

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 presuponía parte de la naturaleza humana. Más bien se trataba 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 consume 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

actualidad, se puede celebrar o lamentar. Evaluar esto racionalmente solo capta un campo limitado de expectativas, el de la relación entre medios y fines. Con ello se subvaloran aspectos como valores, afectos y tradiciones (para expresarlo weberianamente), o son subsumidos dentro del modelo como aplazamiento de los beneficios de la racionalidad de la acción, como en el caso de la participación en causas benéficas por las eventuales ganancias futuras que se derivan de aumentos presentes en prestigio (en tal caso habría también que preguntarse cuán ‘racional’ es la creencia en el control del futuro).

Las organizaciones son conjuntos estructurados de expectativas, expectativas tanto formalmente coordinadas como informales. Puesto que la participación en ellas se define por medio de la membresía formal, las personas en su interior están permanentemente sometidas a la presión de expectativas y, por tanto, a decidir. Con ello las organizaciones se transforman en un importante factor motivacional en las sociedades modernas. Reducen la complejidad de un mundo de múltiples expectativas muchas veces contradictorias a un conjunto específico de expectativas conocidas asociadas a puestos organizacionales (el *medium* de la organización) (EdS Cap. 9, III); la reducen aún más especializándose internamente y contrapesan esto con una diferenciación de jerarquías para la mantención de una unidad decisional general. Que las expectativas organizacionales muchas veces no se cumplan, es una consecuencia de la complejidad reducida, de la imposibilidad de relacionar todo con todo, de la imposibilidad de ‘controlar el mercado’ por ejemplo, o de las decisiones de las organizaciones políticas o de otras organizaciones de las que se depende. Para ello, sin embargo, siempre se pueden intentar nuevas reducciones: colusiones de mercado, capturas del regulador, tráfico de influencias, soborno. En estos casos solo hay que tener claro que se decide no atender a expectativas juridificadas y calcular (con todas las restricciones a la racionalidad de cualquier cálculo) las consecuencias.

Reducir la complejidad por medio de organizaciones y de la compulsión decisional al interior de ellas, trae siempre consigo riesgo. El riesgo es una anticipación de posibles daños futuros que aparecen como consecuencia de la decisión (Luhmann 2006). Esto es inevitable toda vez que se puede optar solo por una alternativa a la vez. Se decide invertir en un portfolio pero la otra alternativa obtiene mejor rentabilidad. Esto no se puede corregir. Solo se puede decidir (nuevamente) cambiar al portfolio de mayor rentabilidad, justo antes de que su cotización se desplome o de que se descubran sus activos tóxicos. Toda decisión reproduce (multiplica, expande) los riesgos. Riesgo es, por tanto, imposibilidad de evadir el presente por medio de una decisión que limita las posibilidades del futuro o, dicho de otro modo, es inseguridad futura transformada en decisión presente.

Cuando especialmente las organizaciones económicas deciden, se autoexponen inmediatamente a riesgos. La alternativa de no decidir o de posponer la decisión por indecisión conduce irremediamente a crisis: “Von Krise kann man nur sprechen, wenn in absehbarer Zukunft eine Wende –sei es zum Besseren, sei es zum Schlechteren bevorsteht. Eine solche Wende ist jedoch nicht abzusehen [...] Die Beschreibung als ‘Krise’ enthält eine unnötige Dramatisierung und suggeriert, daß es auf Entscheidungen ankäme. Gerade Entscheidungen [...], die als solche kommuniziert werden, können jedoch nicht helfen” (Luhmann 2002b: 317, 318).¹⁴ Toda la epidemiología biológico-médica de la

14 La traducción oficial de Trotta indica: “De crisis solamente puede hablarse cuando se prevé un giro en breve, bien hacia algo mejor, bien hacia algo peor. Pero no se prevé un giro de este tipo [...] La descripción como ‘crisis’ contiene una dramatización innecesaria y sugiere que se trataría de tomar decisiones. Precisamente las decisiones [...] que son comunicadas como tales, no pueden ofrecer auxilio” (Luhmann 2007b: 274). Mi alternativa a esta traducción es la siguiente: Se puede hablar de crisis solo cuando en el futuro cercano se aproxima un cambio –sea para mejor o para peor–. Sin embargo, este cambio no puede ser previsto [...]. La descripción como ‘crisis’ contiene una dramatización innecesaria y su-

crisis financiera 2007-2008 (inflación, burbuja, liquidez, contagio, activos tóxicos, expansión viral), revela la dramatización de decisiones que de todos modos conducen a la ‘fase terminal’ y luego a ‘tratamientos de recuperación’. Puesto que las organizaciones obligan a la decisión, los riesgos no se pueden evitar. Ello también lleva a la diferenciación de nuevas organizaciones que se especializan en la clasificación de los riesgos y otras en la absorción de riesgos mediante seguros. A su vez ellas mismas deciden asegurarse diversificando los riesgos en el mercado, lo que mueve a la diferenciación (plenamente recursiva) de reaseguros. Las finanzas de la sociedad mundial operan con redundancia compleja, lo que no impide que entren simplemente en crisis.

Un problema adicional de las decisiones organizacionales son sus consecuencias para los no miembros. Estos, por lo general, no participan del proceso decisional de la organización. Por ello, si en la decisión se anticipan posibles daños futuros, tales daños posibles no son un riesgo del afectado, sino un peligro para él. El riesgo fue de Lehman Brothers; el peligro fue para todo el mundo. Cada decisión riesgosa (que visualiza eventuales daños futuros) multiplica los posibles afectados en tanto más densos sean los acoplamientos de la organización. Por esta razón, la tentación de regulación externa de las organizaciones, principalmente desde la política especializada en tomar decisiones colectivas vinculantes, es alta. Pero la regulación política es también un peligro para la organización, pues busca desde el exterior de la organización una modificación de las operaciones internas de ella que resulte en la reducción de una diferencia externa. Si complejidad es aumento de elementos y relaciones entre elementos, entonces una modificación particular no solo afecta lo que se busca transformar, sino que cambia el contexto de relaciones del elemento, lo que puede afectar a quienes se busca favorecer: “Por ejemplo, hay programas

giere que habría que llegar a decisiones. No obstante, las decisiones [...] que, en tanto tales, son comunicadas no ayudan realmente —A.M.

de alto contenido social y valórico apoyados por sindicatos para el mejoramiento de las condiciones de trabajo de las mujeres, pero cuando se los implementa, actúan como exclusión de las mujeres del acceso al mercado de trabajo y son combatidos por las mujeres precisamente por ello” (EdS 442). Lo paradójico de la situación es que estos efectos no deseados no existirían sin la regulación. Para la política, sin embargo, esto no puede conducir a inmovilidad; más bien se convierte en una motivación por regular los efectos de la regulación, con lo que la misma situación de incontabilidad se reproduce de modo constante. Puesto que ni la política ni ningún otro sistema (tampoco la economía) puede manejar la complejidad del todo (pues además hay una diferencia entre el modo en que los efectos de la regulación se producen para distintos sistemas y la observación política de esos problemas), la regulación específica de una situación determinada genera un incremento exponencial de irregularidad, del mismo modo que la creación de nuevo conocimiento aumenta la ignorancia de los que no se enteran.

Este nihilismo regulativo de Luhmann¹⁵ es transformado posteriormente por Helmut Willke (1999, 2001, 2007, 2014) en una teoría de la regulación contextual. Según ella, el interventor no interviene, sino que realiza una oferta de sentido coherente con la lógica del sistema pero a la vez orientada a la transformación de la situación que se quiere cambiar. Es la organización la que debe reflexionar acerca de sus propias condiciones de cambio y elaborar en esa reflexión la alternativa a seguir. El interventor, consultor, consejero, terapeuta es un catalizador de esa reflexión, cuya misión fundamental consiste en aumentar la contingencia de posibilidades del sistema para sacarlo de la reiteración que lo ha conducido al problema que enfrenta. La transformación, por

15 Una frase para esto: “Quien establece un objetivo en el mundo tiene que actuar contra el mundo con tal objetivo —y esto no puede resultar bien, o en todo caso, no de la manera que se piensa” (EdS 442).

tanto, se produce desde el interior del sistema; no viene impuesta desde el exterior.

Las distintas expresiones de responsabilidad social empresarial, por ejemplo, se asientan en una motivación propia de la empresa por cambiar comportamientos internos que afectan a los públicos. Fomentar esa motivación es tarea de la regulación. En estos casos se puede tratar de la reducción de múltiples diferencias no deseadas originadas en decisiones empresariales: transformaciones en el entorno natural, impactos en ordenamientos urbanos, intervención de espacios culturales, incremento de exclusiones sociales. Las reacciones frente a estos problemas dependen de cómo sean enfrentados regulatoriamente. Todo puede en realidad no importar, con lo que cualquier acción empresarial de compensación aparece como cínica (áreas verdes en zonas de grandes extracciones mineras); o la preocupación puede incluso trascender a los directamente afectados, promoviendo una ciudadanía corporativa transnacional cuasiconstitucional (*fair trading*, por ejemplo) (Thompson 2012). En el primer caso no hay reducción de diferencias, no hay contrapeso al peligro para los afectados que producen las decisiones empresariales; en el segundo, la regulación provee de una autolimitación que establece condiciones de inclusión sobre la base de derechos sociales. Normativamente esto último parece ser más deseable, pero habría que preguntarse, por ejemplo, cuáles son los efectos limitantes de la autolimitación de la organización.

La cadena complejidad, decisión, riesgo, peligro, regulación que caracteriza a las organizaciones modernas no puede ser evitada. Expresa notables rendimientos positivos, pero también una serie de problemas que solo se pueden abordar a través de nuevos problemas. Esta puede ser la tragedia de la organización moderna y de la regulación política de ella.

d. Evolución de las ideas

Siempre unido a los análisis operativos del funcionamiento sistémico, Luhmann ponía en marcha un trabajo paralelo orientado a correlacionar los desarrollos estructurales con las variaciones y transformaciones de los conceptos que dan cuenta de ellos. Esto que Reinhart Koselleck (1992) –colega de Luhmann en la Universidad de Bielefeld– denominaba historia conceptual con un énfasis más sociopolítico, en Luhmann (2008) se entiende bajo el nombre de evolución de las ideas. Esto también tiene un sentido programático: tanto el examen de las operaciones como el de las ideas se someten a una teoría (neodarwinista) también operativa de la evolución social como variación, selección y reestabilización.

Esta evolución de las ideas adquiere una aceleración decisiva con la invención de la imprenta. Con ello “las inconsistencias de las transmisiones semánticas se hacen visibles como nunca antes” (EdS 265). Se podía observar (a veces con desesperación, como en la hermenéutica religiosa) una diferenciación irreversible entre término y sentido. Comienza así a quedar claro que los conceptos no son representaciones de realidades ontológicas, sino variaciones semánticas de sí mismos con una dinámica propia que “corre más rápido que la evolución estructural del sistema que describen” (EdS 157). La contingencia del mundo también se expresa en esto. No debe sorprender entonces una asociación estrecha aquí con la deconstrucción derridiana, a la que Luhmann posteriormente considera una observación de segundo orden (Luhmann 1993).

En *La economía de la sociedad* el aporte a la evolución de las ideas se concentra particularmente en las semánticas de cuatro conceptos: precio, escasez (propiedad/dinero), capital/trabajo y mercado. Escritos medievales, los fisiócratas, los pensadores liberales (Adam Smith en particular) y el marxismo son continuas referencias aquí. El criterio central para el examen de estas semánticas es de qué manera ellas se predisponen hacia la clausura

operativa del sistema económico y su diferenciación funcional. En cuanto al precio es relevante, por ejemplo, el análisis del tránsito de las doctrinas escolásticas del precio justo (que buscaban el control moral de la ganancia individual en un mundo estructuralmente no dispuesto aún a la individualidad y en el que aquella podía romper con los privilegios y prescripciones de los rangos) al precio como condensación de expectativas de pago formado por pagos —y cuando la individualidad se acepta, hacia la formación autónoma de capital y mercado, con las consecuentes reacciones humanistas en la forma de *alienación*—.

La escasez también pasa por un proceso de demoralización. Como privación o como ausencia de dominio se puede vivenciar moralmente (como demanda de precio justo por ejemplo, como explotación después), pero cuando la economía se clausura, la movilización moral por la transformación de las condiciones deja de surtir el efecto deseado, al menos en la economía. La escasez adopta entonces una forma reflexiva en la propiedad. En ese marco se forman las asimetrías necesarias para la operación continua del sistema, específicamente la asimetría de tener/no tener distribuida a lo largo del sistema. Propiedad ya no es dominio objetual, sino un esquema de observación que define algo como escaso y con ello lo hace escaso. De igual manera, el disfrute de la propiedad característica del siglo XVII debe dar paso a su ‘explotación racional’. Esto ya es evidente en el siglo XIX en la producción industrial. A ello había contribuido decisivamente la generalización del dinero desde fines de la Edad Media en forma de moneda, crédito, bonos, pagarés, seguros. Esto trae un problema radicalmente nuevo: a quienes nunca habían vivenciado la escasez ahora puede faltarles dinero y quienes nunca vivenciaron la propiedad ahora podían tenerla gracias al dinero. La escasez se duplica, es escasez de propiedad y de dinero. La liberación política de las limitaciones del orden estratificado encuentra aquí su correlato económico, si no su fundamento. El dinero pasa a simbolizar la propie-

dad, con lo que el intercambio se podía entender ahora como doble circulación: en un sentido fluyen bienes y servicios y en otro dinero o, dicho sistémicamente, en un sentido fluye capacidad de pago y en el otro incapacidad de pago. Con ello se supera temporalizadamente la duplicación de la escasez y el sistema se clausura en tanto todo aquello que desvíe de esa unidad es considerado externo.

La transición hacia la economía moderna también se refleja en el cambio del primado de la distinción directriz rico/pobre (predominante en la sociedad estratificada) a la distinción capital/trabajo (predominante en el giro a la producción industrial). La primera se entiende como diferencia natural asociada a los rangos aún en el siglo XVIII. Incluso cuando en este momento se tiene que interpretar la industrialización, se la lee como la forma en que los ricos tienen acceso al trabajo de los pobres (EdS 224). La segunda es descripción del ámbito de la producción de un sistema económico ya diferenciado que entiende el problema como oposición de clase de acuerdo a la distribución de roles en el marco de referencia que la distinción describe. Desde la asistencia de los ricos a los pobres se pasa a la provisión de empleo de los capitalistas a los trabajadores; desde una propiedad natural se pasa a una propiedad como apropiación (como bien). Con la distinción capital/trabajo se ignora sin embargo el consumo, se ignora especialmente que los trabajadores son consumidores, que trabajan para participar de la doble circulación reduciendo su propia escasez y que, si bien podían ser explotados, el mismo capital les daba la oportunidad de olvidarlo: solo tenían que incluirse como consumidores y transferirse libertades de apropiación por medio del dinero. Después de ello era difícil imaginarse conciencia de clase, y aun más inimaginable era cuando el consumo estaba asegurado por la planificación en economías socialistas.

Por último, el concepto de mercado también tiene que sufrir alteraciones cuando la economía se clausura como sistema. Mientras el intercambio podía ejecutarse como interacción entre los

presentes (mercado medieval), este asume un carácter espacial. Se puede ir al mercado ('con el correspondiente aumento de racionalidad' —dice Luhmann— hoy al *supermercado*). En tales casos, el mercado designa una actividad temporal y espacialmente situada en la que la doble circulación clásica puede producirse y generar los éxitos necesarios en la limitación de la escasez. A pesar de su delimitación como 'sistema', el mercado interaccional original ya incorpora una forma de simbolización monetaria que lo distingue de una economía de subsistencia en la que solo los bienes (propiedad) fluyen. Bajo la fórmula 'mano invisible', el mercado se desprende de sus limitaciones interaccionales y adquiere una forma moderna: se observa como competencia. Se seguía pensando, no obstante, que se trataba de personas (múltiples oferentes, múltiples demandantes) de cuya competencia derivaba un estado de 'equilibrio'. Esta impresión se adquiría por la fijación momentánea del precio que se paga, que solo genera la ficción de equilibrio porque forma expectativas de pagos futuros que hacen ver el precio anterior como un evento con duración temporal. En todo caso, como formación de precios, el mercado ya adquiriría su connotación actual como reflejo de las propias operaciones económicas, esto es, como entorno interno de la economía en la que producción, consumo y distribución pueden referirse mutuamente para ajustar sus desequilibrios de modo recíproco. Cada uno de estos ámbitos puede observar a los otros y reaccionar a ellos en 'el mercado'. Semánticamente es uno, pero es distinto para cada observación. Como posteriormente lo constató Harrison White: "The market can exist, in fact, only in the plural" (White 2002: 321).¹⁶ Lograr ello es indicador de clausura económica, pues cualquier indicación externa pasa por el filtro del espejo del(os) mercado(s) y se ajusta 'económicamente' ahí.

Estos análisis semánticos brevemente expuestos aquí (y otros como racionalidad, competencia, regulación) se desarrollan trans-

16 En español: 'El' mercado puede existir, de hecho, solo en plural —A.M.

versalmente a lo largo del libro y son puestos en relación con la evolución estructural del sistema económico. *La economía de la sociedad* expresa así un modelo de investigación teórico-empírico de Luhmann que, si bien ya se practicaba en sus obras de las décadas de los sesenta y los setenta, en este libro muestra su productividad innovadora y su consolidación.

3. Sobre los contenidos

Luego de esta introducción, el presente libro inicia con un prefacio de Dirk Baecker en el que se presenta *La economía de la sociedad* como un conjunto exploratorio de temas que ponen a prueba el instrumental teórico disponible: el concepto de autopoiesis y la cibernética de segundo orden, una crítica a las teorías económicas en tanto teorías del equilibrio, la vinculación entre estructura social y semántica en el sistema económico, y la diferencia entre sistema económico y organización empresarial. El eje central del libro, que otorga carácter unitario a la obra es, para Baecker, la fórmula ‘control de inestabilidad a través de inestabilidad’, apreciable en la formación de precios, en la observación de observadores económicos, en el control de organizaciones inestables, en la variabilidad del entorno externo.

El libro continúa con el prefacio original de Niklas Luhmann del año 1987, en el que enuncia por primera vez la idea tras la fórmula ‘La economía’ de la sociedad. Se expresa aquí la intención de llevar la cibernética de segundo orden a una teoría de sistemas autorreferenciales, de hacer esto sistemáticamente con otros sistemas parciales como teoría de la sociedad, y de romper con la perspectiva tradicional de observación de la economía como ‘economía política’. Todo ello se comienza a implementar en el primer capítulo, “Precios”, en el que se parte de entender los pagos en dinero como el tipo de comunicación que diferencia un sistema económico.

El examen del ‘control de inestabilidad por medio de inestabilidad’ cruza este capítulo en relación con la formación de precios, sus ganancias/pérdidas de información, las decisiones políticas y la empresa. Una derivación hacia las autodescripciones del sistema, sus consecuencias y el tópico de la crítica del dinero cierran este primer capítulo.

El capítulo 2, “La economía de la sociedad como sistema autopoietico”, constituye una especie de síntesis de varios temas del libro. En él se consolida la idea de la economía como sistema autopoietico operativamente clausurado que funciona con base en la codificación pagar/no pagar. Varios rendimientos se obtienen de ahí, en primer lugar los precios; a su vez, esta codificación permite la apertura del sistema como satisfacción de necesidades y especifica la función del sistema como nexo entre distribución presente y provisión futura, con lo que la escasez se posiciona como fórmula de contingencia que une esta diferencia temporal. Una referencia inicial al dinero como medio simbólico se desarrolla también aquí y se obtienen conclusiones intermedias sobre la diferencia medios/fines y el mercado. El capítulo concluye con un análisis de las descripciones de la economía en la teoría económica y con los fundamentos lógicos (Gotthard Günther) para una comprensión de la economía como sistema autopoietico policontextual.

En el capítulo 3, “El mercado como entorno interno del sistema económico”, se examina la operación del mercado como un reflejo dirigido a los participantes del sistema. La escasez es ahora vista en su dimensión de paradoja: cada reducción de escasez aumenta la escasez. La reconstrucción del concepto de mercado continúa con la reformulación de la competencia como observación de observaciones, con la diversidad de observaciones que permiten los precios y las dificultades de control en el mercado del dinero. El capítulo concluye con un examen de las nuevas condiciones de riesgo, racionalidad y reflexión que presupone un mercado entendido de este modo. Esta interpretación del mercado

se complementa con la recomposición de la idea clásica de doble circulación en el sistema económico en el capítulo 4. Se parte para ello de reforzar la idea de clausura del sistema y plantear la pregunta por aquello que lo conecta a su entorno. La apertura se produce dirigiendo cada comunicación externa a la doble circulación de capacidad e incapacidad de pago. Esta doble circulación también se produce a nivel político como poder formal/informal y en ambos casos las teorías propias de esos sistemas ponen un énfasis excesivo en la circulación oficial (de dinero o de poder). El capítulo continúa con el rol de los bancos en la doble circulación y concluye interrogándose si hay una diferencia tan grande entre capitalismo y socialismo cuando lo fundamental de la economía es la doble circulación de capacidad e incapacidad de pago.

El capítulo 5, “Capital y trabajo: problemas de una distinción”, se concentra en las consecuencias de interpretación (y políticas) cuando se selecciona la semántica capital/trabajo como descripción de la economía. El examen pretende identificar lo que se deja afuera, el tercero excluido. A la distinción capital/trabajo le antecede (previo al siglo XIX) la distinción rico/pobre. En este último caso, el tercero excluido es el trabajo; en el primero, es el consumo. Es decir, ninguna de las distinciones ofrece un panorama adecuado de la economía. En Marx, la distinción capital/trabajo se observa en su capacidad de conflicto. Esto es insuficiente para los problemas ecológicos y la dinámica de crecimiento diferenciado por sistemas sociales que hoy tiene lugar en la sociedad mundial. Consecuentemente con el análisis semántico realizado, el capítulo concluye con un bosquejo de teoría de evolución de las ideas. Por su parte, el capítulo 6, “Escasez”, arranca de una definición operativa de tal problema: escasez es acceso a cantidades bajo condición de limitación de nuevos accesos. Esto produce la paradoja de que cada reducción de escasez aumenta la escasez, la que se intenta invisibilizar por medio de una bifurcación del código tener/no tener: cuando disminuye la escasez de unos aumenta la de otros.

Para lograr esto, la economía debe sustraerse a su observación moral. Ello lo logra primeramente (siglo XVII) transformando el problema de la escasez en el medio simbólico propiedad y desplazando la escasez a la posición de fórmula de contingencia de la economía; y se consolida (siglo XVIII) cuando el dinero se asume plenamente como medio de comunicación simbólicamente generalizado de la economía y duplica la escasez (como escasez de propiedad y de dinero). Luego de la exploración de algunas consecuencias semánticas de esto, el examen se dirige a identificar la posición del trabajo. Mientras el sistema se codificaba bajo el medio de la propiedad (tener/no tener), el trabajo quedaba como tercero excluido, como parásito en el sentido de Serres, una especie de existencia indeseable. Cuando el dinero asume la simbolización en el sistema (pagar/no pagar), el trabajo se hace parte del mercado, visibiliza al trabajador. El salario hace esto posible y con ello hace superflua la propiedad del trabajo como esclavitud. El empleador tiene que pagar, y lo hace como compra del trabajo de otros en un esquema de división del trabajo. Este capítulo finaliza con un examen de la dualización formal/informal del trabajo moderno.

El capítulo 7 lleva por título “Dinero como medio de comunicación. Acerca de la generalización simbólica y diabólica”. Se parte aquí de las limitaciones de la teoría del intercambio para la observación del dinero: en tanto medio de intercambio, el dinero queda circunscrito a instrumento y se le sustrae su carácter de medio de comunicación con capacidad de generalización simbólica. Lo fundamental de esta generalización simbólica es el vínculo de selectividad y motivación que resuelve el problema de la doble contingencia. La codificación del medio dinero (pagar/no pagar) lo hace operativo: su valor positivo permite la transmisión de libertad de uso, posibilita que otros pacíficamente acepten intercambios en los que no participan y condensa todo el problema de la escasez como escasez de dinero. Pero el dinero también separa, no es sólo simbólico sino también diabólico, es decir, produce múltiples

diferencias, desigualdades, asimetrías y crítica. Esta es, no obstante, la característica de un mundo funcionalmente diferenciado, justamente la producción de diferencias, de riesgos y peligros asociados al dinero.

La transición hacia tópicos centrales para las organizaciones económicas se produce en el capítulo 8, “Aspectos sociológicos de la conducta de decisión”. El privilegio de la acción ha impedido a la sociología el desarrollo de una teoría de la decisión. Para construirla se debe abandonar el supuesto de que una decisión expresa una preferencia y entenderla más bien como reacción (con carácter de evento) a una expectativa socialmente sostenida. Por no tener duración, la decisión puede extenderse en el tiempo solo a condición de su nexo a la expectativa. Cuando esto se trata de observar en términos de decisión racional, se pierde la múltiple información contenida en las expectativas y se la reemplaza por un modelo estilizado de conducta, como en las burocracias. Elementos como la reflexividad, la normativización de expectativas y la organización formal constituyen la base sociológica para entender la decisión como respuesta a constelaciones de expectativas sociales variadas y no como unidad de preferencia y acción, para atender a la variedad de la presión de decisión y no reducirla a expectativas de racionalidad. El capítulo 9, “Medio y organización”, analiza de modo específico las organizaciones económicas. Se introduce este análisis con la distinción medio/forma y las posibilidades recombinatorias (de producción de formas) a partir del medio. Los precios son formas en el medio del dinero que se descomponen y recombinan en nuevos precios. En la organización económica, el medio general del dinero se reespecifica en el medio de los puestos de la organización. Esto es lo que determina transformaciones estructurales en distintas organizaciones, por ello medio y organización no deben confundirse. Tampoco deben confundirse puestos con personas, aun cuando las personas puedan introducir sus rigideces psíquicas en los puestos en forma de moti-

vación. El capítulo concluye con la diferenciación de niveles entre organización, sistema funcional, sociedad y sus interdependencias.

Finalmente, el capítulo 10, “Límites de la regulación”, introduce el improbable problema del control externo de un sistema como programa de reducción de diferencias: la regulación busca que la diferencia que el sistema produce en el mundo sea menor. La teoría de la acción siempre ha entendido esto como unidad de sujeto (quién regula), objeto (a quién regula) e intención (el objetivo regulatorio); la teoría de sistemas en cambio observa desde la distinción sistema/entorno. Con ello se puede explicar en detalle el problema de las consecuencias secundarias, los déficits de implementación y la profecía del autfracaso con los que la teoría de la acción no puede lidiar pues los considera residuales. Toda regulación sólo puede ser autorregulación. Una cooperación externa se topa con la clausura del sistema. Esto es especialmente relevante para los programas de regulación política —además, desde un sistema político que solamente puede regularse a sí mismo—. En efecto, las distinciones directrices de cada sistema ponen límites a que la regulación pueda ejecutarse sin dificultades desde el exterior. Incluso distinciones transversales como igualdad/desigualdad sólo pueden aportar legitimidad a la regulación, pero no girar la clausura del sistema en dirección del valor positivo. La propia autorregulación de la economía confirma esto y lo confirma además el hecho de que, cuando la política busca regularla, sólo puede limitarse a crear condiciones contextuales que luego aparezcan en la autorregulación económica. Para la diferenciación funcional no hay síntesis dialéctica.

4. Sobre la traducción

La traducción ha sido hecha íntegramente desde el original alemán *Die Wirtschaft der Gesellschaft* publicado por Suhrkamp en 1988.

He mantenido aquí el marco terminológico con el que Javier Torres ha traducido la mayor parte de la obra de Luhmann; los estilos, por supuesto, siempre dependen de quien traduce. De cualquier modo, he buscado sostener el *estilo luhmanniano* en alemán, aunque solo hasta el punto en que era evidente la necesidad de una reformulación.

A lo largo del libro, Luhmann introduce citas textuales en inglés, francés e italiano. Todas ellas han sido mantenidas en el cuerpo del texto y traducidas al español en notas (o en el mismo texto cuando notas adicionales alterarían la secuencia original). Aquellas en latín se han mantenido. Luhmann emplea también continuamente expresiones en inglés en la redacción propia. He traducido algunas de ellas y he mantenido el inglés cuando he juzgado que su traducción haría perder su contenido técnico o expresivo. Del mismo modo, en la traducción desde el alemán, he introducido entre corchetes la voz alemana cuando ella podía adquirir significados distintos en español o cuando el español disponía de un término para conceptos alemanes distintos. Todo esto, no obstante, lo he reducido al mínimo. Solo en una ocasión he incluido una nota del traductor, en el capítulo 10, acerca de la palabra *Steuerung*, la que finalmente opto por traducir como *regulación*.

El índice analítico del libro original es exhaustivo. No hay modificaciones mayores aquí, salvo que se agregan más páginas de referencia a los temas contemplados y algunos pocos conceptos. He agregado tres cosas nuevas en relación con la edición original. En primer lugar incluyo un índice de autores, fundamentalmente de los nombres mencionados en el cuerpo del texto, aunque también algunos de las notas. En segundo lugar, un índice de subcapítulos de los capítulos que pudiera decir algo más que el particular I, II, III... de Luhmann. Los subcapítulos intentan ser aquí descriptivos de la unidad u oscilación de los temas. Estos subcapítulos solo aparecen como índice, no en los capítulos mismos. Hacerlo en

los capítulos podía alterar la continuidad argumentativa y estética que el autor acostumbra, o predisponer demasiado. En tercer lugar he agregado también en las notas, entre corchetes, referencias en español o en inglés solo para textos que Luhmann cita en alemán. Incluyo aquí también textos posteriores a 1988 que Luhmann evidentemente no cita, pero que contienen elaboraciones de las temáticas en consideración. Este trabajo lo he realizado fundamentalmente con los escritos del propio Luhmann, pero también con aquellos de autores sistémicos y de algunos otros seleccionados.

Finalmente, esta traducción agrega un texto de Dirk Baecker escrito en alemán en 2012 sobre *La economía de la sociedad*. El significativo agradecimiento de Niklas Luhmann a Dirk Baecker en su prefacio de 1987, hace de alto interés conocer su evaluación del libro casi tres décadas después, más aún de alguien que ha desarrollado su propia obra fundamentalmente como sociología económica sistémica.

Aldo Mascareño
Universidad Adolfo Ibáñez
Santiago, Chile

BIBLIOGRAFÍA

- Baecker, D. 2006. *Wirtschaftssoziologie*. Bielefeld: transcript Verlag.
- 2008. *Womit handeln Banken?* Fráncfort del Meno: Suhrkamp.
- Chernilo, D. 2002. The Theorization of Social Co-ordinations in Differentiated Societies: The Theory of Generalized Symbolic Media. En Parsons, Luhmann and Habermas. *British Journal of Sociology* 53(3): 431-449.
- Coase, R. H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica* 4(16): 386-405 (trad. esp. R. H. Coase 1999. La naturaleza de la empresa. *Economía Informa* 277: 7-20).
- Corsi, G., E. Esposito y C. Baraldi 1996. *Glosario sobre la teoría social de Niklas Luhmann*. México: Universidad Iberoamericana.
- Durkheim, E. 2001. *La división del trabajo social*. Madrid: Akal.
- Esposito, E. 2011. *The Future of Futures*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Ibáñez, J. 2012. *Para leer a Luhmann*. México: Universidad Iberoamericana.
- Kjaer, P., G. Teubner y A. Febbrajo (eds.) 2011. *Crisis in Constitutional Perspective: The Dark Side of Functional Differentiation*. Oxford: Hart Publishing.
- Koselleck, R. 1992. *Vergangene Zukunft*. Fráncfort del Meno: Suhrkamp (trad. esp. R. Koselleck 1993. *Futuro pasado*. Barcelona: Paidós).
- Luhmann, N. 1971. Systemtheoretische Argumentationen. Eine Entgegnung mit Jürgen Habermas (291-405). En Jürgen Habermas y Niklas Luhmann, *Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie?* Fráncfort del Meno: Suhrkamp.