros, de los puestos de trabajo como medio de la organización empresarial, y por supuesto del mercado, el capital y el trabajo como formas de autorreflexión de operaciones económicas. La expresión ‘economía de la sociedad’ debe llamar la atención sobre el hecho de que lo que acontece en la economía no es ni externo ni contrario a la sociedad, sino una modalidad específica en la que la sociedad se realiza a sí misma. En tal sentido, la fórmula refleja el espíritu reflexivo de la teoría de sistemas, pues una descripción del funcionamiento de la economía tampoco escapa a esta regla: es descripción de la economía de la sociedad al interior de la sociedad.

En segundo lugar, si bien el trabajo de Luhmann era siempre paralelo en distintos proyectos, es en *La economía de la sociedad* donde por primera vez se prueban más sistemáticamente las innovaciones conceptuales introducidas en *Sistemas sociales*. Tales innovaciones fueron claramente más que pura cosmética para la sociología. Conceptos como autopoiesis, inestabilidad por medio de

inestabilidad, sistema clausurado, entorno interno/externo, doble contingencia, fórmula de contingencia, medio/forma, sistema/entorno, medio de comunicación simbólicamente generalizado, reflexividad, autorreferencia y autodescripción, entre otros, son conceptos provenientes de la sociología, la física, la matemática, la cibernética, la filosofía, la biología.⁴ Estos no solo desafiaron a una tradición sociológica centrada en la observación humanista de los fenómenos sociales, sino que pusieron el centro de gravedad en la construcción de una teoría general de aplicabilidad universal cuyos criterios fundamentales no se estructuran a partir de contenidos predeterminados, formas *a priori* o metafísicas teleológicas, sino desde operaciones concretas que hacen emerger el fenómeno que se explica en la medida en que se lo explica. Esto es lo que Luhmann llama una superteoría (2013: 57ss). Esta superteoría que se despliega en *Sistemas sociales* por primera vez es puesta a funcionar sobre problemas operativos concretos en *La economía de la sociedad*: ¿cómo se forman precios sin recurrir al sustrato humanista de las preferencias? ¿Cómo logra la economía procesar infinitas operaciones simultáneas de manera coordinada de momento a momento? ¿Cómo genera una unidad sobre sí misma y a la vez diferenciación interna y externa? ¿Cómo produce su propia crítica y la supera al mismo tiempo? ¿Cómo la organización forma su propio medio organizacional? ¿Cómo y por qué la regulación de la economía nunca queda contenida en sus propios parámetros? Obras posteriores formularon preguntas similares sobre otros sistemas sociales, pero en *La economía de la sociedad* se percibe su frescura y su radical carácter exploratorio como nueva teoría de la sociedad.

En tercer lugar, puesto que *La economía de la sociedad* es el primer intento de aplicación sistemática de la nueva conceptualización, el libro constituye un punto de inflexión de los análisis empíricos de Luhmann. Por un lado, la renovada arquitectura

4 Para una aclaración en detalle de estos y otros varios conceptos de la teoría de sistemas de Luhmann, ver Corsi, Esposito y Baraldi 1996.

conceptual se ve delicadamente combinada con una fase preautopoiética (previa a *Sistemas sociales*) cercana a los conceptos de acción y expectativa más que al concepto de comunicación. Por otro lado, el foco del análisis operativo se ve también cruzado por un interés histórico-evolutivo muy propio de los trabajos reunidos en la serie *Gesellschaftsstruktur und Semantik I y II* [Estructura social y semántica] y en libros como *Die Ausdifferenzierung des Rechts* [La diferenciación del derecho] o *Funktion der Religion* [Función de la religión], todos de fines de los años setenta o inicios de los ochenta, y se pierde en textos posteriores frente a la fuerza que (después de *Sistemas sociales*) adquiere la compulsión teórica por plausibilizar el carácter sistémico de la comunicación. El efecto de todo esto es la reconstrucción de conceptos económicos centrales: de los precios como equilibrio a los precios como inestabilidad, del mercado como ‘economía’ al mercado como entorno interno del sistema económico, de la doble circulación como bienes/servicios y dinero a la doble circulación como capacidad e incapacidad de pago, de la propiedad como objeto a la propiedad como primer medio simbólico de la economía, de la escasez como problema a la escasez como fórmula de contingencia, del dinero como medio de intercambio al dinero como medio de comunicación, de la decisión como preferencia racional a la decisión como reacción a expectativas sociales, de la regulación como solución a la regulación como problema. Una recomposición conceptual equivalente se había desarrollado con los conceptos centrales de la sociología en *Sistemas sociales*; ahora se hace lo mismo en otro campo. Este es el sello del trabajo teórico luhmanniano, ahora expresado en todo su dinamismo en la economía de la sociedad.

La economía de la sociedad es, por tanto, un texto sofisticado y exigente, el que a la complejidad propia de la terminología de las ciencias económicas agrega la complejidad exploratoria de una transición teórica en sociología: la transición final a una sociología de fuentes transdisciplinarias siempre aspirada por Luhmann

y la transición a un concepto radical de sistema operativamente clausurado que, sin embargo, no pierde su sensibilidad histórica.

2. Despliegues teóricos en *La economía de la sociedad*

En esta sección busco reconstruir aquella transición hacia un concepto de sistema clausurado e históricamente interdependiente sobre cuatro dimensiones generales. Ellas sostienen los aportes del libro a la sociología económica moderna, y son: a) la diferenciación funcional del sistema económico, b) el carácter simbólico del dinero, c) el sustrato organizacional de la actividad económica y d) el aporte a la historia conceptual o evolución de las ideas. Estas cuatro dimensiones son las que reviso a continuación.

a. De la división del trabajo a la diferenciación funcional

Diferenciación funcional indica la especialización evolutiva de determinadas estructuras improbables que se forman para obtener ventajas selectivas en torno a la resolución de un problema particular. Lo específico de esta situación es que el problema no está predefinido, ni en términos metafísicos, de naturaleza humana o antropológicos, sino que es la propia selectividad evolutiva la que perfila el problema social y el modo de resolverlo. Esto cuenta para cada sistema social. En el caso de la economía, la escasez no es tema cuando el futuro no se visualiza como incertidumbre, pero sí lo es cuando la satisfacción de necesidades futuras se busca asegurar en el presente reservando objetos para su uso posterior. La emergencia de la propiedad primero y del dinero después permiten esta garantía, es decir, son resultado de una apertura moderna al futuro y de la incertidumbre contenida en ello.

No se trata de que una revolución intelectual, epistemológica (múltiples tiempos y orientación al futuro), esté en el origen de la

propiedad. Para ello se debe contar también con diferenciaciones específicas. La ciencia debe poder desarrollar métodos de cálculo y crear los instrumentos para ello; el derecho tiene que poder diferenciar derechos subjetivos y relacionarlos con la propiedad; y en la economía hay que poder distinguir mercados, firmas y economías domésticas que se refieran mutuamente y especifiquen dinámicas de circulación interna e intercambios con el entorno. Diferenciación funcional es génesis y reconstrucción estructural de sistemas y semánticas asociadas que operan interactivamente, interdependientemente, para dar forma (y reformar de modo continuo) a la sociedad como un todo.

Este principio inmanente de diferenciación surge como respuesta al aumento de complejidad (más elementos, más relaciones) y a la exigencia paralela de responder a ella por medio de estructuras con mayor capacidad de procesamiento. No como diferenciación funcional pero sí como división del trabajo, este principio estuvo primero en el centro de las preocupaciones de Adam Smith y luego de Karl Marx, Herbert Spencer y Émile Durkheim.

En el caso de Smith, el intercambio como principio tras la división del trabajo y la economía constituye una propensión inscrita en la naturaleza racional (incluso lingüística) de los seres humanos. La división del trabajo permitía un perfeccionamiento en la habilidad del trabajador, ahorro de tiempo e invención tecnológica. En lo fundamental posibilitaba un aumento de complejidad generalizado (bienestar, riqueza en el lenguaje de Smith), propio de la emergente sociedad comercial. En su expresión más simple, división del trabajo es división de los roles y los procesos productivos, pero también es división de ramas de producción, división productiva entre campo y ciudad y conveniencia del comercio entre regiones del mundo. En todos los casos siempre se trataba de beneficios recíprocos mutuos, de una división del trabajo “advantageous to all the different persons employed in the

various occupations into which it is subdivided”⁵ (Smith 2007: 245). Esta interdependencia de la división del trabajo es consustancial a la diferenciación. Pero Smith preveía a la vez un lado oscuro: quien pasa su vida realizando operaciones simples “becomes as stupid and ignorant as it is possible for a human creature to become”⁶ (Smith 2007: 506), perdiendo así sus virtudes cívicas. Según Smith, este problema que se manifiesta con la revolución industrial debía ser enfrentado por el gobierno por medio de la promoción de la educación básica para todos.

Marx enfatiza precisamente aquel lado oscuro de la división del trabajo. Toda división del trabajo produciría, desde antiguo, una degeneración física y espiritual de los seres humanos, pero el período industrial moderno “acentúa este desdoblamiento social” hasta convertirlo en “una *patología industrial*” (Marx 1973: 296). Un Marx muy atento a Smith distinguía también entre una división del trabajo de sectores productivos, de subcategorías dentro de ellos y de especialización al interior del taller. A esto agregaba la división campo/ciudad y una cuestión que será también de alta relevancia para Durkheim, las “órbitas profesionales” (Marx 1973: 285). En este caso la propensión no se presupone parte de la naturaleza humana. Más bien se trata de un despliegue, por así decirlo, *luhmanniano* de la división del trabajo: “Esta *distribución* que comienza siendo casual, se repite, acredita ventajas especiales y, poco a poco, va cristalizando en sistema, bajo la forma de *división del trabajo*” (Marx 1973: 273). La división del trabajo surge evolutivamente como resultado de sus propias ventajas selectivas. Ello la dota de un carácter independiente (emergente) de los productores privados que, en el esquema teleológico de Marx, le permite desarrollarse por sí misma hasta realizar su des-

5 En español: ventajosa para todas las personas empleadas en las varias ocupaciones en las cuales esta se subdivide —A.M.

6 En español: se vuelve tan estúpido e ignorante como una criatura humana puede llegar a serlo —A.M.

tino final: “La transformación del *producto en mercancía* lleva consigo una *división del trabajo dentro de la sociedad* tan desarrollada, que en ella se consuma el divorcio entre el valor de uso y el valor de cambio” (Marx 1973: 289).

Spencer generaliza definitivamente la idea de división social del trabajo en términos de diferenciación funcional. Si bien tal giro ya estaba contenido en las reflexiones de Smith y Marx, Spencer lo consagra: “As used most comprehensively, the expression division of labour refers to all parts of the aggregate of actions by which the life of a society is carried on—the governmental, the militant, the ecclesiastical, the professional, as well as the industrial”⁷ (Spencer 1900: 340). Subyace a este modelo el esquema todo/parte, que luego es sustituido por Luhmann definitivamente bajo la distinción sistema/entorno guiada por comunicaciones especializadas. Con ello se gana flexibilidad en la definición de los límites. Para Spencer la división del trabajo surge espontáneamente (evolutivamente) cuando las personas combinan sus acciones en un objetivo común. La carga se dispersa entre los participantes de la cooperación y produce interdependencia entre los mismos. De ello deriva también una ganancia adicional: cada participante de la cooperación incrementa su habilidad en el cumplimiento de la tarea, con lo que todos ganan tiempo. El principio tras esto es el aumento de la población: “[T]he group becomes more heterogeneous as it becomes larger. This truth we see illustrated throughout all stages of social evolution”⁸ (Spencer 1900: 354). Expresado en términos evolutivos modernos, se trata

7 En español: En su uso más comprensivo, la expresión división del trabajo refiere a todas las partes de ese agregado de acciones en el que se desarrolla la vida social —la gubernamental, la militante, la eclesial, la profesional, así como la industrial—A.M.

8 En español: el grupo se hace más heterogéneo en la medida en que se hace más grande. Esta verdad la vemos ilustrada a través de todos los estadios de la evolución social—A.M.

de aumento de elementos y relaciones, es decir, incremento de complejidad.

Durkheim, por su parte, retoma y confirma el concepto amplio de división del trabajo como diferenciación de funciones de Spencer: “Pero la división del trabajo no es especial al mundo económico; se puede observar su influencia creciente en las regiones más diferentes de la sociedad. Las funciones políticas, administrativas, judiciales, se especializan cada vez más. Lo mismo ocurre con las funciones artísticas y científicas” (Durkheim 2001: 48). El carácter evolutivo y el aumento de complejidad que definen la forma que adopta la división del trabajo también se pone de relieve en términos de ‘volumen’ (número de elementos) y ‘densidad dinámica o moral’ (número de relaciones) de la sociedad, las que “de una manera regular, se hacen más densas y, por regla general, más voluminosas” (Durkheim 2001: 306). La pregunta innovadora de Durkheim al respecto es si esto constituye una regla moral de la sociedad moderna. Aquí es donde cobra valor el postulado de la interdependencia entendido decimonómicamente como *solidaridad*: “Cada una de las funciones que [los miembros] ejercen encuéntranse, de una manera constante, dependiente de las demás y forman con ellas un sistema solidario” (Durkheim 2001: 286). Que en los términos de Luhmann el sistema pueda llegar a ser ‘solidario’ cae fuera de cualquier consideración. Esto solo sería posible como una autodescripción del sistema o una atribución del observador para operaciones que seguramente otro observador calificaría de opresivas —como cuando por solidaridad con unos, otros pierden la propiedad—. El propio Durkheim tuvo que calificar de anómica, coactiva o hiperespecializada la división del trabajo sin rendimientos solidarios. Es decir esa posibilidad está contingentemente presente (por tanto, está siempre presente) en todo proceso de diferenciación. Si se pudiera decir así, la diferenciación funcional es para Luhmann potencialmente (irremediablemente) ‘anómica’: “Debe abandonarse la idea que inme-

diatamente después de la Segunda Guerra Mundial predominaba en la investigación sobre la modernización, es decir, la idea de que las tendencias de la modernización en los diversos sistemas funcionales, digamos: democracia política, economía monetaria dirigida por el mercado, estado de derecho, investigación científica sin impedimentos dogmáticos, medios de masas sin censura, escolaridad de toda la población conforme a sus capacidades individuales, etcétera, desencadenarían un impulso de desarrollo en el que los logros de los sistemas funcionales particulares se apoyarían y afirmarían mutuamente. Más bien, lo opuesto es probable” (Luhmann 2007a: 449).

En Luhmann la diferenciación nunca es ‘buena diferenciación’. Además de ser un resultado contingente de la evolución social, por tanto modificable y sujeto a su propia autosuperación, su oscilación constante entre autonomía e interdependencia de sistemas y entornos la lleva a colisionar consigo misma y a permanentes presiones de desdiferenciación.⁹ Producto de la autonomía sistémica, la diferenciación presupone renuncia a una preocupación por el todo. La economía se concentra en los pagos, en los pagos realizados y los no realizados, para lo cual debe formar precios que señalan la cantidad a pagar o no pagar, precios que se reconstruyen constantemente de acuerdo a si se paga o no el precio indicado. Autopoiesis de la economía le llama Luhmann a esto, inestabilidad (de los precios) por medio de inestabilidad (de los pagos). Esa autopoiesis implica una indiferencia hacia otros criterios de relevancia, hacia diferencias directrices de otros sistemas. Pero en tanto ella tiene lugar en un entorno de interdependencias, la tendencia económica a la monetarización de su entorno (del medioambiente, de la comunicación política, de los servicios sociales) se hace difícil de detener y por ello, a la vez, la propia economía comienza a ser

9 Estas presiones de desdiferenciación son particularmente visibles en la región latinoamericana. Al respecto, dos posiciones sistémicas con diferencias interpretativas son Neves 2006, 2007 y Mascareño 2010, 2012.

objeto de fuertes presiones de contención en forma de crítica moral y regulación política. El efecto que ellas surten es, sin embargo, marginal, pues la economía diferenciada no puede renunciar al código de los pagos, a la formación oscilante de precios, ni al dinero. Es decir, podría hacerlo, pero dejaría de ser economía. Su marcha continúa, con lo que la crítica y la defensa moral se incrementan, y la política se ve sometida a constantes crisis de legitimación precisamente por no hacer bien lo que en realidad no puede hacer: decidir económicamente (cfr. Mascareño/Araujo 2012). Para Luhmann no existe al interior de los sistemas una cláusula para salir de sí mismos y observarse desde fuera, para integrar preocupaciones de otros en términos que no sean los propios. Por ello los sistemas reaccionan con indiferencia e incontrolabilidad a los intentos de persuasión, consenso o intervención. En uno de sus últimos escritos Luhmann expresa esto con un tono marcadamente pesimista: “Today, the problem is much more worse than before. We may continue with our habits and resort to moral claims that are as justified as ever. But who will hear these complaints and who can react to them, if society is not in control of itself? And what can we expect when we know that the very success of the function systems depends upon neglect? When evolution has differentiated systems whose very complexity depends upon operational closure [...], how can we expect to include all kinds of concerns into the system?”¹⁰ (Luhmann 1997: 74s).

No puede esperarse un presente ni un futuro armónico, racional o reconciliado cuando la sociedad moderna se organiza bajo la

10 En español: Hoy el problema es mucho peor que antes. Podemos continuar con nuestros hábitos y volver a demandas morales que estarán tan justificadas como siempre, pero ¿quién escuchará esas quejas y quién reaccionará ante ellas si la sociedad no puede controlarse a sí misma? ¿Y qué podemos esperar si sabemos que el mismo éxito de los sistemas funcionales depende de su negligencia? Cuando la evolución ha diferenciado sistemas cuya complejidad depende de la clausura operacional [...], ¿cómo podemos esperar incluir todo tipo de preocupaciones dentro del sistema? —A.M.

dinámica compleja de la diferenciación. O quizás sí pueda (deba) esperarse, precisamente porque esos ideales no son fácticamente realizables. Si así fuese, entonces toda fórmula normativa de unidad le recordaría a la diferenciación su propia contingencia, su posibilidad de dejar de ser lo que es. Quizá esto haya contribuido al perfeccionamiento de sus propios métodos de automantenimiento.

b. Los medios de comunicación simbólicamente generalizados

La especialización siempre supone un riesgo de motivación generalizable. Ella concentra fuerte y eficientemente los motivos para la realización de tareas específicas (por medio de habilidades particulares, conocimientos técnicos, exclusividad de tareas, recompensas de corto plazo), pero tiene la desventaja del compromiso generalizado, es decir, de una estructura de motivación suficientemente abstracta que permita vincular intereses distintos, incluso contradictorios, bajo una misma constelación de presupuestos. Los medios de comunicación simbólicamente generalizados se encargan precisamente de este problema. Y el medio dinero es el paradigma de todos ellos.

Que el dinero sea el único medio de comunicación simbólicamente generalizado que tenga una expresión material¹¹ es un dato evolutivo que por sí mismo puede dar cuenta de su capacidad de especificación y generalización: el dinero se puede emplear múltiples veces para múltiples intercambios particulares. En cualquier caso, por ser simbólicos los medios no requieren de materialización para la vinculación de especificación y generalización. Ya nadie tiene su dinero ‘a la vista’, ni las personas ni los bancos, menos aún en el ámbito financiero. La mediación simbólica se realiza como expectativa de la expectativa de pago, es decir, tanto alter

11 Antes de la generalización del dinero, la propiedad también tuvo esta particularidad. El dinero fue simplemente más eficiente en transferencialidad; por ello la reemplaza. Véase EdS Cap. 6, III.

como ego pueden tener lo mismo en mente cuando piensan que por un bien o servicio pagarán o recibirán un determinado monto (y no otro) de dinero.

En la perspectiva de Luhmann en *La economía de la sociedad*, el dinero asegura el éxito de la comunicación con su capacidad de simbolización: permite que ego acepte (o rechace) las premisas de conducta de alter solo porque aquel está dispuesto (o no) a pagar el precio. Para que esto acontezca, el dinero tiene que producir un fuerte vínculo entre motivación individual y selectividad social, es decir, tiene que mover a las personas a preferir el dinero antes que el uso independiente de sus bienes o de su trabajo. Solo si el dinero consigue motivar hacia el dinero puede haber intercambio en forma de economía monetaria. Esto se logra de modo diferenciado para alter y para ego. Aquí se inicia un tono marcadamente simmeliano en la reflexión de Luhmann (cfr. Simmel 2004). Para el que paga (alter), la acción de compra permite la satisfacción de necesidades; para el que vende (ego), la recepción del dinero permite libertad de uso futuro en la satisfacción de necesidades, permite vivenciar múltiples posibilidades de empleo del dinero que luego pueden ser también transferidas a otros en la acción del gasto. Pero el dinero no solo los involucra a ellos. Su generalización como medio simbólico implica además que todos los que observan esta relación (el tercero excluido) la aceptan (quedan incluidos), esto es, aceptan su propia exclusión de la posibilidad de uso de un bien solo porque otro paga por ello. La generalización simbólica del dinero constituye por tanto una suerte de pacificación social, hace que el tercero excluido incluido vivencie la selectividad social de otros como tolerable, que mantenga sus propias restricciones de libertad en favor de la libertad de otros, incluso acepta que las libertades de otros sean mayores a las propias porque por ello se puede pagar. En la mayoría de los casos esto permite tranquilizar a terceros y, siendo así, la propia conciencia se alivia.¹²

12 Para los detalles sobre esto, ver capítulos 2 y 7 en este volumen.

Otros medios simbólicos cumplen funciones similares en otros contextos. El poder lo hace en la comunicación política, el amor en la comunicación de la intimidad, la verdad en la comunicación científica, la validez jurídica en el caso del derecho. No todos los sistemas disponen de medios simbólicos. Aquellos cuya comunicación se orienta a la transformación de personas (educación, salud, deporte) parecen no tener necesidad de desarrollarlo; la motivación viene asegurada ahí por las expectativas que la propia diferenciación de esos sistemas generaliza más o menos (o por condicionamientos corporales particulares). De cualquier modo, en todos aquellos se puede identificar una operación similar a la del dinero: vinculación de los participantes directos e inclusión de los observadores.

En tal sentido, la teoría de los medios simbólicos expone una modalidad de la propia diferenciación funcional para asegurar su coordinación manteniendo la diversidad. Es probablemente el mayor desarrollo de la teoría sociológica en el siglo XX, un programa transversal (Chernilo 2002) aún subexplorado. Esta teoría tiene su origen en Talcott Parsons bajo la forma de medios de intercambio simbólicamente generalizados. Por *simbolización* Parsons entendía la atribución de una significación secundaria a un objeto situacional que emerge de la relación entre aspectos cognitivos, catécticos (actitudinales) y evaluativos (las orientaciones motivacionales del actor) (Parsons 1966). En procesos de interacción entre sistemas de acción, la dimensión cognitiva nunca opera aisladamente: no se comunica sólo información, sino también contenidos expresivos y evaluativos. En este contexto es donde por primera vez surge la idea aún difusa de medio simbólico: “[E]l insumo a través de los procesos adaptativos entraña la información proveniente de otros sistemas de acción, por conducto de los medios *simbólicos*, por lo tanto, se interpreta a algunos de los objetos de la situación como símbolos con significados intencionales, que les otorgó algún actor” (Parsons/Bales/Shils 1970: 82). Central para la consolidación de estos medios es el proceso que Parsons llama *generalización de*

catexis en el que cada objeto-situacional adquiere significación emocional como sentimiento colectivo, “de modo tal que se crea un ‘complejo simbólico’ alrededor del objeto principal” (Parsons/Bales/Shils 1970: 93). La generalización apunta a la integración simbólica de diversos *objetos-medios* asociados al objeto principal que hacen emerger una significación secundaria o simbólica. La generalización de *catexis* no se puede inferir de sujetos vistos aisladamente (elementos), sino que emerge de la relación de ellos en torno a objetos principales y secundarios (relaciones).

Esta generalización de *catexis*, en conjunto con la idea de medio simbólico y objetos-medios, están en la base de la teoría de los medios de intercambio construida por Parsons posteriormente. El giro definitivo hacia ella tiene lugar con la publicación de *Economy and Society* (Parsons/Smelser 1956), en la que se entiende la economía como sistema adaptativo de la sociedad y se analizan sus *inputs* y *outputs* (intercambios) con las otras dimensiones de la sociedad. En este esquema de los intercambios, el dinero aparece como medio privilegiado de la relación de la economía con el resto del sistema social; se podría decir, como medio privilegiado para un tipo de generalización de *catexis* que promueve intercambios con otras dimensiones, y con ello aporta unidad motivacional para las acciones en el sistema: “On the one hand, money represents the *generalization* of purchasing power to *control decisions* to exchange goods; on the other hand it symbolizes attitudes. The former is the ‘wealth’ aspect of consumer’s income, the latter the ‘prestige’ aspect. If it cannot command goods and services money is not acceptable as wages; if it cannot symbolize prestige and mediate between detailed symbols and a broader symbolization it is not acceptable on other grounds. Only with this dual significance can money perform its *social functions*” (Parsons/Smelser 1956: 71).¹³

13 En español: Por un lado, el dinero representa la *generalización* del poder adquisitivo para el *control de decisiones* de intercambio de productos; por otro, sim-

La contribución de Niklas Luhmann a la teoría de los medios simbólicos arranca de una reflexión sobre el problema de la complejidad y doble contingencia como obstáculo central a la emergencia de la sociedad. El carácter subjetivo y a la vez universal de la contingencia (como doble contingencia, es decir, como contingencia de cada sujeto y contingencia del mundo a la vez) hace que las cadenas de selección (las secuencias de intercambio, por ejemplo) sean altamente frágiles en ausencia de estructuras que probabilicen su emergencia frente a posibilidades alternativas. Se requiere de un mecanismo que promueva la aceptación motivacional de determinadas cadenas de selección por sobre otras.

Los individuos participan de la mediación simbólica a través de dos modalidades significativas de emerger en el mundo: la vivencia y la acción (Luhmann 2005c). Esto vale para ego tanto como para alter, de manera tal que los medios de comunicación simbólicamente generalizados se especializan en coordinar la relación selección-motivación promoviendo: i) la aceptación simultánea de vivencias de alter y ego (medios verdad, valores),

boliza actitudes. Lo primero es el aspecto del 'bienestar' del ingreso de los consumidores; lo segundo es el aspecto del 'prestigio'. Si no puede controlar bienes y servicios, el dinero no es aceptable como salario; si no puede simbolizar prestigio y mediar entre símbolos específicos y una simbolización más amplia, tampoco es aceptable por estas otras razones. Sólo este significado dual permite que el dinero cumpla su función *social-AM*. De esto Parsons deriva lo siguiente: "Si la idea de un paradigma general de intercambio para el sistema social como totalidad tenía sentido, parecía lógico, sin embargo, pensar que el dinero debería ser miembro de una familia de medios generales comparables; de hecho, debería haber cuatro de ellos para el sistema social" (Parsons 1977: 39). Los otros cuatro medios propuestos en los años siguientes fueron el poder (Parsons 1963a), la influencia (Parsons 1963b) y el compromiso valórico (Parsons 1968). Cada uno de ellos se correspondía con el paradigma de las cuatro funciones a nivel del sistema social: adaptación (economía-dinero), logro de objetivos (política-poder), integración (comunidad societal-influencia), mantención de patrones latentes (sistema fiduciario-compromiso valórico); el esquema AGIL por sus siglas en inglés.

ii) la aceptación simultánea de una vivencia de alter y una acción de ego (medios amor, influencia), iii) la aceptación simultánea de una acción de alter y una vivencia de ego (medios propiedad, dinero, arte) y iv) la aceptación simultánea de acciones de alter y ego (medios poder, validez jurídica) (Luhmann 1971, 1998a, 1998b, 2007a). La formación de sistemas, en tanto, contribuye a la probabilización del éxito de la comunicación por medio de la fijación de estructuras de expectativas con mayor disposición al cambio (cognitivas) o con mayor disposición a la permanencia (normativas). La combinación de ambas permite el juego recíproco de variación y recursividad sistémica en la dimensión temporal. Por ello los sistemas nunca permanecen idénticos a sí mismos. Dicho en otros términos, los medios simbólicos institucionalizan constantemente en el nivel sistémico selecciones sociales individualmente motivadas de acciones y vivencias de alter y ego, pero no coercionan la selección, sólo ofrecen condiciones de aceptación y éxito en un nivel simbólico: “A este tipo de modelo lo llamamos medios de comunicación simbólicamente generalizados. Entonces, los medios resuelven el problema de la doble contingencia a través de la transmisión de la complejidad reducida. Emplean su modelo de selección como un *motivo para aceptar* la reducción, de manera que la gente se junte entre sí en un mundo estrecho de entendimientos comunes, expectativas complementarias y temas determinables” (Luhmann 1998a: 25 –cursivas *A.M.*).

Secuencias de intercambio esporádicas o particulares se pueden generalizar cuando el dinero las mediatiza y las hace asequibles para todos. La condición es disponer de dinero o de la motivación para obtenerlo por la vía del trabajo –motivación también aportada por el medio simbólico–. A lo que el dinero no motiva es a la reciprocidad, a la solidaridad o a la igualdad; neutraliza cualquier otra consideración simbólica que pueda mover a la economía a una situación de estabilidad. Esto es lo que Luhmann llama (no muy técnicamen-

te pero con irónica efectividad expresiva) *comunicación diabólica*, que separa, divide y asimetriza. Lo diabólico del medio dinero reside fundamentalmente en dos aspectos: en su capacidad para excluir la moral de la economía y universalizarse a medida que lo hace, y en que incluye al tercero excluido. Excluir la moral significa sustituirla para un ámbito específico de la sociedad, el de los intercambios mediados por (simbolizados en) dinero. Esto ya se podía observar en Smith (2004): la simpatía mínima no incorporaba sólo buenas intenciones, implicaba reconocerlas, cualesquiera que estas sean. Se sabe que el otro tiene mayor información, pero igual se compra la casa; luego se le podrá imputar deshonestidad, pero el dinero ya ejerció su mediación. Cualquiera es libre de hacer esto y de no comprar por razones morales. Pero si no compra, tiene de todos modos que aceptar que otro lo haga, y tiene que aceptarlo solo porque el otro paga. Aun cuando no quiera, quien se abstiene queda incluido como tercero excluido en las transacciones de otros. Esta ambigua situación social reproduce una estructura de tentación diabólica primordial que conduce a la simbolización, al empleo del medio nuevamente, pues muestra cómo otros lo hacen y muestra qué es lo único que se puede hacer con dinero: gastarlo en el presente (compra) o gastarlo en el futuro (ahorro, inversión). Solo era cosa de tiempo morder la manzana, no era una cuestión de lo bueno y lo malo. La diferencia funciona como unidad: une cuando divide; divide cuando une. El dinero no solo es sustituto técnico de Dios (Burke en EdS 342), sino también del Demonio.

La estructura de diabolización se incrementa cuando el tercero excluido incluido no dispone del medio pero puede (tiene que) observar. En el siglo XX, la compensación de esta situación llevó el nombre de Estado de Bienestar, una especie de equivalente funcional público del seguro privado para quienes no podían costearlo. Su política de resimetrización fue (es) gastar por el tercero excluido para volver a incluirlo. O gasto vicario para reconducir al gasto

autónomo. Igualar para desigualar. La igualdad queda mediatizada por el dinero; esta tiene que presentarse de manera universal porque el tercero excluido está universalmente presente cuando el dinero se emplea. Cuando este problema se observa moralmente, solo puede verse como tragedia; para la observación económica es simbolización y diabolización en la comunicación económica.

El medio produce constantemente esta asimetría. Vive de ella. Por eso también, a lo largo del libro, la crítica de Luhmann a las teorías del equilibrio es constante. Así como la comunicación política no puede detenerse en consensos pues pierde su sensibilidad a las propias variaciones, el equilibrio presupone un estado de reposo que sería mortal para la autopoiesis económica. El sistema requiere de permanente asimetría para lograr identificar y transformar sus precios, para producir cantidades determinadas que siempre son distintas, para distribuir proporciones diversas temporalmente cambiantes, para generar novedad que motive y estar en permanente atención a lo nuevo. Incluso las economías planificadas deben producir esa inestabilidad por medio de inestabilidad. Esto lo aprendió muy tarde la Unión Soviética, pero no China.

Una nueva exploración en teoría de los medios, específicamente en el medio dinero, exigiría una atención a distintos aspectos. Por cierto a las consecuencias diabólicas, pero especialmente a la radicalización simbólica de expectativas de expectativas que acontece en el sistema financiero luego de la composición electrónica de derivados; también a la revisión de la idea clásica de liquidez que se vuelve obsoleta con las recursivas disoluciones y recomposiciones de los *futures* como la última crisis financiera lo demostró; e igualmente a la relación entre dinero, riesgo y organizaciones transnacionales (especialmente bancos de inversión y seguros) así como a sus aún precarios modos de coordinación en un sistema financiero mundial. Pareciera ser que el propio medio dinero se independiza de la economía (de intercambios) y crea un sistema para sí mismo en forma de riesgo y aseguramiento de expectativas de pago.

En *La economía de la sociedad* Luhmann alcanza a perfilar algunas de estas situaciones (ver por ejemplo EdS Cap. 3, VIII). Su desarrollo en teoría de sistemas se ha seguido con posterioridad (por ejemplo Baecker 2006, 2008; Willke 2007; Stäheli 2007; Esposito 2011; Kjaer, Teubner, Febbrajo 2011). A pesar de su escasez, el dinero —al menos como fuente de teoría sociológica— parece no agotarse.

c. Organización, decisión y regulación

La construcción de una teoría de sistemas sociales exige la diferenciación de niveles de formación de sistema. La distinción basal es sistemas de sentido y sistemas físico-orgánicos. La teoría de Luhmann se centra en los primeros. En ellos se debe realizar una nueva diferenciación: sistemas cuya autopoiesis opera sobre la base de la intencionalidad de la conciencia, es decir, los sistemas psíquicos; y los sistemas cuya autopoiesis opera sobre la base de la comunicación. En estos últimos se encuentran los sistemas funcionales, los sistemas de interacción y las organizaciones. Las relaciones entre ellos no se explican bajo un modelo de jerarquías. Cada uno es un nivel autónomo de formación de sistema, los cuales se interpenetran o se acoplan estructuralmente entre sí (Luhmann 1991).

De las organizaciones se espera que decidan. En las versiones clásicas, esta decisión siempre se interpretaba como racional en el sentido weberiano, como diferencia entre medio y fines. El modelo de la empresa capitalista y el de la burocracia constituían sus referencias empíricas. En este campo, parecía que la decisión solo podía ser descubierta, pues siempre se podía evaluar ‘racionalmente’ qué medios eran los más adecuados para los fines propuestos. Era un error de racionalidad errar la decisión racional. En la teoría neoclásica de Coase (1937) esto se expresaba en forma del tamaño *correcto* para reducir costos de transacción entre organización y mercado.

Si bien en el neoinstitucionalismo la organización adquiere un carácter independiente vinculado a la reducción de incertidumbre, a la definición de reglas y a las ventajas de coordinación que ella supone (North 1990, Williamson 1996), la decisión siempre estuvo asociada a una teoría de la acción, a un individuo que decide con base en preferencias —como luego también se expresa en el institucionalismo centrado en el actor de Mayntz y Scharpf (1995). El diagnóstico de Luhmann en *La economía de la sociedad* es que esta asociación estrecha entre decisión e individuo racional limitó el desarrollo de una teoría sociológica de la decisión y con ello una comprensión fundamental de la organización moderna.

La decisión debe entenderse con base en una diferencia: la diferencia entre decisión y expectativa. Una expectativa es una condensación estructural de presupuestos en relación con la acción: se espera que las cosas transcurran de un modo u otro en una determinada (u otra) situación. Las expectativas pueden observarse a través de individuos, a través de sus 'preferencias', en su comunicación y su acción, pero ni con mucho son ellas particularmente individuales. En tanto presupuestos de acción, son supraindividuales, esto es, son sociales. Pueden ser más o menos reacias al cambio: si lo son más, las personas se comportan normativamente, no aprenden de las decepciones y persisten en sus esquemas de acción; si lo son menos, lo hacen cognitivamente, aprenden del mundo y transforman sus pautas de acción. Aprender o no aprender del mundo, confirmarlo o decepcionarse ante él son precisamente los dos resultados posibles de una decisión que se alinea con una determinada estructura de expectativas.

Solo porque se asocia a una expectativa, la decisión parece que perdurara en el tiempo. En sí misma, no obstante, es un acto 'sin duración' (EdS 387), un evento que solo puede sostenerse temporalmente en tanto se acopla a una expectativa. Gracias a esto se pueden evaluar las consecuencias de haber seguido un camino y no otro, con lo que la decisión eventual, ya en el pasado, gana