

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA

Estudios con Reconocimiento de Validez Oficial por Decreto Presidencial
Del 3 de abril de 1981



“Apuntes para una racionalidad económica futura”

TESIS

Que para obtener el grado de

Maestro en Sociología

Presenta

EDER ALEJANDRO DOMÍNGUEZ SANDOVAL

DIRECTOR: DR. JAVIER LEONARDO TORRES NAFARRATE

Lectoras: DRA. ANA BELÉN TORRES ALMANZA
DRA. CLAUDIA ELISA LÓPEZ MIRANDA

CDMX, 2021

Agradecimientos

En cuestiones científicas siempre será cierto que todo escrito, para ser posible, depende de la colaboración de muchísimas personas. El escrito que aquí se presenta fue posible gracias a la participación de distintas personas que trabajan en diversas instituciones y departamentos. Me permito este pequeño espacio para expresarles mis más sinceros agradecimientos.

Agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) por la beca que me fue otorgada ya que facilito enormemente mi dedicación exclusiva a los estudios de maestría.

Expreso mi más profundo agradecimiento a los investigadores, colaboradores y personal administrativo del Departamento de Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad Iberoamericana (UIA). Pues su consejo, apoyo y orientación en diferentes situaciones fue importantísimo para la consolidación de mi formación académica.

De igual manera, deseo expresar que siento un profundo agradecimiento por mis profesores y compañeros de generación de la Maestría en sociología, pues sus enseñanzas, cuestionamientos y señalamientos han sido indispensables en el proceso y diseño de mi investigación.

Mi especial gratitud es para el Dr. Javier Torres Nafarrate, principalmente, porque mi estancia en la UIA habría sido inimaginable sin él. Fue muy agradable poder escuchar sus anécdotas y aprender de todas las experiencias que ha logrado acopiar a lo largo de su trayectoria. Pero fue aún más agradable descubrir que es capaz de compartir todo ello sin reparos, ni reservas. Debe saber que sus palabras y consejos no solo han influido profundamente mi pensamiento, sino que también han servido para cuestionar y mejorar mi trabajo.

Además, quiero decir que estoy muy agradecido con Ana Belén, Claudia Elisa y los amigos del 'seminario Luhmann' por aceptar revisar y discutir mis borradores iniciales. Sus comentarios y observaciones han resultado ser muy convenientes y de gran valía en la revisión y redacción final del escrito.

Por último, quiero agradecer a mi familia. Mi pequeña y gran familia. Mil gracias a ustedes por apoyarme y motivarme a lograr todo lo que me he propuesto. Su ayuda y cuidados en este proceso es algo con lo que estaré eternamente agradecido.

Para Marianita, Mel y Max

*Quisiera que la vida me dejara el tiempo suficiente
aún para trabajar con ellos, a quienes he dedicado toda mi
vida, porque siempre los he amado respetuosamente.*

CONTENIDO	1
Introducción	2
Capítulo 1: Acción económica y racionalidad del sujeto	9
Capítulo 2: Observación de segundo orden y lógica policontextural	44
Capítulos 3: Racionalidad sistémica en la economía moderna	86
Conclusiones	124
Referencias	129

Introducción

De acuerdo con Niklas Luhmann, aquello que mejor puede caracterizar a la sociedad moderna –y distinguirla de todas sus predecesoras– es el primado de la *diferenciación funcional*. Esta afirmación signa el hecho de que la referencia principal por la que se orienta el acontecer social en la época moderna son las *funciones societales* e implica que otros modos de diferenciación –como la segmentación, la estratificación o aquella otra del tipo centro-periferia– han sido relegados a un segundo plano.

Esta es, quizá, la tesis más importante de su teoría. En adelante la daremos por supuesta para comprender algunas de sus repercusiones sobre el ámbito de la economía. Principalmente, porque el establecimiento de la diferenciación funcional ha provocado cambios significativos en todos los ámbitos de la sociedad. Puesto que incluso aquellos que habían logrado una extrema especialización al cobijo de otros modos de diferenciación han percibido modificaciones en sus principios rectores y máximas operacionales.

Nos encontramos en posición de afirmar que el centro gravitacional de todos estos cambios radica en la renuncia a –o imposibilidad de– instaurar una rígida *jerarquía funcional*. Esto es, establecer una enorme cadena causal que, por ejemplo, otorgue una primacía de la economía sobre la política, de la política sobre el derecho, de este sobre la ciencia, y así sucesivamente. En lugar de una jerarquización de este tipo, se ha impuesto, hacia el final del siglo XIX, el criterio para que cada ámbito otorgue la primacía a su propia función y, desde este punto de vista, pueda tratar como entorno a *todo lo demás*. De manera que cuando cada ámbito ha logrado contar con una función propia hacia la cual orientarse, la relación que ha establecido con los demás ámbitos no ha sido de causalidad o jerarquía, sino de irritación recíproca.

Algunos sociólogos del siglo XIX –con Georg Simmel por delante– realizaron algunos avances para la comprensión de las particularidades que comenzaba a ofrecer una sociedad funcionalmente diferenciada. Un ejemplo genuino –y de gran importancia para la temática de este escrito– fue plasmado por George Simmel en sus escritos respecto al papel que la ‘economía monetaria’ y el ‘predominio del intelecto’ habían llegado a adquirir en la organización de las relaciones sociales de la metropoli. En estos escritos, fue formulada claramente la idea de que la esfera del conocimiento y la esfera de la economía se encontraban interconectadas a tal punto que nadie podía decir si la mentalidad intelectualizante fue la que había promovido a la economía monetaria o si, más bien, había ocurrido a la inversa. Es decir, se observaba que ya no era posible derivar una esfera de la otra, sino que había que comprenderlas como intrínsecamente conectadas y, en ese sentido, como mutuamente influenciables.

Desde los escritos de Simmel se presentía la necesidad de un nuevo estilo de análisis que pudiera dar cuenta de los problemas añejos y de las novedosas soluciones que comenzaban a entremezclarse bajo las condiciones que surgieron del viraje hacia una sociedad diferenciada por funciones. No es casualidad que Simmel –en clara divergencia con los tópicos de la tradición– se esforzara en comprender el establecimiento de la economía monetaria en relación con la teoría de la cognición prevaleciente y no con referencia a la teoría política dominante. Esto puede notarse en el hecho de que para la formulación de su ‘Filosofía del dinero’, en lugar de remitir al trabajo de Aristóteles en el ámbito de la política, se haya remitido al trabajo de Immanuel Kant en el ámbito del conocimiento.

La cuestión actual –y así justificamos la alusión a Simmel en esta introducción– es que la sociología contemporánea se ha vinculado relativamente poco –por no decir: nada– con la línea de investigación abierta por Simmel, i.e., la relación entre el ámbito de la economía y el ámbito de la

cognición. Esto salta a la vista, especialmente, cuando se le compara con los esfuerzos que ha dedicado al tratamiento de la relación entre economía y política. Si bien la densidad de estos estudios puede justificarse mediante el hecho de que, al pensamiento social y a la nascente sociología, les parecía bastar la ‘economía política’ para la explicación de lo social, a la sociología del siglo XIX le fueron cada vez más evidentes las insuficiencias que acarrearán estas discusiones demasiado enfocadas en lo político-económico.

En la actualidad, la constatación del primado de la diferenciación funcional invita a –e, incluso, vuelve ineludible– la observación de otras relaciones que se establecen entre diferentes ámbitos al interior de la sociedad. Aunque pueda ser cierto que en la sociología existen ramas que permanentemente hacen énfasis en que los avances y desarrollos científicos son determinantes para el tipo de economía que se instituye en una sociedad dada, también es cierto que esto prontamente se traslada al manejo político de los mismos. De modo que, a pesar de que se conserva cierta atención hacia el conocimiento en el campo de la tecnología o el desarrollo de las fuerzas productivas, no es tan evidente que tanto de esta atención se desvíe hacia los avances cognitivos, esto es, hacia *la forma en que cada sociedad establece y pone en práctica los requisitos generales del conocer*.

No podemos detenernos a enumerar todo el espectro de posibilidades que surgen al relacionar los ámbitos de la cognición y de la economía. Tan sólo lo mencionamos para situar la línea en que se inscriben los siguientes razonamientos. Pues, a continuación, nos ocuparemos de actualizar aquella relación que Simmel encontraba plenamente establecida entre la economía y el conocimiento. Sin embargo, haremos esto desde una perspectiva luhmanniana. Lo distinto radica en que mientras Simmel aún pudo atribuir el conocimiento a una instancia individual, con

Luhmann es preciso trasladarlo a una instancia completamente societal. De manera que el papel que anteriormente jugaron la *razón* o el *intelecto*, ahora lo juega la *observación de segundo orden*.

Un aspecto que no deja de ser problemático cuando uno intenta ocuparse de esta relación, tiene que ver con la inmersión de la sociología en la observación de fenómenos de los que ya se ocupan otras disciplinas. Esto se complica aún más cuando son disciplinas, como la economía, que conceden a estos fenómenos un tratamiento emanado de un saber altamente especializado y técnico. Ante esto, resulta imperativo afirmar que cuando la sociología observa fenómenos económicos, de ninguna manera intenta sustituir los procesos de observación y descripción que la economía realiza. Lo que sí intenta es aportar una observación externa que pueda ser aprovechada para incrementar y enriquecer las posibilidades y perspectivas de orientación en el acontecer económico. La sociología actúa, interfiere, para aumentar el número de opciones disponibles.

Esto quedaría totalmente claro si se comprende que cuando la sociología observa procesos económicos no se trata de maximización de ganancias, de una distribución de beneficios, de alcanzar los mejores resultados de la mejor manera posible, del modo más seguro y con costos mínimos, sino de esclarecer cuáles –y cómo– son los problemas que la economía resuelve en una sociedad funcionalmente diferenciada y que no pueden ser resueltos, por ejemplo, con mayor intervención política, con más derechos o con mejores posibilidades de estudio para los individuos. En pocas palabras, se trata de lograr una observación *externa* de algunos procesos económicos, que pueda distinguirse claramente de la observación *interna* que la propia economía realiza y que, justo por ello, puede resultar en la obtención de una mayor claridad de los mismos. Si esto, además, puede ser aprovechado para incrementar los rendimientos y beneficios que la economía ofrece, eso ya será otra cuestión.

Finalmente, tal vez la forma más sencilla de distinguir entre ambos tipos de observación sea con referencia a los instrumentos que cada una utiliza para observar los fenómenos económicos. En el caso de la economía, es claro que se utilizan cálculos económicos e instrumentos financieros, en el de la sociología, se utilizan instrumentos teóricos y conceptos. La cuestión expuesta a lo largo de este escrito asume que los fenómenos económicos caen en el ámbito de competencia de la sociología a través de sus conceptos clásicos de *acción* y *racionalidad*.

Nuestra suposición más general –para la cual realizamos un uso adelantado de los conceptos de Niklas Luhmann– es que el viraje de la sociedad moderna hacia la diferenciación funcional involucra un tipo de cognición social –no individual– que ha implicado trasladar su sistema de referencia principal desde el *sujeto* hacia los *sistemas funcionales* y, al suceder esto, ha terminado por imponerse una forma nueva de racionalidad. Este cambio en el sistema de referencia involucra, a su vez, un giro desde la *acción* a la *comunicación* y desde la *razón* hacia la *observación de segundo orden*. De modo que la racionalidad de la economía –y, luego, de otros sistemas funcionales– difícilmente puede seguirse teniendo como producto de un *actor racional*. Afirmamos, en cambio, que bien podría comprenderse como producto de las operaciones de comunicación y observación de segundo orden que los distintos sistemas funcionales se encargan de reproducir recursivamente. Somos absolutamente conscientes de la elevada abstracción de esta formulación. Por este motivo dedicamos unas cuantas palabras más a pasar en claro algunas de sus implicaciones.

Con esta formulación, en primer lugar, nos sumamos a una vieja idea que afirma que para comprender cualquier forma de racionalidad es preciso conocer la estructura del sistema económico y social en la cual se inserta el comportamiento. Esto nos posibilita explicar la racionalidad económica como un producto histórico de la evolución de la sociedad –no como

derivada de algún dato intemporal e innato de la naturaleza humana. Y de la misma manera en que anteriormente esto permitió dilucidar que la racionalidad económica había sido un producto histórico del modo de producción *capitalista*, ahora estamos en posición de afirmar que *la racionalidad económica contemporánea es un correlato del primado de la diferenciación funcional* –sentaremos las bases para esto en el Capítulo 1.

En segundo lugar, intentamos pasar en claro que el contenido atmosférico de la racionalidad económica, que fue tan específica del capitalismo y sus críticos, siempre ha supuesto una construcción del mundo que arranca directamente desde el *sujeto*. De modo que, aún cuando el mundo tenía que *darse por sentado*, su adecuada descripción siempre quedaba en manos de un individuo abstracto. Con ello se pretendía que en el mundo existe causalidad y que el sujeto puede generar ideas correctas o falsas acerca de ella. Ante esta construcción del mundo, la racionalidad del sujeto logró mantenerse por un largo tiempo porque supo representar y satisfacer una crítica correctiva. Esto es, logró alimentarse de –y responder a– una crítica orientada al mejoramiento. No obstante, cuando la sociedad tomó el relevo del sujeto, la construcción del mundo se volvió mucho más compleja y la capacidad de reacción de este último se vio sobrepasada en absoluto. Entonces, ya no le es posible hacer frente a toda esa complejidad –intentaremos dar cuenta de esto en el Capítulo 2.

En la actualidad, cuando nos encontramos de frente con la desilusión de expectativas que esta racionalidad generó –ya no existen soluciones óptimas para los problemas, ya no se puede confiar en planes causales a largo plazo– y su incapacidad para responder a los acontecimientos críticos que se le presentan, quizá sea momento de plantearse la posibilidad de que algunos supuestos de racionalidad, plenamente establecidos y extensamente generalizados, deban finalmente reemplazarse. Puesto que de seguir con estos supuestos estaríamos trabajando con lo

que parece ser una *racionalidad rota*. Sin embargo, al aclarar y argumentar a favor de este punto, la sociología no podrá ayudar en nada mientras se siga dejando guiar por la distinción *racional/irracional* para hacerle el juego a la política y cargar contra el ‘capitalismo’. Porque, de acuerdo con Luhmann, aunque el concepto de ‘irracionalidad’ permita disimular hábilmente la desesperación que sobreviene a todo observador cuando debe renunciar a una lógica de dos valores –*formal o dialéctica*–, nos resulta totalmente inútil cuando tenemos que especificar la lógica que puede dar cuenta de lo que acontece en la economía.

La posibilidad teórica que la obra de Niklas Luhmann ofrece para rehuir a todo este embrollo se puede extraer al comprender que una explicación para la racionalidad económica se encuentra permanentemente vinculada con la distinción que se utiliza para captarla y comprenderla. Para caer en la cuenta de esto, basta con recordar que siempre que se utilizó la distinción entre hechos y valores se llegó a una *racionalidad de valores*, mientras que la distinción entre medios y fines siempre condujo a una *racionalidad de fines*. En consonancia con esto, la oferta de Niklas Luhmann es utilizar la distinción entre sistema y entorno –que reproducen todos los sistemas funcionales– y observar cómo es que esto puede dar pie a una racionalidad del sistema. Una *racionalidad sistémica* que muestra una estructura lógica mucho más compleja de la que se ha intentado captar y comprender con ayuda de las lógicas formales y dialécticas –con esto tratamos en el Capítulo 3.

CAPÍTULO 1

ACCIÓN ECONÓMICA Y RACIONALIDAD DEL SUJETO

I

En la teoría clásica –tanto de la economía, como de la sociología– se ha comprendido la acción económica como una *acción racional*. De este modo, se partía desde la idea de que el individuo que actúa económicamente tiene como condición de su propio comportamiento las capacidades psíquicas de la razón y el entendimiento. Una de las implicaciones más generales de esta idea y que han tenido amplias repercusiones en el desarrollo de la teoría moderna es el supuesto de que el sujeto de la acción puede asegurar una adaptación al entorno –o por lo menos ajustarse a este– mediante su propia cognición.

Esto puede resultar bastante evidente en la tradición veteroeuropea de pensamiento, por ejemplo, en donde la acción fue comprendida como incrustada en la naturaleza (la cual, por supuesto, incluía al orden social). De esta forma pudo ser concebida como uno de los procesos que tiene hacia su propio fin y que lo alcanza al momento de lograr su adaptación al estado perfecto de la naturaleza (Luhmann, 1993, p.488). En correspondencia, la *naturaleza* –como entorno de la acción– fue pensada como un estado de cosas bien ordenado o, más tarde, como un mundo físicamente objetivo en el que las cosas, a pesar de su infinita variedad, cuentan con algo en común que las vincula ontológicamente y que constituye su esencia última. Ello permitió suponer que el pensar sin fallas podría describir, en todo momento y de una manera adecuada, la realidad que tal estado de cosas imponía y que eso sería una condición para orientar el actuar con referencia a la esencia y naturaleza de las cosas.

En los modelos de comportamiento empleados por la economía clásica se postuló, de un modo bastante similar, que el agente económico busca obtener información acerca de su entorno y realizar cálculos para facilitarse una toma de *decisiones óptimas*. Este postulado se ha filtrado hasta los modelos neoclásicos en donde la *maximización* se asume como el comportamiento

adaptativo ideal. En este caso, lo que se encuentra presupuesto es que el agente realiza un procesamiento de información que lo capacita para elegir la mejor de entre diversas posibilidades, esto es, para realizar una *elección racional*. De manera que esta elección puede fungir como la premisa para adaptar su acción a las oportunidades siempre cambiantes que ofrece el contexto de la economía.

Consideramos que es posible asimilar como equivalentes y comparables los problemas fundamentales de la teoría económica clásica y el pensamiento social veteroeuropeo cuando aceptamos que la racionalidad ideal hacia la que tendían era hacia una que pudiera lograr la adaptación entre el *actuar* del individuo y el *entorno* en el que se desenvolvía. Esto ocurrió primero con referencia a la naturaleza y, luego, con referencia a la sociedad.¹ No obstante, en ambos casos se mantuvo una comprensión del entorno de la acción como *totalidad uniforme* –como aquella que se daba por descontada cuando John Locke hablaba del *estado de naturaleza* o, bien, cuando Karl Marx se refería a una *totalidad concreta*– que permitía el desarrollo de una racionalidad ideal.

Actualmente, aún cuando la semántica de esta racionalidad se mantiene más o menos vigente, parecen existir suficientes elementos para dudar de que la racionalidad y el actuar de los sujetos en la economía puedan continuar entendiéndose de esta manera. Incluso, resulta un poco incomprensible que a la luz de los más recientes acontecimientos económicos² se continúe afirmando que el contexto en que se incrusta la acción económica es una totalidad que se impone

¹ Karl Marx (1989), por ejemplo, se refirió expresamente a esta diferencia en la *Introducción general a la crítica de la economía política*.

² Los acontecimientos clave ahora son aquellos que llevaron a la crisis financiera del 2008. Pues que, de acuerdo con Günther Teubner (2011), han llevado al mismo Alan Greenspan a declarar ante el congreso de los Estados Unidos, que el ‘completo edificio intelectual’, basado completamente en una elección racional y que había prevalecido durante décadas, finalmente había ‘colapsado’. En torno a los mismos acontecimientos, George Soros (2008) también declaró expresamente que el paradigma de la teoría de las expectativas racionales era falso y, por ello, consideraba que debía remplazarse con urgencia.

a todos por igual y que una referencia directa a esta podría resultar en un actuar estrictamente racional de todos los involucrados.

Consideramos que un primer paso para enfrentar las problemáticas actuales y más urgentes de la economía podría consistir en tomar en cuenta que el contexto en que se incrustan las acciones y comportamientos de los individuos es un entorno complejo en proceso constante de diferenciación. Además, si recordamos que la acción económica es una acción social –una que al realizarse realiza también a la sociedad–, podríamos comprender fácilmente que tal contexto de incrustación no es otro que el de las *relaciones sociales*.

Suponemos que al caer en la cuenta de esto, también podríamos caer en la cuenta de que este contexto ofrece puntos de referencia que permiten al individuo orientar su comportamiento de manera histórica. Sin embargo, de estos nunca es posible deducir leyes absolutas o inmutables para el actuar, sino tan sólo indicaciones de comportamiento que en el curso de la evolución pueden de pronto cambiar. Esto, por sí mismo, permitiría invalidar la creencia en que constituyen un punto de anclaje seguro para el desarrollo y aplicación de una racionalidad universal.

En el contexto de las ciencias sociales se ha intentado reaccionar a esta nueva situación histórica, principalmente, con un tono denunciante. La teoría crítica, por ejemplo, ha intentado mostrar que la racionalidad social que fue impuesta con el capitalismo moderno ha impedido que los individuos puedan aplicar a la praxis de vida los principios racionales que fueron condensando lentamente en el género humano luego de un lento proceso evolutivo. Para entender con suficiencia el punto recordemos que esta teoría se reconoce partidaria de aquella corriente que interpreta la historia humana como un proceso de realización de la razón. De manera que, en su diagnóstico, el problema radica en que las fuerzas inmanentes de que dispone el individuo y con las cuales podría hacer frente a todas las problemáticas que le aquejan se encuentran impedidas por la organización

social del capitalismo (Honneth, 2009, p.45). Esto se debe a que la formación racional del género humano ha sido tan profundamente interferida por la generalización del intercambio de mercancías que, necesariamente, ha conducido a una deformación de la racionalidad humana. De modo que sería deseable un restablecimiento de la razón para permitirle primar sobre la forma de organización social.

Si bien es posible estar completamente de acuerdo con el punto de la teoría crítica, respecto a que la sociedad moderna ha desarrollado una racionalidad social que ha obstaculizado la aplicación de la racionalidad del género humano, también es posible diferir con ella respecto a que esto tenga por causa la organización social del capitalismo. Porque bien podría mostrarse que, tanto la racionalidad que esta teoría postula, como la organización social que denuncia, fueron productos de otros tipos de diferenciación –*estratificación/centro-periferia*– que hoy en día han cedido su lugar a un modo de diferenciación radicalmente distinto –*funcional*. En otras palabras, podría mostrarse que tanto aquello que hemos dado en llamar *capitalismo*, como la *racionalidad del sujeto*, fueron engendros de una sociedad en la cual todo se tenía que controlar desde un centro o una cima.³

Sin embargo, hemos perdido este orden jerárquico y estratificado. Y lo hemos perdido, principalmente, porque la sociedad cambió su marco estructural, su modo de diferenciación. Esto ha provocado que ningún ámbito de la sociedad pueda contar con un punto de apoyo asegurado por una jerarquización total de la sociedad. En una sociedad funcionalmente diferenciada no existen puntos de referencia fijos y estables. Ante esta ausencia, cada ámbito ha tenido que aprender a (auto)organizarse y arreglárselas a su manera. Lo que, simultáneamente, ha permitido que otras capacidades del individuo pudieran ser revalorizadas en los distintos ámbitos de la

³ La sociedad desde los estratos más altos, el individuo desde la razón, los objetos a través de sus características esenciales.

sociedad a la luz de sus posibilidades para aportar en las distintas problemáticas –incluso, también, para los distintos tipos de racionalidades.⁴

Al discernir esto con antelación podemos plantear ahora el supuesto más general de este escrito: *el tipo de racionalidad económica que se ha impuesto en nuestra sociedad contemporánea es un resultado directo del establecimiento de la diferenciación funcional*. Sin embargo, esta racionalidad no ha bloqueado el desarrollo de la racionalidad humana, sino que la ha reemplazado a un nivel societal. Esto supone que los individuos están dotados de razón e intelecto, que piensan y desarrollan soluciones para enfrentarse a los problemas que padecen. Pero eso no puede simplemente exportarse y aplicarse a un nivel societal, la sociedad también ha tenido que desarrollar sus propias formas de procesamiento de información y sus propias formas de estructurar y solucionar sus problemas. Es justamente esto lo que Niklas Luhmann ha definido como *diferenciación funcional*.

Una vez dicho lo anterior, queremos someter a reconsideración la idea de que la acción económica se adapta –o enfrenta– a un ‘entorno en sí’. Porque en una sociedad funcionalmente diferenciada nunca podemos esperar que el entorno continúe mostrando u ofreciendo los mismos aspectos de una manera constante y que, por lo tanto, podría captarse de la misma manera, en cualquier momento, en cualquier lugar y por cualquier observador. En contraste con esto, buscamos tener presente que cuando un actor pretende comportarse de un modo racional o adaptativo ante entornos de este tipo (entornos complejos en proceso constante de diferenciación), participan mecanismos de reducción de complejidad que no solo dependen de aquellas características que le permiten captar al mundo de un modo ‘adecuado’ (su racionalidad, su

⁴ Sobre todo, como veremos en el siguiente capítulo, las capacidades de percepción.

sensibilidad, su aparato perceptual), sino también –y quizás en un mayor grado– de las características que pueda atribuir o proporcionar a su mundo exterior.⁵

Este replanteamiento en la comprensión del entorno de la acción económica nos servirá de preparación para comprender algunas de las aportaciones que Niklas Luhmann realizó al respecto. Por ahora solo queremos pasar lo suficientemente en claro que, en nuestra consideración, el actuar de un individuo nunca se enfrenta ante la necesidad de adaptarse a la totalidad de su mundo exterior, sino que tan sólo se vincula con un entorno extremadamente reducido que él mismo se posibilita, i.e., su *mundo circundante*. Para ahondar aún más en ello quizá convendría volver a Jacob von Uexküll. Para quien los seres humanos –como todos los demás animales– permanentemente se encuentran atribuyendo propiedades a las cosas, estableciendo relaciones entre éstas y entrelazándolas hasta configurar una sólida red que terminará por ser la portadora de su existencia (2016, p.52). No obstante, y sin importar lo convincente, objetiva y acabada que le parezca dicha red, ésta sólo constituye una pequeña parte del mundo entero, al cual nunca logra aprehender en toda su completud.

Como ya puede notarse, esta pequeña variación en la comprensión del entorno de la acción económica vuelve necesaria una revisión de la racionalidad que a menudo se asume para comprenderla y explicarla. Principalmente, porque un entorno que no confiere directrices para su adecuada diferenciación –como veremos en el **Capítulo 2**– pone en entredicho la idoneidad de una racionalidad que afirma dirigirse hacia la esencia de las cosas o, bien, hacia la toma de decisiones óptimas.

⁵ Esto de ninguna manera es un planteamiento nuevo en la teoría económica. Herbert A. Simon (1956) hizo depender la adaptación del comportamiento en la economía, no solo de las características del organismo, sino también de la estructura del ambiente.

La experiencia enseña, de acuerdo con Niklas Luhmann, que una racionalidad orientada hacia la esencia de las cosas conduce a divergencias de opinión insolubles tan pronto como diferentes observadores definen de manera diferente aquello que consideran como esencial (2010a, p.68). Por otra parte, la fuerza convicción en el ideal de toma de decisiones óptimas obstaculiza el paso hacia otro tipo de racionalidades. Ya que, en tanto existan tales decisiones, quién pueda encontrarlas y dado que su exactitud no parece depender de cómo se ha llegado a ellas, se considera totalmente irrelevante un proceso alternativo de toma de decisiones o una nueva racionalidad.

Podemos acordar, entonces, que una primera conclusión apunta hacia la necesidad de revisar la noción de racionalidad implicada actualmente en la acción económica. Sin embargo, antes de esto, daremos unas andanzas por el mundo circundante que fue configurado por los teóricos y agentes de la economía. Pues de ahí extraeremos las problemáticas, características y soluciones que fueron entrelazándose a través de la historia para configurar la sólida red que aún sostiene a la acción y racionalidad económicas.

II

Desde un punto de vista histórico podemos advertir que la *totalidad uniforme*, que durante largo tiempo fue comprendida como el entorno *dado* de la acción económica, en realidad, fue configurándose al menos desde John Locke. Desde entonces también ha sido un tópico del pensamiento social y de la economía clásica la noción de que los seres humanos pueden establecer relaciones regulares con su entorno –y entre sí– mediante el uso de la razón.⁶

Esta concepción del entorno empataba con la idea de Locke sobre el *estado de naturaleza*. Al cual tenía como un estado de cosas bien ordenado en donde la razón figuraba como el principio

⁶ Por ello Talcott Parsons (1968) afirmaba que Locke es el punto de partida más adecuado para acercarse al problema fundamental de la economía clásica.

dominante (Parsons, 1968, p.143). Con referencia a este estado se echó a andar, en el siglo XVII, la solución para uno de los problemas estructurales de la sociedad moderna: el de la fundación de la *propiedad* y la disposición sobre los bienes. Esto alrededor de una escasez que era experimentada *ontológicamente* como una cantidad de bienes limitada. Pues se comprendía que, en tanto el estado de naturaleza estaba ordenado de acuerdo con el plan de una entidad divina, la escasez no se multiplicaba, ni tampoco se reducía (Luhmann, 2017, p.302), sino que permanecía constante.

Recordemos que Locke, recurriendo a fuentes bíblicas, describió este entorno como una propiedad originaria común que podía dividirse por motivos racionales e intentó canalizar esta división mediante las capacidades cognitivas y los derechos que por naturaleza suponía presentes en cada uno de los hombres. De modo que el atribuir a los individuos derechos naturales y la posibilidad de ser racionales en la persecución de sus fines, le permitió formular un teorema para regular el acceso a los bienes de la naturaleza que tan sólo estaba limitado por el *derecho* y la *razón* de los otros.

Esto, desde luego, no fue planteado como el estado de cosas inicial, sino como aquel al que llegarían los individuos luego de un lento *proceso cognitivo*. Este proceso comprendía el reconocimiento de un *contexto* y la aceptación de un supuesto para la *acción*. En primer lugar, comprendía el reconocimiento de una pertenencia comunitaria de la naturaleza a la humanidad en su conjunto con el único propósito de garantizar su bienestar y, en segundo lugar, la aceptación del supuesto irreal –señalado por Talcott Parsons⁷– de que todos dispondrían del mismo acceso a

⁷ Irreal en el sentido de que implicaba una igualación de las ventajas iniciales de las cuales cada individuo partía para acceder a la propiedad y, con ello, se pasaba por alto que, si no hubiera desventajas iniciales, tampoco habría alicientes para intercambiar con los demás.

los *dones* otorgados por la naturaleza que les permitirían mezclar su trabajo con los bienes para hacer efectiva la disposición sobre los mismos.

Toda vez que esto se reconoce y acepta, el teorema de Locke resulta ser bastante simple: cualquier cosa que el individuo, mediante la actividad del propio cuerpo, lograra remover del estado en que la naturaleza lo había dispuesto, devenía un objeto que pasaba a formar parte de su propiedad (2014, p.50). Por consiguiente, el acontecimiento con el que todo comenzó, emergía del derecho indiscutible a disponer sobre lo que es producto de la actividad del propio cuerpo. Desde entonces, el trabajo fue establecido como aquel elemento que otorga la posibilidad de reclamar como propio algo que pertenece por derecho común a todos. Ya que mientras el trabajo sea reconocido como una propiedad indiscutible del trabajador, no existe nadie más que pueda reclamar ningún derecho sobre los objetos a los que ha incorporado actividad alguna.

Bajo estas disposiciones se suponía que cualquier hombre racional no podría hacer otra cosa que aceptar las condiciones de disposición sobre los bienes. Por supuesto, esta demanda es algo que favoreció su institucionalización y, siempre que esto ocurrió, las circunstancias estaban puestas para dar paso al intercambio de bienes o –cuando la sociedad facilitaba utilizar a los demás individuos como medio para los propios fines–, también, de servicios. Con ello estaban dadas las condiciones para una *racionalidad de fines*.

Hoy sabemos que el teorema de Locke fue adoptado, reelaborado y desarrollado más tarde para convertirlo en una teoría económica utilizable (Parsons, 1968, p.147). Aunque hubo que esperar para ello a David Ricardo y Adam Smith. Sin embargo, es notable que en la teoría económica resultante se postulara una y otra vez, de manera más o menos explícita, que quien actúa económicamente orienta su comportamiento hacia *la búsqueda de la única solución correcta para una determinada constelación de problemas*. Este planteamiento –en el que condensamos el

postulado de la adaptación de la acción a su entorno— implica la articulación de dos acotamientos. El primero se refiere al momento en que el actor establece o se representa el estado de cosas a que se enfrenta (la constelación de problemas), mientras que el segundo se refiere a la selección de un comportamiento para realizar en el estado de cosas representado una acción determinada (a menudo presentada como la única solución correcta).⁸

Lo sociológicamente interesante de esto es que quienes se vincularon a esta teoría se hayan volcado primordialmente hacia la búsqueda de soluciones correctas y muy pocas veces se hayan replanteado la posibilidad de cuestionar o discutir el estado de cosas —el entorno— en que se insertaban tales soluciones. Pues, de haberlo hecho —como ocurrió, posteriormente, con Karl Marx— se habría llegado a la conclusión de que estas soluciones no sólo se realizan *en* un entorno, sino que también *lo* realizan.⁹

Para esclarecer esto tendremos que hacer alusión a una de las figuras más complicadas e importantes de la arquitectura teórica de Niklas Luhmann —que adoptó de la terminología de George Spencer Brown bajo la denominación de la *re-entry*— y que, de acuerdo con él, debe tenerse como la condición de toda *racionalidad*, esto es, *una distinción que puede reaparecer dentro de sí misma* (1993, p.487). La ejemplificaremos con un brevísimo análisis del teorema de Locke.

Mientras la acción fue comprendida como incrustada en un estado de naturaleza, podemos decir que su problema consistía en distinguirse de la naturaleza con el propósito de reflexionar su relación con ella. De acuerdo con el entendimiento de Luhmann, toda acción busca producir una

⁸ Esto podría compararse con Jürgen Habermas (1999), quien comprendía que la definición de una situación constituye una ordenación necesaria para lograr incorporar la situación actual de la acción a un mundo de vida que ya ha sido previamente interpretado. También con Erving Goffman (1997), para quien es aún más claro que el comportamiento del individuo siempre se ajusta a la definición que previamente ha realizado de una situación. En cualquier caso, se puede constatar que para la teoría sociológica el comportamiento pende totalmente de una representación previa del estado de cosas a que se enfrenta. Si se quisiera tomar una explicación surgida de un operador de la economía, podría aludirse a George Soros (2008) quien comprendió el primer momento a que nos hemos referido como la función *cognitiva*, mientras que se refirió al segundo momento como la función *participativa* o *manipulativa*.

⁹ Más adelante veremos que aquello que hacen es producirlo.

diferencia en el mundo, esto es, interferir en el curso de los hechos para alterar lo que de otro modo sería el caso –y, al hacer esto, *hace* una diferencia. Dado que el *sujeto* de la acción es el ser humano, se comprende que este sería el encargado de razonar y hablar sobre aquello que sería conforme o en contra de la naturaleza.¹⁰ Sería, por tanto, capaz de reflejar –*reintroducir*– la distinción entre *acción/estado de naturaleza* al interior de la *acción*. O, como diría Luhmann, el sujeto sería capaz de observarse a sí mismo o, bien, observar su propia naturaleza (1993, p.487). Lo que implica que el sujeto no solo observa la naturaleza, sino que también puede observar *su* propia relación con la naturaleza. Esta podría ser la pauta para comprender el tipo de racionalidad que se ha establecido en cada época histórica.

En el teorema de Locke, el reingreso de la distinción acción/estado de naturaleza al interior de la acción, dependía de que los individuos pudieran distinguirse de este estado, pero, también, de que pudieran identificarse entre sí como dotados de derechos naturales, con la capacidad de ser racionales en la consecución de sus fines y, también, de que pudieran reconocer los límites para su comportamiento en el derecho y la razón de los otros. En la medida en que esto resultaba posible, cada uno de los individuos podía reconocer el estado de naturaleza como una propiedad originaria común y, en consecuencia, podían pensarse como compartiendo con otros una misma representación del estado de cosas a que se enfrentan (una misma constelación de problemas). Lo que les facilitaba coincidir en la selección de los medios y el comportamiento adecuado (la solución correcta) para este estado: el *trabajo* como acceso individual a una propiedad comunitaria.

¹⁰ También podría hablarse de la distinción entre *perfección* y *corrupción* de la naturaleza.

III

La simplicidad para el actuar que este entorno brindaba comenzó a cambiar en tiempos de Adam Smith. Cuando el contexto de incrustación de la acción se comenzaba a ver menos como un orden puesto por la naturaleza y más como uno impuesto por la sociedad. A partir de ello, el problema adaptativo de la acción a su entorno ya no consistió en cómo reflexionar u observar su relación con la naturaleza, sino que cambiaría paulatinamente a cómo reflexionar su relación con la *sociedad*.

Paralelamente, comenzarían a albergarse dudas con respecto a que el acceso y disposición sobre la propiedad se encontrara fincado en la razón. Entonces –si aceptamos una cita de Luhmann referida a Rousseau y Linglet–, se empezaría a hablar de que el fundamento de la propiedad es la estupidez de aquellos que la aceptan o, un poco más tarde, que su fundamento es la violencia de la apropiación (2015, p.6). A pesar de ello, la propiedad seguiría siendo un presupuesto para la acción económica. Por ello fue que, separada de la teoría política de la propiedad, también se desarrolló una doctrina jurídica que pudiera garantizar la facultad de disponer individualmente sobre ella.¹¹

En este contexto, el primer cambio introducido por Smith se vincula con el entorno de la acción económica. El soporte para la acción, que en Locke estuvo representado por el estado de naturaleza, ahora sería la *sociedad comercial* (Luhmann, 2015, p.10). Aquello que permitió a Smith dar el paso de uno a otra fue el establecimiento de la *división del trabajo*. Para ello recordemos que, aunque Smith no aceptaba que el principio que hacía posible la división del trabajo estuviera fundado o derivara de alguna sabiduría humana, tenía como probable que este principio fuera una consecuencia necesaria de las facultades de razón y el lenguaje. Ya que los individuos, al disponer de estas facultades, podían indicar mediante gestos o sonidos “esto es mío,

¹¹ A esta doctrina se vincularía más tarde la economía monetaria.

aquello tuyo y estoy dispuesto a cambiar esto por aquello” (1996, p.45). De modo que esta disposición a negociar, trocar e intercambiar fue lo que facilitó que se dedicaran a trabajos tan distintos y con ello dieran paso a la génesis de la sociedad con división de trabajo (1996, p.47).

La constelación de problemas que esta sociedad imponía al individuo lo obligaba a estar permanentemente necesitado de la ayuda de sus semejantes. De manera que al individuo no le bastaba ya con su propio trabajo para acceder a todas las cosas que eran necesarias para su vida, sino que, para hacer frente a este orden social, ahora tenía que dirigir en su beneficio el interés de los demás. Como sabemos, Smith argumentó a favor de que, aunque esta sociedad obligaba a cada individuo a distinguirse de los otros y suministrarse un fondo con el cual subsistir, aún seguía siendo posible lograr un beneficio para todos sobre esta base (1996, p.45).¹²

De a poco, al no ser suficiente el trabajo propio para garantizarse una provisión de bienes, el comportamiento que se establecería como acción clave sería el *trato*. Esto debido a que, cuando un individuo ofrece un trato a otros, logra que la propensión a negociar e intercambiar se vuelva realmente efectiva. Por eso es que esta acción se revelaba ante Smith como la solución correcta para la constelación de problemas que imponía una sociedad con división de trabajo.

Respecto a la fórmula de racionalidad económica podemos decir que ahora tenía que agregarse un reconocimiento adicional relacionado con la participación del individuo en la naturaleza. Esta participación tenía consecuencias sobre la cantidad de bienes disponibles, de modo que ya no se debería contar con una cantidad de bienes más o menos constante, sino variable. Esto se encontraba presupuesto en la afirmación de Smith respecto a que, cuando la división de trabajo no es llevada demasiado lejos, los individuos no encuentran los estímulos para dedicarse completamente a una sola ocupación y, en consecuencia, la cantidad de bienes no puede ampliarse

¹² Con esto se sentaron los elementos básicos de la metáfora de la mano invisible.

en demasía. Mientras que, cuando esto sí ocurría, podían dedicarse a trabajos de lo más diverso e intercambiar, principalmente, el *excedente* del producto de su trabajo (Smith, 1996, p.55).

El reconocimiento de esta situación otorgaba peso al transitar desde el estado de naturaleza hacia la sociedad como entorno de la acción económica. De modo que cuando cada individuo tenía que tomar en cuenta que su participación en la naturaleza se organiza al interior de una sociedad con división de trabajo, su racionalidad tuvo que enfocarse no sólo a reflexionar su relación con la sociedad, sino también con los otros. En este último caso, también podríamos hablar de *calcular*. No es coincidencia que esto haya marcado el inicio de un comportamiento que con el transcurso del tiempo se haría cada vez más dependiente de los métodos de cálculo para obtener el mayor rendimiento posible. Tampoco es coincidencia que Karl Polanyi haya afirmado que fue Smith quien “introdujo los métodos de negocio en las cavernas del hombre primitivo” (1994, p.80). Pues mientras que al hombre primitivo podía bastarle su propio trabajo para acceder a los bienes dados por la naturaleza, al individuo en una sociedad con división de trabajo le resultaba cada vez más necesario calcular la influencia que tienen otros en la consecución de sus propios fines.

Para Niklas Luhmann, sin embargo, con esto no se estaría de lleno ante el *economic man* –en el sentido de una persona que otimizaba cálculos–, sino tan sólo ante un concepto social que facilitaba al individuo hacerse una idea de –y adecuarse a– la sociedad comercial (2017, p.318). Bien podríamos comprender esta afirmación como producto de un reingreso de la distinción *acción/sociedad comercial* al interior de la acción.

IV

El mundo circundante –o totalidad uniforme– que Locke y Smith ayudaron a configurar y ordenar no sólo fue alimentado por las aportaciones de los actores, teóricos y pensadores de la economía.

Muchos otros ámbitos se vincularon con los problemas y soluciones que fueron entrelazándose a través de la historia para conformar el entorno específico de la acción económica. La sociología es uno de estos ámbitos. Al interior de esta, Max Weber es quien ayudó a entretrejer y defender las aportaciones de los teóricos y actores de la economía de un modo más abierto. Recordemos que incluso llegó a afirmar que la socialización y racionalización que había progresado en el marco de la economía no sólo se mostraba como el actuar correcto para este contexto, sino que también representaba el arquetipo para toda *acción social racional* (2002, p.493).

De manera similar a Smith, Weber observaba que en el contexto de la acción económica se realizaba siempre una ordenación de los servicios más distintos entre individuos de lo más diversos –la división de trabajo (2002, p.87). Consideraba que, debido a ello, cualquier reproducción de esta acción al interior de un grupo significaba también una manera particular de distribuir y coordinar los servicios humanos con el fin de mantener e incrementar la producción de bienes.

El presupuesto para ello era el de contar con el respeto de terceros ante el propio poder de disposición sobre los bienes (2002, p.18). Como ya hemos dicho, para esto fue que se introdujo el orden de la propiedad típicamente moderno. Puesto que siempre que se puede contar con la propiedad, el comportamiento económico es libre de proceder de manera autónoma y orientarse tan sólo por aquellas determinaciones que surgen en el contexto de la economía. De tal suerte que en cualquier momento se puede disponer de cualquier bien, especialmente, por medio del cambio en el *mercado* (Weber, 2002, p.55).

A diferencia de Locke y Smith, Weber ya daba cuenta de un entorno plenamente establecido en donde el intercambio en la economía no sólo estaba orientado hacia la procuración de bienes. La economía había alcanzado una estructuración y coordinación tal que permitía no sólo

satisfacer las necesidades, sino también –y sobretodo– explotar las posibilidades de *ganancia* en el mercado. Por ello, consideraba que la racionalidad de la acción no se enfocaba simplemente a garantizar el acceso a los bienes e, inclusive, que aquella acción que estaba referida sólo a la procuración de un bien debía entenderse como determinada de un modo marcadamente individual y, en ese sentido, como una acción irracional. Racional, en cambio, resultaba ser aquel comportamiento que se desarrollaba completamente atendido a los procesos del mercado, esto es, una acción orientada a las posibilidades de ganancia y pérdida de la economía.

Para Max Weber, una acción económica ‘en su forma más elevada’ ocurre cuando los bienes son utilizados o cambiados para fines estrictamente lucrativos, esto es, cuando se ajusta a la gestión lucrativa y no a la cobertura de necesidades (Weber, 2002, p.54). Este tipo de gestión requiere de un actuar cuya forma de racionalidad esté sujeta a *número y cálculo* (2002, p.64). Pues esto permite que el actuar se torne tanto más racional y objetivo cuanto más se guía por el interés en los bienes de cambio.

Por tanto, podemos afirmar que, en lo términos de esta discusión, el comportamiento derivado de reflexiones sujetas a número y cálculo, i.e., la *acción con arreglo a cálculo*, fue postulada por Weber como la solución correcta para la constelación de problemas que impone una economía de mercado. Hemos visto que el argumento se funda en la racionalidad y objetividad que la acción logra alcanzar en este contexto. Porque en una economía de mercado, actúa racionalmente quién orienta la acción por el fin (posibilidades de ganancia en el mercado), medios (dinero) y consecuencias implicadas (producción y distribución de bienes). Para lo cual es necesario sopesar racionalmente los medios con los fines, los fines con las consecuencias implicadas y los diferentes fines posibles entre sí (2002, p. 21). Esto constituye el reingreso de la distinción *acción/economía de mercado* al interior de la acción.

Es importante señalar que en Weber ya se presentía un cambio en el que la acción dejaba de ser la referencia principal para la racionalidad económica –una acción ahora podría ser racional o irracional–, en cambio el entorno –la economía de mercado– es lo que comenzaba a marcar la pauta para la racionalidad a seguir. Puesto que ya no se trataba sencillamente de una consecución de fines por parte del individuo, sino en movilizar los medios para garantizar una distribución y coordinación suficiente de los servicios humanos con el propósito de mantener e incrementar la producción de bienes. Si bien la racionalidad medios y fines no perdió su sentido, el establecimiento del dinero como el medio de cálculo más racional ya permitía vislumbrar el surgimiento de un nuevo tipo de racionalidad societal.

V

No intentaremos aquí reinterpretar la historia completa de la economía moderna. Tan sólo hemos intentado traer a colación el hecho de que, en los casi dos siglos y medio que transcurrieron entre John Locke y Max Weber, a pesar de que la acción se comprendía frente a un ‘entorno en sí’, fue condensando la idea de que la acción económica i) se encuentra enmarcada por el actuar de los demás participantes respecto del acceso a los bienes, ii) que para la articulación de las distintas acciones basta con que los sujetos puedan compartir una representación de su entorno o una misma constelación de problemas y iii) esto, a su vez, les permite encontrar o disponer del comportamiento y medios adecuados para ajustarse a los problemas particulares que ofrece tal entorno.

A partir de estos tres aspectos y sus presupuestos –la propiedad, el trabajo, el intercambio, el trato (o el contrato), el mercado, el cálculo económico, el dinero y algunos otros más– se puso en marcha la recursividad de la economía moderna, comenzó a aprehenderse por sí misma y logró

su clausura operativa. O, para continuar con la alusión a Uexküll, a partir de las relaciones que fueron tejiéndose entre todos estos elementos fue constituyéndose el mundo circundante de la acción económica.

Hasta ahora no nos hemos detenido a señalar que para la articulación de las distintas acciones se fue volviendo cada vez más necesario contar con un medio que pudiera dar consistencia a los intercambios, esto es, el medio del dinero. Sin embargo, ahora tendremos que hacerlo porque la introducción de este medio acarrearía una motivación para la acción que pronto comenzaría a interferir de una manera desestabilizadora sobre todos los demás ámbitos de la sociedad. Esto, de acuerdo con Luhmann, llevó a que, junto al proceso de diferenciación de la economía, tuviera lugar un proceso de *descomercialización* de aquellos ámbitos no-económicos. Porque la racionalidad específica de la economía no absorbió otras racionalidades –como en ocasiones se afirma–, sino que fue acompañada por el descubrimiento de las racionalidades específicas de los diferentes ámbitos de la sociedad.

Este mismo proceso de diferenciación fue denominado por Karl Polanyi como *La gran transformación*. Con este título buscaba caracterizar un periodo extremadamente breve en donde la ficción mercantil –cuya dinámica específica se encontraba arraigada al uso del dinero– fue aplicada persistentemente tanto al trabajo como a la tierra. Lo que derivó en una transformación de la esencia misma de la sociedad humana (1994, p.82).

Polanyi –a diferencia de Luhmann– afirmaba que esta transformación implicó un cambio drástico en la motivación para la acción de todos los individuos de la sociedad. Porque la motivación de la *subsistencia* que había primado en un estado más cercano a la naturaleza pronto fue sustituida por la motivación a la *ganancia*. De modo que *todos* los cambios, intercambios o transacciones entre individuos pasaron a ser intercambios monetarios (2017, p.103).

Podemos notar que Luhmann y Polanyi no comparten el mismo diagnóstico frente a las consecuencias de la introducción del dinero para los distintos ámbitos de la sociedad. Pues mientras para uno habría fungido como una especie de catalizador en el descubrimiento de las racionalidades funcionales específicas, para el otro, el racionalismo económico habría, más bien, eclipsado su desarrollo.¹³ En lo que, por el contrario, sí convergían fue en su observación respecto a que durante este período se tomó cada vez menos en cuenta la satisfacción de necesidades para atender a los usos alternativos que podían adquirir los distintos medios escasos. Dado que el sentido implícito de estos usos estaba encaminado a obtener el máximo resultado de los propios medios, el significado del verbo *economizar* pronto se convirtió en sinónimo de *maximizar*. Al tiempo que su significado anterior, vinculado a la provisión del *sustento del hombre*,¹⁴ perdió toda su identidad para el pensamiento y la acción económica (Polanyi, 1994, p.92).

Al respecto, Niklas Luhmann ha hecho notar que la teoría clásica de la economía surgió como una reacción a esta nueva situación histórica. Por esto es que no se encontraba en condiciones de captar las particularidades de la situación de un modo acertado. Sobre todo en lo que al dinero se refería (2017, p.118). Señalaba que en esta teoría el dinero fue celebrado como un logro sin el cual la economía de mercado no hubiera podido imaginarse, sin embargo, en ella nunca se le otorgó el lugar que le correspondía (2017, p.119).

Esto puede observarse ya en los trabajos de Smith, quien consideró al dinero como un instrumento de distribución y, en tanto la distribución es secundaria respecto de la producción, el dinero fue relegado a un segundo plano respecto del trabajo. Si bien esta decisión se sostiene hasta nuestros días, Luhmann recuerda que tan pronto como fue formulada surgieron dificultades que se

¹³ Esto puede comprobarse en la afirmación de Polanyi (1994) respecto a que el eclipse del pensamiento político fue la deficiencia intelectual de la época en que la economía de los mercados autorregulados comenzó a instaurarse. Y que esta época coincide también con el período en el que comenzaron a perder fuerza la justicia y la ley.

¹⁴ Utilizamos el título del libro en donde Polanyi expresó estas ideas.

han venido arrastrando. Porque, aunque el factor trabajo ha sido el encargado de sostener toda la producción teórica, también es cierto que sólo puede ser considerado como una contribución para la producción de mercancías orientada al dinero (2017, p.120).

Lo que nos interesa, sin embargo, no es discutir si debemos otorgarle al dinero o al trabajo el carácter fundamental para la comprensión de la economía moderna. Puesto que la exaltación de alguno de estos debe necesariamente coincidir con la reducción definitiva del otro. Nos interesa, en cambio, señalar que en la confrontación entre el dinero y el trabajo surgió la distinción entre *valor* y *precio*. Distinción que constituye uno de los momentos fundamentales para la diferenciación de la economía moderna –y, en consecuencia, también para la racionalidad económica.¹⁵ Porque fue precisamente en torno a esta distinción que un *momento de incertidumbre* irrumpió en la tendencia de comprender a la acción económica como una acción racional.

VI

La distinción entre valor y precio se encuentra referida en Adam Smith a aquella otra entre *precio real/precio nominal* de los bienes (1996, p.64). De estos sólo el precio real pudo comprenderse de manera directa al trabajo. Pues la idea básica era que el precio real de cualquier cosa debía adquirir una simetría total –corresponderse– con el esfuerzo y la fatiga que supone su adquisición, i.e., el trabajo plasmado en cada objeto. Sin embargo, a pesar de que Smith reconocía que el trabajo era la medida real de todas las mercancías, daba cuenta de que esta no era la forma en que habitualmente era estimado su valor. Lo cual justificaba por la falta de una medida precisa para tratar con la fatiga o destreza que está involucrada en la elaboración de mercancías (1996, p. 65).

¹⁵ Esta afirmación puede apoyarse en los trabajos de Maurice Godelier (1974). Para quien la cuestión de la racionalidad económica depende, entre otras cosas, de la explicación sobre la naturaleza y el origen del valor de cambio.

Lo anterior volvía necesario el otro lado de la distinción, el precio nominal. De acuerdo con ello, la estimación del precio nominal no se vincula con el trabajo, sino con el regateo y la negociación en el mercado (Smith, 1996, p. 66). Esto se debe a que en este lugar emerge una suerte de igualdad aproximada que si bien no es exacta, basta para llevar adelante las transacciones y actividades corrientes de la economía. Así, el motivo por el cual el precio nominal logró adquirir un carácter fundamental en el mercado fue que cada mercancía se compraba e intercambiaba más seguido por otras mercancías que por trabajo. Por eso, cuando el grado de desarrollo de la sociedad permitía que el trueque cediera su puesto para que el medio habitual de comercio fuera el dinero, resultaba más factible intercambiar cualquier mercancía por dinero, que por cualquier otra mercancía (Smith, 1996, p. 66).

De esta manera explicaba Smith que el dinero se estableciera como el medio de intercambio ideal. En tanto resultaba más práctico estimar el valor de una mercancía de acuerdo con una cantidad de dinero, que con relación a la mercancía por la cual sería intercambiada. También de esta manera explicaba que, en adelante, para la estimación de cualquier valor de cambio bastara con la asignación de una cantidad en dinero (1996, p. 67).

Max Weber también reconoció al dinero como el medio más perfecto para el cálculo económico, es decir, el medio formal más racional para la orientación de la acción económica. De hecho, encontraba que el *cálculo en dinero* –y no el uso efectivo del mismo– constituía el medio específico de la economía (2002, p. 65). Porque el cálculo en dinero abrió la posibilidad de que los bienes fueran estimados de acuerdo con una probabilidad de cambio en dinero futura y no de acuerdo con las peculiaridades del tiempo, los lugares y las personas. Y el caso típico en que esta estimación ocurría se desarrollaba atendida con una situación (actual o esperada) en el mercado.

Como se ha insinuado anteriormente, el conflicto con el uso del dinero fue que se interponía entre la actividad del hombre y la naturaleza. Impidiendo que el trabajo le garantizara al individuo el acceso a los bienes. Principalmente, porque la gestión lucrativa, a través de la moneda y su mecanismo de precios, había introducido un elemento extraño que lo complicaba todo. Recordemos que este fue el punto en que tanto énfasis hizo Karl Marx. No obstante, es sintomático que dirigiera su críticas no al plano en que se operaba la funcionalidad del dinero, el acceso a los bienes –o el tratamiento de la escasez–, sino al plano societal en que se regulaba y controlaba este acceso, es decir, hacia las organizaciones que manipulaban y operaban el uso del dinero. Esto le bastó para poner en entredicho tanto el modo de operar de la economía, como la racionalidad económica que se había establecido con referencia al dinero y al sujeto.

VII

Karl Marx no relacionaba el uso del dinero con el establecimiento de una racionalidad social específica para la economía –que se presintió en el trabajo de Max Weber y de la que intentaría dar cuenta Niklas Luhmann–, sino con un interés de clase que se beneficiaba del hecho de que la apropiación de los bienes y la fijación de su valor corrían por caminos separados. Esta es la causa de que le resultara tan importante situarlos en un único e indisociable punto de partida. Y, de hecho, en ello se encuentra la pauta para comprender por qué y cómo es que divergía de los teóricos y pensadores clásicos.

En uno de sus pasajes más puntuales al respecto enfatizaba que aquello que más interesaba a los economistas del siglo XVIII era presentar a la producción como regida por leyes eternas de la naturaleza. Mientras que el no presentar a la distribución como regida por leyes de idéntico contenido les facilitaba introducir las leyes burguesas como relaciones inmutables de la sociedad

(1989, p. 37). Observaba que ante la ausencia de leyes generales para la distribución, los individuos habían tenido que orientarse en el tratamiento de la escasez mediante criterios arbitrarios impuestos por la *clase burguesa*.

Consideraba que, aún cuando la creencia en la imposibilidad de formular leyes universales para la distribución se había generalizado entre los partícipes de la economía monetaria, aún seguía resultando posible extraer ciertas características comunes, así como confundir o liquidar todas las diferencias históricas con el propósito de formular estas leyes (Marx, 1989, p. 37). Esto desembocaría en un tipo de medición que permitiría lidiar con la fatiga o destreza que se supone la producción de mercancías —a cuya ausencia Smith atribuía que el trabajo hubiera dejado de ser la forma habitual en que se estima el valor de los bienes.

Como consecuencia de la separación entre la apropiación de los bienes y la fijación de su valor, Marx encontraba la divergencia entre la producción y distribución en la economía. Según su entendimiento, esta divergencia fue lo que permitía a los teóricos de la economía clásica pensar en la propiedad como una condición indispensable para la producción de mercancías. Sin embargo, denunciaba que en esto se implicaba una tautología. Porque, para él, toda producción constituye una apropiación de la naturaleza. De manera que pensar en una apropiación (la propiedad) que no se apropia nada como condición de la producción revelaba una contradicción en el asunto (1989, p. 38).

Como sabemos, la solución de Marx consistía en articular ambos problemas mediante su teoría del *valor-trabajo*. Lo fundamental consistía en establecer que toda producción es una apropiación de la naturaleza por parte del individuo. Sin embargo, el acento estaría puesto ahora en que no se trata de una apropiación aislada, sino de una que es realizada al interior de una sociedad y que, por consiguiente, se encuentra condicionada por esta. Esto en el sentido de que el

trabajo de un individuo nunca es realizado en soledad y de manera aislada, sino que siempre se da en el seno de una sociedad dada. El punto de partida, por tanto, debía ser el de la producción de individuos en sociedad o, bien, la *producción socialmente determinada* (1989, p.33). De acuerdo con Marx, este constituía el ámbito más seguro para formular leyes generales para la distribución.

Para ello se ayudó con los trabajos del valor en Aristóteles. Porque el filósofo griego había logrado postular que la condición para que el intercambio entre individuos tuviera lugar radicaba en reconocer alguna *igualdad* –un concepto de valor– entre los objetos que se cambian. Sin embargo, Aristóteles nunca logró encontrar un concepto de valor que pudiera satisfacer esta igualdad. Marx atribuía a las limitaciones históricas de la sociedad griega la razón de que no pudiera reconocer en el trabajo la igualdad en que se expresaba el valor de los objetos.¹⁶ De modo que fue sólo el pasaje hacia una nueva formación societaria, en donde la forma-mercancía se estableció como la forma general que revisten todos los productos de trabajo humano, lo que permitió advertir el concepto en que se expresaba la igualdad de los objetos intercambiados.

Reconocer esto, además de permitir a Marx satisfacer con el factor trabajo la carencia del concepto de igualdad que Aristóteles padeció –todas las mercancías representan algo igual en tanto son productos del trabajo humano–, le facilitó llenar la ausencia de una unidad de medida que permitía tratar con la destreza y la fatiga que se emplea en la producción de bienes –destacada por Smith. Gracias a ello, pudo afirmar que el valor de las mercancías es el tiempo que socialmente se gasta en producirlas (Marx, 2008, p. 76), esto es, la cantidad de *tiempo de trabajo socialmente necesario*.¹⁷

¹⁶ La razón que Marx daba es que las sociedades que Aristóteles analizó se basaban en el trabajo esclavo y, en consecuencia, tenían como base la desigualdad entre los hombres y sus fuerzas de trabajo.

¹⁷ El cual tendría que ajustarse permanentemente a las condiciones normales de producción y al grado de destreza o intensidad que imperan en una sociedad determinada.

Al postular que todo intercambio de mercancías debía fincarse en el valor-trabajo, Marx apelaba por una racionalidad que se pondría en operación ya no *económicamente*, sino *políticamente*, es decir, una *racionalidad política*. Si quisiéramos expresar esta fórmula de racionalidad podríamos decir que la distinción *política/economía* reingresa al interior de la política y es controlada a través de esta última. Con esto se buscaba evitar que la *forma simple de valor* (el trabajo) fuera sustituida por la *forma-dinero* y le impidiera adquirir la función de *equivalente general* –como había ocurrido anteriormente. También evitaría que la forma de circulación establecida por la vía del dinero llegara al horrible final que Marx presagiaba (1989, p. 90).

A pesar de todas las críticas y advertencias de Karl Marx, esta forma de circulación prevaleció –aunque no de manera homogénea en todos los lugares del mundo– y el horrible final –si interpretamos este final como crisis económica– se consumó. En la actualidad, cuando sus críticas y aportaciones ya no parecen *estar de pie*, parece momento de intentar interpretar la situación de manera distinta.

Consideramos que la situación histórica de la que dieron cuenta los clásicos puede tomarse como un primer momento en el *desarraigo* de la economía moderna respecto de todos sus condicionamientos energéticos, materiales, biológicos y psicológicos. Puesto que no sólo hemos sido testigos de cómo el valor económico se desacoplaba del factor trabajo, sino que, incluso, se ha podido dar cuenta de porqué el funcionamiento completo de la economía ha iniciado a operar sin todos estos condicionamientos. Por esto es que ni siquiera nos resulta incomprensible que haya comenzado a hablarse de un *desacoplamiento* –con referencia al trabajo de Peter Drucker– entre el ámbito de la producción y el ámbito monetario-financiero o, bien, de una *desmaterialización* de las finanzas –como lo ha hecho Elena Esposito. Fórmulas con las que se intenta dar cuenta de la famosa distinción entre ‘economía real’ y ‘economía de papel’. Sin embargo, parece haberse

ignorado que, desde hace ya bastante tiempo, el pensamiento social y económico habían estado observando –cuando no a denunciando– este modo de operar de la economía.

VIII

Nuestra primera indicación al respecto es comprender que la diferenciación de la economía moderna tuvo lugar en un nivel completamente societal. Bajo estas circunstancias, las diferentes conductas y comportamientos en la economía comenzaron a articularse en torno a un flujo de dinero en abstracto. De manera que lo decisivo ahora para la comprensión de una acción o comportamiento económico no es sólo que su sentido está referido hacia la apropiación, sino que también lo está hacia las posibilidades de uso del dinero. Esto es, no sólo se enfrenta ante la oportunidad de tener o no un bien, sino que además está restringida por la posibilidad de poder pagar o no por él.

Esta doble orientación de la acción ha sido comprendida por Niklas Luhmann como resultado de una *codificación secundaria* de la propiedad que fue realizada por medio del dinero. Esta codificación se estableció en la transición a la era moderna, sin que pueda fecharse exactamente en qué momento fue. Luhmann consideraba que los trabajos de Smith, Hegel, Marx y otros, podían comprenderse como semánticas de transición que daban cuenta de los primeros pasos desde el orden feudal hacia la sociedad moderna y funcionalmente diferenciada (Pahl, 2008, p. 42). Podría, por lo tanto, vérselos como comprensiones aproximativas de una situación que no había logrado establecerse plenamente.

Todas las dificultades de la época previa para aceptar y esclarecer el papel que juega el dinero en la economía moderna pueden explicarse, con Luhmann, mediante el hecho de que desde el principio se intentó aprehender esta situación con ayuda de una teoría de la producción

económica –no con una teoría del dinero. Esta es la causante que permitía considerar al trabajo como el único factor productivo (2017, p.118). Puesto que incluso en la teoría de Marx el *capital* fue adecuado a la medida de la producción –no a la distribución¹⁸– y definido, más o menos, como un medio de producción producido (2017, p.119). Si bien esto permitió abordar las dificultades y problemáticas de la economía monetaria de mejor manera, tampoco en esta teoría se logró esclarecer cuál es la función que el dinero cumple en el contexto de la economía y de la sociedad modernas.

Niklas Luhmann entendió el dinero como un medio que, al tiempo que sirve al tratamiento de la escasez, también permite una ordenación u orientación de las acciones económicas que ayuda a distinguirlas de otro tipo de acciones sociales. Este cambio en el punto de partida le permitió disponer su teoría hacia la comprensión de un problema estructural de la sociedad y le bastó para sustituir el *factor trabajo* por el concepto de *codificación* de las operaciones económicas (2017, p. 121).

Esta codificación permite definir la unidad del medio del dinero y, eventualmente, la economía en su conjunto con ayuda de una *diferencia específica*. No obstante, sería una equivocación considerar esta diferencia como un logro de la racionalidad de los sujetos. A la que se habría llegado luego de un lento proceso cognitivo o a través de un análisis detenido de los procesos económicos. Porque esta diferencia es uno de los resultados provocados por el viraje de la sociedad moderna hacia la diferenciación funcional. Es, por tanto, un resultado de la evolución social.

¹⁸ Aún cuando –como ha hecho notar Hanno Pahl (2008)– Marx reconocía que, para el desenvolvimiento del capital, no era necesario comenzar desde el *trabajo*, sino desde el *valor de cambio*. Porque este valor fue el que se había desarrollado plenamente en el movimiento de circulación del capital.

Esta formulación permite mostrar que la economía que especifica su propio ámbito de acción con referencia al uso del dinero no fue introducida mediante decisión política o en pos de los intereses de una clase. Más bien, siguiendo a Luhmann, podríamos decir que fue *un producto de un individualismo jurídicamente protegido* (1997, p.12).¹⁹ Hay que entender que el proceso por el cual se concedió cada vez mayor peso a la autonomía jurídica del individuo corrió paralelo a un proceso de diferenciación social.²⁰ En la economía este proceso abarca desde la fundación de la propiedad hasta su transformación en el medio del dinero, es decir, hasta la *codificación secundaria de la propiedad por medio del dinero*.

Con la institucionalización del dinero, el problema existencial del hombre –la satisfacción de necesidades– se aisló de la naturaleza y se instaló en la sociedad. Esto significa que pasó a depender de consideraciones completamente societales. También la escasez comenzó a aprehenderse como escasez de dinero y, entonces, pudo ser regulada y coordinada al interior de la sociedad. Sólo entonces el dinero pudo adquirir su estructura característica para fungir como uno de los lenguajes especiales de la sociedad que ofrece directrices de comportamiento a los individuos y les otorga la posibilidad de referirse a objetos específicos.

El dinero no sólo repercutió en el establecimiento de mercados más grandes y de intercambios cada vez más indirectos, también supuso una motivación más abstracta para la acción y, con ello, la oportunidad de estructurar socialmente la producción de bienes, la prestación de servicios y la administración de organizaciones. También significó que la esfera total de los

¹⁹ Luhmann ‘regaló’ a Nicolás Hayoz esta afirmación tan clara y contundente de su comprensión sobre el proceso de diferenciación de la economía. Se puede leer en el prefacio a la tesis de Hayoz (1997) que Luhmann escribió: “La economía de mercado nació como un producto accesorio del individualismo jurídicamente protegido. Nunca fue introducida por decisión política”.

²⁰ Aquí el canon es Norbert Elías (2016). Él formuló expresamente que junto al proceso de diferenciación social se dio un proceso de individualización.

objetos, junto con todo el trabajo humano se monetizara. De modo que, ahora, toda relevancia económica tenía que expresarse en una suma de dinero (Luhmann, 2010b, p.120).

Ante esta nueva y amenazante relevancia social del dinero, la propiedad no perdió importancia, sino que se redimensionó y especificó al interior del orden social diferenciado. Lo que, por el contrario, sí perdió relevancia fue el intento de lograr una comprensión y organización de la sociedad entera a partir de la propiedad. Porque en la sociedad moderna acontecen muchos otros problemas que no puede explicarse y resolverse exclusivamente con referencia a la propiedad (Luhmann, 2015, p.12).²¹

En un orden funcionalmente diferenciado la propiedad no es un simple medio o recurso para satisfacer las necesidades del propietario, ni tampoco un condicionamiento para la producción y distribución de los bienes. Más bien, su rendimiento principal es que permite superar un *umbral de improbabilidad* que emerge cuando la acción de un individuo se dirige hacia la posibilidad de echar mano de bienes escasos (Luhmann, 2006, p.270). Problema que se torna más áspero cuando se trata de bienes sobre los cuales otros individuos también pueden tener interés y que se agudiza cuando ambas partes están interesadas en su futuro y quisieran reservar desde ahora lo que eventualmente podrían necesitar (2006, p.271).

En una situación como esta, los *demás* siempre constituyen una mayoría. Por ello, la posibilidad de que se queden quietos cuando alguien se apropia de algo, aún cuando son superiores en número, es demasiado improbable. Sin embargo, el médium de la propiedad se encarga de transformar esta situación improbable en probable de una manera bastante exitosa (Luhmann, 2006, p.271). Esto sugiere que el médium de la propiedad motiva a los individuos a aceptar las

²¹ Thomas Piketty ha agregado un capítulo específico a su libro *Capital e Ideología* (2020) para exponer los factores que finalmente llevaron al colapso de las sociedades basadas en la propiedad. Esto ha implicado “una transformación total de la naturaleza misma de la propiedad y de su significado social”.

selecciones –apropiaciones– realizadas por otros, porque son conscientes de que también ellos se podrían beneficiar con ello. Con la codificación secundaria de la propiedad esta función también puede asegurarse con el dinero. De acuerdo con Luhmann, el pago en dinero *tranquiliza a terceros*. Puesto que estos pueden ver que otro accede a bienes escasos sólo porque paga por ello (2017, p. 147).

El médium de la propiedad, sin embargo, tiene un límite en la posibilidad de fraccionarse. Por sí mismo no basta para coordinar la producción e intercambio de bienes, ya que se encuentra limitada por la natural divisibilidad de las cosas. Luhmann afirma que sólo la monetización de este medio es lo que ha extendido sus propiedades hasta la forma en que ahora lo conocemos. Esto se debe a que el sustrato medial del dinero provee al intercambio con una unidad más pequeña y puede determinarse de acuerdo con la situación que se enfrente (2006, p.273).

IX

Si partimos de esta *codificación secundaria* y pudiéramos constatar que ya se impuesto a nivel mundial,²² entonces, podríamos preguntar: ¿cuáles son sus repercusiones para la racionalidad económica? ¿Qué ha ocurrido con las críticas y esfuerzos gastados por Marx? Estas preguntas apuntan hacia la que quizá sea la temática actual más compleja de la economía y ameritan detenerse en ella. Sino para resolverla, sí, al menos, para aclarar en dónde radica su divergencia con la teoría económica y sociológica clásica.

Un primer paso –estrechamente relacionado con la tesis del desarraigo de la economía– es indicar que el paso hacia una sociedad diferenciada por funciones implica *una apertura cognitiva del mundo a otras posibilidades*. De modo que lo que cuenta ahora ya no es una certeza en lo

²² Ya que aquí sólo podemos darla por supuesta.

absolutamente *necesario*, sino el manejo social de lo *contingente*. Hasta la fecha ni la sociología, ni la economía se han mantenido ajenas a este problema de la contingencia, sin embargo, tampoco se le ha otorgado la debida importancia.

Para iniciar, convendría aceptar que la producción y la distribución en la economía ya no se encuentran vinculadas a través de un *valor objetivo*. Para asimilar esta situación convendría traer de vuelta, como lo ha hecho Elena Esposito, una discusión del siglo XVII en donde se afirmaba que la idea de un valor en sí mismo, como estable y objetivo, resulta ser algo bastante abstracto. Ya que en ninguna parte del mundo podemos encontrar algún valor que exista con total independencia de la participación de alguien. En la economía monetaria, lo que ocurre es que el valor existe sólo en oposición a un precio (Esposito, 2011, p.58). Mientras que en una economía que se organiza en torno a la producción, el valor existe sólo con referencia al trabajo. Sin embargo, ambas distinciones –como siempre ocurre con una distinción– revelan la participación de un observador.

Un segundo paso en la comprensión de esta situación podría darse si, además, aceptamos que la forma en que la sociedad moderna ha intentado lidiar con la contingencia del valor de los bienes ha sido con la diferenciación de un sistema funcional específico: la economía. En la cual se remite la alta contingencia de los valores al mecanismo un tanto menos flexible de los *precios*. De esta forma nos resulta posible reconocer que la *valoración* o *estimación* es un proceso o momento del que se ha hecho cargo –histórica o evolutivamente– la sociedad misma.

En la economía monetaria, la estimación ha sido reconocida como un proceso *constructivo*. Uno que depende sólo de aquellos condicionamientos que surgen al interior del proceso de circulación. Podríamos resumir una gran discusión y una larga lista de corrientes de pensamiento en la afirmación que ha realizado Fabian Muniesa respecto a que el valor de un activo es siempre

su precio actual en el mercado (2014, p. 56). Esto sugiere que el valor no refleja las características inherentes de un objeto, ni tampoco el procedimiento por el cual las ha obtenido. Tan sólo indica el valor monetario que ha adquirido como resultado de la consideración de múltiples métricas y observaciones realizadas por distintos operadores en la economía. Las críticas de Marx a esta forma de estimación, en cambio, suponían que la arbitrariedad de estas métricas y observaciones podría desplazarse formulando leyes para la valoración de bienes que, luego, podrían ser *instructivas* sobre la distribución y circulación de mercancías –no es otra la intención de la teoría del valor-trabajo. Pues la adhesión a este planteamiento es lo único que permite establecer a la producción –desde la cual surge el *valor objetivo*– como el verdadero punto de partida.

Si uno revisa ambos planteamientos de manera más detenida puede notar que a la base de cada uno de ellos se encuentra tanto una cierta comprensión de los fenómenos económicos, como una cierta teoría de la cognición implicada en el proceso de estimación o valoración. En el primer caso, consistente con la teoría económica clásica, se sitúa a la base una relación de entre al menos dos individuos con respecto a un objeto o mundo de objetos. En el segundo caso, consistente con la teoría de Karl Marx, se sitúa una relación de simetría –o correspondencia– entre la actividad de un sujeto y su objeto, relación que después puede generalizarse en el trato entre sujetos. Con esto, podemos afirmar que mientras una trabaja con una perspectiva *sujeto-sujeto* a la base, la otra lo hace con una de *sujeto-objeto*.

Nuestra tesis es que la economía tuvo que decantarse por la forma de estimación del primer caso para responder mejor a las exigencias de una sociedad diferenciada por funciones. Esto es así porque esta sociedad construye todas sus principales estabilidades semánticas con ayuda de una red de *observación de segundo orden*.²³ La cual tiene como condición de posibilidad una operación

²³ Ahondaremos en este concepto en el próximo capítulo.

comunicativa que se establece como una relación entre al menos dos sujetos. Con esto, la relación entre sujeto-objeto –o si lo queremos sujeto-mundo de vida– ha adquirido un carácter secundario.

Esto fue así porque el primado de la diferenciación funcional ha implicado un incremento considerable de los problemas a los que se enfrentan los individuos y para los cuales tienen que encontrar soluciones colectivas. Ante esto, como ya hemos indicado, las capacidades psíquicas del sujeto no bastan para enfrentar y dar solución a estos problemas, sino que se han tenido que desarrollar formaciones sociales cada vez más complejas para estructurarlos y solucionarlos. Sin embargo, con este modo de diferenciación no sólo se ha visto afectado el nivel recursivo de las acciones sociales, sino también el reflexivo. Pues a medida que aumentaba la complejidad de la sociedad, las formas antiguas de determinación de lo correcto al interior de una sociedad estratificada –como la racionalidad del sujeto, la teoría del valor-trabajo o la toma de decisiones óptimas– han tenido que ser reemplazadas por medios más generales de formación y estabilización de *sentido* entre los individuos (Luhmann, 2021b, p. 14).

En el plano societal, esto ha llevado a una paulatina pérdida de la confianza en la racionalidad del sujeto y, con ello, a moderar la aspiración de organizar la totalidad de las relaciones sociales a partir de la razón.²⁴ Esto ha sido una de las causantes de que, a partir del siglo XIX, la racionalidad haya tenido que desplazarse desde el *sujeto* hacia los *sistemas funcionales* de la sociedad. En el plano de la economía, esto ha implicado ajustar los ideales de racionalidad desde la maximización y optimización hacia una *decisión aplicable* (Luhmann, 2017, p.99).²⁵ O, para usar la fórmula de Herbert A. Simon, a operar con una *racionalidad limitada*.

²⁴ Para una mejor comprensión de esta afirmación revisar el ensayo *Ilustración sociológica* de Niklas Luhmann (1973).

²⁵ De acuerdo con Luhmann (2017), esto significaría que los sistemas que participan en la economía no operan de manera trivial –dando una única solución correcta para una constelación de problemas–, sino que seleccionan de entre diversas posibilidades de un modo intrasparente.

Una racionalidad que no puede seguirse afirmando ante una totalidad o un estado de cosas objetivo, esto es, no puede pensarse como convergencia entre la acción y la naturaleza, la acción y la sociedad. Ahora, más bien, tiene que reconocerse frente a un mundo construido de un modo *policontextural* por la *observación de segundo orden*. Esto implicaría que la acción o el comportamiento del individuo no pueden comprenderse como incrustados o enmarcados por un contexto al que tendrían que ajustarse, sino que la acción y su mundo circundante tienen que pensarse como dos momentos de un mismo proceso.²⁶ Lo cual permitiría explicar por qué el problema de racionalidad se encuentra tan estrechamente relacionado con la diferenciación de la sociedad.

²⁶ Esta afirmación tampoco es algo nuevo para la economía. Michel Callon (2008), desde una aproximación un poco distinta, ha mostrado que ningún agente económico está inmerso en una red económica o enmarcado por ella. Pues, la red económica no le sirve como un contexto, sino que tanto el agente como la red son dos caras de una misma moneda. Una no aparece sin la otra.

CAPÍTULO 2

OBSERVACIÓN DE SEGUNDO ORDEN Y LÓGICA POLICONTEXTURAL

I

De acuerdo con Niklas Luhmann, lo primero que salta a un primer plano con el establecimiento de la diferenciación funcional es el hecho de que la sociedad se encuentra instalada en la *observación de segundo orden* y que tiene que reconocerse a sí misma ante un mundo construido de manera *policontextural* (1997, p.80). Para dar cuenta de este mundo policontextural se requieren descripciones más complejas de las que hasta ahora se han formulado y para las cuales no existe ya una perspectiva unificadora. Con ayuda de estas descripciones se puede comprender la problemática situación de que aún cuando el mundo es uno mismo se muestra de un modo distinto dependiendo de los *sistemas que observan*.

Al intentar lidiar con esto ha surgido una perspectiva sociológica que se encuentra en una situación exactamente igual a aquella otra en que se encontraba la tradición epistemológica que consideró las preguntas cognitivas más fundamentales y las remitió al sujeto. Sin embargo, esta perspectiva se encuentra ahora en posición de remitirlas a instancias completamente sociales (Luhmann, 1996, p.342). Al respecto, Luhmann ha hecho notar que en el siglo XVII y, sobretudo, a partir del XVIII, surgieron descripciones novedosas de las funciones sociales y de los problemas relacionados con ellas, las cuales han efectuado un gran número de aportaciones a la reflexividad de la sociedad.

En el **Capítulo 1** hemos expuesto tan sólo aquella descripción que tratamos como la configuración del mundo circundante de la economía –la disposición sobre los bienes–, no obstante, otros desarrollos bastante similares han ocurrido en todos los demás ámbitos de la sociedad. Como también hemos expuesto, todos estos desarrollos y aportaciones han elevado la complejidad de la sociedad a tal grado que ha terminado por resultar plausible la hipótesis de que existe una relación entre el cambio del sistema social hacia la diferenciación funcional y la

necesidad de una reflexión aumentada y dirigida a través de sistemas sociales específicos (Luhmann, 1996, p. 341).

Este tipo de reflexión conducida a través de sistemas funcionales ha desplazado la figura del sujeto del centro de reflexión y racionalidad de la sociedad moderna. Esto, además, ha disuelto la idea de un centro o una cima desde la cual pueda observarse, reflexionarse o coordinarse la sociedad entera. De modo que en este momento no puede lograrse una racionalidad para el total de la sociedad desde ninguno de sus sistemas particulares. Además de provocar este desplazamiento del sujeto, la complejidad social también ha excluido para cada ámbito y, en última instancia, para la sociedad en su conjunto, la posibilidad de designar la identidad del sistema a través de una *esencia*. Esto ha facilitado que la reflexión y racionalidad societales se canalicen y enfoquen a través del proceso de diferenciación concreto por el que cada sistema funcional ha logrado adquirir su autonomía e identidad.²⁷

Desde un punto de vista lógico, el problema entre identidad y diferencia se mantiene, pero ya no se busca comprender a la diferencia como alojada en la identidad, sino que se intenta comprender a la identidad como derivada de una diferencia (Luhmann, 1996, p. 339). En otras palabras, la unidad en dirección de la cual se reflexiona –la sociedad, la economía, la ciencia– tiene que ser encontrada en una diferencia. Hemos preparado el terreno previamente para explicar que la identidad de la economía moderna está referida a una codificación secundaria de la propiedad por medio del dinero y, por lo tanto, se organiza en torno a la diferencia *pagar/no-pagar*. Aún queda por explicar que esto ha exigido sustituir, en el nivel reflexivo, la teoría de la cognición racional y los postulados de la razón por una teoría de la cognición societal que se apoya sobre la

²⁷ Esto apoya nuestra afirmación en el capítulo anterior respecto a que la introducción del dinero y la forma específica de racionalidad económica se desarrolló en paralelo con el descubrimiento de las racionalidades específicas para cada uno de los demás ámbitos de la sociedad.

percepción. Porque esto es lo que ha permitido que la racionalidad económica no quede en manos del sujeto, sino que pueda trasladarse a la propia economía –y, después, a los sistemas que se organizan en torno a ella. Por el momento lo decisivo es que esta racionalidad puede comprenderse como resultado de la percepción recíproca entre individuos o, dicho de manera más precisa, de una observación de segundo orden.

II

A pesar de que el legado humanístico del que derivaron la teoría económica y el pensamiento social clásico haya intentado ubicar la condición de posibilidad del conocimiento en un atributo que sólo se encontraba en el ser humano. Para Niklas Luhmann sigue siendo cierto que una respuesta para la pregunta de cómo pueden los animales en general y el ser humano en particular llegar a la noción de mundo externo sólo puede suministrarse con ayuda del concepto de percepción sensorial (2006, p. 90).

Sin embargo, esto a menudo se ignora debido al ordenamiento jerárquico que dicha tradición realizó respecto de la estructura de capacidades psíquicas. Recordemos que esta otorgó al pensamiento un rango más elevado que a la percepción. Pues partía del supuesto de que aquello que caracteriza a los seres humanos es su facultad de establecer relaciones racionales con su mundo externo o –para usar las palabras de Aristóteles– que lo propio de un hombre es el ser capaz de intelección y conocimiento, esto es, el *ser racional* (1982, p.132). Esto ocasionó que las capacidades sensoriales que solo pueden proporcionar diferencias objetuales y temporales, pero no unidades sostenibles (ideas), fueran relegadas a un segundo plano (Luhmann, 2005, p.17).

Si intentáramos revisar la historia de este planteamiento encontraríamos que su exposición definitiva se encuentra en los trabajos de Immanuel Kant. De acuerdo con él, para que un sujeto

pueda representarse ciertas sensaciones (objetos) como externas a sí mismo, es indispensable que el pensamiento logre extraer de la sensibilidad los principios de conocimiento a priori, i.e., el *espacio* y el *tiempo* (2006, p. 67). Una vez que esto ocurre, los objetos pueden ser pensados como estando en el espacio y en relaciones de tiempo y, sólo entonces, su figura, magnitud y relaciones mutuas –o, para el caso de la economía, su *valor*– pueden aparecer como determinadas o determinables.

Sin embargo, bajo este ordenamiento, la racionalidad y cognición del ser humano fueron concebidas en forma pasiva, como el sufrimiento de una impresión, y su tarea consistió en asegurar una correspondencia entre el conocimiento y el objeto causante de esa impresión. Del *pensar* con el *ser*. Para lograr este propósito, esta distinción (*pensar/ser*) –que es equivalente a aquella otra entre *sujeto* y *objeto* que tiene a la base la economía que se organiza en torno a la producción– se apoya en una distinción adicional que distingue entre lo *empírico* y lo *trascendental*.

Esto se debe a que, de acuerdo con Kant, la condición para el conocimiento de los objetos de la experiencia no puede estar dada en la experiencia misma, sino que es necesario interrumpir los rendimientos de la conciencia –la secuencia de operaciones propias con que el sujeto se refiere a los objetos– con el propósito de revisar el proceso de cognición mismo. De esta manera, el problema empírico del conocimiento es trasladado a un plano trascendental, sin ningún tipo de referencia empírica, en donde finalmente logra encontrar solución.

Tal solución implica, entre otras cosas, que siguiendo las leyes de la razón podemos postular con bastante precisión la existencia de cosas en este mundo mucho antes de haberlas descubierto empíricamente. Esta es la causa de que la epistemología haya podido fungir hasta nuestros días como la etapa previa de las ciencias o, bien, como una conceptualización en reserva lista para ser utilizada por cualquiera de ellas. Y esta es la causa de que la ontología que derivó de los

postulados de la razón sea quien aún decide si nuestros sistemas lógicos, de pensamiento y de observación son juegos vacíos con símbolos o si son descripciones formales acerca de lo que ‘realmente’ hay (Günther, 1976, p. 249).

Para la economía que se desarrolló aconsejada por esta tradición, lo anterior significaba que el proceso de estimación de los bienes no podía dejarse al plano empírico. Más bien, debía trasladarse al nivel reflexivo en donde se podría lograr una solución correcta y, entonces, generalizarse en el trato entre individuos. Consideramos que esto se ajusta muy bien a la forma de proceder de Karl Marx y las sociedades estratificadas, pero ya no parece ajustarse del todo al modo de diferenciación de la sociedad moderna.

Para Niklas Luhmann, y otros autores que se han ocupado de la teoría cibernética de la cognición –como Heinz von Foerster y Gotthard Günther–, una solución radicalmente distinta para el problema del conocimiento –y, en relación con ello, para el problema de la estimación de los bienes– puede ofrecerse con referencia a la recursividad de la observación, esto es, partiendo de la premisa de que los *sistemas empíricos pueden observar como observan los sistemas empíricos*. A continuación, trataremos con algunos de los postulados básicos de esta teoría y en el **Capítulo 3** volveremos sobre algunas de sus consecuencias para la economía monetaria o de mercado.

Uno de los aspectos fundamentales en que la solución de la teoría cibernética se aparta de aquella otra ofrecida por la tradición tiene que ver con la renuncia a tratar ciertos ‘datos’ del mundo en total aislamiento y sin tener en cuenta a su entorno. En lugar de proceder así, la denominada *cibernética de segundo orden* ubica el postulado de tomar siempre en cuenta al entorno.²⁸ La importancia de este postulado radica en resaltar que ningún sistema real se puede comprender lo

²⁸ Para una mayor comprensión de este postulado ver el ensayo de Heinz von Foerster (1959) *On Self-Organizing Systems and Their Environments*.

suficientemente bien sino es en oposición estructural a un entorno –en relación con el cual se comporta como una unidad sistemática.

Se puede obtener una primera imagen de esto utilizando la frase de Paul Valery: “quien imagina un árbol está obligado a imaginarse un cielo o un fondo para verlo erguirse contra él”²⁹ (2010, p.13); o, bien, de un modo más preciso, siguiendo la premisa de que todo sistema se constituye frente a un entorno específico (Luhmann, 1996, p.27). La ventaja de esta última formulación radica en que no sólo permite poner en evidencia la relación que un objeto guarda permanentemente con su entorno, sino en que también posibilita destacar la importancia del entorno para la determinación del objeto.

Las posibilidades que este postulado abre para una teoría de la cognición resaltan sobre todo cuando se trata con sistemas que, para poder reflexionar acerca de su entorno, tienen que (auto)organizarse y producir una estructura adicional (Günther, 1976, p. 380). Estos sistemas no sólo se determinan internamente o determinan los objetos en su exterior, con referencia a sus características esenciales, sino que también dejan espacio para la determinación o co-determinación externa. Los seres humanos y las sociedades –por lo tanto, también la economía– pueden comprenderse como sistemas de este tipo. Debido a que en su forma de determinación combinan referencias externas e internas –lo que en la teoría de sistemas se ha dado en llamar *autorreferencia* y *heterorreferencia*.

Si de la mano de este postulado se vuelve la mirada hacia la determinación que la tradición realizó del ser humano –como ser racional– puede notarse que esta ignoraba casi completamente a su entorno, en tanto dirigía la mirada sólo hacia su interior y, a partir de ahí, intentaba articular

²⁹ Por cierto, Paul Valery (2010) afirmaba que en esta afirmación “hay una especie de lógica casi sensible y casi desconocida”. No sería tan descabellado intentar ver los trabajos de Günther, von Foerster y Niklas Luhmann, como desarrollos, formalizaciones o aplicaciones de esta ‘lógica’.

su relación con el mundo externo. Si, por el contrario –y como parece exigir una teoría de la cognición social– se intenta dejar por sentado el entorno específico frente al que constituye y determina su comportamiento el ser humano, en una primera instancia, podría resultar plausible ubicar a otros seres humanos, ya que su atención se dirige principalmente hacia el mundo del ‘tú’. Puesto que, antes de enfocar su atención en un mundo de objetos o un estado de cosas objetivo, se enfoca en otro ser humano con quien puede identificarse. De acuerdo con Niklas Luhmann, “un sujeto con un contacto cognitivo con su entorno experimenta en algún momento que los otros seres humanos son algo diverso de las cosas, para luego contar con esta experiencia como algo seguro” (1996, p. 19).

Ahora bien, esta participación en la vida de otros es realizada y posibilitada principalmente mediante el uso del lenguaje –aunque toda vez que este se ha establecido puede encontrarse posibilidades de sustitución o equivalentes que puedan cumplir con la misma función, una de ellas es el dinero. Con ayuda del lenguaje puede establecerse un entorno o una realidad externa que aparece como un marco de referencia consistente para todos los seres humanos. Esto es posible porque el lenguaje, al instalarse en el ámbito de lo perceptible, permite ajustar recíprocamente el comportamiento de al menos dos observadores y de esta manera es que, posteriormente, puede aparecer como la condición indispensable para la construcción y determinación de un mundo de objetos.

Esto no es ninguna novedad, ya en los trabajos de Wilhelm von Humboldt se tenía presente que el papel del lenguaje no reside simplemente en asignar nombres a una masa de objetos que existen con total independencia de este (Cassirer, 1952, p. 43). Pues los objetos singulares dados y claramente delimitados no existen sino es como producto de los rendimientos del lenguaje y de las operaciones que hace posible. Los objetos nunca son algo completo y acabado de por sí,

siempre dependen de que la observación logre distinguirlos de otras tantas cosas. De esta manera, la base de realidad del lenguaje no radica en servir como *signo* para otra cosa, sino, precisamente, en que su uso puede ser observado o, todavía más, en que se trata de un medio que posibilita la *observación* (Luhmann, 1996, p. 44).

Lo anterior permite suponer que siempre que pueda asegurarse un mínimo de observación recíproca entre dos instancias que son totalmente intransparentes entre sí, se encuentra latente la posibilidad de que el lenguaje sirva como medio para el surgimiento de una realidad emergente cuyo componente central será la comunicación (Luhmann, 1991, p. 124). Esta realidad se encuentra condicionada por el aparato perceptor de los seres humanos –por sus conciencias–, sin embargo, no puede atribuirse a ninguno de ellos, ni a todos ellos juntos, porque no emerge como una extensión de sus capacidades, sino como el entorno específico para su desenvolvimiento.

Como sabemos, esta realidad no es otra que la sociedad y una vez que ha surgido podemos tenerla como el entorno específico frente al que constituyen y determinan su comportamiento las distintas conciencias individuales. Podemos decir, a modo de síntesis, que la conciencia de los seres humanos es el entorno indispensable para la sociedad, del mismo modo en que la sociedad es el entorno indispensable para su conciencia.

Así, para una teoría societal de la cognición, el aparato perceptor de los seres humanos y el lenguaje aparecen como la infraestructura necesaria para otorgar una solución al problema del conocimiento que se echa a andar desde la comunicación. Esta posibilidad tiene lugar debido a que el surgimiento de la comunicación desencadena un proceso que contiene la posibilidad de *observarse a sí mismo*, i.e., puede dividirse en un elemento que observa (la comunicación) y un elemento observado (el enunciado, la acción expresiva del hablante).

Finalmente, para una teoría sociológica, la importancia de reconocer a la comunicación como el punto de partida reside, por una parte, en que de este modo podemos superar y ampliar las descripciones *monocontexturales* de la sociedad que fueron proporcionadas en estricto apego a la ontología y epistemología de la razón y, por otra, en que esto nos facilita comprender que el mundo de objetos propio de la sociedad moderna –funcionalmente diferenciada– tiene una base dialógica, es decir, se muestra dependiente de la observación mutua entre individuos, de la *observación de segundo orden*. Pero pasemos en claro todo esto.

III

Lo primero que resulta conveniente aclarar para comprender la pauta que ha permitido a Niklas Luhmann ampliar las descripciones de la sociedad proporcionadas por las sociedades estratificadas es el concepto de *contextura* aportado por Gotthard Günther.³⁰ Porque con este término podremos obtener una mayor especificación de aquella que confiere el término de contexto para la comprensión de la acción económica. De acuerdo con Günther, cuando en el lenguaje cotidiano nos referimos a un contexto no involucramos un *tertium non datur*, sin embargo, sí tenemos esta misma implicación cuando hablamos de una contextura o contexturalidad. El término contextura, por consiguiente, nos permite indicar un ámbito cuya estructura puede describirse exhaustivamente mediante una lógica de dos valores y en la cual está implicado un *tertium non datur* (cuya generalidad no puede ser trascendida³¹).

Según Günther, la primera contextura con que la cognición y la acción se han vinculado fue la del dominio ontológico del ser. Algo *es* o *no es*; eso es todo lo que hay en un mundo ontológico (1979, p. 288). Como puede notarse fácilmente, en este enunciado significativo se

³⁰ La exposición de este concepto fue realizada en su ensayo *Life as Policontextuality* (1979).

³¹ A menos, claro, que quisiéramos salir de esta contextura.

encuentra implicada la no-existencia de una tercera posibilidad. Porque todo cuanto puede aprehenderse a partir de este dominio de relevancia sólo puede asignarse a un valor (ser) o a otro (no ser).

Para la cognición, esto implicaba suponer que todo lo que existe en el universo comparte en lo general la categoría del ser. Pues por más que todas sus apariencias y variedades puedan divergir, lo existente debía permanecer idéntico *qua* ser. De ello deriva que la *adecuación al ser* fungiera como uno de los criterios, sino es que como el único criterio, que permite distinguir entre las afirmaciones verdaderas y falsas realizadas respecto de cualquier cosa. Incluso también para aquellas acerca del comportamiento correcto en cualquier ámbito de la sociedad.

Gotthard Günther ha indicado que desde los tiempos de la filosofía griega este criterio ha implicado un vínculo común entre el pensamiento subjetivo y la realidad objetiva (1979, p. 284). Dado que el ser constituía el sustrato último de realidad sobre el que todo descansaba y, al mismo tiempo, la idea suprema de la que derivaban todos los pensamientos particulares, “en el reino de lo último (...), el pensamiento y el ser son lo mismo” (1976, p. 320). También señalaba que a esto fue a lo que se refirió Gottfried Leibniz como una *armonía preestablecida* entre nuestros pensamientos y la realidad (1976, p. 284).

Para la acción, en cambio, en la suposición de esta *armonía preestablecida* o en el *criterio de adecuación al ser* se expresaba la posibilidad de una adecuada adaptación a su entorno. Porque cuando es posible contar con afirmaciones que se corresponden con el ser, también es posible asumir una orientación confiable para el actuar. En tanto que dichas afirmaciones implican la exclusión del no-ser. Entonces, el actor puede utilizar el *ser* –es decir, uno de los valores de la contextura ontológica– para orientar sus acciones.

Evidentemente, en las discusiones sobre la economía pocas veces se puede reflexionar en este nivel de abstracción. Esto es algo que tiene que darse por descontado. Sin embargo, las disposiciones previas nos colocan en posición de afirmar que tanto el ser racional y dotado de derechos naturales de Locke, como el individuo propenso a negociar e intercambiar de Smith, se intentaban vincular a una totalidad uniforme o entorno objetivo al cual debían armonizar su pensamiento y su acción –esto es, a la naturaleza o a la sociedad *qua* ser.

Nosotros podríamos, siguiendo a Günther, describir este orden como un *orden monocontextural* bajo el control de una lógica de dos valores. Con Niklas Luhmann, en cambio, podríamos describirlo como un *continuo de racionalidad* que había logrado unir al observador del mundo con el mundo (1997, p.51). Porque, en este orden monocontextural o continuo de racionalidad, cuando un observador es tratado como un ser pensante, la cuestión consiste en vincular el pensar con el ser –con el estado de naturaleza o la sociedad comercial. En cambio, cuando es tratado como ser actuante –como en Marx– consiste en vincular la actuación con leyes u objetivos dados por la naturaleza o por la sociedad.

Frente a este orden, el trabajo de Gotthard Günther estuvo dedicado a ampliar la base de conocimiento –mediante una revisión de la ontología y lógica clásicas– para mostrar que la realidad podría tener una estructura *policontextural* (1976, p. 288). Por su parte, algunos escritos de Niklas Luhmann han intentado pasar en claro el hecho de que desde los tempranos tiempos modernos se ha estado deconstruyendo esta idea de un mundo racional o un ser racional, cuya imitación –o adecuación– sería racional como cognición y como acción.³² Por esto último, para Luhmann, el paso hacia la sociedad diferenciada por funciones permitiría leer la historia de la

³² Véase para ello sus ensayos titulados *Observing re-entries* (1993) y *I see something you don't see* (2002a).

racionalidad europea como una historia de la disolución de este continuo de racionalidad (Luhmann, 1997, p. 51).

Gotthard Günther enfatizaba que en cada dato del ser —o dominio ontológico de la realidad— bien podrían considerarse un número ilimitado de contexturas (1979, p. 289). Podemos decir que, en aquello que, desde los griegos había intentado investigarse como la contextura del ser y exponerse como un orden racionalmente ordenado, bien podían diferenciarse muchas otras contexturas. Porque Günther advertía que el universo muestra una enorme cantidad de ellas en un arreglo desconcertante y que un análisis ontológico de las estructuras de múltiples valores podría revelar que solo una pequeña, casi infinitesimal, parte de ellas coincide con el ser o la realidad que nos había sido heredada de los griegos (1979, p. 290).

Este argumento ha sido reiterado por Luhmann en la comprensión de la sociedad moderna. Para seguirle la pista basta con recordar su afirmación respecto a que no existía ninguna teoría de la sociedad moderna que pudiera reclamar para sí la posición y adecuación semántica que tuvieron la *Política* y la *Ética* de Aristóteles para la sociedad estratificada (2010c, p. 51). Sólo entonces podemos notar que, con ayuda de las aportaciones güntherianas, Luhmann intentó referir las particularidades de la sociedad funcionalmente diferenciada a la afluencia de una gran cantidad de comunicaciones que se estructuran en su interior, siguiendo una lógica de dos valores e implicando un *tertium non datur*, i.e., produciendo *contexturas*.

Consideramos que seguirle la pista a este argumento es la clave para comprender por qué la racionalidad de la sociedad se ha vuelto incompatible con aquellas racionalidades que se entendieron a sí mismas —en su búsqueda de la solución correcta— como una *exclusión de otras posibilidades* para el actuar³³ y por qué ahora la racionalidad económica tendría que entenderse en

³³ Tales como las que fueron propuestas por la teoría crítica o la teoría de la elección racional.

el marco de una sociedad funcionalmente diferenciada como un *ordenamiento de otras posibilidades*.

Para la sociología, un primer contraste entre la racionalidad de una sociedad estratificada y otra funcional podría evidenciarse indicando que mientras la primera había intentado adecuar la cognición y la acción a una contextura *dada* –a saber, la contextura del ser–, la segunda tiene que tomar en cuenta cómo es que las distintas contexturas son *engendradas* y reproducidas por la cognición y la acción³⁴ –lo que, de paso, terminaría destruyendo el argumento de la *adaptación*.

Lo anteriormente dicho nos pone en posición de afirmar que las teorías de la sociedad que buscaron describir una rígida jerarquía funcional o apelar a la primacía de alguno de los ámbitos funcionales sobre otros, bien puede interpretarse como tentativas de comprender a la sociedad mediante una sola contextura. O, para decirlo de otro modo, podría afirmarse que estas descripciones intentaron aprehender a la sociedad frente a un mundo constituido de manera *monocontextural*.

IV

Apelar a la idea de que el pensamiento y la acción se desenvuelven al interior de un todo, una totalidad o una contextura –como lo hicieron Locke, Smith e incluso Marx– es el modo usual de enfrentar las múltiples diferencias que muestran los fenómenos sociales entre sí. Como hemos intentado mostrar en el **Capítulo 1**, esta idea corre paralela al supuesto de que el todo tiene una única forma adecuada de conocerse e involucra la consecuencia de que quien puede hacerlo dispone de un derecho a orientar y legitimar la práctica, esto es, sólo quien conoce adecuadamente puede mostrar a quien actúa la forma correcta de su actuar.

³⁴ Este argumento podría compararse con la forma en que Michel Foucault comprendió el surgimiento de los principios de la lógica clásica en *La arqueología del saber*.

En el marco de la tradición occidental, esto daba como resultado que la diferencia entre el observador competente del todo y los demás observadores sólo podía entenderse de modo jerárquico. Lo cual también se manifestaba en el modo de proceder para la construcción de la teoría. Pues, en el plano teórico, la indicación constructora de jerarquía resulta de la tendencia a clasificar los fenómenos en *esenciales* y *accesorios* —es decir, de postular la existencia de una unidad elemental en cuyo ser se expresaría la totalidad de la sociedad y de la que se desprenderían todas sus demás características.

Las bases para esta idea se adquirieron ubicando el problema de la *complejidad* en el objeto y suprimiéndolo en el sistema que observa (para la tradición: el *sujeto*).³⁵ Esto se ajustaba bastante bien a la forma antigua de tratar con el problema de la complejidad, es decir, con referencia a la distinción entre las *partes* y el *todo*. Mediante esta distinción se sugiere que la realidad del mundo, de la sociedad, se impone como unidad a la percepción y que a través del pensamiento puede ser examinada y analizada para descubrir su modo de ser —su *esencia*. No es casualidad que el rasgo más característico de este tipo de conocimiento consista en la *descomposición del todo* (Kosik, 1965, p. 19). Puesto que, en una sociedad estratificada, la descomposición de un todo en partes funge como el método por el cual se realiza y justifica el aislamiento de las partes secundarias respecto de la esencial, pero también —aunque a menudo se ignore— de los observadores lego respecto del observador competente. Esto sucede, de nuevo, porque las teorías que funcionan con esta distinción aprehenden la complejidad y unidad de su objeto como mundo externo y pueden describirla solo en la medida en que pueden presumir el conocimiento de su esencia última.

Este modo de proceder, además, parece consistente con el tipo de orientación que un individuo requiere para comportarse con competencia ante un entorno complejo. Ya en los escritos

³⁵ Para una explicación más extendida de esta idea, consultar el escrito de Niklas Luhmann *La praxis de la teoría* (2021c).

de Jakob von Uexküll –que deben considerarse con todo derecho como precursores de la teoría cibernética de la cognición– se había mostrado que la *pobreza* en la descripción del mundo circundante garantiza certeza en el obrar (2016, p. 46). Con esto se da a entender que desde la perspectiva de un individuo que busca eliminar la incertidumbre de su actuar, la reducción del entorno a aspectos esenciales es un recurso bastante efectivo. Pues entre menor sea el número de elementos en el mundo exterior que sean tomados en cuenta, mayor es la probabilidad de actuar en correspondencia con ellos. Podemos afirmar, por lo tanto, que para el actuar correcto y la elección racional la pobreza en la descripción del mundo siempre ha sido –y siempre será– más importante que la riqueza.

Con miras a superar la perspectiva del individuo y dar una mayor prioridad a la riqueza del entorno –es decir, captar una mayor complejidad– debemos comprender que esta reducción a aspectos esenciales es sólo una de entre muchas otras formas de reducción de complejidad. La teoría cibernética es consciente de que cualquier reducción de este tipo surge porque ningún sistema puede desarrollar en su interior la *variedad requerida* para responder punto por punto a la inmensa cantidad de estímulos proveniente de su entorno (Ross Ashby, 1957, p. 202). Sin embargo, esto no debe tomarse como un argumento a favor de la determinación del mundo mediante supuestos relativos a su esencia y, mucho menos, para la jerarquización de los observadores. Principalmente, porque esto conlleva una gran pérdida de posibilidades y va en contra del intento de captar una mayor complejidad.

Aunado a lo anterior, queremos recordar –con Luhmann– que cuando esta *reducción hacia la esencia* busca implantarse en un contexto social, se llega a diferencias de opinión insolubles tan pronto como diferentes observadores definen de modo distinto lo que consideran como esencial. Lo cierto es que en muy pocas ocasiones esta divergencia de opinión puede resolverse con

referencia al supuesto de que la realidad y totalidad del mundo son ajenas a nuestra participación en él y que a un observador competente (pensador) le sería posible desarrollar instrumentos adecuados para su definición y conocimiento. Porque esta pretensión se disuelve toda vez que del uso de diferentes instrumentos se obtienen distintos resultados.³⁶

Si esto se tiene presente –y a la sociología del siglo XX ya le era imposible ignorarlo– resulta ineludible afrontar el hecho de que para observar y comprender cualquier cosa es necesario interferir en ella, sin embargo, al interferir, la complejidad que había tratado de mantenerse de lado del objeto se filtra también hacia el sistema que observa. Con esto, la sociedad como un todo –ante la cual, el actor racional y el pensador competente, se sentían tan cómodos– se hace trisas y en su lugar surgen dos tipos de complejidad para todos los observadores: la *complejidad propia* y la *complejidad del entorno*. Entonces, todo observador debe caer en la cuenta de que no puede tener ante sí un mundo externo que no sea aquel que se construye, que el mundo que descubre muestra una total dependencia de aquello que realiza y que ahora no le es posible enfrentar la complejidad de su entorno sin desarrollar una complejidad propia. Esto es, sin tener una estructura adicional como apoyo para la selección de las propiedades (!) de su mundo externo.

Hemos visto que en el caso de la acción en general, el desarrollo de esta estructura adicional se corresponde con el uso del lenguaje y el surgimiento de la sociedad, mientras que, para la acción económica, nos remite al uso del dinero y a la diferenciación de sistema funcional de la *economía*. Ahora estamos en posición de indicar que la estructura adicional que ha desarrollado la acción económica en el curso de su evolución –el medio del dinero– es lo que le permite la selección de las propiedades que atribuye a su mundo circundante: el *valor* de los bienes.

³⁶ Luhmann (1997) diría que el mundo “en tanto definible es un mundo distinto para diferentes observadores y, en tanto que el mismo mundo, es indefinible”.

El genio de Uexküll se revela en que desde muy temprano haya podido indicar que el mundo circundante de los seres vivos no es un completamente objetivo e independiente de ellos, sino aquel que cada uno configura al tejer relaciones entre ciertas propiedades de las cosas. Este planteamiento es apoyado en la actualidad por algunas investigaciones que provienen de campos muy diversos. En esta misma dirección, Gotthard Günther, desde la lógica –y siguiendo a Heisenberg en la física–, ha señalado que desde el advenimiento de la mecánica cuántica el ideal de Kant, según el cual se podría pensar en una realidad que exista independientemente del sujeto que la conoce, no puede ser perseguido en la ciencia. Porque un sistema radicalmente objetivo, con una dicotomía de realidad que se desdobra en *ser* y *pensar*, es ahora imposible. Especialmente, porque al postularse una diferencia radical entre sujeto y objeto, “ el objeto radicalmente aislado no tiene propiedades que se puedan describir” (Günther, 1976, p. 255). Porque –y en esto se muestra de acuerdo con Uexküll– las propiedades son atribuidas por un sujeto. Son –como diríamos con Luhmann– una *prestación del observador*.

Consideramos que aún no se ha llevado hasta sus últimas consecuencias esta formulación para la economía contemporánea. Puesto que si el planteamiento de Günther es correcto ya sería totalmente imposible postular un valor económico *objetivo*. En lugar de ello, tendríamos que preguntarnos cuál es el observador que realiza dichas prestaciones y propiedades o que atribuye tales valores a las cosas. Volveremos sobre esta pregunta más adelante, por ahora, continuaremos con el argumento que hemos venido desarrollando hasta ahora.

V

Niklas Luhmann consideraba que los avances científicos de la física –y su consolidación como física cuántica– podrían ofrecer la clave para algunos de los problemas que surgen al mostrar que

los fenómenos y propiedades que atribuíamos al mundo externo ahora sólo pueden formularse como estados de un observador (1996, p. 359). Sin embargo, lejos de sugerir adecuar la sociología y su teoría de la cognición a los postulados de la física, ha propuesto interpretar la física cuántica como una teoría de la observación. Como una teoría cuyas ecuaciones “permiten únicamente predecir ciertas observaciones con base en otras observaciones” (1996, p. 359). La teoría de la cognición resultante en ambos casos –en la física y en la sociología– podría precisarse con referencia a un sistema recurrente de operaciones de observación en el que la cognición se entiende, ahora de un modo activo, como el procesamiento continuo de la *diferenciación de diferenciaciones* (Luhmann, 1996, p. 360).

Una de las implicaciones principales que se desprenden de esta situación, para la sociología, la física y algunas otras disciplinas interesadas, es que la introducción de una observación en cualquier contexto –físico, biológico, social– genera un fenómeno peculiar de *distribución* (Günther, 1976, p. 274). Es por demás evidente que en cada contexto ocurre de una forma distinta. Por lo cual, a partir de ahora, dirigimos nuestra atención a la forma en que esto sucede en el ámbito de la percepción y la comunicación y, por consiguiente, dejamos de lado la forma particular en que ocurre en otros contextos.

Respecto a la percepción, Gotthard Günther ha llamado la atención de la cibernética sobre el hecho de que la conciencia individual asume una estructura de dos valores cada vez que contacta con ‘hechos objetivos’ (1976, p. 261). En otras palabras, siempre que nuestra conciencia intenta referirse a algo en el mundo, tiene lugar una distribución del mundo en ‘objeto’ y ‘resto del mundo’. Esta formulación ha sido vertida por Niklas Luhmann en su doble referencia de individuo/sociedad, con lo que la ha extendido también hacia la comunicación. Sin embargo, ha

tenido que cambiar el concepto de distribución por el de *diferenciación* para adecuarlo a las particularidades de la observación.

Así, el punto de partida en Luhmann es que toda percepción y toda comunicación tienen que operar con diferenciaciones que, como diferenciaciones, no tienen paralelos en el mundo exterior (1996, p. 368). Estas diferenciaciones son, como ya hemos mencionado, una prestación que el observador hace a su entorno, al mundo, porque el mundo en sí mismo no muestra diferenciaciones.³⁷ Con esto sugiere que la comunicación y la percepción “no puede exportar identidades y diferencias de su entorno; estas son formas sobre las cuales tienen que decidir por sí mismas” (Luhmann, 1990, p. 3). Lo que involucra la dificultad de que ya no es posible reivindicar identidades que se encuentren desprendidas de la observación. Para esta teoría, la identidad sólo puede ser encontrada como resultado de una diferenciación realizada por la comunicación o por la percepción.

Lo decisivo es que esto ha facilitado entender la percepción y la comunicación como operaciones de observación. Operaciones que tienen que apoyarse en una diferenciación que les permite indicar ‘esto’ y no ‘aquello’. De manera que el mundo pueda aparecer como distinguido en observador y observado y, con ello, haga posible indicar claramente a qué instancia deben ser atribuidos los fenómenos y propiedades que se observan.

Estas disposiciones teóricas permiten comprender que aquello que aparece como realidad, ahora es realidad únicamente para un observador y sólo debido a la unidad de la diferenciación que realiza. O, bien, “realidad es sólo aquello que es observado” (Luhmann, 2002a, p.190). Quizá también permiten comprender nuestra afirmación al inicio de este capítulo, respecto a que el

³⁷ En relación con lo anteriormente dicho, podemos decir que el lenguaje funge como el mecanismo principal que provee con un ‘excedente de posibilidades y selección’ para la distinción y determinación de los objetos. Volveremos sobre este punto más adelante.

mundo y la sociedad se muestran de un modo distinto dependiendo de los sistemas que observan. Puesto que, mediante el llamado a realizar una distinción como condición de la observación, podemos dejar de hacer referencia a la situación originaria anterior en donde un sujeto pensante se enfrenta ingenuamente³⁸ a un mundo de objetos.³⁹ Entonces, para la formulación y definición de un auténtico mundo de objetos no es necesario plantear todo en términos de causalidad –como sugería Kant–, sino tan sólo atender a la observación de los sistemas –como sugiere la cibernética de segundo orden–, es decir, atender al uso de distinciones que cada observador realiza.

VI

Desde las diferenciaciones más básicas, que facilitan enfocar un determinado objeto a diferencia de todo lo demás, pasando por las oposiciones más simples y los dualismos cualitativos, tales como justicia e injusticia, se llega a diferenciaciones cada vez más complejas, entre las cuales se encuentran aquellas codificaciones que permiten indicar la identidad de los distintos sistemas funcionales en la sociedad moderna. Todas y cada una de estas diferenciaciones son construcciones, estrictamente internas, que aparecen en el curso de la evolución de un *sistema que observa* y no –para dejarlo claro por última vez– unidades (pensamientos) de un sistema que se corresponden con alguna unidad o pluralidad desconocida (objetos) en el mundo externo.

Nada que no sea el curso de la evolución del sistema –las andanzas de los observadores por su mundo circundante– conduce esta diferenciación de diferenciaciones. Lo realmente decisivo es que en la repetición iterada de observaciones puede un sistema llegar a la obtención de aquellos

³⁸ Ingenuamente = sin referencia a su propio operar, a su propia interferencia.

³⁹ Para una mejor explicación de esta idea ver el escrito de Gotthard Günther (1979), *The tradition of logic and the concept of a trans-classical rationality*. En donde, precisamente, afirma que tan pronto como tenemos que hablar de autorreflexión o autorreferencia tenemos que dejar de referirnos a la situación clásica original en donde un sujeto pensante se enfrenta ingenuamente (sin referencia a sí mismo) a un universo de objetos.

‘valores propios’ que comúnmente denominamos *objetos* (Luhmann, 1996, p.85). En otras palabras, sólo de esta manera puede un sistema de observación hacerse una imagen de su entorno que, si bien nunca se corresponde con este, sí es bastante precisa y diferenciada como para permitirse una ‘respuesta’ confiable para los eventos que tienen lugar en él.

Esto significa, en primer lugar, que sólo al asegurar la persistencia de la observación se puede asegurar la permanencia de su mundo de objetos. En segundo lugar, que el observador tiene que ser un sistema estructurado que puede diferenciarse a sí mismo de su entorno. Esto es, uno que en la reproducción recursiva de sus operaciones logra desarrollar un límite que encierra lo que en él se observa. Y, por último, que este sistema tiene que ser lo suficientemente complejo para introducir, en el entramado de sus operaciones, la diferenciación sistema/entorno. Distinción que primero produce operativamente y luego utiliza como esquema de orientación para sus propias observaciones.

Si y sólo si esto se logra, el sistema puede designarse a sí mismo como unidad, a diferencia del entorno, y estructurar todo el procesamiento de información resultante con referencia a su propia distinción sistema/entorno. En ello se muestra, de nuevo, la condición de racionalidad que anteriormente habíamos tratado con Locke y Smith, esto es, *una distinción que puede reaparecer dentro de sí misma*. Sin embargo, ahora no se trata de un figura condicionada por el entorno –el estado de naturaleza, la sociedad comercial– a cuya esencia correspondería adecuar las operaciones del sistema. Esto ocurre porque las operaciones del sistema no presuponen otra cosa que la introducción de diferenciaciones o distinciones internas.

Tales distinciones, como ya hemos mencionado, no tienen ningún paralelo y tampoco implican algún acceso a una realidad situada al exterior del sistema. De hecho, puede decirse que es justo porque no puede contarse con este acceso al exterior –a la esencia del mundo– que los

sistemas necesitan las diferenciaciones (Luhmann, 1996, p. 64). Sin embargo, al proceder de este modo, el mundo queda a disposición de la observación y no existe ninguna jerarquía de formas esenciales que puedan conferir prioridad a las diferenciaciones o a la selección de distinciones (Luhmann, 2007, p. 159).

La conclusión es que la diferenciación de diferenciaciones continuada por el entramado recurrente de observaciones es el modo típico en que se reproducen y estructuran los sistemas que observan. Los cuales bien pueden ser sistemas psíquicos –que reproducen operaciones de percepción– o sistemas sociales –que reproducen comunicaciones. Para ambos tipos de sistemas la diferenciación de diferenciaciones es la condición para desarrollar una complejidad propia que les permita tratar con la complejidad de su entorno. Lo cual acontece sin que participe, como algo capaz de otorgar jerarquía al proceso de diferenciación, una naturaleza, un universal racional o un cosmos ordenado de acuerdo con leyes generales.

VII

Una última implicación que se desprende de la teoría cibernética de la cognición y cuya importancia fundamental aún queda por aclarar es que las operaciones producidas por los sistemas que observan no se encuentran caracterizadas por la continuidad, sino por la discontinuidad. No se trata de operaciones estáticas, pero tampoco de operaciones que puedan ponerse en movimiento. Se trata de operaciones que no presuponen al tiempo, ni al espacio.⁴⁰

En un sentido bastante elemental, podemos decir que se trata de acontecimientos que tan pronto como ocurren se desvanecen y este desvanecimiento es la causa principal de su constante reproducción (Luhmann, 2006, p. 85). Este desvanecimiento es el causante de que la mayor

⁴⁰ Con lo cual se renuncia totalmente a los prerequisites de una descripción ontológica y monocontextual del mundo.

preocupación de estos sistemas sea la continua reproducción de sus operaciones. Ya que si por algún motivo cesara su reproducción, el sistema simplemente dejaría de existir. La cibernética, motivada por los trabajos de Humberto Maturana y Francisco Varela, se refiere a estos sistemas como *sistemas autopoieticos*.⁴¹ Con ‘autopoietico’ se designa el hecho de que, al continuar sus operaciones, los sistemas se producen a sí mismos, se hacen posibles a sí mismos.

Involucrado en esto se encuentra un acoplamiento circular entre los conceptos de *sistema* y de *operación/observación*. Para aclararlo hemos tenido que hacer notar que ninguna operación puede concebirse como acontecimiento aislado, sino que siempre hace falta una instancia que logre un entrelazamiento recursivo de tales acontecimientos: un sistema. Un sistema se construye en el momento en que construye los enlaces de un acontecimiento a otro (Luhmann, 2007, p. 154). De una operación a otra, de una observación a otra. La reproducción y recursividad de estas operaciones es el desarrollo de un límite que permite distinguir al sistema de su entorno. En ese sentido, la unidad del sistema es, en primera instancia y antes de cualquier otra cosa, la distinción entre el sistema y el entorno. Distinción que siempre es introducida operativamente, esto es, sin ser observada (Luhmann, 1996, p. 70). Para observar esta distinción debe presuponerse un sistema que ya se encuentre en operación.⁴² Sin embargo, toda observación de sistemas tiene que sujetarse a la distinción que han trazado operativamente. Pues sólo esta distinción permite identificar el límite que los distingue de su entorno –ningún otro sistema puede trazarla de la misma manera. En última instancia, se comprende que la observación que utiliza esta distinción es la única que hace posible reconocer la identidad de un sistema (Luhmann, 1996, p. 62).

⁴¹ Véase *De máquinas y seres vivos* (2004).

⁴² Este sistema en operación puede ser el mismo que ha trazado el límite en un momento posterior u otro sistema distinto.

En resumen: el acoplamiento circular consiste en que, así como las operaciones y observaciones muestran una dependencia total del sistema para continuarse, el sistema muestra una total dependencia de la observación, para reconocer su unidad o para *individualizarse* a sí mismo.

VIII

Llegados a este punto se impone por sí misma la pregunta: ¿quién es el observador en la sociedad moderna? Esto es, quién es el encargado de la producción de diferenciaciones que estructuran el mundo circundante de los seres humanos, responsable de la continuación de la observación y que funge como garante de todo lo que se observa –de la realidad. Para Niklas Luhmann, lo problemático de esta pregunta es que siempre que se piensa en un observador se hace referencia a un sistema consciente –dotado de percepción– y, de este modo, se abre la puerta para continuar con la tradición epistemológica que emplazó al *sujeto* como el único capaz de dar respuesta a las preguntas sobre el mundo (2007, p. 160).

La justificación para esto último se encontraba en la autorreferencia del sujeto –aunque sin una alusión directa al término. Se pensaba que la autorreferencia era un acontecimiento que se presentaba sólo en el campo de la conciencia, la razón o el pensar, puesto que estos eran los únicos fenómenos que, para la tradición, tenían la capacidad de referirse a sí mismos. Ya sea bajo la forma del sujeto, que siempre se sabe a sí mismo sujeto, o de la conciencia que tiene posibilidad de reflexión (Luhmann, 2007, p. 161). En consecuencia, la observación se tenía como una operación de la que sólo podía hacer uso un sistema o sujeto consciente.

El problema actual de esta teoría, de acuerdo con Luhmann, es que el sujeto siempre debe estar ubicado en un lugar (trascendental) por encima de los objetos del mundo. Lo que de ningún

modo es compatible con el concepto de la observación –como operación del distinguir e indicar– porque es muy difícil imaginar cómo sería posible distinguir algo (utilizar un esquema de distinción) estando fuera del mundo (2007, p.164). Con ello el sujeto habría perdido, desde su postulación, todo punto de anclaje con la realidad a la que intenta referirse.

De acuerdo con Luhmann, la incompatibilidad entre los conceptos de *observación* y *sujeto* se debe a que la fuerza de convencimiento de este último surgió en una época en la que no era posible formular una teoría de la sociedad (2007, p. 165). Presumiblemente, esta época que intentó subordinar todos los objetos al sujeto, bajo el argumento de que él era el encargado de efectuar la reflexión y racionalidad de la sociedad,⁴³ también llevó a que se descuidara el problema de la *intersubjetividad*. Sin embargo, aún permaneció siendo indiscutible que algo social debía existir entre los sujetos, aunque eso haya terminado por trasladarse hacia el lenguaje sin una mayor especificación y sin mayores repercusiones para la teoría del sujeto (Luhmann, 2007, p. 166).

La propuesta de Luhmann, que indudablemente trasciende esta situación, consiste en desacoplar radicalmente el concepto de *sujeto trascendental* del *individuo empírico* (2017, p. 167) y, a continuación, afirmar a la sociedad como el *observador*. Es decir, como el sistema cuyas posibilidades de *observación* y *autorreferencia* se obtienen de la comunicación que emerge cuando dos individuos empíricos logran entablar relaciones sociales mediante el uso del lenguaje. Plantear de este modo las cosas permitió a Luhmann advertir que la teoría de la comunicación se encontraba en condiciones de retomar el problema que para la teoría del sujeto subsistía bajo la forma de intersubjetividad y resolverlo de mejor manera. Por ello, para avanzar en la comprensión de su propuesta conviene reconsiderar lo que se encuentra en juego con su concepto de comunicación.

⁴³ Algo que es particularmente claro en los trabajos de Georg Simmel (2016).

IX

De acuerdo con Niklas Luhmann, la comunicación emerge siempre en una situación de doble contingencia. Siempre que dos instancias, sin ser completamente intransparentes entre sí, entablan relación una con otra y logran generar suficiente transparencia para el trato mutuo (1991, p. 125). Este paso de la intrasparencia hacia la transparencia requiere de un mínimo de percepción u observación recíproca, así como de un mínimo de expectativas basadas en conocimientos. Porque toda vez que esto se encuentra garantizado es posible que la atención de los participantes se enfoque en la producción y asimilación de materiales con sentido. Sólo de esta forma la comunicación puede emerger. De modo que la contingencia de la comunicación es doble, no sólo porque haya dos participantes, sino porque cada uno decide qué hacer en función de lo que ha hecho el otro.

Esta situación sumamente indefinida ha sido traducida por Luhmann en una formulación altamente formal en donde la comunicación se entiende como una síntesis de tres selecciones: la información, al acto de darla a conocer y el acto de entenderla (1991, p. 161). Vale la pena hacer notar que esta formulación describe a la comunicación en términos que presumen, pero no designan, aspectos materiales del mundo. Presume que en el mundo hay células, sistemas neurofisiológicos e inmunes, cuerpos vivos y realidades psíquicas. Todo esto como condición de que las conciencias puedan activar la comunicación. Sin embargo, aquello que se incluye de la conciencia en la unidad operativa de la comunicación es tan sólo el carácter signado de su participación –y ninguna capacidad inherente de la misma.

Si bien la síntesis de la comunicación se logra en el ámbito de lo que para cada conciencia resulta perceptible, no se efectúa sobre elementos ya preparados que serían simplemente importados al proceso comunicativo, sino que sus tres selecciones son co-creadas al interior del

proceso mismo (Luhmann, 1990, p.3). Es totalmente cierto que, para que la comunicación acontezca, al menos dos seres humanos deben poner a disposición sus acciones, sin embargo, lo que surge a continuación es algo que no se encontraba contenido en ninguna de estas acciones. Podemos decir, con Heinz von Foerster, que “las propiedades de la composición no son las propiedades de los componentes” (2013, p. 318). Esto es, la propiedades de la comunicación no se encuentran contenidas en las acciones individuales.

La conclusión obligatoria es que una situación como la descrita y definida por Luhmann no puede atribuirse a ninguno de los participantes, sino que debe tomarse como algo nuevo, como una unidad emergente que es altamente inestable y que se desvanece tan pronto como surge. Este desvanecimiento se confirma en la comunicación en tanto que los participantes mantienen su autonomía todo el tiempo y pueden decidir terminar el contacto en cualquier momento. La comunicación no realiza una fusión de sus conciencias, sino que las utiliza –las mantiene remitidas una a otra– para poder continuarse. Como puede notarse fácilmente, esta situación desaparecería si no lograra enlazarse a situaciones de idéntico tipo, es decir, si no se lograra constituir una secuencia de comunicaciones, i.e., un sistema recurrente de comunicaciones y observaciones.

Justamente aquí es en donde entra en escena la sociedad. La sociedad es el sistema que hace posibles –que construye– los enlaces de una comunicación a otra. Al asegurar la reproducción de las operaciones comunicativas, la sociedad se hace posible a sí misma. En ello radica la posibilidad de comprender a la sociedad como un sistema autopoietico. Sin embargo, este planteamiento depende de que se tenga a la comunicación, y no a la acción, como la unidad mínima a partir de la cual se hace posible la sociedad.

Como hemos visto en el **Capítulo 1**, al remitirnos a la acción es imposible prescindir de una referencia a estados de cosas objetivos o que no se encuentran constituidos socialmente –el

estado de naturaleza, la satisfacción de necesidades, la producción. Por tanto, al iniciar con la acción, no sería posible afirmar que la sociedad logra por sí misma su unidad o identidad, sino que tendría que debérsela a condiciones externas. Sin embargo, esto no significa que al partir desde la comunicación deba echarse por la borda a la acción. Lo que ocurre es que se le aprehende desde otra perspectiva. Lo justo es decir que, en los sistemas sociales, *la acción se constituye por medio de la comunicación y de la atribución, en una reducción de complejidad* (Luhmann, 1991, p. 151).

Sólo por cuestiones de simplificación diremos que el proceso comunicativo –en cuyo interior las acciones son reunidas en una síntesis para lograr la unidad mínima de la comunicación– tiene que reducirse –volver a descomponerse en acciones– para obtener por medio de esta reducción las bases que permitan establecer relaciones con otros procesos comunicacionales. De este modo podemos reconocer la autorreferencia básica elemental de la sociedad. Su proceso comunicacional se componen de elementos (acciones) que al retomar su relación con otros elementos del mismo proceso (otras acciones) se remiten a sí mismos (Luhmann, 1991, p. 157). Mediante este proceso se reproducen las operaciones de la sociedad.⁴⁴

Una dificultad especial para comprender este proceso tiene que ver con el hecho de que la acción, en cuanto tal, también se constituye en los sistemas psíquicos a través de procesos de atribución y percepción. No obstante, la acción siempre reviste un sentido distinto cuando se adscribe a una persona individual y otro completamente diferente cuando se adscribe a la sociedad (Luhmann, 2010c, p. 118). Si esto se toma en cuenta resulta relativamente sencillo comprender que la existencia aislada entre un sistema psíquico y un sistema social no descansa en una existencia aislada de los elementos (acciones) que utilizan para reproducir sus operaciones, sino en el hecho de que los entramados recursivos de cada uno son distintos y carecen de intersecciones.

⁴⁴ Para la teoría de sistemas de Niklas Luhmann, las operaciones de la sociedad no coinciden con sus elementos. Por lo cual debe tenerse presente una distinción entre *elementos* y *operaciones*.

X

Ahora nos encontramos en posición de aclarar por qué Niklas ha podido ubicar a la sociedad como el *observador*. La afirmación clave es que la comunicación puede llevar a efecto operaciones especiales de distinción e indicación –observaciones– y que el sistema encargado de procurar los enlaces de una observación a otra es la sociedad. Esto se encuentra ya presupuesto en el proceso básico autorreferencial de la comunicación. Puesto que en este proceso está involucrada una *red recursiva de observación de segundo orden* a través de la cual la sociedad produce todas sus principales estabilidades semánticas.

De acuerdo con Luhmann, la forma más sencilla de comprender el concepto de *observación de segundo orden* es indicar que se trata de una observación que tiene como foco de su atención a un observador (2007, p. 167). Sin embargo, no se trata de observar al observador en sí mismo, sino a la forma en que este observa, i.e., al uso de distinciones que utiliza para indicar y referirse a algo en el mundo. Para Luhmann lo sobresaliente de este tipo de operación es que conlleva una *reducción enorme de complejidad*, por el simple hecho de que deja a un lado la totalidad del mundo y se concentra en lo que otro observa (2007, p. 168). Así, la realidad del mundo se impone sólo a través de la mediación de la observación de los otros, quienes aparentemente también están orientados hacia otros observadores. Esto es exactamente lo que ocurre con la síntesis de la comunicación. Un observador observa e intenta comprender lo que otro observador ha observado y dado a conocer como información.

Existen dos aspectos que cabe resaltar de la observación de segundo orden. El primero es que esta observación no se ubica en un nivel más elevado –trascendental– que una observación de primer orden, sino que, por el contrario, la observación de segundo orden es también una observación de primer orden con su indudable mundo de objetos. Como la observación de segundo

orden también tiene que efectuar una diferenciación como condición de observar, nunca pierde su emplazamiento en el mundo. No se puede negar, entonces, que aquello que distingue un observador de segundo orden es algo que también se encuentra en el mundo.

La cuestión verdaderamente sobresaliente es que con la operación comunicativa se está ante una reducción de complejidad que brinda la posibilidad de efectuar un *aumento enorme de complejidad* (Luhmann, 2007, p. 168). Porque, a diferencia de los pensamientos o acciones que, como hemos visto, se encuentran orientados simplemente hacia una reducción –hacia la esencia–, la comunicación es una operación que más bien permite esperar un aumento de complejidad progresivo. Esto es así, porque la comunicación no sólo se refiere a sí misma –autorreferencia–, sino que también y con mucha mayor facilidad puede referirse a su entorno –heterorreferencia. En este sentido está dicho que la comunicación –y, en consecuencia, la sociedad– puede observar. Porque al nivel de sus elementos básicos –o acciones– están presupuestos al menos dos procesadores de información que se encuentran mutuamente referidos y, por medio de estar referidos uno al otro, obtienen la posibilidad de referirse a cualquier cosa en el mundo. El punto decisivo, por lo tanto, es que *la observación de segundo orden es una observación de primer orden especializada en la ganancia de complejidad* (Luhmann, 2007, p. 169). O, aludiendo a Jacob von Uexküll, se trata de una operación especializada en rescatar la riqueza del mundo circundante.

El segundo aspecto de la observación de segundo orden que queremos resaltar es que esta operación lleva aparejada la posibilidad de observar lo que otro observador no puede observar. A la sociología y a los sociólogos nos resulta bastante simple reconocer que los sistemas que participan en la comunicación no sólo observan el mundo, sino que también se observan unos a otros poniendo un énfasis especial en observar lo que los demás no pueden observar. Niklas

Luhmann asegura que no sería descabellado afirmar que una de las características específicas de la modernidad es un interés específico por observar lo que otros no pueden observar (2007, p. 169).

De modo que aquello que la observación de segundo orden mejor pone de manifiesto en la sociedad moderna es la existencia de un punto ciego que nunca puede ser corregido completamente con más visibilidad, tan sólo puede desplazarse –sin eliminarse– mediante una observación de la observación (Luhmann, 2007, p. 171). Debido a que la sociedad moderna se construye sobre observaciones de este tipo, sabe de –y no puede ignorar– la permanencia de este punto ciego. Esta es otra de las razones para renunciar a las representaciones definitivas respecto de cualquier cosa y sólo permitir la posibilidad de que, en el proceso recursivo de sus comunicaciones, resulten estados propios a los que uno pueda volver a remitirse en cualquier momento (Luhmann, 1996, p. 73). Como, por ejemplo, formas lingüísticas, estilos de arte, leyes instituidas o –para el tema que aquí nos compete– *precios*.

XI

Hasta ahora hemos hablado de distinciones, del uso de distinciones y, en general, de la diferenciación de diferenciaciones de manera un poco laxa y marginal. Sin embargo, es indispensable retomar la temática con la atención centrada en estas, porque la sociedad y sus ámbitos más importantes –como la economía– no aparecen ante los individuos como *regiones del ser*, sino como *diferenciados por medio de distinciones directrices*. Si seguimos la manera usual en que Luhmann las presenta –desde la comunicación–, podemos indicar que “la operación [del] *distinguir* encubre una tipología de forma que requiere de un análisis más detallado” (1996, p. 63).

Lo primero que debe pasarse en claro es que una diferenciación es la marcación de un límite. Esta marcación da como resultado que “de una forma surjan dos lados” y tiene como

“consecuencia adicional que ya no se pueda pasar de un lado al otro sin cruzar el límite” (Luhmann, 2007, p. 63). Para una operación de comunicación esta marcación implica la imposibilidad de estar en los dos lados al mismo tiempo, es decir, no le es posible conectarse con ambos lados a la vez. Sólo puede enlazarse a un lado y dejar que todo lo que resta en el otro permanezca en el horizonte de lo posible. Lo que permanece del otro sigue siendo accesible, aunque para ello es necesario consumir tiempo.

De acuerdo con la teoría de Luhmann, una forma sólo adquiere *capacidad de enlace* para la comunicación cuando se encuentra acoplada a una distinción que le permite determinar desde qué lado tiene que partir (1996, p. 63). Esta capacidad de enlace no debe confundirse con la autopoiesis de la comunicación, porque la comunicación puede continuar hacia cualquiera de ambos lados.⁴⁵ Lo característico de la capacidad de enlace es que requiere que el trazado de una diferenciación sea completada al otorgar a uno de los lados de la forma el *valor de enlace*, mientras que el otro se mantendrá como *valor de reflexión*.

Este valor de enlace se hace necesario porque una diferenciación siempre postula más posibilidades que aquella a la que se enlaza una comunicación. Al otorgarse capacidad de enlace a uno de los lados de la forma, se limita el ámbito de posibilidades para lograr una *redundancia informativa* que pueda ser aprovechada por las operaciones comunicativas (Luhmann, 1996, p. 147). Pues una información con capacidad de enlace hace más probable el surgimiento y aceptación de otras informaciones y, por lo tanto, reduce lo sorpresivo del darse a conocer. Debido al excedente de posibilidades que toda distinción ofrece a la comunicación Niklas Luhmann veía

⁴⁵ Esto quizá requiere de ejemplificación. Si una operación comunicativa se acopla al código de la ciencia (*verdad, falsedad*), la comunicación resultante no sólo puede continuar persiguiendo la verdad, sino que en ocasiones también debe trabajar para establecer la falsedad de algunas proposiciones.

el acto de distinguir e indicar –la observación– como un caso de aplicación de un mecanismo mucho más general al que designaba *producción de excedentes y selección* (1996, p. 64).

Este mecanismo sólo puede ser practicado y reproducido como unidad por un sistema de observación. Esto puede comprenderse ya sea como la realización de la selección del sistema dentro de un excedente de posibilidades o, bien, como la realización de una designación en el contexto de la diferenciación trazada por el sistema. En el caso típico de un sistema funcional este mecanismo de excedentes y selección adquiere unidad por medio de un código. Esto es, los dos lados de la forma que requiere la comunicación para determinar desde que lado debe partir se corresponden con los valores de un código –de que sólo uno adquiere valor de enlace. También puede decirse que para la comunicación, que opera acoplando formas o realizando selecciones, el código funciona de manera informativa al interior del sistema. La forma más simple de entender esto, de nuevo, es con referencia al lenguaje.

El lenguaje es un *medio* de posibilidades abiertas o, bien, de elementos laxamente acoplados –palabras– que la reproducción de la comunicación utiliza para acoplar *formas* –o estructurar oraciones. En el curso de su reutilización o evolución este medio, por una parte, produce la identidad de las palabras y, por otra parte, confirma –generaliza– estas palabras para que puedan ser aplicadas a nuevas situaciones (Luhmann, 2006, p. 168). Para el caso de la comunicación económica, veremos que el medio del dinero es el encargado de codificar el sistema de la economía y hacer posibles los precios a los cuales se enlazarán las distintas organizaciones o sistemas participantes para poder decidir si compran o no –venden o no, producen o no, invierten o no– a un determinado precio.

Aquí queremos llamar la atención sobre el hecho de que una operación comunicativa nunca puede actualizar todas las posibilidades que ofrece el medio del lenguaje o del dinero, sino que tan

sólo opera acoplándose a ciertas formas, seleccionando ciertas distinciones, con el propósito de referirse a ciertos objetos, mientras que va dejando en el horizonte de lo posible muchos otros enlaces para otros momentos posteriores –esto es, manteniendo un excedente de posibilidades.

Este proceso de reutilización de distinciones –de formación del lenguaje, de diferenciación de diferenciaciones– lleva primero a la producción de un comportamiento propio del sistema comunicativo que obliga a partir siempre de la situación puesta de manera histórica y, luego, a un orden dependiente del lenguaje por parte de las distintas personas individuales (Luhmann, 2006, p. 168). Lo mismo ocurre con el medio del dinero, el cual provee con una base de realidad, similar a la del lenguaje, de la que se desprende el mecanismo de los precios y de la cual se ha vuelto dependiente la orientación de todos los participantes en la economía moderna.

Un punto más a señalar es que todas las distinciones –diferenciaciones– son procesadas de modo distinto al interior de un sistema psíquico y un sistema de comunicación. Porque mientras que una conciencia se las arregla en el mundo percibiendo tales distinciones como *diferencias*, la comunicación depende de que estas mismas distinciones sean elaboradas como *formas* (Luhmann, 2005, p. 55). Lo que implica que pueden adquirir un valor informativo diferente para cada uno de estos sistemas.

Siguiendo a Luhmann, podemos decir que la elaboración de formas es necesaria para la comunicación en dos sentidos diferentes: 1) para hacer posible la concurrencia de diversos sistemas psíquicos (que perciben estas formas como diferencias) y 2) para garantizar su propia capacidad de enlace (2005, p. 55). En el primer caso, las distinciones permiten la creación de la información a la que se acoplan los dos actos comunicativos, en el segundo, afianza la estructuración del sistema comunicativo. Este es el motivo de que Niklas Luhmann –en referencia a Gregory Bateson– comprenda el proceso de elaboración de información como una *producción*

de diferencias mediante diferencias (2016, p. 30). La cuestión aquí es que una distinción siempre puede ser elegida de acuerdo con la situación –para aquello que alguien quiere dar a conocer o para el trato con acontecimientos específicos, pero –y esto será indispensable en adelante– también puede servir de base para la creación de un ámbito propio de información. En este último caso, Luhmann habla de *distinciones directrices* (2016, p. 30).

Dado que toda operación comunicativa tiene que apoyarse en una distinción –o acoplarse a una forma– y dado que no puede exportar estas distinciones –o formas– de su entorno, la sociedad como encargada de garantizar los enlaces de una comunicación a otra, tiene que distinguir sus propios dominios de contingencia, sus propios procedimientos, para guiar la diferenciación de diferenciaciones, i.e., diferenciar sus propios procesos de elaboración de información y proveer a los sistemas participantes con una orientación confiable, un *código*. Sin embargo, aquí tampoco existe alguna referencia estable que pueda conferir prioridad a la selección de distinciones, sino que la sociedad misma tiene que arreglárselas por sí misma sobre cómo estructurar esta elaboración de información.

Niklas Luhmann advertía que al principio de la evolución social predominaron los modelos tradicionales de diferenciación que eran acordes con la distinción ciudad/campo o con la estratificación, no obstante, con el paso hacia la modernidad, la sociedad fue moviéndose gradualmente hacia un tipo de diferenciación funcional (2020, p. 68). Con este pasaje hacia otro modo de estructuración las distinciones que consiguieron imponerse como directrices de la comunicación fueron aquellas en que se facilitaba el tránsito de un lado a otro de la forma (2016, p. 286). Esto es, aquellas en que para cruzar se requería tan sólo de una *negación*.

Esto fue así porque estas distinciones –que también pueden ser reconocidas como códigos– tecnifican la relación entre un *valor de enlace* y un *valor de reflexión*, es decir, mantienen

recíprocamente referidos a dos valores (Luhmann, 2006, p. 286). La postura de Niklas Luhmann es que estos códigos o distinciones directrices promovieron la evolución social porque siempre que fueron puestos en operación propiciaron la diferenciación de sistemas funcionales específicos (2020, p. 68). Esto se logra debido a que la codificación hace posible que en torno a unos cuantos medios –como el *dinero*, la *verdad* o la *fe*– puedan estructurarse, de modo autorreferencial, conjuntos enormes de operación clausurados.

La comunicación reproducida al interior de estos ámbitos logra capacidad de enlace y de reflexión desde el momento en que –por medio de un código– se encuentra remitida tan sólo hacia su propio medio y hacia sus propios resultados, por lo tanto, sólo hacia sí misma (Luhmann, 2006, p. 290). Esta reflexividad y capacidad de enlace es el modo usual en que un medio de comunicación alcanza su distinguibilidad y autonomía, pero también la forma habitual de afirmarse frente a las exigencias de los antiguos órdenes domésticos y diferenciados por estratos. Porque cuanto más rigurosamente se forman estos códigos, más penetrantemente se distinguen de otras valoraciones comunes en la sociedad y de aquello que puede resultar psíquicamente posible (Luhmann, 2006, p. 285).

Por último, queremos recalcar que estas distinciones directrices son la condición para que los sistemas funcionales y el sistema de la sociedad en conjunto puedan generar una complejidad propia que les permita tratar con la complejidad del entorno. El aumento progresivo de complejidad en estos sistemas es esperable porque tales sistemas se tejen en torno a una red de observación de segundo orden, cuya operación se especializa en la ganancia de complejidad. Si se quiere captar esta característica de la sociedad moderna, el interés cognitivo de reducción de complejidad –que se expresaba en la pregunta de Kant acerca de las condiciones de posibilidad– tiene que volcarse en un interés por elevar los condicionamientos –las distinciones directrices o

códigos– en contextos cada vez más complejos (Luhmann, 2006, p. 94). Tal vez esta es una de las pocas consecuencias esperables de que la sociedad continúe con su forma de observación del mundo a través de la diferenciación de diferenciaciones.

XII

De la misma manera en que concluimos el Capítulo 1 con la temática más problemática de la historia económica, es preciso concluir este capítulo con la temática más compleja de la teoría de la cognición societal. Esta se refiere a la construcción *policontextural* del mundo que es realizada por una sociedad que se instala sobre la *observación de segundo orden*. Hasta ahora no es posible abordarla de manera directa porque los rudimentos necesarios para ello han sido expuestos a lo largo de este capítulo.

Con referencia a Gotthard Günther intentamos pasar en claro el hecho de que para comprender a la sociedad moderna el *ser* ya no es un requisito previo, sino que lo podemos tomar como el correlato de una lógica históricamente situada. La distinción directriz *ser/no-ser* fue un condicionamiento que se inventó en el papel,⁴⁶ permitió diferenciar un ámbito propio de elaboración de información, dominó por un largo periodo de tiempo la tradición de pensamiento occidental, influyó profundamente en la configuración del mundo circundante de la acción económica y que, si hoy persiste, lo hace tan sólo como una de entre muchas otras distinciones que hacen posible la observación.

En la actualidad, no es necesario acogerse a esta distinción para aproximarse a la comprensión de los fenómenos sociales. Ahora contamos con distinciones mucho más flexibles y poderosas que permiten aprehender desde distintas perspectivas nuestro mundo contemporáneo

⁴⁶ Ver para la exposición de esta idea el escrito de Niklas Luhmann titulado *La forma escritura* (2002b).

caracterizado por la *contingencia* (Esposito, 2013, p. 140). Este es un mundo en el que nada es necesario, pero eso no significa que se pueda comprender o cambiar a voluntad y de manera arbitraria. Una teoría de la sociedad que intente aprehenderlo de un modo adecuado –o cuando menos aproximado– debe poder aferrarlo no como mundo externo, sino a través de múltiples diferencias *sistema/entorno* –como buscó hacerlo Luhmann. O –si recurrimos a Gotthard Günther– debe poder aprehenderlo como constituido por múltiples contexturas, i.e., como construido de modo *policontextural*.

Esto nos pone en posición de comprender que todo conjunto de acontecimientos posibles en el mundo –acciones, comunicaciones, observaciones– tiene que atribuirse a distintas contexturas o sistemas sociales. Porque lo posible siempre es incompleto cuando no logran establecerse las condiciones y límites de posibilidad. Niklas Luhmann, en particular, buscó atribuir las operaciones comunicacionales a los sistemas sociales, en cuya estructura se posibilita lo posible y, con ello, lo convierten en determinado o determinable. Esta es otra forma de decir que la complejidad del mundo depende de los sistemas del mundo.⁴⁷ Aunque siempre debemos ser conscientes de que sólo una pequeña porción de esta complejidad es social, es decir, depende de sistemas sociales.

Dado que estos sistemas se determinan internamente por medio de distinciones directrices o códigos, estos pueden utilizarse para intentar captar el lento proceso constructivo mediante el cual hemos configurado el mundo de una cierta forma –aunque sabemos que también pudo haber ocurrido de otra totalmente distinta. Sin embargo, el cómo de todo esto tenemos que remitirlo a operaciones de observación. Porque, para utilizar las palabras de Elena Esposito, ahora se trata de un mundo constituido por observadores, no por objetos (2013, p. 143).

⁴⁷ Esto es casi una cita de la afirmación que Niklas Luhmann expuso en *La sociología como teoría de sistemas sociales* (1973): “La complejidad del universo depende de los sistemas del universo”.

Las observaciones de segundo orden en particular, son aquellas operaciones que han dado paso a este mundo contingente. Debido a la imposibilidad de atribuir todas estas operaciones en conjunto a un solo individuo, no es necesario unificar todas estas perspectivas mediante una instancia central o figura teórica como la conciencia, la razón humana o el sujeto. No a menos que estuviéramos obligados a recurrir a constantes antropológicas u otras similares. Pero al hacer esto, perderíamos de vista que el mundo con el que se relaciona la sociedad moderna sólo existe a través de la observación de otros.

Por lo anterior, Elena Esposito ha logrado afirmar que la única forma de realidad que aún se encuentra disponible en la sociedad moderna es la posibilitada por la observación de segundo orden (2013, p. 148). Esto ha provocado que todos los ámbitos sociales hayan tenido que aprehender a utilizar distinciones directrices como válidas, aún cuando no sean absolutas y no se apliquen a otros ámbitos o situaciones. Sin embargo, bastan para producir y otorgar una orientación que no es aleatoria, ni arbitraria para las operaciones comunicativas de la sociedad (Esposito, 2013, p.145).

La condición *sine qua non* es que los dos lados de una distinción directriz puedan establecerse como valores y que, de ese modo, puedan desempeñarse como reglas de preferencia –como valor de enlace– para el proceso basal elemental de la comunicación. Esto es, para aquellas acciones que, al retomar su relación con otras acciones, puedan remitirse y determinarse a sí mismas. Porque es sólo la aceptación de los valores de la distinción –del código– lo que da pie al desarrollo de estructuras que puedan condicionar y hacer posible la co-creación y síntesis de tres selecciones (la información, los dos actos comunicativos). La significación de todo esto revela que la observación de segundo orden es la única forma en que puede seleccionarse un comportamiento de manera *racional* al interior de la sociedad moderna.

Esto nos lleva de vuelta a lo que anteriormente advertíamos, es decir, a nuestra tesis respecto a que en esta sociedad no existe una racionalidad que sea vinculante para todos los ámbitos –como la del sujeto. Puesto que ahora los sistemas funcionales son los ejecutores operativos de la racionalidad de la sociedad (Luhmann, 1997, p. 78). Podemos decir que ahora nos encontramos ante una *racionalidad sistémica*.⁴⁸ Una racionalidad que muestra una estructura lógica mucho más compleja que aquellas que eran accesibles desde una lógica formal (aristotélica) o una lógica dialéctica (hegeliana). Porque el comportamiento de los sistemas en cuestión muestra una estructura lógica que incluye *valores de rechazo* (Günther, 1976, p. 290). Estos valores son incompatibles con una lógica aristotélica⁴⁹ e indican un *excedente de reflexión* del que, de acuerdo con Günther, hasta ahora se había nutrido la lógica dialéctica (2001, p. 10).

En el apartado anterior dejamos entrever que el factor decisivo para la producción de sistemas es el operador lógico de la negación. Aún cuando no hicimos demasiado énfasis en esto, indicamos que la negación simplifica el cruce entre dos valores. Con esto sentamos las bases para afirmar que aquello que permite a estos valores formar un sistema es el uso condicional de la negación. Esto se debe a que la negación no hace otra cosa que expresar una simple relación de intercambio entre ellos (Günther, 1976, p. 290).⁵⁰

Cuando lo anterior se logra poner a disposición de la comunicación –una distinción con sus dos lados (valores) y la simplicación del cruce (el uso condicional de la negación)– se obtiene la posibilidad de hacer surgir un ámbito que opere solo con referencia a dos valores y, por ello mismo, con total indiferencia respecto a los valores de otros códigos o distinciones. En otras palabras,

⁴⁸ Una racionalidad de los sistemas funcionales específicos. Porque, para Luhmann, la racionalidad de la sociedad, en sentido estrictamente literal, se vuelve una utopía bajo las condiciones de observación de segundo orden. Ningún sistema –psíquico o social– tiene la capacidad de reflexionar en su interior a la sociedad entera.

⁴⁹ Violan el principio del *tercero excluido*.

⁵⁰ Cuando uno niega la *verdad* llega a la *falsedad*. Cuando uno intenta negar la religión tiene que proponer otra solución religiosa. Cuando se viola el derecho, lo *legal*, uno se encuentra en la *ilegalidad*. La negación no nos arroja fuera del sistema, más bien, nos remite en el valor negativo del código. El valor de rechazo, en cambio, sí lo hace.

surge a través de la comunicación un ámbito cuya estructura puede describirse exhaustivamente mediante una lógica de dos valores e implicando un *tertium non datur*: una *contextura*. La configuración y reproducción de este ámbito implica una ‘renuncia’ a cualquier implicación de otros códigos –hace uso del *valor de rechazo*.⁵¹ Porque al codificarse un ámbito de comunicación todo lo que cae dentro de su dominio de relevancia sólo puede ser asignado a un valor u otro.

Con esto afirmamos que el uso de códigos es la única manera en que se pueden fijar referencias estables en un mundo socialmente contingente. Por ello, su rendimiento más importante es reducir la enorme contingencia y complejidad del actuar humano a sólo dos posibilidades opuestas. La puesta en operación de los códigos genera aquellas contexturas en las que se encuentra ‘incrustada’ la acción de los individuos en la sociedad moderna. En relación con ello está dicho que esta sociedad realiza una construcción policontextural del mundo. Porque su dureza y resistencia ya no se impone frente a los individuos mediante linajes o jerarquías, rangos o cargos, sino por mediación de distinciones directrices o códigos. En estos últimos se expresa el hecho de que las directrices de comportamiento más generales ya no son obtenidas de la naturaleza, la historia o del mundo *tal y como es*, sino que han sido producidas por la comunicación en el curso de su evolución. *Son logros evolutivos de la sociedad, no universales encontrados por la razón.*

Si algo comparten las corrientes teóricas que han intentado dar cuenta de las particularidades de esta situación en las economías contemporáneas es que la mayoría de ellas reconoce que el comportamiento –que nosotros hemos expuesto como resultado de la observación de segundo orden y la construcción policontextural del mundo– difícilmente puede comprenderse ahora como regido y coordinado por leyes o reglas normativas.⁵²

⁵¹ Un valor de rechazo, de acuerdo con Gotthard Günther (1976), tiene lugar cuando ante la elección entre dos valores ofrecidos *es rechazada la elección misma*.

⁵² Consultar para esto la perspectiva *crítica* de Hartmut Rosa (2016), la mirada *performativa* de Michel Callon (2008) o, como haremos a continuación, la observación *sistémica* de Niklas Luhmann (2017).

CAPÍTULO 3

RACIONALIDAD SISTÉMICA EN LA ECONOMÍA MODERNA

I

Si revisáramos la ley general para la distribución propuesta por Marx a la luz de los avances anteriormente expuestos podríamos caer fácilmente en la cuenta de que su intención no se encuentra condicionada sólo política y económicamente, sino también *cognitivamente*. Porque el problema de lograr que un valor se ajuste a un objeto también aparece en el plano cognitivo como el problema de lograr que un concepto se corresponda con un objeto. Lo que permite reconocer un cierto ‘espíritu de época’ que permeaba todos los ámbitos de la sociedad.

Podemos encontrar en esta necesidad de lograr una simetría exacta, tanto en la relación valor-objeto como en aquella otra entre concepto-objeto, un postulado de una añeja metafísica que hoy en día se encuentra amenazada en sus convicciones más profundas. Gotthard Günther ha afirmado que los principios operacionales de esta metafísica fueron enunciados por primera vez en la teoría de la imagen de Demócrito. La idea originaria fue que las cosas tienen la capacidad de producir ‘pequeñas imágenes’ en los ‘átomos de fuego’ de la conciencia (1976, p. 116). A partir de lo cual se pudo plantear la máxima de que “la realidad que aparece a la conciencia es un resultado de la verdadera realidad” (Günther, 1976, p. 116). Entonces fue posible suponer la existencia de una relación de *simetría* o *isomorfismo estructural* entre los rendimientos de la conciencia y los fenómenos del mundo externo.

De acuerdo con Günther, esta teoría de la cognición dominó el pensamiento occidental hasta la época de Locke⁵³ y no fue sino hasta Kant que se introdujo en ella una variante para la comprensión de la relación conciencia-mundo. No obstante, las aportaciones de Kant también se situaron al interior de los márgenes presupuestos por la metafísica occidental (Günther, 1967, p. 116). La cuestión es que bajo este modo de pensar o –para afirmarlo desde el plano societal– para

⁵³ Lo que permitiría explicar que el problema de la teoría económica clásica en Locke se planteara justo en estos términos.

esta época en torno a la cual se establecieron los requisitos generales del conocer, era inaceptable la aparición de experiencias de sentido que no estuvieran fundadas en una imagen o correspondencia con el mundo objetivo.

Los arrebatos antimonetaristas de Martin Lutero a Karl Marx (Luhmann, 2006, p. 271) constituyen dos ejemplos de lo anterior y permiten mostrar cuán importante resultaba combatir las experiencias que no encontraban un equivalente en el mundo externo. Pues se suponía, e incluso podía probarse, que atentaban contra el orden natural de las cosas (un orden religiosamente fundamentado para el caso de Lutero y uno científicamente fundamentado en el caso de Marx).

Dado que los frutos y beneficios de esta metafísica han y siguen siendo indispensables para el desarrollo de ciertos ámbitos de la sociedad, este escrito no busca confrontarlos o rebatirlos, sino afirmar que existen algunos fenómenos sociales –como aquellos que se introdujeron en las sociedades contemporáneas mediante la introducción del uso del dinero– que no pueden comprenderse lo suficientemente bien siguiendo los postulados de la metafísica ontológica. Como ya es claro, esta afirmación se encuentra motivada en los trabajos de Gotthard Günther. Aunque al parecer se ha vuelto bastante normal desde que, en las discusiones científicas respecto del mundo físico, “comenzó a hablarse un lenguaje (...) que suena a locura desde nuestra conciencia racional clásica” (Günther, 1976, p.117).

Para Günther, lo que abrió la puerta a este ‘lenguaje de locura’ es el hecho de que los nuevos datos del conocimiento empírico han revelado un abismo enorme entre la conciencia subjetiva, que se siente segura respecto de sus formas de experiencia primaria, y el mundo, que se empeña en mostrar fenómenos que desconocen todas las reglas de comprensión lógica (1976, p. 118). Ante este enorme abismo, la racionalidad del sujeto ya se nos presenta como una

racionalidad rota.⁵⁴ Consideramos que en esta ruptura –que expresa la separación entre la conciencia pensante y su mundo circundante– se abre la posibilidad de comprender que aquello que se impone a la luz de los nuevos datos observados por disciplinas como la física, la lógica o la semiótica, no es una simetría entre los contenidos de la conciencia y el mundo, sino más bien una *asimetría*.

Esta asimetría es una de las tesis principales de la cibernética de segundo orden. Se encuentra expuesta en la disparidad de complejidad que esta disciplina asume entre los sistemas y sus entornos, esto es, en la premisa respecto a que la complejidad de un sistema siempre es menor que la complejidad de su entorno (Luhmann, 1996, p. 266). Cuando se sigue a la cibernética en esta premisa, el postulado de simetría heredado de la metafísica se vuelve insalvable.⁵⁵ Este postulado, sin embargo, ha figurado por un largo tiempo como uno de los ejes principales que orientaron los debates acerca de la estimación del valor de los bienes y, que aún en la actualidad, sigue generando tantas controversias.

Tal postulado puede desentrañarse cuando se esclarece el punto de desencuentro entre aquellos que afirman que la forma más racional de estimar el valor de un objeto es mediante la asignación de un precio, una cantidad en dinero, y quienes critican este punto de partida acogiéndose a la teoría del valor-trabajo de Karl Marx. Puesto que ambas posturas tendía hacia la vinculación del campo total de la experiencia económica con aquel elemento en que se encontraría fundado y justificado el valor de los bienes. Por ello, se le puede encontrar figurando como el eje

⁵⁴ Todas estas ideas pueden consultarse en el ensayo que Gotthard Günther (1976) tituló con esta misma fórmula: *Die gebrochene Rationalität* (La racionalidad rota).

⁵⁵ Por lo que si, de acuerdo con la famosa frase de Theodor Adorno, el bien máspreciado de la teoría crítica es la teoría del valor de Karl Marx, en sus trabajos de restauración y conservación, la teoría crítica no sólo debería incluir a la teoría marxista, sino también a todo el complejo aparato epistemológico-conceptual que evolucionó con el pensamiento occidental.

rector de dos perspectivas radicalmente distintas que intentan fundamentar su reducción hacia un solo factor objetivo –hacia la esencia–, con la expresa intención de volverlo universal.

Como explicamos en el **Capítulo 1**, este factor objetivo se encuentra representado en la teoría de Marx por la categoría del trabajo, mientras que en su contraparte se habría remitido a un patrón metálico –particularmente, el oro o la plata. La diferencia es que mientras para la primera las características del trabajo sirven para asegurar la articulación entre producción y distribución, para la segunda, el patrón metálico sólo sirve a la distribución. De cualquier modo, es cierto que ambas perspectivas intentaron postular sus respectivos factores como la condición para toda secuencia de acciones que pudiera tener lugar en el contexto de la economía.

Ahora bien, a pesar de que ambas perspectivas buscaron establecer al valor-trabajo o al patrón oro, respectivamente, como condición indispensable para el comportamiento económico, lo cierto es que en la actualidad ninguno de ellos cumple con tal función. Consideramos que, para comprender por qué ninguno de estos intentos tuvo pleno éxito, tenemos que enfrentar esta problemática guiados de una orientación societal. El rodeo que dimos en el **Capítulo 2** nos permite comprender algunos de los cambios cognitivos que terminaron por volver inútiles todos los intentos de fundar los ámbitos de la experiencia en un solo factor ‘objetivo’ del mundo. Con ayuda de ello, podríamos sumar las aspiraciones del valor-trabajo y el patrón oro a la larga lista de fracasos que, en el contexto de la ‘reducción hacia la esencia’, se dejaron atrás cuando las sociedades estratificadas cedieron su lugar a una sociedad mundial diferenciada por funciones.

De acuerdo con Niklas Luhmann, en el siglo XX –es decir, cuando la diferenciación funcional primaba a escala mundial– fue necesario confrontar todos estos intentos con su déficit social (1996, p. 356). Entonces, hubo que aceptar que las relaciones sociales influyen profundamente todos los ámbitos de la experiencia humana, incluso también el ámbito del

conocimiento. Observaba que una salida relativamente temprana y burda consistió en añadir la cuestión de lo social como otro *a priori* más de la experiencia. Sin embargo, el problema fue que este *a priori* pronto adquiriría la misma función que la anterior teoría de la cognición le adjudicaba al oro en las cajas fuertes de la banca central. Por eso, afirmaba que no es casualidad que “se cree en uno, mientras se cree en el otro” (1996, p. 356). Finalmente, cuando todo esto ya no convenció fue preciso asimilar que tales *a priori* no se encuentran en condiciones de cumplir con el papel que las teorías clásicas de la cognición y de la economía les habían asignado.

En el ámbito de la cognición, esto tuvo como consecuencia que se haya tenido que modificar paulatinamente la creencia en que ciertos enunciados están directamente ligados con alguna experiencia concreta y que, debido a ello, pueden servir como una base segura para desplegar la búsqueda de los principios más generales del conocimiento (Quine, 2002, p. 87). En lugar de ello, se observa que tales ligazones son indirectas y se establecen a través de consideraciones que afectan a este ámbito en su conjunto. Un conflicto de cierto enunciado significativo con la experiencia concreta da lugar a reajustes en el interior del campo. Cuando esto ocurre, distintos enunciados pueden recibir valores nuevos a la luz de cada experiencia contraria. Sin embargo, todo esto es posible porque la cognición misma se encuentra tan escasamente determinada por sus condiciones-límite que se cuenta con mucho margen de variación al interior del campo (Quine, 2002, p. 87). La consecuencia que podemos extraer de ello es que resulta erróneo hablar del contenido empírico de un determinado enunciado y, en consecuencia, de una *fundamentación* del conocimiento.

Ejemplos similares pueden observarse en todos los ámbitos de la sociedad. Quizá ahora baste con agregar uno más que resulta bastante ilustrativo y que se puede encontrar en el ámbito de la educación. En donde se ha renunciado al imperativo de transmitir contenidos ‘verdaderos’ o,

bien, que pretendían explicar la realidad de un único modo correcto, para centrarse en enseñar a aprender diferentes contenidos, de muy diversas formas y asumiendo todos los problemas particulares que se desprenden de esto. Esto permite mantener la apertura de la educación hacia aquellas advertencias, acontecimientos o temas nuevos que pueden estimular o llamar la atención sobre la necesidad de reorganizar el modo de enseñanza y actualizar los distintos programas educativos.

En la actualidad –por lo anteriormente expuesto– resulta más plausible aprehender la acción humana como posibilitada por sistemas sociales que no se encuentra contrastados con una realidad o mundo externo más que a lo largo de sus límites. Tales sistemas no tiene un punto de anclaje (una esencia) que pueda ser capaz de asegurar la correcta correspondencia del actuar con su entorno –de modo que también resulta inadecuado hablar de *adaptación*. Con referencia a ello podría, eventualmente, responderse por qué los distintos ámbitos de la experiencia humana gradualmente vieron como todos sus fundamentos se destrozaban. Para el caso específico de la economía, este momento de ruptura quizá pueda signarse con aquel en que se decidió cortar el último lazo entre el oro y el dólar. Momento que marca el abandono del patrón oro y el paso hacia el uso de *dinero fiduciario*.

Al tomar en cuenta lo anteriormente expuesto, podemos abogar por abandonar la idea de que la acción se ajusta o adapta a un entorno mediante el establecimiento o reconocimiento de esencias o decisiones correctas, junto con todas las leyes y premisas que sirven a ese propósito. Porque todas estas ya sólo pueden servir para conservar semánticas transitorias o alimentar discusiones ideológicas que no pueden ser superadas. De paso, también podría mostrarse que si

aún se seguía pensando con ellas es porque no se disponía de otros conceptos u aparatos teóricos con los que pudieran reemplazarse para obtener mejores perspectivas de análisis.⁵⁶

II

En el **Capítulo 2** nos hemos empeñado en mostrar que la teoría de la sociedad de Niklas Luhmann ha renunciado a los presupuestos ontológicos y metafísicos de la ciencia. Esto permite entender su sistema de observación –adoptado de la cibernética y modificado para la sociología– como un sustituto del pesado aparato conceptual que evolucionó en nuestra ciencia occidental y al que, anteriormente, estábamos obligados a referirnos para la comprensión de los fenómenos sociales. Actualmente, quizá podríamos decir –luego de la obra de Luhmann– que esto ha sido tanto un logro de la cibernética o la sociología, como un requisito (casi) impuesto por el viraje de la sociedad mundial hacia la diferenciación funcional.

Este viraje en el modo de diferenciación ha provocado que todos los fenómenos y actividades de la sociedad se desprendan de los *a priori* necesarios y se enfrenten con la contingencia del mundo. Riccarda Pfeiffer ha asegurado que cuando esto ocurre la cuestión de una relación con la unidad (del mundo, de la sociedad, de la economía) se replantea en la cuestión de una diferenciación utilizada operativamente. De modo que la *cuestión de la razón* se transforma en la cuestión de la *diferenciación de diferenciaciones* y, entonces, “uno puede ver que los círculos y paradojas ya no pueden rechazarse, sino que entran en juego” (2021, p. 67). Ahora, los individuos se dan cuenta –como afirmaba Marshall Berman– que ser modernos es vivir una vida de paradojas

⁵⁶ Valdría la pena plantearnos si no ocurre con estas ‘reducciones hacia la esencia’, lo mismo que Stuart Hall (2003) afirmaba de los conceptos que fueron ‘borrados’ durante la crítica deconstructiva en los debates sobre la identidad. En tanto que estos conceptos nunca fueron superados dialécticamente y en tanto que no existían otros conceptos enteramente diferentes que pudieran reemplazarlos, “no hay más remedio que seguir pensando con ellos”. A pesar de que ahora funcionen –con referencia a Jacques Derrida– ‘bajo borradura’.

y contradicciones (1988, p. XI). Al tiempo que pueden comprender –ya con Luhmann– que su participación en la vida de otros, sus acciones y su racionalidad, tiene lugar justamente en torno a una operación que es paradójica: la *observación de segundo orden*.⁵⁷

Según el entendimiento de Luhmann, esta operación –la observación de segundo orden– es reproducida permanentemente por la sociedad porque, a falta de fundamentos, “encuentra en sus propias paradojas y en el intento de resolverlas la capacidad de ponerse en marcha y seguir hacia adelante” (2007, p. 177). Elena Esposito ha ido mucho más allá al afirmar que, en tanto el tipo de cognición que posibilita la observación de la observación⁵⁸ se corresponde con la estructura de la sociedad funcionalmente diferenciada, a esta sociedad también se le podría reconocer como una *sociedad de la observación de segundo orden* (2011, p. 100).

En tanto que la única forma de realidad que aún se encuentra disponible en la sociedad moderna es aquella que provee esta observación (Esposito, 2013, p. 148) y en tanto que todo lo que aparece ante esta observación aparece constituido de manera paradójica (Luhmann, 2007, p. 176), podemos suponer que el rendimiento central de los sistemas funcionales –soportado sobre observaciones de este tipo– también aparece como constituido paradójicamente. En consecuencia, conocer cómo es que los sistemas funcionales pueden organizarse en torno a paradojas se vuelve imprescindible para obtener una comprensión de la racionalidad económica en las sociedades contemporáneas.

Para el caso específico de la economía, Niklas Luhmann ha mostrado que en la actualidad difícilmente podría convencer una descripción que intente asumirla como un objeto que se encuentra confrontado con un sujeto, que posee una esencia última y que, por consiguiente, se rige

⁵⁷ Para una mejor comprensión de lo paradójico en la observación de segundo orden, ver la lección de Luhmann sobre *El observador* (2007).

⁵⁸ El constructivismo operativo.

por determinadas reglas o leyes (2017, p. 179). Ya no nos basta con una descripción *monocontextural* de los procesos y fenómenos económicos para dar cuenta de lo que ocurre en esta nueva situación histórica de la economía.

En lugar de proceder en la comprensión de esta nueva situación histórica tratando de encontrar la esencia última de la economía y determinando las leyes que de ella se desprenden. Luhmann ha planteado que la economía moderna puede aprehenderse como un sistema que produce su *unidad* como *diferencia*. Aquí se encuentra su paradoja constitutiva. Su unidad es resultado de que en la economía cada operación reproduce la posibilidad de *observar operaciones*. Permitiéndose de este modo reproducir sus operaciones: los *pagos*. Mientras que la diferencia tiene lugar por medio de disposiciones específicas –los *precios*– de las cuales emerge la posibilidad de *observar observaciones* (Luhmann, 2017, p. 179).

De acuerdo con el sociólogo alemán, esta paradoja constitutiva de la economía se ha expresado históricamente como una paradoja de la escasez y se produce permanentemente porque “cada acceso a bienes escasos, que contribuye a la reducción de la escasez, aumenta la escasez” (2017, p. 179). En otras palabras, sólo porque “el aprovisionamiento adundante de unos es necesidad para otros (...) existe el problema social de la escasez” (2017, p. 180). No existe una fórmula final, ni tampoco una realidad última indiscutible para lidiar con esta situación. De modo que quién la busque con lo único con que finalmente se encontrará será con la *paradoja de la escasez*.

Niklas Luhmann observaba que el modo habitual de enfrentar esta situación ha consistido en reemplazar la paradoja por una diferencia. Porque esta diferencia, al distinguir entre *decisiones de cantidad* y *decisiones de asignación* (2017, p. 180), permite trabajar con la paradoja⁵⁹ sin quedar

⁵⁹ En términos más precisos se tendría que decir que el uso de la diferencia permite un despliegue de la paradoja para facilitar la autorreferencia del sistema.

bloqueado por ella. Ya que uno sólo tiene que ocuparse del tipo de decisión de que se trata en cada caso. Sin embargo, este esfuerzo por distinguir entre ambos tipos de decisión se requiere tan sólo en una sociedad que está en condiciones de aceptar que la forma en que regula el acceso a los bienes se rige por códigos que los individuos se dan a sí mismos –en la comunicación– y no por medio de leyes descubiertas o emanadas de alguna entidad que opera más allá de este mundo.

Esta diferencia entre decisiones de cantidad y decisiones de asignación aparecía ya, más o menos especificada, en los trabajos de Karl Marx, como la diferencia entre *producción* y *distribución* de mercancías. Como hemos visto, en tanto Marx aceptaba que la producción estaba regida por leyes de la naturaleza, podía concebirla como el auténtico punto de partida, es decir, como el momento en que los productos de la naturaleza son adecuados para el consumo humano (1989, p. 38). Esto aunque Marx reconocía que la distribución puede ejercer sobre la producción una acción más o menos estimulante, es decir, puede pesar sobre las decisiones respecto a qué y cuánto se produce (1984, p. 9). De cualquier forma, es claro que desde el filósofo alemán tenía que tomarse en cuenta la manera en que las decisiones en la producción tienen consecuencias retroactivas sobre la disponibilidad de cantidades y, a la inversa, la determinación de cantidades influye sobre la evaluación y las decisiones de la distribución. Porque esto, en última instancia, determina la porción (el cuanto) de lo que de la producción corresponde al individuo o, bien, lo que en la distribución se le asigna.

En la teoría económica clásica, en cambio, se intentó reaccionar a la paradoja de la escasez con la metáfora de ‘la mano invisible’. Esto significa, de acuerdo con Luhmann, que en lugar de una diferencia entre decisiones se introdujo la *invisibilización* de la paradoja. Sin embargo, luego de que esta fórmula se fuera desgastando y sus deficiencias se hicieran evidentes, la aspiración de crecimiento económico tuvo que asumir esta función. Entonces, se tuvo que renunciar

completamente a un volumen constante de bienes dado por la naturaleza, para producir una cantidad adicional con la que se pudiera compensar a aquellos que no llegan lejos bajo tales condiciones (2017, p. 181). A pesar de ello, Luhmann veía conveniente ocuparse de desarrollar otras posibilidades en caso de que la desparadojización de la mano invisible finalmente fracasara (2017, p. 181).

En contraste con ambas formas de tratamiento de la escasez, la propuesta de Luhmann consiste en transformar la *paradoja de la escasez* en una *paradoja de la diferenciación*. Esta última depende de que la economía logre funcionar, al mismo tiempo, como *sistema* y como *entorno*, esto es, como unidad y como diferencia a la vez. Como sistema que reproduce su unidad por medio de pagos, diferenciándose con ello del entorno, y como un entorno específico que posibilita por medio de diferenciaciones internas, i.e., los precios, el surgimiento de observaciones que sirven a la orientación de los sistemas que en ella participan (2017, p. 181).

Con este planteamiento Luhmann ha provisto a la sociología con una posibilidad para dejar de entender a la economía como *ser* o como *región del ser*. Ahora puede entenderse *qua* sistema –en cuyo caso encubre la diferencia entre decisiones de cantidad y decisiones de asignación– y *qua* entorno –en donde es posible separar ambos tipos de decisión para trabajar de manera específica con cada una de ellas. Ambas posibilidades tienen que coordinarse por medio de una suma constante de dinero y de su variación por medio del crédito (2017, p. 182). En consecuencia, su articulación depende de que el dinero pueda establecerse como “un médium para la observación de la escasez” (Luhmann, 2006, p. 272).

III

Al entender el rendimiento fundamental de la economía como sistema y como entorno, Luhmann buscaba poder aprovechar toda la riqueza del análisis policontextural. En referencia con esto, ha señalado que las complicaciones del tipo de análisis propuesto por Günther –que deriva en una destrucción de la lógica de dos valores para el ámbito de la sociedad y de la economía–, sólo valen la pena cuando permiten la observación y el surgimiento de una mayor complejidad (2017, p. 179).

Niklas Luhmann mostró que al utilizar el análisis policontextural para tratar con la paradoja de la escasez surgen las dos posibilidades para examinar la economía que ya hemos mencionado: como sistema general y como entorno de los sistemas participantes. Indicaba que, aunque la ontología estaría obligada a decir que se trata del mismo objeto, estas posibilidades no son idénticas (2017, p. 174). Pues, como el mundo, también *la economía se muestra de un modo distinto dependiendo de los sistemas que observan*. Esto no implica ninguna especie de relativismo social. Tan sólo sugiere que el modo de construcción policontextural del mundo, llevado a cabo por la observación de segundo orden, no se detiene al diferenciar sistemas funcionales en la sociedad, sino que también opera al interior de los mismos.

Todo esto acontece porque la comunicación económica reproduce, en primer instancia, a la economía como sistema funcional particular y, cuando este sistema se establece, se desenvuelve como el entorno ante el que determinan su comportamiento los diferentes sistemas involucrados en la economía. Sólo si esto sucede, es posible apreciar que la economía se desempeña como *sistema general* y como *entorno de los sistemas participantes*.

Para aclarar este punto debe hacerse hincapié en que los sistemas no se componen directamente de acciones, sino de comunicaciones. Los sistemas de la sociedad constituyen a las acciones como elementos para reproducir sus operaciones de comunicación. Esto significa –como

explicamos en los capítulos anteriores– que en el nivel de la autorreferencia basal las acciones no se orientan por un mundo en sí, sino por otras acciones. Esto implica que los operadores de la economía no observan el mundo directamente, sino que lo observan por mediación de la observación de otros operadores. Sólo de esta forma es cómo pueden construir su propio mundo circundante, su propia contextura económica.

Lo decisivo es que para que una operación económica acontezca es preciso que quien realiza la acción tome como premisa para la selección de su comportamiento a la acción y atención de otros observadores. Quizá también sea conveniente señalar que esta afirmación no es exclusiva de la teoría de Luhmann, sino que ha sido un presupuesto de la teoría sociológica al menos desde Max Weber. Basta recordar que en su definición de *acción social* se tenía contemplada una acción cuyo sentido estaba referido exclusivamente a la conducta de otros y se orientaba principalmente por esta en su desarrollo (2002, p. 5).⁶⁰

Este mutuo orientarse lleva, en primer lugar, a la producción de un contexto de interacción cuyo problema específico tendrá que resolverse con ayuda de la introducción de un medio –un *medio de comunicación simbólicamente generalizado*– que permite sistematizar las acciones y, con ello, volverlas observables y esperables para otros. En el caso de la economía, el uso del dinero responde a la necesidad de regular la problemática situación que emerge cuando los bienes son escasos y el reclamo activo de unos se convierte en un problema para otros (Luhmann, 1995, p. 20). Sin embargo, esto no siempre fue así.

Georg Simmel, por ejemplo, dio cuenta de que en la creación y utilización del dinero para el intercambio de bienes, el dinero aparecía al principio contrastado necesariamente con todos los demás bienes a través de su *valor sustancial*. Sin embargo, en el desarrollo progresivo de su uso,

⁶⁰ Esto presuponía que todos los demás procesos u objetos del mundo sólo podían entrar en consideración como ocasión, estímulo u obstáculo para la acción humana.

su *racionalidad funcional* se elevó por encima de su valor sustancial hasta que, finalmente, logró una inversión de su importancia (Simmel, 2016, p. 207). De modo que la significación cada vez menor del dinero *qua* sustancia fue precisamente lo que lo volvió adecuado para brindar ciertos servicios funcionales –tales como medida de valor, medio de intercambio, medio de pago.

Las prestaciones funcionales del dinero –que progresaron hasta encontrarse completamente desvinculadas de su referencia a una sustancia– permitieron la emergencia de un sistema económico que puede dejar de responder a largas cadenas de interacción a interacción para reproducirse. Ahora podemos señalar que en la evolución de la utilización del dinero no sólo se han eliminado todas sus propiedades particulares e inherentes, sino que también se ha convertido en portador de las mismas a la sociedad que lo hace circular.⁶¹ Con esto se ha vuelto obsoleta, hasta cierto punto, una necesidad de validar una estricta correspondencia entre lo que se da y lo que se recibe en los encuentros cara a cara y, finalmente, también una necesidad de buscar un ‘respaldo’ adicional para el valor del dinero fuera del dinero (Luhmann, 2017, p. 296).

Por lo anterior, es posible afirmar que en la actualidad el comportamiento económico se encuentran condicionado y posibilitado a través del medio específico del dinero. Esto es así porque este medio es el que permite coordinar acciones que no se dejan vincular tan fácilmente y porque, al poner a disposición de la sociedad una base de realidad –similar a la del lenguaje–, es lo que permite la sistematización de un tipo específico de acciones, a saber, los *pagos* (Luhmann, 2017, p. 82). De hecho, podemos reconocer el logro del dinero –y de todos los medios de comunicación simbólicamente generalizados– en su capacidad para volver probable una combinación, altamente improbable, entre la *selección* de un comportamiento y la *motivación* para su aceptación. En este tenor, que una acción que se posibilita a través un medio de comunicación sea aceptada –la

⁶¹ Esto es lo que se denomina dinero fiduciario. El dinero que está respaldado por la confianza de una sociedad.

selección—, tan sólo significa que su aceptación da pie para que otra persona pueda tomarla como premisa para su propio comportamiento —como motivación.⁶²

En esta contextura, cada acción se encuentra remitida hacia otra a través del medio específico del dinero. El punto crucial es que, en la medida en que, tanto el actuar de *alter* como el de *ego* están posibilitados y referidos al uso del dinero, resulta bastante plausible comprenderlos como constituidos por un sistema económico diferenciado. En sintonía con lo anteriormente dicho, podemos afirmar también que la economía debe al dinero la posibilidad de constituirse como un sistema autopoietico, desde el momento en que le permite construir los enlaces de una comunicación a otra, de un pago a otro.

Mediante la reproducción continua de pagos, el sistema general de la economía logra adquirir, además, la posibilidad de ordenar conductas que no están referidas exclusivamente a los pagos —como, por ejemplo, el trabajo, la producción, la transferencia de bienes o el uso de la propiedad (Luhmann, 2017, p. 82). Pero puede hacerlo sólo mientras pueda garantizar su recursividad y, con ello, reducir la contingencia del actuar económico a sólo dos posibilidades contrarias: *pagar/no-pagar*. De este modo, afirma Luhmann, siempre que aparecen costos o pagos en dinero queda claro que la producción es sólo economía, que el intercambio es sólo economía (2017, p. 84).

Como hemos visto, este proceso recursivo genera, por una parte, la contextura de la economía. En donde la acción se orienta sólo por los valores del código (pago/no-pago), con exclusión de terceras posibilidades y con ello lleva a cabo la *autorreferencia* de la economía. Por otra parte, esto genera un contexto de remisiones que hace referencia a consecuencias al exterior

⁶² De acuerdo con Luhmann (2006), los medios de comunicación simbólicamente generalizados aseguran permanentemente un vínculo circular entre la selección del actuar y la motivación para su aceptación.

del sistema, a deseos y necesidades, a recursos y motivos –la heterorreferencia de la economía–, las cuales el sistema económico utiliza y ayuda a ordenar rigiéndose por el lenguaje de los precios.

Aunque Luhmann reconoció los precios, primordialmente, como información para la continuación de los procesos internos de la comunicación, notaba que estos también tienen consecuencias en el entorno del sistema (2017, p. 87). Pues los precios no sólo se desenvuelven como condicionamientos para las operaciones del sistema económico, sino que también sirven para que los sistemas en su entorno puedan obtener una orientación más o menos confiable. De acuerdo con este entendimiento, mientras que, debido a los precios, la economía consigue una estructura para la reproducción continua de los pagos, los sistemas participantes u organizaciones económicas –tales como familias, empresas, firmas, consorcios, corporaciones o economías nacionales– obtienen las reducciones necesarias para observarse a sí mismos y a otros sistemas en un entorno (2017, p. 175).

Estos sistemas logran identificar los precios y su variabilidad con relativa facilidad y, sin embargo, para cada uno de ellos pueden significar cosas bastante distintas. Porque al identificar un precio los participantes pueden leer, por ejemplo, si les es posible comprar o no, producir o no, o bien, saber si otros pueden producir o no a ese precio (Luhmann, 2017, p. 193). En pocas palabras, los precios brindan a los sistemas participantes la posibilidad de observar cómo otros observan a la economía y, como resultado de eso, pueden reconocer tendencias para modular su propio comportamiento.

Sin embargo, de los precios y de los cambios en los precios –como ha señalado Esposito– los operadores obtienen mera información, nunca indicaciones directas de comportamiento (2011, p. 59). Por ello resultaría inadecuado comprender los precios como la esencia de la economía. Como aquello que permite una adaptación u orientación certera para los diferentes actores

implicados. Puesto que no basta con reconocer un precio, sino que cada participante debe intentar adquirir más información y, entonces, decidir cómo la utilizará para confirmar o cambiar su comportamiento.

Esto nos deja ver que la importancia de los precios, para los sistemas que se establecen en torno a la economía, radica en permitirles realizar un procesamiento de información *propio* con el cual pueden diferenciarse a sí mismos de este entorno económico. Al realizar este procesamiento de información, surge una constelación –contextura– distinta para cada sistema. En tanto que, desde su propia perspectiva, la economía se constituye como la diferencia entre sistema participante (familia, empresa, economía nacional) y entorno específico (sistema general de la economía). Podríamos decir que cada sistema reconstruye la unidad de la economía mediante una distinción *sistema/entorno* propia.

Con esto llegamos al punto en que –parafraseando a Gotthard Günther– podemos afirmar que en lo que anteriormente habíamos tratado de reconocer como *el* contexto unificado de la economía, también es posible considerar un número ilimitado de contexturas. Podemos, entonces, rechazar que la economía sea una totalidad concreta que se impone a todos por igual.⁶³

Luhmann indicaba que se tendía a caracterizar a la economía de mercado como un sistema *policéntrico* por la multitud de empresas que operan en ella. Él, en cambio, pretendía mostrar que, cuando la economía funge como entorno de otros sistemas, aparece como constituida de un modo *policontextural* (2017, p. 177). Puesto que para cada sistema participante pone un entorno distinto, que, sin embargo, es, a la vez, el mismo. Este planteamiento permite abrir la mirada hacia la forma en que cada sistema reconstruye al entorno –previamente preparado por el operar recursivo de la economía– desde su propia diferencia *sistema/entorno*.

⁶³ Un objeto con una esencia, cuyo desvelamiento puede desembocar en un actuar confiable de todos los implicados.

IV

Este no es un entorno que varíe discrecionalmente, pero tampoco es un entorno en sí, que se rija por determinadas leyes o reglas, que pueda describirse de una única manera correcta y que permita una solución general que sea válida para todos sus observadores. Podríamos decir que todo esto es imposible justo porque son los operadores y observadores de la economía, en su proceso recursivo de referirse a sí mismos, los que preparan las condiciones particulares para el establecimiento de este entorno. Ya podemos advertir que un entorno como este debe caracterizarse, indudablemente, por una complejidad extrema y, como resultado de esto, por la imprevisibilidad absoluta.

Desde un punto de vista histórico, es posible advertir que estas características de la economía se deben, principalmente, a la adopción del esquema diferencial de los precios. Esto ha desencadenado consecuencias que sólo pueden ser mantenidas bajo control –si acaso es que se les puede mantener bajo control– cuando son capturadas al interior del sistema y referidas al lenguaje de los precios.

Al respecto, Karl Polanyi ha afirmado que este naciente mundo de los precios fue resultado de la expansión del comercio dentro de la articulación de la vida cotidiana. Notaba que aunque los precios habían existido antes, de ningún modo habían llegado a constituir un sistema propio. Sin embargo, en un período relativamente corto, los precios comenzaron a incluir salarios, alimentos y renta, lo que les permitió lograr una interdependencia tal que favoreció, tanto su aceptación, como la realidad por ellos constituida (Polanyi, 1994, p. 79). Una realidad que había permanecido hasta entonces desconocida para el hombre.

En un principio esto tuvo como consecuencia que todo procesamiento de información relevante para la economía tenía lugar por medio del establecimiento de distinciones numéricas. De modo que toda información capaz de irritarla debe tomar su punto de partida de una diferencia

que distingue respecto de un más o un menos (Luhmann, 2017, p. 89). Esto quizá sea la base para comprender la denuncia de *solipsismo económico* que Polanyi realizó contra la naciente economía de mercado (1994, p. 87). Con Luhmann, en cambio, lo que debe comprenderse ante todo es que aquello que posibilitaron los precios fue la diferenciación de la economía –el funcionamiento de la economía como un sistema autónomo de la sociedad (2017, p. 89). Por ello consideraba que los precios constituyen un esquema que no puede ser rebasado nunca más (2017, p. 89).⁶⁴ Sin embargo, este esquema no implica por sí mismo que el operar de la economía impida u obstruya el desarrollo de una racionalidad propia para los distintos ámbitos de la sociedad. Mucho menos que pueda permitirse ignorar todos aquellos condicionamientos con que trabajan los demás sistemas funcionales.

Por lo anterior, resulta importante recalcar que los precios se desempeñan estrictamente como condicionamientos o estructuras del sistema económico. Sólo a partir de ellos posibilitan el que los sistemas que se establecen en su entorno puedan desarrollar una orientación propia. Si volvemos sobre la observación de la economía desde la perspectiva de los sistemas participantes, podemos aclarar que esta distinción –*sistema participante/entorno económico*– constituye el punto de partida para precisar un concepto de *mercado*.

Si bien el concepto de mercado siempre se ha tenido como un entorno o contexto específico para la acción, este no ha estado exento de modificaciones. El cambio principal parece radicar en que, mientras anteriormente aludía a un lugar físico en donde se reúnen compradores y vendedores, ahora parece indicar un espacio de comercio abstracto a distancia orientado completamente hacia el intercambio (Esposito, 2011, p. 63). Para Luhmann, el concepto de mercado alude a un entorno, sin embargo, se trata de un entorno que sólo puede ser diferenciado como sistema (2017, p. 175).

⁶⁴ No, al menos, en una sociedad funcionalmente diferenciada.

No se trata ya, por lo tanto, de un entorno puesto por la naturaleza o por algún tipo de materialidad, sino de uno que ha sido producto de la diferenciación y evolución de la economía. Se trata del entorno establecido y diferenciado por el mecanismo de los precios y reproducido por la operación de los pagos.

En este entorno se encuentra en juego una imagen de mundo que está hecha a imagen y semejanza de la economía de mercado. Pero esta imagen no es una rígida y estable, sino una que debe corregirse permanentemente. Aunque esto no depende sólo de que la reproducción de pagos continúe y que los precios se desenvuelvan como condicionamientos de este proceso, sino también de la participación de familias, empresas y economías nacionales, es decir, de los sistemas u organizaciones que se han diferenciado en este entorno.

Aclaremos esto último. Niklas Luhmann notó que para la corrección de su propio riesgo de abstracción –implicado en la cuantificación de los precios– la economía requiere de una alta inestabilidad de sus estructuras, esto es, de la mutabilidad de los precios (2017, p. 89). En adición a ello, notaba que la única forma en que la economía puede protegerse frente al endurecimiento de sus propias estructuras es contar con un entorno lo suficientemente complejo que pueda proveerla de irritaciones sorprendidas. Estas irritaciones son aprovechadas al interior de la economía por mediación de los precios, pero son gatilladas originalmente por los sistemas que se establecen en su entorno. Puesto que, con la participación de estos sistemas, la economía puede corregir permanentemente su imagen respecto del entorno. Cuán realista es esta imagen y qué tanto se adecúa o no al entorno –incluso podemos hablar de qué tan *sustentable* es– no es algo que la economía pueda decidir por sí misma, sino algo que se decide en el curso de su evolución.⁶⁵ La

⁶⁵ Podríamos decir –con referencia al texto de Luhmann (2020) sobre *Comunicación ecológica*– que esto es algo en que puede influir la sociedad misma mediante ‘resonancia’ e irritaciones constantes que propicien que el sistema económico modifique su propio modo de operación.

cuestión es que, en la medida en que la economía no depende de un conocimiento perfecto de su mundo externo,⁶⁶ sino de la imagen que logra hacerse de este, puede –incluso, debe– operar con una alta inestabilidad y variabilidad de todos sus elementos.

V

Entonces, si uno debe ver los precios como información para las operaciones económicas –los pagos–, también, debe reconocer que, para los sistemas participantes, funcionan como sondeos de largo alcance con los cuales puede provocar y examinar al mercado (Luhmann, 2017, p. 193). Para estos sistemas los precios sirven como estrategias mediante las cuales pueden descubrir *necesidades* y *dinero*. Esto, fundamentalmente, para saber qué y cómo producir. Por ello podríamos decir que los precios se encargan de expresar la escasez en la economía.

Con esto ya podemos ver que la teoría de Luhmann no atribuye a la consistencia de la producción la garantía para la unidad de la economía. Más bien, la atribuye a la diferencia existente entre el mercado –en tanto sistema económico– y los sistemas participantes. O, lo que es lo mismo, a la economía misma al fungir *qua* sistema y *qua* entorno.

Hemos dicho que, siempre que esta unidad se encuentra en marcha, cada sistema puede realizar un procesamiento de información propio. De modo que muy pronto el entorno de la economía se caracteriza por una circulación de información en exceso.⁶⁷ Esto ocurre porque, en una economía de mercado, la información puede explotarse para obtener ventajas y beneficios que están referidos a las expectativas y perspectivas de los distintos participantes (Esposito, 2011, p. 62). Sin embargo, es paradójico que esta información, siempre que se le busca, aparece disponible

⁶⁶ ¿Pero qué sistema –psíquico o social– depende de un conocimiento perfecto del mundo externo?

⁶⁷ Esto podría ser la pauta para comprender –como ha enfatizado Hartmut Rosa (2016)– por qué, en el mundo moderno, la causa de nuestros sentimientos de alienación es el exceso de información.

de manera escasa y desigual. A tal grado que vuelve imposible pensar que las expectativas de todos los participantes se encuentren en equilibrio y mucho menos permite pensar esto como un mercado perfecto con información perfecta para todos.

Ante esta situación, Elena Esposito ha llegado a preguntarse si –para comprender este entorno y la forma en que los operadores se orientan y relacionan en él– no sería mejor tomar como punto de partida la falta total de información. Puesto que el problema de la economía moderna no sólo radica en la asignación de recursos o en la satisfacción de necesidades, sino también en cómo se produce, distribuye y utiliza el conocimiento. Lo problemático es, entonces, que la información, lejos de estar distribuida de manera equitativa o, bien, de estar disponible de manera incompleta para todos, siempre es producto de un observador (Esposito, 2011, p. 67). Esto implica que la información no existe como algo independiente en el mundo, algo que puede rastrearse, recolectarse, retenerse o intercambiarse. Más bien, lo contrario es el caso. Pues para que exista, antes se le debe dar forma (*in-formar*), se le debe producir. Entonces podemos decir, a manera de resumen, que la información no es un requisito previo para, sino el resultado de, las operaciones y observaciones económicas.

Cada ‘dato’ activa conexiones o consecuencias, motiva un determinado comportamiento o una determinada decisión, de acuerdo con el entramado de operaciones que lo dota de sentido, esto es, de acuerdo con el observador que lo constituye como información. Entonces, también podemos hacer notar que el sistema de la economía no distribuye información preestablecida, sino que permite –debido al esquema de los precios– que se produzca diferente información, en lugares diversos y desde la perspectiva de distintos observadores (Esposito, 2011, p. 68). Por ello, a pesar de que esto involucra información en exceso, resulta inevitablemente desigual, pues cada observador realiza un procesamiento de información propio y hace lo que puede con ella.

Para arrojar un poco más de claridad a esto nos parece sensato, por último, echar una mirada al aparato teórico –radicalmente distinto de la teoría de Luhmann– que se intenta organizar en torno a la noción de *performatividad*. Allí, se intenta dar cuenta del modo de operación en los mercados mediante una *red de agencias calculadoras* que permanentemente se encuentran desarrollando estrategias (Callon, 2008, p. 61). De acuerdo con este planteamiento, las estrategias que son desarrolladas por estos agentes contribuyen a la emergencia de regularidades que, al tiempo que hacen posibles los cálculos económicos y las expectativas, conducen a la consolidación del mercado.

Este planteamiento, que se reconoce heredero del pensamiento de Max Weber,⁶⁸ hace énfasis en que la condición para que existieran agencias calculadoras fue la existencia previa de herramientas y cálculos (Callon, 2008, p. 35). Esto ha permitido dar cuenta de que en la utilización progresiva de las herramientas de cálculo se da forma y se reconfigura constantemente un conjunto de entidades y relaciones que, antes de su existencia, se encontraba excluido del marco de lo calculable –lo que aquí podríamos tener como el ‘mundo en sí’ o aquello que anteriormente se tenía por naturaleza.

Con ello han podido afirmar, de manera similar a Esposito, que estas herramientas no sólo registran una realidad que es independiente al cálculo, sino que, por el hecho de medirla, contribuyen poderosamente a dar forma a *–performar–* esta realidad (Callon, 2008, p. 35). También pueden afirmar que, en la medida de que estos elementos configuran las regularidades de que depende el mercado y en tanto que estas últimas se comprenden como performadas por un movimiento entre la ciencia y los agentes económicos, resulta equivocado aprehender este modo de operación como gobernado por leyes. Ya que aunque tales regularidades tienen la obstinación

⁶⁸ Para quien los métodos contables desarrollados por la ‘acción con arreglo a cálculo’ fueron el prerequisite del capitalismo moderno.

de lo real, también tienen la contingencia de un artefacto, es decir, son pautas temporarias y cambiantes (Callon, 2008, p. 60).

VI

Lo anteriormente expuesto prepara el camino para comprender por qué Niklas Luhmann también rechazaba que el principio de la economía de mercado fuera la *competencia*. Lo primero que buscaba dejar en claro es que la competencia no puede constituir un tipo especial de sistema social. Tan sólo constituye una dimensión social que tiene por referencia a la vivencia y la acción (2017, p. 183). Para Luhmann, la competencia brinda una orientación social que no es resultado de largas cadenas de interacción o comunicación. Quizá podríamos hablar de una orientación no-sistémica. Porque la competencia hace posible que los distintos operadores en la economía puedan prescindir de la interacción y la comunicación con sus competidores. “La competencia”, afirma Luhmann, “ahorra (¡no regula!) los conflictos” (2017, p. 183).

Comprender a la economía de mercado como regida por leyes de la competencia permite captar sólo una pequeña parte del problema. Puesto que la competencia sólo entrega la posibilidad de estimar la influencia de otros en el logro de los propios objetivos en vistas a la escasez de recursos. Sin embargo, para eso no es necesario entrar en contacto con ellos (Luhmann, 2017, p. 183). Puesto que la reacción a la influencia de otros acontece a través de “una reacción casi simultánea de muchos a lo que muchos atribuyen a la acción de los otros” (2017, p. 184).⁶⁹

Frente a esta situación, no existe ninguna racionalidad individual que pueda aplicarse efectivamente en todos los casos. En lugar de eso, los sistemas participantes del mercado deben mantener su apertura al entorno para intentar incluir, en su propio procesamiento de información,

⁶⁹ Con referencia a Michel Aglietta y André Orléan, Luhmann (2017), habla ‘contagion sociale’.

el *cómo* reaccionará la economía a los eventos desencadenados por sus acciones para, entonces, reaccionar o anticiparse a esta reacción. Esto es, los participantes cambian constantemente sus acciones y estrategias como consecuencia de los efectos que sus acciones y estrategias crean. En esto podemos reconocer una suerte de *distinción que reaparece en sí misma*, es decir, lo que hasta ahora hemos tenido como la condición para toda *racionalidad*. Porque, para anticiparse o reaccionar a los acontecimientos que impondrá la economía como respuesta a su comportamiento, el sistema participante tiene que reintroducir –observar– la diferencia *sistema participante/economía* en su interior y usarla como un esquema de orientación.

La economía, por su parte, tiene prevista para tratar con esta misma situación una diferenciación adicional entre *competencia, intercambio y cooperación* (Luhmann, 2017, p. 187). Con ella puede estructurar y procesar la observación de los sistemas en su entorno. Esta diferenciación es necesaria, sobretodo, porque para lidiar con esta situación no puede apoyarse en la motivación general de la acción económica. Pues el dinero aquí actúa como un *condicionante*, no como un *determinante*. En tanto que no se trata sencillamente de pagar o no, sino de saber con quién intercambiar, contra quién competir y con quién cooperar.

Bajo estas circunstancias los distintos observadores nunca pueden tener absoluta claridad respecto a si se refieren al *mundo tal y como es* o al *mundo tal y como lo observan*. Porque la información que requieren para orientar su comportamiento y toma de decisiones solo pueden obtenerla con referencia a los otros. De modo que en lugar de una referencia directa al mundo, los operadores deben contar con –y participar en– la complejidad de la economía. En la cual se ha transformado previamente la *complejidad indeterminada* y excesiva del mundo, en la *complejidad determinada* y reducida de los precios. Al tomar como presupuesto esta complejidad para su

comportamiento y toma de decisiones pueden acogerse al ámbito de la cooperación, de la competencia o del intercambio.

En el ámbito de la cooperación, los sistemas participantes se verán descargados de la competencia en tanto no dediquen sus actividades al desarrollo de mercados propios, es decir, mientras no se relacionen entre sí mediante la venta de productos y servicios. Lo cual ocurre, principalmente, al interior de los hogares y las empresas.

Si, por el contrario, se dirigen a la venta de productos y la prestación de servicios, su comportamiento y toma de decisiones da paso a la aparición de mercados de materias primas, productos intermedios, medios de producción, mercancías de consumo y mercados de trabajo. De acuerdo con Luhmann, dado que en la mayor parte de las veces los operadores en la economía se dirigen hacia este ámbito, las distintas perspectivas se integran en la perspectiva de un único observador (2017, p. 198) –el cual no es otro que la economía misma. Esto permite reemplazar la afirmación de que la diferenciación de mercados se corresponde con la representación habitual por *sectores*,⁷⁰ por la observación de que se estructura de acuerdo con si se entregan los *inputs* requeridos o si se recogen los *outputs* producidos.⁷¹ La diferencia radica en que esta última diferenciación de mercados no responde a una teoría de las necesidades, sino a una teoría del dinero (Luhmann, 2017, p. 121).

La cuestión aquí es que los mercados no pueden conducirse como sistemas –es decir, determinando sus límites y cambiando sus estructuras. Porque en tanto que los mercados existen

⁷⁰ El mercado no se estructura de modo jerárquico. Esto es: *primario* o de obtención de recursos, *secundario* o de transformación de materias primas, *terciario* o de servicios, y así sucesivamente. En contraste, podríamos decir que se organiza de un modo *heterárquico*.

⁷¹ Oferta-Demanda.

sólo como una integración de perspectivas y observaciones de una gran cantidad de participantes (Luhmann, 2017, p. 121),⁷² sus interrelaciones no cuentan con ninguna estabilidad asegurada.

Con estas consideraciones previas, podemos entender mejor el hecho de que la competencia no forme un sistema y tampoco derive de un contacto con los competidores. Porque en el mercado la competencia se lee a través de la aceptabilidad de los precios y de la observación del comportamiento de los competidores conocidos (Luhmann, 2017, p. 187).

El intercambio, finalmente, es el modo típico en que se desarrollan los acontecimientos de la economía de mercado. Luhmann habla de intercambio cuando ocurre una transformación –en el entorno de la economía– de la propiedad en no-propiedad y a la inversa, es decir, cuando los participantes se relacionan específicamente respecto a diversos bienes o servicios (2017, p. 283). Lo característico de la sociedad funcionalmente diferenciada es que el intercambio conduce al establecimiento de un medio de comunicación simbólicamente generalizado que se especializa en regular el acceso a los bienes: el dinero.

El control que el dinero consigue ejercer sobre el intercambio no sólo le otorga una nueva característica al código de la propiedad (tener/no-tener), sino que también le otorga a la economía la ventaja de la cuantificación. De esta manera, el intercambio no sólo signa la posibilidad de comerciar con el excedente del producto de trabajo, sino que ahora puede especificarse como una forma de manejo de la *escasez* (Luhmann, 2017, p. 294).

VII

Ahora podemos volver sobre el tratamiento de la paradoja de la escasez en la sociedad moderna.

Arriba dejamos escrito que, según el entendimiento de Luhmann, esta paradoja se manifiesta en el

⁷² Esto anida con nuestra afirmación de que la economía corrige su imagen de mundo con ayuda de los sistemas en su entorno.

hecho de que todo acceso a bienes escasos, que implica reducción de escasez, contribuye también al aumento de escasez. Esto ocurre tanto cuando se trata con una escasez de bienes, como cuando, derivado de la codificación secundaria realizada por medio del dinero, se enfrenta una escasez duplicada, i.e., de bienes y dinero.

En el primer caso, las oportunidades para adquirir bienes por medio del trabajo y la propiedad se vuelven progresivamente escasas como consecuencia de la acumulación de riqueza o de la tenencia de la tierra. En el segundo caso, aún cuando se podría pensar que el dinero permite la aspiración a una ilimitada posesión de bienes, también trae aparejada una creciente escasez artificial (Luhmann, 2017, p. 289). No obstante, la importancia del medio del dinero es que permite sustituir un mecanismo unitario y multifuncional –propiedad– por otros dos de carácter más específico –propiedad y dinero– (Luhmann, 2017, p. 290).

Cuando el dinero adquiere el control de la economía, lo primero que se vuelve evidente es que la propiedad ya no controla el intercambio, sino que ahora el intercambio toma el control de la propiedad. Se entiende, entonces, que toda propiedad debe ser considerada económicamente como un estado de agregación de dinero, esto es, como una suma de dinero invertida (Luhmann, 2017, p. 292).⁷³ Como ya hemos dicho, estas nuevas disposiciones provocan una duplicación de la escasez que le permite a la economía tenerla, al mismo tiempo, como *necesaria* (escasez de bienes) y como *contingente* (escasez de dinero), y, de esta manera, dejarse conducir por la escasez contingente que es mucho más flexible y elástica.

El punto culminante de ello es que, mientras que el dinero se mantenga artificialmente como un medio escaso (con ayuda de un banco central), el propio pago (el uso del dinero) se vuelve una cuestión de *decisión*. Ahora uno debe evaluar si pagar o no. En una economía dirigida sólo

⁷³ Luhmann (2017) afirma *á la* Marx que, entonces, el ciclo propiedad objetual → dinero → propiedad objetual se invierte para que aparezca el ciclo dinero → propiedad objetual → dinero.

por la propiedad –o hacia la producción en tanto apropiación de la naturaleza– esta decisión no aparece. Porque siempre se tiene una preferencia directa por la propiedad, es decir, se considera que en todos los casos es mejor tener propiedad que no tenerla. Con lo que no hay necesidad de decidir. Luhmann observaba que en una situación como esta los valores del código (*tener/no-tener*) y las preferencias individuales (*tener*) coinciden y que sólo con la introducción del dinero y su código específico (*pagar/no-pagar*) se obtiene la posibilidad de decidir. Esto es así, porque la especificación de las operaciones de la economía –en forma de pago o no pago– no implica también una especificación de las preferencias –como, en contraste, sí lo hace el código de la propiedad. Al contrario, indica que la cuestión de las preferencias tiene que dejarse abierta al nivel del código.

Niklas Luhmann notaba que entre más formalmente se conciba un código y mientras más se tenga que mantener abierta la posibilidad de conectarse con las posibilidades que permite, más claro se vuelve que ninguna codificación impone decisión alguna (2017, p. 323). La decisión es, respecto a los valores del código, un *tercero excluido*. De situaciones de este tipo que podemos contar por montones en la sociedad moderna, se ha concluido la necesidad de una lógica de múltiples valores –tal como aquella en que ha trabajado Gotthard Günther. Lo que Niklas Luhmann ha concluido de ello es que a esta sociedad para su reproducción no le basta con retener una codificación binaria, sino que también le es preciso *sacar fuera* del código la decisión entre ambos valores. Esto posibilita el surgimiento de los *programas*. En donde finalmente cae la decisión respecto a los dos valores del código.

Al parecer Luhmann introdujo la distinción entre *codificación* y *programación* para sustituir los supuestos marxistas y weberianos, de acuerdo con los cuales, es un aparato o complejo burocrático lo que controla, en última instancia, las principales áreas funcionales de la sociedad

moderna.⁷⁴ En lugar de continuar el planteamiento de sus predecesores –que da por supuesto un funcionamiento jerárquico de todos los ámbitos de la sociedad y sugiere que los programas decisionales corren de arriba abajo– optó por introducir en cada ámbito funcional un concepto específico para el trato con las preferencias. En el caso de la economía introdujo el concepto de *necesidad* (Luhmann, 2017, p. 297).

Niklas Luhmann entendía el concepto de necesidad como un correlato del dinero y, de este modo, no representa más que una facultad de la economía para mantener su apertura frente a cualquier tipo de preferencia individual. La cuestión es que el no postular una definición de tipo natural, antropológico o estamental de la necesidad, facilita dejar la decisión respecto a la determinación de preferencias y necesidades en manos del tratamiento de la paradoja de la escasez. En otras palabras, permite dirigir la atención hacia el hecho de que los individuos no actúan solos, ni de manera aislada, para determinar y satisfacer sus necesidades, sino que cada uno estimula e interfiere en los demás.

En el plano del código, el dejar sin especificar las necesidades –o, bien, el comprender que esta especificación se realiza en sociedad– hace que sea posible suplir y modificar los programas. En la teoría económica esta especificación de necesidades se ha comprendido con ayuda de la distinción entre *oferta* y *demanda* (Luhmann, 2017, p. 298). Distinción que, por una parte, presupone la reconstrucción de la economía como mercado –como entorno de los sistemas que participan en ella– y, por otra parte, –desde la perspectiva de la economía en su conjunto– se corresponde con la diferencia entre *decisiones de cantidad* y *decisiones de asignación*.⁷⁵

Mientras que, en el primer caso, la paradoja de la escasez permanece oculta y se reproduce como *intercambio*, en el segundo reaparece y se constituye como *distribución*. Cuando se quiere

⁷⁴ Al menos, así lo afirmaba Dirk Baecker –de acuerdo, con Hanno Pahl (2008).

⁷⁵ Diferencia que presentamos en el apartado II de este capítulo.

profundizar en el despliegue de la paradoja de la escasez, la premisa es que sólo una cantidad dada puede ser distribuida, mientras que esa distribución no cambia en nada la cantidad (Luhmann, 2017, p. 301). Debido a la segunda codificación del dinero sobre la propiedad, que le ha permitido a la economía dejarse conducir por la escasez contingente, el problema de la escasez puede enfrentarse mediante la fijación de una cantidad de dinero que es relativamente indiferente a la forma concreta en que se realizan los intercambios –esto es, frente a la forma en que los individuos deciden gastar o no el dinero. Aunque para fijar esta cantidad tampoco hay indicaciones directas de comportamiento, sino que también se trata de una cuestión de decisión.

VIII

Ahora que hemos desarrollado todos los requerimientos necesarios, podemos finalmente proponer que la racionalidad que prima en la economía moderna podría entenderse como una *racionalidad sistémica*. Hasta aquí hemos llamado la atención, por una parte, sobre los problemas que intentaba solucionar la racionalidad del sujeto y, paralelamente, expresamos la razones por las que en torno a esta racionalidad el dinero fue imponiéndose como un medio para el intercambio de bienes. De manera que ahora tenemos que contar con que las diferentes conductas y comportamientos en la economía se organizan en torno a un flujo de dinero en abstracto para lo cual el sujeto ha dejado de ser la referencia principal. Por otra parte, hemos mostrado que, para una noción de racionalidad económica, la discusión sobre el valor de los bienes es una de las cuestiones prioritarias. En la actualidad, sin embargo, es muy difícil aceptar una ley general para la estimación del valor que impida todas las ‘arbitrariedades’ o ‘irracionalidades’ y garantice una única coordinación y estructuración ‘correcta’ en el ámbito de la distribución. En lugar de ello, hemos aprovechado para introducir algunos cambios cognitivos que facilitan situar a la economía como el observador que

atribuye las propiedades y características de los bienes y, en última instancia, como la encargada de la atribución de su valor. De esta forma podemos tener a la economía como el observador que limita la contingencia de todos los valores económicos.

También mostramos que el planteamiento de Niklas Luhmann posibilita comprender cómo es que la economía puede fungir *qua* sistema y *qua* entorno para ayudar al despliegue de la paradoja de la escasez. Esto sirve al establecimiento de dos racionalidades que se encuentran estrechamente relacionadas: una racionalidad para el sistema de la economía y una racionalidad para los sistemas que participan en la economía. Dado que en ambos casos tratamos con sistemas, podemos hablar, de manera unificada, de una *racionalidad sistémica*. Consideramos que con referencia a este concepto sería posible, en un futuro no muy lejano, dar una respuesta plausible a la pregunta sobre cuál es la racionalidad económica que prima en la sociedad moderna.

A este respecto señalamos que, de acuerdo con Niklas Luhmann, la condición previa de toda racionalidad es *una distinción que reaparece en sí misma* (1997, p. 82). Lo característico de esta definición es que permite negar explícitamente una orientación a través de indicaciones ontológicas y, con ello, posibilita renunciar a la búsqueda de un punto de apoyo externo para fundamentar esta racionalidad. Pues, de acuerdo con Luhmann, no hay fundamentación para un concepto de racionalidad como éste (2010a, p. 529). Debido a ello, la teoría tuvo que ser reorientada desde *principios* a *paradojas* (2010a, p. 523).

Aunado a ello, Luhmann consideraba que es preciso dejar de concebir la racionalidad como componente de una distinción cuyo otro lado tiene que ser algo *irracional*. Puesto que lo irracional nos ha servido para la protección de un concepto insuficiente de racionalidad (1997, p. 55).⁷⁶ En otro lugar ha dejado escrito que el concepto de ‘irracionalidad’ –cuando se le utiliza para dar cuenta

⁷⁶ Para esto Niklas Luhmann (1997) se apoyaba en el trabajo de Mary Douglas (1996), quien hizo notar que generalmente se tiende a invocar la irracionalidad para proteger una definición demasiado estrecha de racionalidad.

del tipo específico de conducta en el mercado— permite disimular la desesperación que sobreviene a un observador cuando debe renunciar a una lógica de dos valores (Luhmann, 2017, p. 206). Sin embargo, la utilización de este concepto para dar cuenta del comportamiento económico puede evitarse cuando se hace uso de una lógica policontextural —de múltiples valores. El dejar de describir ciertas situaciones como irracionales, por lo tanto, puede agregarse a las implicaciones que se desprenden del tipo de análisis policontextural para la observación de la economía.

Consideramos que el punto de partida para la comprensión de la racionalidad económica en una sociedad funcionalmente diferenciada es reconocer que cuando se introduce el dinero en la economía, además de permitir la codificación de todas las operaciones económicas, favorece a que la economía se convierta en la portadora del valor de todos los bienes —en el observador. Lo que implica que el valor ha perdido todas aquellas referencias que no sean la escasez artificial del dinero. Así, el dinero se establece como “el valor general de toda propiedad visto desde la perspectiva de su liquidez” (Luhmann, 2017, p. 295). Para enfrentar todas las complicaciones que derivan de esto, lo primero que ocurre en la sociedad moderna es que la determinación de cantidades de dinero se entrega a un sistema monetario, mientras que la estimación del valor de los bienes —los precios— queda a disposición de la red de observación de segundo orden que se teje en torno a los sistemas participantes de la economía.

En el primer caso, la determinación de cantidades de dinero ocurre principalmente a través de un banco central que toma las decisiones acerca de la estimación de una situación momentánea de la economía en un horizonte de muy corto plazo (2017, p. 305). En el segundo caso, los precios son fijados como resultado de un proceso de negociación *ad hoc* (2017, p.325). En otras palabras, la escasez del dinero se independiza de los intercambios y se hace dependiente de una política monetaria del sistema bancario, mientras que, en tanto la fijación del valor de los bienes no puede

darse siquiera de forma aproximativa en el sistema bancario, se entrega al intercambio en el mercado.

En esta situación, la racionalidad de los sistemas que se establecen en torno a la economía se enfoca en la agregación de decisiones sobre los precios y los cambios en los precios, mientras que la racionalidad de la economía se aboca a la toma de decisiones sobre la determinación de cantidades de dinero. Respecto a la distinción entre codificación y programación, podemos decir que la primera de estas racionalidades reproduce los programas, mientras que la segunda pone en operación el código. Los precios surgen, precisamente, para superar la diferencia entre *codificación y programación*. Se cristalizan y disuelven nuevamente como signos (contingentes) de la escasez de dinero (Luhmann, 2017, p. 324). Y de esta forma pueden fungir como la condición para que las organizaciones económicas puedan realizar un procesamiento de información propio.

Sin embargo, para la racionalidad de los sistemas participantes, los precios nunca aparecen como programas completos. Porque los precios se forman de acuerdo con las decisiones de pagar o no por un bien o servicio (Luhmann, 2017, p. 325). Más bien, son las necesidades imperativas de los individuos las que fungen, principalmente, como programas que obligan a gastos en dinero. Pero, además de éstos, también existe un gran número de programas artificiales de consumo o producción que regulan bajo qué condiciones se lleva a cabo la decisión respecto a los valores del código, es decir, la decisión de pagar o no por un producto o servicio determinado (Luhmann, 2017, p.324). De este modo tienen consecuencias retroactivas sobre el qué y cuánto se produce.

Para la racionalidad del sistema general de la economía lo que aparece como el punto de partida es el mercado monetario. Puesto que, al encontrarse interrelacionado con todos los demás mercados (de materias primas, de productos intermedios, de medios de producción, de mercancías

de consumo y mercados de trabajo), permite representar de mejor manera la unidad del sistema de la economía al interior del sistema.

De acuerdo con Luhmann, el hecho de que el mercado del dinero haya sido el único de todos los mercados que ha desarrollado una estructura jerárquica que filtra y limita las reacciones del modo de operación en los mercados no es ninguna casualidad. Esto tuvo lugar, principalmente, mediante una organización bancaria que se encarga de fraccionar y limitar las operaciones del mercado de dinero (2017, p. 200). Esta organización provee al mercado del dinero de aquellos puntos de anclaje provisionales e inestables a los cuales se orientan las distintas observaciones y operaciones de los participantes de la economía. Mientras que también permite a la economía estimular o desestimular el mercado a través de ciertos acontecimientos de intervención. En ello reside una cierta protección frente a los eventos ocasionados por los operadores en los distintos mercados particulares.

Finalmente, estamos preparados para exponer el reingreso o reentrada de las dos racionalidades emplazadas en la economía. De acuerdo con nuestro entendimiento, el reingreso de la distinción *sistema participante/economía* al interior de los sistemas participantes posibilita una orientación más o menos confiable para los operadores que se establecen en el entorno de la economía. Estos sistemas toman los precios como premisas para su propia racionalidad y pueden utilizarlos para observar *necesidades* o *dinero*. Esto les permiten decidir qué y cómo producir con vistas a ofertar en el mercado. Podemos decir que el reingreso de la distinción en sí mismos les permite *observar* su propia relación con el entorno económico. Mientras que, el hecho de que todas sus observaciones y perspectivas no se integren como un sistema, es lo que vuelve imprescindible la observación y racionalidad del sistema general de la economía.

Como señalamos más arriba, para lidiar con las diferentes perspectivas y observaciones de los sistemas que participan en su entorno –en el mercado–, la economía se apoya en una diferenciación adicional entre cooperación, competencia e intercambio. Además de esta diferenciación la economía intenta limitar y filtrar las reacciones de los sistemas participantes con ayuda de la organización jerárquica del sistema bancario. Esto implica que, por medio de la cantidad de dinero disponible –además de las tasas de interés y plazos de las operaciones–, el sistema monetario puede influir en la intensidad de la demanda por bienes y servicios. Esto nos permite asegurar que la distinción *economía/sistemas participantes* al ser reintroducida al interior de la economía es la condición para la racionalidad de la economía. Quizá también podríamos decir que esta distinción permite a la economía *observar* su propia relación con los distintos sistemas participantes.

Sólo hasta ahora podemos plantear –con un carácter estrictamente hipotético– que la racionalidad económica en la sociedad funcionalmente diferenciada se despliega en dos tipos de *racionalidad sistémica*: una racionalidad de la economía *qua* sistema y una racionalidad de los sistemas participantes en la economía *qua* entorno. Consideramos que con referencia a esta noción de racionalidad sería posible comprender y captar de mejor manera algunas de las particularidades, problemáticas y complejidades que imponen los acontecimientos de la economía contemporánea.

En las economías que han quitado a los precios y al dinero la posibilidad de mostrar y servir como medio de observación de la escasez, en lugar de estas dos racionalidades se imponen fórmulas o equivalentes funcionales –que anulan la diferencia entre codificación y programación– con privilegios de acceso directo. Cuando esto sucede, el mercado no se diferencia como entorno, ni se estructura a través de la diferenciación entre cooperación, competencia e intercambio, más bien, lo que ocurre es que toda la economía se unifica organizacionalmente y, entonces, sólo se

trata de saber cuánto hay que cooperar para mantener las ventajas deseadas (2017, p.187). Con la consecuencia fatal de que “la racionalidad se traslada a los límites del sistema en forma de acceso directo a bienes escasos” (Luhmann, 2017, p. 188).

Conclusiones

En este escrito hemos intentado dar cuenta de algunas consideraciones sociológicas que podrían tenerse presentes para comprender y, eventualmente, explicar la racionalidad económica que prima en nuestra sociedad moderna –funcionalmente diferenciada. En tanto que por razones estructurales esta sociedad no dispone de un centro desde el cual pueda coordinarse u organizarse la totalidad de relaciones sociales no es posible dar cuenta de una racionalidad para la sociedad entera. Por eso no hablamos de una racionalidad de la sociedad, sino de una racionalidad social que puede encontrarse en cada uno de sus ámbitos más importantes. Este es el caso de la economía.

Consideramos que para comprender las complejidades y problemáticas que se enfrentan actualmente en la economía es importante hablar de una racionalidad social puesto que estas no dependen solo de un comportamiento individual y, por lo tanto, no se trata simplemente de mostrar a quien actúa la forma correcta de su actuar. Se trata, más bien, de una racionalidad que debe poder articular acciones u observaciones de lo más distintas y posibilitar un procesamiento adicional que permita lidiar con las consecuencias que derivan de esto. En la economía moderna, la problemática principal radica, por una parte, en la constitución de un sistema o contextura económica que posibilite el acceso a determinados bienes y servicios y que, por otra parte, permita un procesamiento de información adicional para los distintos sistemas que se organizan en torno a este sistema. Sin embargo, desde el momento en que se reconoce que este sistema o contextura es resultado de la acción y observación recíproca entre individuos, la relación que el actuar económico establece con su entorno específico adquiere un tinte radicalmente distinto.

Para aprehender esta nueva relación los postulados de la epistemología occidental resultan insuficientes. Porque esta epistemología ha dirigido su atención históricamente hacia la forma en que los sujetos conocen y se adecúan a un mundo externo que es ajeno a los rendimientos de su

conciencia. De modo que, incluso, sus postulados más generales y máximas operacionales se vuelven bastante difusos cuando se trata de mundos contruidos por el actuar y la observación de un pluralidad de individuos.

Niklas Luhmann ha realizado una brevísima historia para dar cuenta de cómo el continuo de realidad que había intentado afirmarse entre la conciencia pensante y su mundo circundante comenzó a disolverse desde el siglo XVII.⁷⁷ Nosotros hemos intentado ahondar en esta discusión, tratando de recopilar las implicaciones más generales de la disolución de este continuo y mostrando porque la racionalidad que se vinculó a este continuo ahora nos aparece como una racionalidad rota. Para ello, notamos que la historia de esta disolución y ruptura ha corrido paralela al proceso de diferenciación funcional de la sociedad. Lo que implica que la referencia principal por la que se orienta el acontecer social emerge del reconocimiento de los problemas más generales que enfrenta todo orden social y del desarrollo de sistemas específicos encargados de dar solución a estos problemas.

Respecto a esto último hicimos notar que la solución a los problemas más importantes y urgentes de la sociedad ya no se deja en manos de un *sujeto*, sino que desde el siglo XIX comenzó a trasladarse paulatinamente a los *sistemas funcionales* de la sociedad. Respecto al tema de la racionalidad económica, ello implica tomar como soporte de esta racionalidad a una operación que surge de la comunicación entre individuos, esto es, a la *observación de segundo orden* –y ya no a la acción y el pensamiento de los sujetos. Pues sólo este cambio ha permitido contar con una referencia completamente social para el desarrollo de racionalidades sociales específicas. Mientras que, como esta operación ya no depende de un mundo externo que debe darse por sentado para adecuarse o adaptarse a él, ahora la comunicación y la observación deben actualizar –también

⁷⁷ Esta historia puede leerse en el apartado XI del libro *La sociedad de la sociedad*, titulado *Pretensiones de racionalidad*.

podríamos decir: construir— mediante recursividad y reflexividad las constantes exigencias y complejidades a que se enfrenta el vivir y actuar del individuo en el nivel de lo que supone el vivir y actuar junto a otros, i.e., las principales estabilidades semánticas de la sociedad.

En esta nueva situación histórica, el sistema general de la economía se encarga de poner a disposición de la racionalidad un medio de comunicación que posibilita una coordinación entre individuos y les facilita aferrar su mundo circundante como un producto de su propio operar y observar. Lo que, a su vez, permite pasar en claro el hecho de que las pretensiones de racionalidad ya no deben reducirse a estados mentales, sino a estados de un observador. El cual, en última instancia, no es otro que la economía misma. Esto significa que gracias al medio del dinero, la economía puede disponer de mecanismos de autocorrección para aproximarse a lo que comúnmente tenemos por realidad.

Desde Theodor Adorno sabemos que al abandonar la vieja premisa de identidad entre racionalidad y realidad se gana la posibilidad de considerar cualquier objeto —aquí, la economía y el comportamiento de los agentes económicos— de una forma mucho más compleja y heterogénea. Niklas Luhmann al abandonar esta premisa y postular la disolución del continuo de racionalidad supuesto por la epistemología occidental obtuvo la posibilidad de formular más abstractamente el tema de la racionalidad y el modo de operación propio de la economía moderna. Como hemos visto su propuesta ha consistido en comprender el problema de la racionalidad como el de *una distinción que puede aparecer dentro de sí misma*. De este modo, en lugar de lidiar con una diferencia —entre *ser* y *pensar* o *sujeto* y *objeto*— que se anula cuando el actuar de un sujeto se adapta al entorno, se trabaja con una distinción que genera una paradoja cuando reaparece en sí misma: el actuar y el entorno son dos caras de una misma moneda. Podríamos resaltar que lo que

anteriormente se encontraba fuera –el mundo externo–, ahora aparece dentro –como un estado del observador.

Cuando esto se tiene presente el problema de la racionalidad, de acuerdo con el entendimiento de Luhmann, se escinde en referencia a una paradoja constitutiva de cara al problema que se intenta resolver. Para ello, hemos visto también que en la economía está paradoja se expresa como una paradoja de la escasez, esto es, como el problema social de acceso a los bienes. Una de las formas de tratar con esta paradoja –la propuesta por Luhmann– es lograr comprender el sistema que se organiza en torno a ella desde dentro –como sistema– y desde fuera –como entorno de otros sistemas. Para la racionalidad económica esto significa en lugar de enfrentarse a un mundo externo debe poner constantemente a prueba una distinción entre el sistema y su entorno. Distinción es producida por el sistema y observada en sí mismo para conducir su relación con el entorno.

Al comprender a la economía desde dentro puede notarse que esta *produce* la distinción sistema/entorno en cuanto se pone en operación mediante el dinero y hace posibles los pagos. En cambio, *observa* esta distinción cuando para la continuación de sus operaciones depende constantemente de una referencia a su entorno, es decir, aquello que ayuda a ordenar rigiéndose por el mecanismo de los precios –el trabajo, el uso de la propiedad, la transferencia de bienes. Para complementar esta observación, sin embargo, es necesario comprender al sistema general de la economía desde fuera, es decir, como entorno de los sistemas que en él participan. Porque estos sistemas reconstruyen al sistema de la economía desde su propia diferencia sistema/entorno. Tales sistemas, a su vez, *producen* su propia distinción sistema/entorno en tanto llevan a cabo un procesamiento de información propio orientados por los precios y la *observan* –la reintroducen en sí mismos– para modular o modificar su comportamiento en el mercado. Esto es lo que

denominamos la construcción policontextural de la economía y lo que nos ha permitido hablar de dos racionalidades sistémicas.

Consideramos que con referencia a estas nuevas disposiciones teóricas será posible dar una respuesta a la pregunta sobre cuál es la racionalidad que prima a la economía moderna. Su mayor importancia radica en que nos permitiría tomar en cuenta algunos fenómenos económicos para los que hasta hace poco no existía una lógica, ni siquiera una epistemología reconocida. En este punto el trabajo de Gotthard Günther resulta imprescindible porque él fue quien se planteó la pregunta de que si el mundo en que vivimos nos parece compuesto por un componente racional, describable con precisión, y otro componente irracional, no concebible a través de los medios lógicos disponibles, quizá es porque algunos de los acontecimientos que tratamos como ‘irracionales’ sólo pueden captarse con una lógica mucho más compleja. En su caso, una lógica de múltiples valores. También intentamos mostrar que al hacer uso de esta lógica y del análisis que se desprende de ella podríamos percatarnos de que, como ha sugerido Mary Douglas, el componente irracional hasta ahora nos ha servido para defender una definición demasiado estrecha de racionalidad. Consideramos que superar esta definición debería ser uno de los primeros pasos para el desarrollo de una racionalidad económica futura.

Referencias

- Aristóteles (1982). *Tratados de lógica*. Gredos.
- Berman, M. (1988). *Todo lo sólido se desvanece en el aire. La experiencia de la modernidad*. Siglo veintiuno Editores.
- Callon, M. (2008). Markets and the performativity of Economic Sciences (Heredia, M., Gené, M. & Perelmiter, L., Trans.). *Apuntes de investigación del CECYP*. (14). 11-68 (original publicado en 1998).
- https://www.researchgate.net/publication/332132281_Traduccion_del_ingles_al_espanol_Callon_Michel_Los_mercados_y_la_performatividad_de_las_ciencias_economicas
- Cassirer, E. (1952). El lenguaje y la construcción del mundo de los objetos. En Delacroix, H., Cassirer E., Goldstein. K. *Psicología del lenguaje* (pp.20-39). Paidós.
- Douglas, M. (1996) *La aceptabilidad del riesgo según las ciencias sociales*. Paidós.
- Elías, N. (2015) *El proceso de la civilización. Investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. FCE.
- Esposito, E. (2011). *The future of the futures. The time of money in financing and society*. Edward Elgar publishing limited.
- Esposito, E. (2013). Die Ontologie des Finanzwesens. En *Ontologie der Moderne* (pp.137-152). Springer.
- Godelier, M. (1974). *Racionalidad e irracionalidad en economía*. Siglo veintiuno editores.
- Goffman, E. (1997). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Amorrortu editores.
- Günther, G. (1976). *Beiträge zur Grundlegung einer operationsfähigen Dialektik I*. Felix Meiner Verlag.
- Günther, G. (1979). *Beiträge zur Grundlegung einer operationsfähigen Dialektik II*. Felix Meiner Verlag.
- Günther, G. (2005). Kybernetik und Dialektik. Der Materialismus von Marx und Lenin. En *Vordenker*.
https://www.vordenker.de/ggphilosophy/gg_vortrag_koeln.pdf

- Gunther, T. (2011). A Constitutional Moment? The Logics of 'Hitting the Bottom'. En Febraro, A., Paul, K. y Teubner, G. (Eds.), *The Financial Crisis in Constitutional Perspective. The Dark Side of Functional Differentiation* (pp. 3-42). Hart Publishing.
- Hall, S. (2003) Introducción: ¿quién necesita «identidad»? En Du Gay, P. y Hall, S. (Eds.), *Cuestiones de identidad cultural* (pp. 13-39). Amorrortu editores.
- Hayoz, N. (1997). *L'étreinte soviétique. Aspects sociologiques de l'effondrement programmé de l'Urss*. Droz.
- Honneth, A. (2009). *Patologías de la razón. Historia y actualidad de la teoría crítica*. Katz.
- Kant, I. (2006). *Crítica de la razón pura*. Taurus.
- Locke, J. (2014). *Segundo tratado sobre el gobierno civil. Un ensayo acerca del verdadero origen, alcance y fin del gobierno civil*. Tecnos.
- Luhmann, N. (1973). *Ilustración sociológica y otros ensayos*. Editorial Sur.
- Luhmann, N. (1990). *Essays on Self-Reference*. Columbia University Press.
- Luhmann, N. (1991). *Sistemas sociales. Lineamientos para una teoría general*. Universidad Iberoamericana, Alianza Editorial.
- Luhmann, N. (1993). Observing re-entries. *Graduate Faculty Philosophy Journal*. 16(2), 485-498.
<https://doi.org/10.5840/gfpj199316227>
- Luhmann, N. (1995). The Paradoxy of Observing Systems. *Cultural Critique*, (31), 37-55.
<https://doi.org/10.2307/1354444>
- Luhmann, N. (1996). *La ciencia de la sociedad*. Universidad Iberoamericana, ITESO, Anthropos.
- Luhmann, N. (1997). *Observaciones de la modernidad. Racionalidad y contingencia en la sociedad moderna*. Paidós.

- Luhmann, N. (2002a). I see something you don't see. En *Theories of Distinction. Redescribing the Descriptions of Modernity* (pp.187-193). Stanford University Press.
- Luhmann, N. (2002b). La forma escritura. *Estudios Sociológicos De El Colegio De México*, 20(58), 3-21.
<https://estudiossociologicos.colmex.mx/index.php/es/article/view/499>
- Luhmann, N. (2005). *El arte de la sociedad*. Herder.
- Luhmann, N. (2006). *La sociedad de la sociedad*. Herder.
- Luhmann, N. (2007). *Introducción a la teoría de sistemas. Lecciones publicadas por Javier Torres Nafarrate*. Universidad Iberoamericana.
- Luhmann, N. (2010a). *Organización y decisión*. Herder.
- Luhmann, N. (2010b). *Los derechos fundamentales como institución. Aportación a la sociología política*.
Universidad Iberoamericana.
- Luhmann, N. (2010c). *¿Cómo es posible el orden social?* Herder.
- Luhmann, N. (2015). El origen de la propiedad y su legitimación: Un recuento histórico. *MAD*, (33), 1-17. doi: [10.5354/0718-0527.2015.37320](https://doi.org/10.5354/0718-0527.2015.37320)
- Luhmann, N. (2016). *Distinciones directrices*. CIS.
- Luhmann, N. (2017). *La economía de la sociedad*. Herder.
- Luhmann, N. (2020). *Comunicación ecológica. ¿Puede la sociedad moderna responder a los peligros ecológicos?* Universidad Iberoamericana.
- Luhmann, N. (2021a). *Protesta. Teoría de sistemas y movimientos sociales* [manuscrito en manos de Javier Torres Nafarrate]. Universidad Iberoamericana.
- Luhmann, N. (2021b). *Legitimación mediante procedimiento* [manuscrito en manos de Javier Torres Nafarrate]. Universidad Iberoamericana.

- Luhmann, N. (2021c). *La praxis de la teoría* [manuscrito en manos de Javier Torres Nafarrate].
Universidad Iberoamericana.
- Marx, K. (1989). *Introducción general a la crítica de la economía política*. Siglo veintiuno editores.
- Marx, K. (2008). *El capital*. Siglo veintiuno editores.
- Maturana, H. & Varela, F. (2004) *De maquinas y seres vivos. Autopoiesis: la organización de lo vivo*.
Editorial Universitaria, Lumen.
- Muniesa, F. (2014). *The provoked economy. Economic reality and the performative turn*. Routledge.
- Pahl, H. (2008). *Das Geld in der modernen Wirtschaft*. Campus Verlag.
- Parsons, T. (1968). *La estructura de la acción social*. Ediciones Guadarrama.
- Pfeiffer, R. (2021) *Filosofía y teoría de sistemas. La arquitectura de la teoría luhmanniana* [manuscrito
en manos de Javier Torres Nafarrate]. Universidad Iberoamericana.
- Piketty, T. (2020) *Capital e ideología*. Grano de sal.
- Polanyi, K. (1994). *El sustento del hombre*. Biblioteca Mondadori.
- Polanyi, K. (2017). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. FCE.
- Quine, W. (2002) *Desde un punto de vista lógico*. Paidós.
- Rosa, H. (2016). *Alienación y aceleración. Hacia una teoría crítica de la temporalidad en la modernidad
tardía*. Katz Editores.
- Ross Ashby, W. (1957). *An Introduction to Cybernetics*. Chapman & Hall.
- Simmel, G. (2016) *Filosofía del dinero*. Paidós.
- Simon, H. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological review*, 63 (2),
129-138. <https://doi.org/10.1037/h0042769>
- Smith, A. (1996). *La riqueza de las naciones*. Alianza editorial.

Soros, G. (2008). *El nuevo paradigma de los mercados financieros. Para entender la crisis económica actual*. Taurus.

Valery, Paul. (2010). *Escritos sobre Leonardo da Vinci*. Antonio Machado libros.

Von Foerster, H. (1959). On Self-Organizing Systems and Their Environments. En *Understanding Understanding. Essays on Cybernetics and Cognition* (pp.1-19). Springer.

Von Uexküll, J. (2016). *Andanzas por los mundos circundantes de los animales y los hombres*. Cactus.

Weber, M. (2002). *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. FCE.