

Desigualdad social y teoría de sistemas: la importancia de los medios

Hugo Cadenas*

RESUMEN

El artículo desarrolla un marco conceptual multidimensional para comprender la desigualdad en la sociedad moderna. Analiza tres contribuciones de la teoría de sistemas social y, particularmente, del sociólogo alemán Niklas Luhmann sobre este tema, éstas son: formas de diferenciación, inclusión/exclusión y clases sociales. Luego de analizar las compatibilidades y dificultades conceptuales de esos enfoques, el artículo sigue el camino de la teoría de los medios de comunicación simbólicamente generalizados desde la concepción original de Talcott Parsons hasta la reconstrucción de Niklas Luhmann. En esta línea, el texto plantea un enfoque de la desigualdad social sobre la base de la influencia como medio simbólico, el rol de este medio respecto de procesos de convertibilidad de otros medios, y las consecuencias de esos procesos en lo que denominamos sistemas sociales intermedios. Luego, por medio de la distinción de cuatro dimensiones analíticas: convertibilidad, control, influencia e inclusión/exclusión, el artículo ofrece un modelo taxonómico de desigualdades incluyentes o excluyentes. Concluimos con un llamado a la renovación de los enfoques existentes sobre la desigualdad social que considere nuevas propuestas que puedan hacer frente a las transformaciones sociales actuales.

PALABRAS CLAVE: desigualdad social, teoría de sistemas sociales, medios de comunicación simbólicamente generalizados, inclusión/exclusión, diferenciación funcional

Social Inequality and Systems Theory: The Relevance of the Media

ABSTRACT

The article develops a multidimensional conceptual framework aiming to comprehend inequality in modern society. It analyzes three contributions of social systems theory and particularly of the German sociologist Niklas Luhmann on this topic: forms of differentiation, inclusion/exclusion, and social classes. After analyzing compatibilities and conceptual difficulties of these approaches, the article elaborates on the theory of symbolically generalized communication media from Talcott Parsons' seminal conception to Niklas Luhmann's reconstruction. Along these lines, it develops an approach to social inequality on the basis of influence as a symbolic medium, the role of this medium regarding other's communication media convertibility processes, and the consequences of these processes in what we call intermediate social systems. Next, by distinguishing four analytical dimensions: convertibility, control, influence, and inclusion/exclusion, the article offers a taxonomic model of either including or

* PhD en Sociología, Universidad de Múnich. Académico del Departamento de Antropología, Universidad de Chile.

✉ hcadenas@u.uchile.cl

Recibido noviembre 2015 / Aceptado febrero 2016

Disponible en: www.economiaypolitica.cl

excluding social inequalities. It concludes with a call for a renewal of the existing approaches to social inequality considering new proposals for addressing current societal transformations.

KEYWORDS: social inequality, social systems theory, symbolically generalized communication media, inclusion/exclusion, functional differentiation

Pocas cuestiones poseen el incombustible atractivo que genera la desigualdad social para las ciencias sociales. Este tema figura sin lugar a dudas entre los tópicos más visitados por estas disciplinas. Una y otra vez, desde diferentes puntos de vista, teorías y métodos analizan, discuten y problematizan las mejores maneras de entender y abordar la desigualdad social. El éxito de esta temática se debe posiblemente a su resonancia fuera de las ciencias sociales, en especial en la economía, y muy especialmente en la política.

Si se sigue el desarrollo de la discusión en las ciencias sociales, se puede apreciar una larga tradición de posturas en torno a este tema. En cierto modo, las modernas ciencias sociales nacen en medio de una discusión política y moral acerca de la desigualdad de la sociedad. No solamente con el diagnóstico de Marx, sino también con la reflexión acerca de la modernización social, aparece la desigualdad social como un tema central.

El presente artículo pretende dar luces sobre una posición escasamente estudiada dentro de los enfoques de la desigualdad social. Me refiero a la moderna teoría de sistemas sociales, especialmente a los desarrollos hechos por Niklas Luhmann (2007) y a aquellos enfoques que se inspiran en sus planteamientos. Dentro de estas posturas destaca no solamente una perspectiva novedosa acerca de este clásico tema, sino también una mirada que privilegia una observación de la complejidad social contemporánea y los diversos modos que adopta la desigualdad en este contexto.

1. Desigualdad social y la teoría de sistemas sociales de Niklas Luhmann

En el contexto actual de las discusiones teóricas en ciencias sociales, la teoría de sistemas posee un lugar central. Pocas corrientes pueden

exponer un alcance y desarrollo comparables al logrado al alero de esta teoría. Su variedad de intereses, así como el constante diálogo interdisciplinario que motiva ésta, hacen de este enfoque una herramienta poderosa para abordar temáticas multidimensionales como la desigualdad social.

Si bien la desigualdad social no es un tema nuevo para esta teoría, se trata de un ámbito de estudio que ha mostrado pocos avances. Niklas Luhmann, quien es la figura más destacable dentro de la actual teoría de sistemas sociales, dedicó varios escritos a la desigualdad social a lo largo de su prolífica carrera, aunque con distintos grados de profundidad y sistematicidad. A su vez, inspirados en sus ideas, se han planteado varios enfoques dedicados a la desigualdad social (Schwinn 1998, 2000, 2004; Schimank 1998; Arnold 2012) y al concepto dual de ‘inclusión y exclusión’, el que aparece en su obra tardía (Stichweh 2004; Stichweh y Windolf 2009; Nassehi 1999, 2002, 2004, 2011; Robles 2000; Mascareño 2010).

Para comprender de mejor manera las diferentes dimensiones del concepto de desigualdad social en esta teoría, y asimismo seguir el curso de los desarrollos conceptuales que se han nutrido de estas ideas, resulta de utilidad distinguir tres caminos recorridos que apuntan a dar cuenta de este fenómeno.

1.1 Igualdad, desigualdad y diferenciación de la sociedad

Primeramente, destaca el estudio evolutivo de la diferenciación de la sociedad. Luhmann pretende superar los enfoques que relevan una creciente complejización de la sociedad (Spencer 1912, Durkheim 2001, Parsons 1966), según los cuales la evolución social iría de lo simple a lo complejo. En su lugar desarrolla una teoría acerca de las transformaciones sociales que dan cuenta de cambios en la observación y el tratamiento de la complejidad. Su propuesta apunta a que la evolución social no es un mero tránsito desde sociedades simples hacia sociedades complejas, sino que ésta se caracteriza por cambios en la manera en que se observa y procesa la complejidad al interior de la sociedad. A raíz de esto serían cuatro las ‘formas’ de diferenciación: segmentación, estratificación, diferencia centro/periferia y diferenciación funcional (Luhmann 1998a, 2007). Estas formas de diferenciación están

determinadas por una disposición asimétrica de igualdades y desigualdades sociales, las cuales se derivan del punto de observación de la sociedad en cuestión. Una síntesis de esto se observa en la Tabla N° 1.

● TABLA N° 1: FORMAS DE DIFERENCIACIÓN BASADAS EN LA IGUALDAD/DESIGUALDAD

	IGUALDAD (EN)	DESIGUALDAD (DE)
Segmentación	La sociedad observadora <i>Los segmentos de una sociedad (familias, grupos de sexo y edad, aldeas) son iguales en la sociedad observadora. Se diferencian internamente en subsegmentos.</i>	El entorno de la sociedad observadora <i>Otros grupos y segmentos (familias, grupos de sexo y edad, aldeas) extraños son desiguales respecto de la sociedad observadora. No pertenecen a ésta.</i>
Estratificación	El/los estrato/s alto/s de la sociedad observadora <i>Los estratos altos se reconocen como iguales en su trato recíproco y sus derechos. Replican en su interior la estratificación. Puede haber jerarquías internas y tensiones entre estratos.</i>	El/los estrato/s bajo/s de la sociedad observadora <i>Los estratos bajos pertenecen a la sociedad observadora, pero son vistos como desiguales frente a los estratos altos y carecen de igualdad de derechos. Sus jerarquías internas están subordinadas al estrato alto.</i>
Diferencia centro/periferia	El centro de la sociedad observadora <i>Ciudades, pueblos o centros administrativos donde se reconoce una igualdad en su interior. Puede haber subcentros y periferias en los centros.</i>	La periferia de la sociedad observadora <i>Regiones o territorios administrados que se encuentran subordinados a centros comerciales o administrativos. Puede haber subcentros y periferias en las periferias.</i>
Diferenciación funcional	Subsistemas funcionales de la igualdad (en) la sociedad observadora <i>Cada subsistema se observa como un sistema igual a otros subsistemas en su entorno, debido a que éstos también desempeñan funciones.</i>	Subsistemas funcionales de la desigualdad (en) la sociedad observadora <i>Cada subsistema observa como sistema desigual a otros subsistemas en su entorno, debido a que éstos desempeñan funciones desiguales.</i>

Fuente: elaboración propia basada en Luhmann (1998a, 2007).

La segmentación es una forma de observación y autoobservación social que define relaciones de igualdad entre sus segmentos internos (familias, aldeas, grupos de sexo y edad, etc.). Este tipo de sociedad, como producto de la segmentación, se reproduce replicando internamente la diferencia entre segmentos y subsegmentos. Al observar a

otros grupos se privilegia un trato desigual. La igualdad se da dentro del grupo observador, y un tratamiento de igualdad hacia extraños no está previsto en dicha forma, sin evitar una alta probabilidad de negación o conflicto. En casos antiguos, se trata de sociedades aisladas y centradas en relaciones de parentesco. A pesar de ser evolutivamente la forma más antigua de diferenciación de la sociedad, en la actualidad aún está presente en sistemas de parentesco moderno, así como en la relación entre Estados nacionales y en algunos tipos de grupos de pares.

La diferenciación segmentaria o segmentación no contiene en sí el germen de la estratificación, sino que se protege constantemente del cambio. La emergencia de la estratificación debió suponer, por tanto, un cambio drástico en la diferenciación interna de la sociedad que la experimentó. Mediante la diferenciación entre rangos de familias (parentesco) basada en prestigio o recursos, o también mediante la asimetría en la distribución de los asentamientos (territorio), se dio paso a una forma diferente de diferenciación. El primer caso corresponde a la estratificación, y el segundo, a la forma centro/periferia. En ambos aparece el problema de la desigualdad como forma de observación al interior de la sociedad y se normaliza su tratamiento, a la vez que se legitima un orden del mundo jerárquico mediante criterios morales o religiosos. Como estratos bajos o como periferia ingresa la desigualdad al interior de la sociedad y se establecen criterios para cerrarles el acceso a la igualdad que predomina en el centro o en la cúspide de la sociedad. Así, por ejemplo, los matrimonios entre estratos desiguales se restringen, prohíben o castigan, y el centro geográfico intenta monopolizar las funciones sociales.

Antes de mencionar la última forma de diferenciación, puede resultar orientador señalar un aspecto común a todas ellas. En la evolución social, las formas de diferenciación *no se reemplazan entre sí*, sino que *unas desplazan a otras*. Esto es lo que Luhmann (2007) llama el 'primado' de formas de diferenciación en diferentes épocas. De este modo, en ciertos períodos históricos se da un primado de determinadas formas, como en el medioevo europeo o en la época colonial americana, etapas en las que se observa la estratificación por doquier. Por otro lado, como hemos señalado anteriormente, las formas de diferenciación no cambian necesariamente de manera 'orgánica', pacífica u

ordenada, siguiendo una línea de progreso social o un plan establecido. No existen motivos para privilegiar este tipo de supuesto. Los cambios repentinos en las formas de diferenciación se caracterizan más bien por situaciones de crisis, como drásticos cambios demográficos, conflictos bélicos o catástrofes ambientales, entre otras.

Para concluir con esta breve síntesis de las formas de diferenciación y sus relaciones de observación de igualdad y desigualdad, falta mencionar la última forma: la diferenciación funcional. Ésta presenta un primado en las sociedades modernas. Acá se diferencian sistemas de comunicación codificada, los que desempeñan funciones relativas a problemas de relevancia social generalizada. Entre éstos destacan: el problema de la escasez material, el mantener expectativas normativas, la toma de decisiones colectivamente vinculantes, la producción y validez del conocimiento, la trascendencia humana, la competencia física, el tratamiento de los enfermos, etc. Estos sistemas de comunicación se distinguen por concentrar el monopolio de las funciones sociales y por tratar la complejidad del mundo mediante un esquema de observación codificado. De este modo, por ejemplo, la comunicación jurídica observa el mundo con el esquema derecho/no derecho mediante el cual distingue lo que es relevante e irrelevante para el sistema y puede decidir sobre determinadas expectativas sociales que pasan a ser normativas y sancionadas por el derecho. La dinámica de estos sistemas los convierte en unidades cada vez más autónomas y autorreferenciales, y una vez que éstos se diferencian, producen efectos difícilmente eludibles para las formas anteriores. Los estratos altos deben ahora proveerse de dinero, el que se ha hecho accesible a cualquiera que pueda usarlo, y los estratos bajos reclaman derechos de igualdad antes imposibles.

La observación de la igualdad y la desigualdad se desplaza hacia estos sistemas funcionales. Las funciones de cada sistema parcial son desiguales entre sí, pero son también todas ellas funciones de cada sistema. En el entorno de cada sistema funcional hay otros sistemas funcionales, y el sistema funcional observador puede monopolizar su función, pero no puede controlar otras funciones que desempeñan otros sistemas. Asimismo, el sistema funcional es un observador observado por otros sistemas observadores. No existe un imperativo

central o superior que indique la preferencia de una función por sobre la otra. Se puede resolver un conflicto social, por ejemplo, mediante una decisión judicial, un juicio experto, un diagnóstico médico, una mediación religiosa, dinero o también afecto. Un conflicto social así de complejo se puede presentar en un sistema tan ‘pequeño’ como lo es el de una relación de pareja.

En esta forma de diferenciación, la reproducción de los sistemas funcionales no se encuentra encargada a personas, familias, grupos o territorios. Mientras los estratos todavía podían prohibir la alianza matrimonial y, de este modo, restringir el acceso de personas, los sistemas funcionales de la sociedad moderna proveen un acceso igualitario socialmente generalizado (Luhmann 2007). La economía monetaria no reconoce barreras en estratos o segmentos, pues no existe quien tenga prohibido pagar con dinero o quien tenga el monopolio de solamente entregarlo o recibirlo. El derecho supone que todos pueden ser sujetos de derecho y que la ley debe ser conocida y acatada por todos, aunque es fácticamente improbable que esto ocurra. Cualquiera puede declararse sano o enfermo, creer o no creer en dioses, o decidir si se entrega al amor romántico o no. Ninguna de estas comunicaciones especifican a individuos, familias, segmentos o territorios.

Sobre esto cabe recordar que para Luhmann la diferenciación funcional opera no sólo a un nivel ‘macro’ como en las formas antes descritas, sino que significa también la formación de tres sistemas sociales en diferentes planos o niveles: interacciones, organizaciones y sociedad (Luhmann 2013). Estos sistemas se ubican de manera transversal a las formas de diferenciación antes descritas, pero no se encuentran representados en todas ellas. Solamente a partir de la diferenciación funcional se distinguen con claridad. Las interacciones constituyen un tipo de sistema social que se basa en la presencia de los interactuantes de la comunicación, quienes se perciben mutuamente y reaccionan entre sí. Las organizaciones, por su parte, pueden prescindir de la presencia, pues su diferencia está dada por reglas formales de membrecía. Finalmente, la sociedad es el sistema omniabarcante, no en un sentido de todo/partes, sino como horizonte de sentido para todos los demás sistemas (Luhmann 2013). A nivel de la sociedad es que ocurren los cambios en las formas de diferenciación.

1.2 Inclusión y exclusión

Un segundo acercamiento al problema de la igualdad y desigualdad se encuentra en un concepto que se haya de algún modo implícito en las formas de diferenciación que hemos analizado previamente. Se trata del concepto ‘inclusión y exclusión’ (Luhmann 1998c, 2007). A partir de éste se puede construir una versión complementaria a la teoría de las formas de diferenciación basada en la igualdad y desigualdad que repasamos anteriormente. Sin embargo, antes de llevar a cabo esta tarea, se debe señalar el carácter específico de este concepto.

Inclusión (y análogamente exclusión) puede referirse sólo al modo y manera de indicar en el contexto comunicativo a los seres humanos, o sea, de tenerlos por relevantes. Conectando con un significado tradicional del término, puede decirse también que se trata del modo y manera en que los seres humanos son tratados como “personas”. (Luhmann 1998c: 172)

Como complemento a lo anterior, habría que señalar que la inclusión es un lado de una distinción, donde la exclusión es su inevitable contracara: donde existe inclusión, hay exclusión. El concepto no apunta directamente a las relaciones de observación de igualdad y desigualdad en la sociedad, las que se pueden dar entre personas, estratos, segmentos, etc., sino al carácter ‘humano’ de la comunicación; es decir, el concepto de inclusión y exclusión refiere a las personas y sus posibilidades de participación en la comunicación social. De este modo, las formas de diferenciación antes vistas se pueden reformular como se muestra en la Tabla N° 2.

En la segmentación, la inclusión se da al interior de la sociedad observadora y sus subsegmentos (grupos, familias, comunidades de residencia, etc.), y apenas existen estructuras para el tratamiento con extraños. La inclusión en una ‘sociedad’ significa la exclusión de otra, situación que se agudiza cuando se producen conflictos entre los segmentos, lo que deriva en una segmentación aun mayor.

En la estratificación, por su parte, la inclusión se da en los estratos altos. En éstos existe la perspectiva de un pleno acceso a la comunicación social; a los derechos; a la participación plena de la actividad económica, religiosa, política o científica. Si bien se agudiza la

● TABLA N° 2: FORMAS DE DIFERENCIACIÓN BASADAS EN LA INCLUSIÓN/EXCLUSIÓN

FORMA DE DIFERENCIACIÓN	INCLUSIÓN (EN)	EXCLUSIÓN (DE)
Segmentación	La sociedad observadora <i>La sociedad y sus segmentos (familias, grupos de sexo y edad, aldeas) incluyen a la persona en la totalidad de la comunicación social.</i>	El entorno de la sociedad observadora <i>Otros grupos y segmentos (familias, grupos de sexo y edad, aldeas) son excluidos de la comunicación de la sociedad observadora.</i>
Estratificación	El/los estrato/s alto/s de la sociedad observadora <i>La inclusión en la sociedad se da en los estratos altos y solamente ellos pueden participar de toda la comunicación social.</i>	El/los estrato/s bajo/s de la sociedad observadora <i>Los estratos bajos son excluidos de la sociedad observadora y su participación en la comunicación social es restringida.</i>
Diferencia centro/periferia	El centro de la sociedad observadora <i>Ciudades, pueblos o centros administrativos producen inclusión, cuyas consecuencias son generalizadas para el resto de la sociedad.</i>	La periferia de la sociedad observadora <i>Regiones o territorios administrados se encuentran excluidos de las inclusiones que ocurren en los centros y que les afectan.</i>
Diferenciación funcional	Subsistemas funcionales de la sociedad observadora <i>Subsistemas que incluyen de manera universalista a todas las personas como partícipes actuales o potenciales de su comunicación funcionalmente diferenciada.</i>	Subsistemas organizacionales de la sociedad observadora <i>Subsistemas que excluyen de manera particularista a personas de su comunicación.</i>

Fuente: elaboración propia basada en Luhmann (1998a, 1998c, 2007).

relevancia de la pertenencia a una casa o familia, dichas instituciones se ordenan de manera jerárquica, y las inclusiones y exclusiones se regulan mediante vínculos de parentesco o endogamia. Aunque los estratos bajos tienen cerrado parcialmente su acceso a la comunicación social, pueden rebelarse contra los estratos altos, pero no pueden reemplazarlos –todavía–; a su vez, pueden ser tratados como hijos de dios, pero la burocracia religiosa les cierra las puertas; también pueden incluso comprar y vender, pero con autorización de los estratos altos y siempre bajo el riesgo de perder dicha ventaja. Algo semejante ocurre con la diferencia entre centro y periferia, sólo que la inclusión y la exclusión se definen por la ubicación territorial o administrativa.

Lo central aquí es que la inclusión del centro supone a las periferias sin otorgarles participación.

La diferenciación funcional, en cambio, presenta un panorama distinto. Los sistemas funcionales implican plena inclusión en sus comunicaciones codificadas. No existen barreras a priori de estrato, etnia, familia, etc. para participar de la comunicación social. Sin embargo, esta inclusión socialmente generalizada en la comunicación de la economía, política, derecho, ciencia, deporte, religión, etc. significa solamente que existe disponibilidad generalizada para el empleo de estas comunicaciones y no una distribución igualitaria de oportunidades. Esta inclusión universal se complementa con la exclusión particular que se maneja a nivel de las organizaciones como sistemas sociales de tipo particular.

Los sistemas funcionales no poseen reglas de exclusión efectiva de personas en su comunicación codificada, sino que simplemente no observan la exclusión de éstas como un problema para su reproducción, en tanto se mantenga abierto su horizonte de sentido lo más amplio posible. La exclusión de estos sistemas opera de manera particularista y se maneja a nivel de las organizaciones. La exclusión social moderna es en gran medida el resultado de un acoplamiento exitoso entre sistemas funcionales y organizaciones.

Mientras que la sociedad (moderna) está basada en una inclusión universal de poblaciones, las organizaciones son capaces de excluir y restringir el acceso. Inclusión universal no significa inclusión igualitaria, sino que nadie puede ser excluido de la participación en asuntos económicos, políticos, o legales, por poseer muy poco dinero, nula representación política, o escasas posibilidades de obtener justicia. (Nassehi 2005: 189)

Como en principio incluso hasta los niños pueden pagar con dinero, en caso de surgir un conflicto se les podría sancionar en tribunales debido a su supuesta inferioridad cognitiva y moral para determinar su responsabilidad en los pagos y si éstos son vinculantes o no. Por otro lado, las religiones universalistas incluyen a todo tipo de personas, también a quienes no las profesan ni las conocen, pero son las organizaciones las que autorizan los rituales y sus procedimientos. Otra arista de la exclusión social moderna es lo que sucede con la posibilidad de participar del debate científico, para lo cual se deben

mostrar las certificaciones universitarias o científicas de sostén, puesto que difícilmente un lego encontrará siquiera el lenguaje adecuado para darse a entender en dicha comunidad.

En suma, podemos insertar el concepto inclusión/exclusión dentro de la teoría de los cambios en las formas de diferenciación social, destacando el lugar de las personas en cada una de éstas, en relación con los criterios para distribuir posiciones de igualdad y desigualdad. De este modo, se puede proponer como perspectiva complementaria a aquélla de las formas de diferenciación, y destacar la igualdad a nivel de personas y no sólo respecto de estructuras como segmentos u estratos.

1.3 Clases sociales

El tercero de los enfoques sobre la desigualdad en esta teoría –aunque se deba subrayar de antemano que se trata de una propuesta escasamente desarrollada– se relaciona con el concepto de clase social. De acuerdo con Luhmann, en el tránsito de la forma de diferenciación estratificada hacia la diferenciación funcional se encuentra la “sociedad funcionalmente diferenciada con estructura de clases” (1985: 139), la cual sería una expresión de la estratificación a partir de condiciones particulares. Sobre este punto, el sociólogo alemán es ambiguo respecto de si se trata de una forma de diferenciación o una semántica de autodescripción histórica; es decir, de acuerdo con sus esquemas, se ubicaría entre ‘estructura social’ y ‘semántica’.

Por un lado, por un lado, el concepto de sociedad de clases –que marcó el nacimiento del marxismo– correspondería a una “semántica de autodescripción de la sociedad” (Luhmann 1985: 129) surgida en los albores de la modernidad europea y sería el reflejo de un problema histórico caracterizado por la ausencia de una instancia central que regule la multidimensionalidad de la *distribución*. De acuerdo con su análisis, el concepto de clase hace referencia a la manera en que se distribuyen individuos en clases desiguales, vale decir, distribuciones desiguales. En otras palabras, el concepto de clase refiere a la “distribución de la distribución” (Luhmann 1985: 128) y su amplitud excede lo meramente económico.

Por otro lado, el concepto de clase poseería también rasgos estructurales. Luhmann sitúa a las clases como una estructura dispuesta

en una fase intermedia entre la estratificación y la diferenciación funcional. En este sentido habla de una “sociedad funcionalmente diferenciada con estructura de clases” (Luhmann 1985: 139). Si bien las clases refieren a una manifestación de la estratificación, éstas poseen algunas características específicas.

En primer lugar, mediante las clases se regula el problema de la distribución de manera diferente a la estratificación. Mientras en esta última se ajusta la comunicación desigual a través de la interacción (la presencia), en la sociedad funcionalmente diferenciada con estructura de clases la desigualdad y la distribución no pueden ser tratadas en dicho nivel. La sociedad estratificada es una sociedad de presencias que aparece y se refuerza constantemente en las interacciones. Con el cambio hacia la diferenciación funcional, desaparece la exigencia de la remisión a la presencia y los problemas que antes eran tratados a nivel interaccional pueden ser trasladados de manera abstracta hacia sistemas funcionales y organizaciones. En este sentido, “las clases sociales son por tanto *estratos*, es decir, agrupaciones las que en vista de una diferencia entre mejor y peor, *deben renunciar a regular la interacción*” (Luhmann 1985: 131). Con dicha renuncia, la desigualdad se universaliza y surge el problema de cómo justificar una *distribución desigual* en una sociedad de *iguales*, teniendo en vista la sociedad estratificada, donde la problemática era inversa, vale decir, se debía justificar una *distribución igual* en una sociedad de *desiguales*.

Por este motivo, las sociedades estructuradas en clases sociales permitirían una mayor libertad que las sociedades estratificadas, en tanto los roles individuales permiten movilidades verticales y diversidades horizontales, las cuales, o están prohibidas, o tienen diversos obstáculos en las sociedades estratificadas.

La desigualdad social en esta forma estructural se reproduce mediante mecanismos sistémicos y no a través de adscripciones familiares o estamentarias. Solamente en este sentido es posible hablar de clases sociales y de una estructura de clases en la sociedad funcionalmente diferenciada; es decir, mediante un enfoque de clases en el que no predomina ni el supuesto del conflicto de las dos clases (Marx y Engels 1848) como base de la forma de diferenciación, ni el orden de parentesco (Parsons 1949), sino que mediante una aproximación al concepto de clase de carácter individual y basado en la diferenciación funcional. Los

mecanismos sistémicos en torno a los cuales se formarían clases sociales son fundamentalmente tres, a saber: dinero, carrera y prominencia, los cuales estructuran, a su vez, tres clases sociales: la clase económica, la clase organizacional y la clase prominente, respectivamente. La reproducción de estas clases se realiza mediante los mecanismos sistémicos de los pagos, las decisiones y las menciones, respectivamente (Luhmann 1985), tal y como se muestra en la Tabla N° 3.

● TABLA N° 3: CLASES SOCIALES Y MECANISMOS SISTÉMICOS

CLASES	MECANISMOS SISTÉMICOS O MEDIOS DE COMUNICACIÓN SIMBÓLICAMENTE GENERALIZADOS	OPERACIONES COMUNICATIVAS	NIVEL SISTÉMICO DE REFERENCIA
Económica	Dinero	Pagos	Sistemas funcionales
Organizacional	Carrera	Decisiones	Organizaciones
Prominente	Prominencia	Menciones	Interacciones

Fuente: elaboración propia basada en Luhmann (1985).

No se trata de clases sociales que se oponen entre sí o que se encuentran en constante pugna o conflicto, sino de estratos que se ubican en una jerarquía que parasita de rendimientos de sistemas funcionales, organizaciones o interacciones. La clase económica depende del dinero y de la capacidad de operar con pagos; la clase organizacional, de membrecías y decisiones que constituyen carreras al interior de estos sistemas; y la clase prominente, de ser mencionada en sistemas de interacción relevantes para mantener el rango.

Si bien el concepto de clase corresponde a una semántica de transición, tiene asimismo aspectos estructurales como los que hemos analizado. Como semántica, es una crítica típicamente moderna a la estratificación. De acuerdo con ésta, las clases –al igual que los estratos– no poseen función y la desigualdad de la distribución que se deriva de ellas sólo puede aparecer de manera transversal a la sociedad, una vez que ésta especifica funciones de manera parcial. Esta crítica visibiliza la desigualdad, de ahí que sea una semántica de igualdad esencialmente moderna.

Igualdad/desigualdad, inclusión/exclusión y clases sociales son los tres enfoques que podemos destacar para el estudio de la desigualdad social. El primero de ellos es ciertamente el más antiguo, pero refiere a una concepción amplia de la igualdad y la desigualdad como

marcas de distinción entre sistema y entorno. El segundo enfoque ha encontrado mayor resonancia como teoría de la desigualdad, en tanto señala la posibilidad de participación de personas en la diferenciación funcional y sus accesos desiguales. El último enfoque es todavía problemático, pues si bien presenta una atractiva lectura del concepto de clase, encuentra escasas conexiones con el estado actual de la teoría y con los otros dos enfoques antes discutidos, los que poseen un grado de coherencia recíproca mucho mayor.

De manera complementaria, es posible formular una cuarta alternativa a los enfoques anteriores, especialmente a los dos primeros, pero sin perder de vista los posibles aportes que se pueden obtener del tercero. Se trata del rol de los medios de comunicación simbólicamente generalizados en el problema de la desigualdad moderna.

2. Medios de consecución

Los medios de comunicación simbólicamente generalizados pueden catalogarse dentro de una familia teórica de ‘medios de consecución’. En todas sus diferentes versiones, se trata de mecanismos sociales orientados a conseguir resultados esperados y que operan a nivel simbólico en situaciones de comunicación.

La primera y más predominante de estas teorías pertenece a Talcott Parsons (1963a, 1963b, 1968), y su influencia es indiscutible en todos los desarrollos posteriores. Con base en sus ideas se construyó la teoría de los ‘medios de comunicación simbólicamente generalizados’ de Luhmann (1968, 1976, 1998b), y a partir de este último y de Parsons, el bosquejo teórico de las ‘señales simbólicas’ de Anthony Giddens (1993). También Jürgen Habermas (1987) asumió parcialmente esta conceptualización, aunque de un modo más bien crítico.¹

A continuación se presenta de manera sucinta el planteamiento original de Parsons para luego profundizar en la teoría propuesta por Luhmann.

¹ Una completa síntesis crítica sobre la teoría de los medios de Parsons, Luhmann y Habermas es la de Jan Künzler (1989), y también la muy buena introducción en castellano de Daniel Chernilo (2002). Un análisis detallado –aunque sin mención directa a Habermas– se encuentra en el trabajo de Stefan Jensen (1984).

2.1 Los medios simbólicos generalizados de Talcott Parsons

Talcott Parsons (1963a, 1963b, 1968) fue el pionero de una teoría de los medios. En el marco de su última etapa teórica, marcada por una teoría de sistemas de corte cibernético, propuso un conjunto de ‘medios simbólicos generalizados’ para referirse a mecanismos que se usan entre actores para obtener resultados, es decir, para provocar una respuesta buscada de manera consciente o inconsciente.

En el sistema social son cuatro los medios que postula este sociólogo estadounidense: influencia, dinero, poder y compromisos de valor.² Para ser efectivos, estos medios pueden apelar a situaciones o intenciones en las que se encuentra una persona y pueden sancionarle positiva o negativamente. Son mecanismos que operan en la interacción social de modo más específico y generalizado que la comunicación lingüística. Se trata de medios para obtener resultados esperados y, por lo tanto, deben hacer frente a riesgos específicos. Parsons señala que para que los actores “acepten los riesgos comprendidos inherentemente en la aceptación de lo simbólico en vez de lo real” (1963a: 42), se necesita no solamente confianza en estos medios, sino que también una codificación *ad hoc* (aceptación o rechazo). Así, estos medios se conducen por dos ‘canales’ y dos tipos de ‘sanciones’ que caracterizan las ‘presiones’ que ejerce un actor sobre otro para cumplir sus deseos (Parsons 1963a).

Pueden ser canales situacionales o intencionales. En el primer caso, se trata de controlar la situación (externa) concreta del otro para obtener un resultado. En el segundo caso, el problema es manipular los símbolos significativos para el otro, de modo de cambiar sus intenciones (internas). Las sanciones, por su parte, pueden ser positivas o negativas, de acuerdo con las ventajas o desventajas que se ofrecen. Esto se puede apreciar de mejor modo en la Tabla N° 4.

² Posteriormente, Parsons (1975) postula otros cuatro medios para el nivel del sistema general de la acción: para la cultura, la ‘definición de la situación’; para el sistema social, el ‘afecto’; para el sistema de la personalidad, la ‘capacidad de actuación’; y para el organismo conductual, la ‘inteligencia’.

● TABLA N° 4: MEDIOS SIMBÓLICOS GENERALIZADOS DE INTERCAMBIO SOCIETARIO

SANCIÓN	CANAL	
	INTENCIONAL	SITUACIONAL
Positiva	Influencia (Persuasión) A través de información o declaración de intenciones basadas en el estatus y el prestigio	Dinero (Incentivo) A través de una oferta de ventajas, contingentes o acordadas, basadas en la 'aplicabilidad' de, por ejemplo, contratos
Negativa	Compromisos de valor* (Activación de compromisos) Basados en sanciones morales	Poder (Coerción) Basado en coerción contingente

Fuente: Parsons (1963a: 45).

* Parsons denomina en este texto 'generalización de compromisos' a este medio. Para evitar confusiones, he usado la denominación final "compromisos de valor" que hace el mismo Parsons (1968) posteriormente.

Acerca de los cuatro medios antes señalados, Parsons expone que el dinero funciona mediante incentivos: se trata del esfuerzo hecho por un actor para lograr una decisión favorable de otro por medio de una oferta de ventajas situacionales, siempre y cuando se cumplan sus sugerencias. El poder, por su parte, opera mediante coerción: es el esfuerzo hecho por un actor para lograr cumplimiento, invocando compromisos y señalando a otro que, de no cumplirse, existe la posibilidad de sufrir una desventaja situacional. Los compromisos de valores, a su vez, funcionan mediante activación: un actor ofrece razones a otro de modo que este último encuentre desventajoso rehusarse a actuar como el primero desea. Finalmente, la influencia funciona mediante persuasión: un actor ofrece razones a otro, de modo que éste encuentre ventajoso actuar como el primero desea.

Esta teoría trata también de dar cuenta de los procesos de intercambio entre los diferentes subsistemas sociales ubicados en cada coordenada del modelo AGIL³. En efecto, Parsons va ampliando el nivel de alcance de la teoría, desde una postura más relacionada con los problemas de la interacción social –como hemos visto–, la cual es evidente en su concepto de medios de 'comunicación' (Parsons 1963a) y de 'interacción' (1963b), hasta llegar a un concepto de medios de

³AGIL es la sigla de la matriz de las cuatro funciones elaborada por Talcott Parsons: *Adaptation, Goal Attainment, Integration, Latency*, la cual reduce los imperativos funcionales para cualquier sistema de acción.

‘intercambio societario’ (1968), que será la terminología definitiva para estos medios (Parsons 1975).⁴

2.2 Los medios de comunicación simbólicamente generalizados de Niklas Luhmann

La idea de medios para alcanzar objetivos deseados es compartida parcialmente por Luhmann, para quien los ‘medios de comunicación simbólicamente generalizados’ (Luhmann 1976, 1998b) tienen por función hacer probable la aceptación de comunicaciones cuyo rechazo es probable. Si bien el sociólogo alemán acepta que los medios ‘motivan’ a aceptar ciertas ofertas, no serían cuatro los medios sino seis: cuatro de ellos singulares (verdad, valores, amor y arte) y dos duales (propiedad/dinero y poder/derecho).⁵

Dado que la teoría de Luhmann se estiliza como teoría de la comunicación y no como teoría de la acción, la intención del agente respecto del empleo de determinados medios es reemplazada por la atribución que hace un ‘receptor’ respecto de la comunicación de un otro. El esquema que escoge este pensador para explicar los medios de comunicación simbólicamente generalizados es el de acción/vivencia. Se trata de la selección que hace el receptor respecto de las ofertas de selecciones que ante él se presentan. Éstas pueden ser una acción que se atribuye a un sistema que da-a-conocer o una vivencia que remite a información de un entorno que no es intervenido activamente. El contenido de cada medio está determinado por un problema de referencia específico, el cual se ordena de acuerdo con un esquema de atribuciones. La aceptación de una comunicación depende de la atribución que hace alter o ego respecto de una comunicación. En la Tabla N° 5 vemos cómo ejemplifica Luhmann su esquema.

⁴ De acuerdo con la lectura crítica de Künzler (1989), en este punto se evidenciaría una brecha irresuelta entre una visión micro y macrosociológica, producto de una actitud ambigua de Parsons respecto del modelo prototípico de los medios: dinero o lenguaje.

⁵ En su obra temprana, Luhmann (1968) distingue (muy en sintonía con Parsons) solamente cuatro medios: dinero, poder, verdad y satisfacción (*Freude*).

● TABLA N° 5: MEDIOS DE COMUNICACIÓN SIMBÓLICAMENTE GENERALIZADOS

	VIVENCIA DE EGO (EV)	ACTUAR DE EGO (EA)
vivencia de Alter (Av)	Av → Ev Verdad Valores	Av → Ea Amor
actuar de Alter (Aa)	Aa → Ev Propiedad/Dinero Arte	Aa → Ea Poder/Derecho

Fuente: Luhmann (1998b: 108, 2007: 261).

Las flechas muestran la dirección de la comunicación, la cual va de alter a ego en todos los casos. A diferencia del modelo de Parsons que está definido por las intenciones de un agente que busca modificar situaciones o intenciones de otro, en este esquema es el 'otro' quien define la atribución de un compañero que busca obtener de él un resultado.

Respecto de la verdad como medio, alter comunica su vivencia y ego selecciona vivenciarla. La comunicación sobre la verdad supone que alter y ego atribuyen esta comunicación a una vivencia que no es fruto de la acción de ninguno de ellos. Se habla de verdad únicamente cuando la selección de información no se atribuye a ninguno de los participantes. Los valores, por su parte, siguen esta misma preferencia de selección, pero su función consiste en garantizar una orientación del actuar que nadie ponga en discusión.

El amor como medio de comunicación significa que alter comunica su vivencia y ego selecciona actuar de acuerdo con ella. Se trata aquí siempre del amor de pareja, y no de un amor difuso (como por ejemplo el amor a la humanidad) que no tiene resistencia de otro y que no es por tanto improbable. Mediante el amor se hace posible comunicar sentimientos (vivencias) y se probabiliza la comunicación personal íntima. Es un medio de construcción de mundo a través de los ojos únicos del otro: su problema de referencia es encontrar consenso y sostén para la propia visión del mundo.

Acerca del medio propiedad/dinero, alter comunica su acción y ego selecciona vivenciarla. A diferencia del amor, es decir, en lugar

de un ajuste de las acciones de uno a las vivencias de otro, en la propiedad/dinero lo que se demanda es la mera aceptación de la elección contingente de otro. Que alter tenga (propiedad/dinero) es cosa de alter: se vivencia la propiedad y el dinero del otro. Resuelve el problema de la escasez: que alguien pueda tener la expectativa de tener algo frente a otro que no tiene en situación de escasez. El dinero hace posible que alguien ceda algo a otro (vivencie la propiedad de otro) y el otro ceda también algo (vivencie la propiedad del otro).

En cuanto al arte como medio, éste tiene el mismo esquema de atribución que el de propiedad/dinero. Mediante el arte, alter ofrece un mundo actuado a ego y pide que lo acepte. Puede ofrecer un objeto, una obra musical, un mural callejero, un relato oral, etc. con la sola pretensión de que ego la vivencie.

Finalmente, el poder/derecho refiere a que alter actúa y ego selecciona actuar de acuerdo a eso. El actuar comunicado de alter demanda una acción de acatamiento por parte de ego, apoyándose en sanciones posibles.

Las analogías entre los enfoques de Luhmann y Parsons son más que nominales. Los medios de comunicación simbólicamente generalizados señalados por Luhmann apuntan, al igual que en Parsons, a la aceptación de determinados contenidos comunicativos. En tanto, la inversión de perspectivas que realiza Luhmann se dirige a la efectividad de estas propuestas de acuerdo con la atribución de quien observa en el mundo a otro que comunica sus intenciones como acciones propias o vivencias del entorno y que demanda, a su vez, una vivencia o una acción de acuerdo con esto. La motivación para la aceptación de las ofertas queda a criterio del receptor. Se pueden ofrecer sanciones negativas y ser vivenciadas como experiencia estética o como valores por parte de ego. No está en alter la performatividad del medio, sino en ego que reacciona de manera contingente frente a estas propuestas. La efectividad del medio descansa más bien en la demarcación suficiente del problema de referencia, el cual queda sujeto a la praxis comunicativa de cada situación. Esto no elimina, en absoluto, el problema de las ventajas o desventajas ofrecidas en cada una de las situaciones que describe cada medio.

3. Desigualdad, convertibilidad y sistemas intermedios

Para desarrollar la cuarta perspectiva que pretendemos enunciar, se hace necesario plantear desde un principio los criterios de igualdad y desigualdad que emplearemos. Si se tomara como referencia la teoría de los medios de comunicación simbólicamente generalizados, entonces esta nueva perspectiva ha de considerar las ofertas y efectos esperados por el empleo de cada medio. Adicionalmente, se debe contemplar un esquema de ventajas y desventajas socialmente relevantes. Así, las ofertas de cada medio deben ser observadas bajo el esquema ventaja y desventaja por un observador, quien tiene que seleccionar alternativas para conducir sus acciones. La desigualdad se da en este universo de ventajas y desventajas percibidas, esto es, en las opciones motivacionales que aparecen desigualmente distribuidas a nivel social.

Hay que recordar que Parsons (1968, 1975) consideraba que los medios simbólicos eran mecanismos de ‘intercambio societal’ y servían para comunicar diferentes sistemas a través de flujos de información que circulan entre sistemas, los cuales se convierten en este proceso. Su modelo de comunicación se basaba en la transferencia de mensajes. De acuerdo con el sociólogo estadounidense, los medios se intercambian, circulan y se convierten (Parsons 1963a). En cambio, en la concepción de Luhmann, los medios simbólicos son imposibles de intercambiar o convertir por otros medios, sin causar patologías. Como vemos, el modelo de comunicación de Luhmann está construido de manera muy diferente al de Parsons.

¿Pero qué ocurre cuando –siguiendo el paradigma de Luhmann– en una interacción, organización, sistema funcional o sistema intermedio⁶ las ofertas motivacionales de medios como el dinero, el poder, el amor, el arte, etc. son efectivas solamente gracias a otros medios y esta condición constituye una situación normal en la autopoiesis de dicho sistema? Por otro lado, ¿cómo se explica que fenómenos típicamente diagnosticados como patológicos, como la corrupción o el clientelismo, tengan lugar en sistemas sociales teóricamente clausurados por sus propias operaciones, donde, por ejemplo, solamente el

⁶ Éste es el concepto más adecuado para describir los sistemas sociales que surgen entre interacción y sociedad, como los grupos, redes, familias, comunidades y otros.

derecho decide qué es el derecho, el dinero produce más dinero o el amor se puede reafirmar solamente con amor?

Sin insistir en un modelo de comunicación como transferencias de mensajes, sino sobre la base de un modelo de comprensión de información con sentido, se puede todavía mantener un concepto de convertibilidad, especialmente en el caso de los medios. No se trata de mensajes emitidos que cambian de contenido en el camino al receptor –algo más bien probable–, sino de ofertas motivacionales (medios) que refuerzan ofertas motivacionales, es decir, que motivan motivaciones en quien las comprende y acepta como premisa para sus propias actuaciones. Estos procesos de conversión o duplicación selectiva pueden tener efectos estructurales adversos, positivos o nulos, dependiendo de la historia del sistema en cuestión y de sus consecuencias para la inclusión y exclusión del propio sistema. Veamos un ejemplo de tipos de convertibilidad, de manera de explicar de mejor modo lo anterior.

Resulta del todo normal y carece de conflictos mayores, la recompensa en dinero por funciones desempeñadas en organizaciones. Las membrecías de éstas definen a *grosso modo* los caminos para hacerse de estas recompensas, y la inclusión y exclusión de ellas se trata en las propias organizaciones y se encuentra socialmente generalizada. Motivar un actuar organizacional mediante dinero es una trivialidad moderna.⁷ El dinero se ha estabilizado dentro de las organizaciones y con mucha dificultad puede operar como motivador en otros sistemas, como en las familias. Entre la motivación que ofrece el dinero y el actuar de acuerdo con éste, pueden surgir otras motivaciones, algunas más marcadas que otras. Se puede aceptar dinero, pues éste es para quien lo recibe un medio de prestigio, un honor, un premio al esfuerzo, u otros valores. Puede ser también un mal necesario, una necesidad inevitable o incluso un castigo para quien lo recibe, y aun así motivar su acción. En tanto la organización posea sus reglas de inclusión y exclusión acerca de este medio en sus membrecías y su entorno relevante, la convertibilidad del dinero en poder, derecho, amor u en otros medios posee la reflexividad suficiente para que no solamente ego acepte el dinero que tiene alter y que ego no posee, sino también

⁷ Está de más subrayar que esto no siempre fue de este modo, pues en la antigüedad hubo organizaciones con membrecías muy definidas que no contemplaban este tipo de recompensas y, más aún, hoy en día hay una diáspora de organizaciones que tampoco usan este medio.

para que además acepte que las recompensas y castigos sean iguales y desiguales en diferentes casos. Así, una calificación educacional puede dar acceso a diferencias cuantitativas de dinero en la organización y dicho criterio se puede observar al interior del sistema. Esto es lo que llamaremos, sólo por motivos clasificatorios, *convertibilidad primaria*.

Designaremos con el nombre de *convertibilidad secundaria* a los mecanismos de conversión que bloquean el procesamiento reflexivo de la inclusión y la exclusión de un sistema y sus medios de motivación, y los criterios de inclusión y exclusión son, a la vez, o invisibles a las operaciones de los sistemas, o se mantienen mediante la aceptación generalizada de la desviación. Lo cierto es que las reglas de conversión nunca se visibilizan del todo. Se distribuyen, de este modo, de manera desigual recompensas y castigos, cuyos criterios de inclusión y exclusión no se encuentran generalizados; vale decir, son conocidos y aceptados por la colectividad afectada. Siguiendo el ejemplo anterior, en estos casos solamente quien es amado por el superior puede obtener ventajas en su carrera dentro de la organización u obtener más dinero. Quien asistió a los colegios cuya educación el superior valora como deseable, o quien comulga con sus ideales políticos o religiosos, puede tener opciones de ingresar en la organización o de acceder a ventajas de poder y dinero dentro de ella. En este tipo de convertibilidad emergen diversos fenómenos de desigualdad social.

Si bien este tipo de convertibilidad se ejemplifica muy bien en organizaciones, tiene lugar también en interacciones, sistemas funcionales y sistemas intermedios como grupos, redes o familias. Se agudizan sus efectos, sin embargo, cuando se entrelazan con organizaciones, las cuales producen exclusiones de manera explícita.

Grupos, redes y familias, e incluso movimientos sociales, constituyen sistemas intermedios que sirven de soporte para el despliegue de un medio simbólico que no figura en el catálogo luhmanniano, pero sí en el de Parsons. Se trata de la influencia. Para que la influencia pueda motivar a actuar, debe proporcionar una base de confianza, un patrón oro (Parsons 1963a), y éste lo proveen estos sistemas intermedios. Dichos sistemas se basan en expectativas que son indispensables para este medio, como son la 'solidaridad', las 'lealtades' y la 'reciprocidad' (Parsons 1963a, 1966). Mediante la influencia

pueden estos sistemas operar como ‘estructuras de distribución’ (Cadenas 2012)⁸ que otorgan recompensas y castigos. Estas estructuras definen sus reciprocidades, lealtades y solidaridades, junto con la determinación de ventajas y desventajas de manera situacional.

Cabe recordar que Parsons catalogaba la influencia dentro de la categoría de medios ‘intencionales’, junto a los ‘compromisos de valores’. Resulta pertinente, sin embargo, tratar a estos dos medios como uno solo y, de manera ciertamente arbitraria, denominarlo ‘influencia’. Como puede desprenderse de nuestro análisis anterior sobre el tratamiento que da Parsons a los medios simbólicos, influencia y compromisos de valores parecen ser dos caras de un mismo medio, en tanto varía únicamente el carácter de la sanción moral que trae aparejada, en un caso positiva y, en el otro, negativa, pero apelando a la misma base de confianza. Es posible que Luhmann no considerara este medio simbólico dentro de sus análisis, pues su capacidad de orientación de la conducta del compañero es, sin duda, muy limitada, más aún cuando Parsons relegaba este medio únicamente a un aspecto interno al actor, esto es, a cambiar sus opiniones.

A pesar de que la influencia puede motivar selecciones sobre la base de ventajas morales y de reciprocidad, como ya hemos señalado, su generalización se limita a su anclaje en sistemas intermedios que hacen posible la confianza en las ofertas recibidas. Para dejarse persuadir, se debe confiar en que la oferta de motivación a la acción es positiva para quien va a cambiar de rumbo; en otras palabras, se demanda algún tipo de solidaridad de parentesco o una historia de interacciones, grupos o redes de intereses comunes. Parsons se refería a este medio como el primordial de la ‘comunidad societal’ (Parsons 1963a, 1966), justamente debido a esta limitación. No obstante lo anterior, cuando la influencia amplifica sus efectos generando motivaciones que otros medios no logran por sí mismos, cuando por ejemplo no se aprecia la ventaja de aceptar dinero, una teoría científica o una oferta amorosa, de actuar conforme a derecho o no, la influencia juega un papel decisivo. Evidentemente se trata de una espada moral de doble filo. La influencia de los padres a los hijos puede ser un catalizador de la socialización de valores humanistas de estos últimos, como

⁸ También es posible caracterizar estructuras de distribución en torno a preferencias teóricas, políticas, religiosas, etc., pero por motivos de espacio se ejemplificará únicamente el primer caso.

también lo son sus grupos de pares, redes y otros sistemas intermedios. La credibilidad de las recompensas y castigos descansa en estos sistemas. Por otro lado, alguien puede dejarse persuadir para que un origen familiar, un grupo o red acceda a ventajas exclusivas y, de este modo, convertir este medio en desigualdad de poder, influencia, derecho, etc., siendo incapaz de incluir a su lado excluido.

Ocurre también un entrelazamiento en el microcosmos de estos sistemas intermedios, donde la generalización de los demás medios descansa en el particularismo propio de la influencia. La eficacia del poder y sus jerarquías dependen del alcance posible del sistema; esto es, se puede perder la reciprocidad en la red o amenazar a otro con esta alternativa; el dinero puede usarse en todas ocasiones, pero las mejores opciones de inversión las tienen las redes, grupos y familias que manejan información aventajada, gracias a una feliz mezcla de dinero, poder e influencia.

En síntesis, el aceptar o rechazar la oferta medida por la influencia puede implicar un aumento o una merma, ya sea de poder legítimo, de propiedad o dinero; puede también significar perder una oportunidad de conseguir amor romántico, una reputación científica o una posición en el sistema del arte. Mediante la aceptación de la influencia se puede simplemente cambiar una opinión, como también activar una estructura de distribución para condicionar a los demás medios. Vista así, su función es sostener estos procesos de convertibilidad secundaria y motivar la aceptación de otros medios mediante la influencia. Por el contrario, la convertibilidad primaria no requiere de estos esfuerzos, pues la desigualdad se encuentra contemplada en el sistema. Cuando no se puede reintroducir este criterio de convertibilidad primaria, entran en escena estos refuerzos adicionales.

A partir de estos dos conceptos antes presentados (convertibilidad primaria y secundaria), se abre un nuevo horizonte teórico sistémico para abordar la desigualdad social moderna. Con base en sus peculiaridades, podemos proyectar una sucinta tipología de desigualdades sociales. Combinando la teoría de las formas de diferenciación, el enfoque de inclusión y exclusión, y la propuesta de convertibilidad antes explicada, es posible proponer dos tipos de desigualdades: incluyentes y excluyentes.

Sobre la base de la convertibilidad primaria se constituye lo que llamaremos desigualdades incluyentes. En este caso están contempladas las desigualdades dentro de los sistemas sociales de referencia, pues las posiciones ventajosas y desventajosas se encuentran abiertas y socialmente generalizadas en dichos sistemas. La formación de élites científicas de prestigio, de gobiernos con poder disponible, de carreras organizacionales remuneradas, de autoridad familiar, etc. son posibilidades socialmente abiertas a quienes participan en estos sistemas respecto de las ventajas o desventajas de cada posición y sus inclusiones y exclusiones. Si las recompensas o castigos se basan en medios de comunicación simbólicamente generalizados, éstos no requieren de refuerzos adicionales, pues los resultados de estos medios pueden anticiparse en la estructura misma del sistema de referencia. Sustentadas en estos mecanismos operan las reglas de membrecía organizacional reguladas jurídicamente, los contratos civiles y los mecanismos de selección organizacional basados en criterios ampliamente conocidos, y, en general, todo tipo de desigualdad social regulada reflexivamente.

Las desigualdades excluyentes, en cambio, se basan en lo que hemos llamado convertibilidad secundaria. En este caso se aprecia una carencia de reflexividad de la inclusión y la exclusión, pues las posiciones ventajosas y desventajosas no se encuentran abiertas de manera universalista, sino que dependen del acceso a sistemas intermedios que regulan la inclusión y la exclusión. En este tipo de desigualdad, la efectividad de los medios de comunicación simbólicamente generalizados queda sometida a la influencia. Quien aspira a lograr una carrera organizacional empleando sus credenciales educativas o su origen familiar, ha de tener en cuenta que esto solamente puede funcionar si estos medios están ligados a la influencia particularista que sirve de base en la organización en cuestión. Con base en estos mecanismos antes descritos operan las redes clientelistas, las transacciones corruptas, los carteles y una amplia gama de discriminaciones sociales, entre otros fenómenos carentes de regulación reflexiva. Una síntesis de lo anterior se puede apreciar en la Tabla N° 6.

● TABLA N° 6: TIPOS DE DESIGUALDAD

	DESIGUALDAD INCLUYENTE	DESIGUALDAD EXCLUYENTE
Convertibilidad	Primaria	Secundaria
Control	Reflexivo	Ausente
Influencia	Limitada	Amplificada
Inclusión/Exclusión	Generalizada	Situacional

Fuente: elaboración propia.

El problema de la influencia no reside en una mera insistencia acerca de sus posibles efectos desviantes, sino en un diagnóstico más profundo. En una sociedad altamente diferenciada y compleja, todo intento por reconstruir una comunidad, grupo o red de lealtades y solidaridades sobre la base de la distribución de ventajas y desventajas situacionales, encuentra una tenaz resistencia por parte de sistemas funcionales diferenciados cuyo horizonte de inclusión es generalizado. Para funcionar, la comunidad, grupo, red, etc. debe construir una frontera y un medio de convertibilidad que opere situacionalmente, como es la influencia, y en su preferencia alojarse como parásito en organizaciones que suelen regular las exclusiones sociales modernas.

4. Conclusiones

El objetivo del presente artículo ha sido dar cuenta de diferentes perspectivas para analizar la desigualdad social moderna, teniendo como contexto las aportaciones de la teoría de sistemas sociales. Es así como hemos presentado tres posibles explicaciones a este fenómeno, a las cuales hemos intentado añadir una cuarta basada en la teoría de los medios de comunicación simbólicamente generalizados.

Las razones para embarcarse en una empresa tan complicada tienen que ver con una preocupante desconexión entre las numerosas descripciones de la desigualdad social y las elaboraciones teóricas más avanzadas en el campo de las ciencias sociales. Tiene poco sentido seguir insistiendo en posturas que no toman en cuenta los nuevos desarrollos teóricos y que pasan por alto el alcance de la diferenciación social moderna, quedándose estancadas en una imagen desconectada de la complejidad social contemporánea.

La teoría de sistemas sociales parece estar en buen pie para hacer frente a los cambios sociales actuales y venideros. Ha aprendido de la tradición que le ha servido de base, pero se ha desprendido inteligentemente de lastres que la ataban a una imagen de la sociedad que poco dice acerca de sí misma. La desigualdad social es parte de esa tradición, la cual debe ser vista con nuevos instrumentos teóricos y conceptuales que destaquen el carácter complejo del fenómeno.

El enfoque escogido que señala al menos dos maneras de entender la desigualdad social, esto es, de manera primaria y secundaria, intenta ser un aporte en este sentido. Lo mismo cuenta para la estrategia de poner en el centro de esa discusión a los medios de comunicación simbólicamente generalizados, de modo de mostrar al menos inicialmente algunos alcances de una perspectiva que considera la desigualdad como un fenómeno con diversas caras. Es de esperar que las nuevas perspectivas que pretenden mirar la desigualdad de la sociedad desde su complejidad, tomen nota de este desafío y se profundice no solamente el conocimiento de las diversas manifestaciones de la desigualdad social, sino que se denuncie con indignación la indiferencia generalizada o se remarque la ironía de una sociedad de iguales que no ha logrado la paradoja que muestra su persistente desigualdad. Todas éstas son tareas que podemos solamente delinear y proponer como perspectivas fructíferas a futuro.

BIBLIOGRAFÍA

- Arnold, M. 2012. El debate sobre las desigualdades contemporáneas: ¿puede excluirse la exclusión social? *Revista Mad* 14(27), 34-43.
- Cadenas, H. 2012. La desigualdad de la sociedad. Diferenciación y desigualdad en la sociedad moderna. *Persona y Sociedad* 26(2), 51-77.
- Chernilo, D. 2002. La teoría de los medios simbólicamente generalizados como programa progresivo de investigación. *Revista Mad* 4(7), 34-43.
- Durkheim, E. 2001. *La división del trabajo social*. Madrid: Akal.
- Giddens, A. 1993. *Consecuencias de la modernidad*. Madrid: Alianza Universidad.
- Habermas, J. 1987. *Teoría de la acción comunicativa*. Vol. II: *Crítica de la razón funcionalista*. Madrid: Taurus.
- Jensen, S. 1984. Aspekte der Medien-Theorie: Welche Funktion haben die Medien in Handlungssystemen? *Zeitschrift für Soziologie* 13(2), 145-64.
- Künzler, J. 1989. *Medien und Gesellschaft: Die Medienkonzepte von Talcott Parsons, Jürgen Habermas und Niklas Luhmann*. Stuttgart: Enke.

- Luhmann, N. 1968. *Zweckbegriff und Systemrationalität*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, N. 1976. Generalized Media and the Problem of Contingency (507-32). En Loubser, J., Baum, R., Effrat, A. y Lidz, V. (eds.), *Explorations in General Theory in Social Science. Essays in Honour of Talcott Parsons*. New York: The Free Press.
- Luhmann, N. 1985. Zum Begriff der sozialen Klasse (119-62). En Luhmann, N. (ed.), *Soziale Differenzierung. Zur Geschichte einer Idee*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Luhmann, N. 1998a. La diferenciación de la sociedad (71-98). *Complejidad y modernidad: de la unidad a la diferencia*. Madrid: Trotta.
- Luhmann, N. 1998b. Consideraciones introductorias a una teoría de los medios de comunicación simbólicamente generalizados (99-130). *Complejidad y modernidad: de la unidad a la diferencia*. Madrid: Trotta.
- Luhmann, N. 1998c. Inclusión y exclusión (167-95). *Complejidad y modernidad: de la unidad a la diferencia*. Madrid: Trotta.
- Luhmann, N. 2007. *La sociedad de la sociedad*. México DF: Herder.
- Luhmann, N. 2013. Interacción, organización, sociedad. Aplicaciones de la teoría de sistemas (197-213). *La moral de la sociedad*. Madrid: Trotta.
- Marx, K. y Engels, F. 1848. *Manifest der Kommunistischen Partei*. London: Gedruckt in der Office der "Bildungs-Gesellschaft für Arbeiter" von I. E. Burghard.
- Mascareño, A. 2010. *Diferenciación y contingencia en América Latina*. Santiago: Universidad Alberto Hurtado.
- Nassehi, A. 1999. Inklusion, Exklusion-Integration, Desintegration. Die Theorie funktionaler Differenzierung und die Desintegrationsthese (105-31). *Differenzierungsfolgen. Beiträge zur Soziologie der Moderne*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Nassehi, A. 2002. Exclusion Individuality or Individualization by Inclusion? *Soziale Systeme* 8(1), 124-35.
- Nassehi, A. 2004. Inklusion, Exklusion, Ungleichheit. Eine kleine theoretische Skizze (323-52). En Schwinn, T. (ed.), *Differenzierung und soziale Ungleichheit. Die zwei Soziologien und ihre Verknüpfung*. Frankfurt: Humanities Online.
- Nassehi, A. 2005. Organizations as Decision Machines: Niklas Luhmann's Theory of Organized Social Systems. *The Sociological Review* 53(s1), 178-191.
- Nassehi, A. 2011. La teoría de la diferenciación funcional en el horizonte de sus críticas. *Revista Mad* 14(24), 1-29.
- Parsons, T. 1949. Social Classes and Class Conflict in the Light of Recent Sociological Theory. *The American Economic Review* 39(3), 16-26.
- Parsons, T. 1963a. On the Concept of Influence. *The Public Opinion Quarterly* 27(1), 37-62.
- Parsons, T. 1963b. On the Concept of Political Power. *Proceedings of the American Philosophical Society* 107(3), 232-62.
- Parsons, T. 1966. *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Parsons, T. 1968. On the Concept of Value-Commitments. *Sociological Inquiry* 38(2), 135-60.

- Parsons, T. 1975. Social Structure and the Symbolic Media of Interchange (94-120). En Blau, P. (ed.), *Approaches to the Study of Social Structure*. New York: The Free Press.
- Robles, F. 2000. *El desaliento inesperado de la modernidad. Molestias, irritaciones y frutos amargos de la sociedad del riesgo*. Santiago: RIL Editores.
- Schimank, U. 1998. Funktionale Differenzierung und soziale Ungleichheit. Die zwei Gesellschaftstheorien und ihre konflikttheoretische Verknüpfung (61-88). En Giegel, H.J. (ed.), *Konflikt in modernen Gesellschaften*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Schwinn, T. 1998. Soziale Ungleichheit und funktionale Differenzierung. Wiederaufnahme einer Diskussion. *Zeitschrift für Soziologie* 27(1), 3-17.
- Schwinn, T. 2000. Inklusion und soziale Ungleichheit. *Berliner Journal für Soziologie* 10(4), 471-83.
- Schwinn, T. (ed.) 2004. *Differenzierung und soziale Ungleichheit. Die zwei Soziologien und ihre Verknüpfung*. Frankfurt: Humanities Online.
- Stichweh, R. 2004. Zum Verhältnis von Differenzierungstheorie und Ungleichheitsforschung. Am Beispiel der Systemtheorie der Exklusion (353-67). En Schwinn, T. (ed.), *Differenzierung und soziale Ungleichheit. Die zwei Soziologien und ihre Verknüpfung*. Frankfurt: Humanities Online.
- Stichweh, R. y Windolf, P. (eds.) 2009. *Leitgesichtspunkte einer Soziologie der Inklusion und Exklusion. Inklusion und Exklusion: Analysen zur Sozialstruktur und sozialen Ungleichheit*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Spencer, H. 1912. *The Principles of Sociology*, Vol. I. New York: D. Appleton & Company.