

El dinero desde “medio de intercambio” hasta “medio simbólico.” Elementos luhmannianos para la observación del dinero

Money, from “medium of exchange” into “symbolic medium”. Luhmannian elements for the observation of money

José Alarcón

Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Chile

RESUMEN

El objetivo del trabajo es desarrollar un programa teórico para la observación del dinero a partir de la teoría de sistemas sociales. Para ello, el escrito tematiza los procesos que permitieron caracterizar al dinero como un medio de intercambio. Las ciencias sociales desplegaron sus propias explicaciones del dinero en una gama de descripciones por parte de corrientes formalistas, psicoanalistas, religiosas, funcionalistas, culturalistas, fenomenológicas y sistémicas clásicas. Estas teorías poseen implícitamente observaciones de planos de formación social macro, meso o micro. Entendido el estado del arte, se describe el lugar del dinero en la sociología de Niklas Luhmann. El texto concluye con una caracterización del dinero como un medio simbólico con alcances para la autorreferencialidad del sistema económico, la bifurcación de los significados del dinero en organizaciones; y sus propiedades de emergencia asociadas al dilema de agencia/constricción en sistemas de interacción

PALABRAS CLAVE: Dinero; Sistema económico; Organización social; Medio simbólico; Sistemas de interacción

ABSTRACT

The aim of the article is the development of a theoretical program for the observation of money based on social systems theory. For this purpose, the processes allowing the observation of money as medium of exchange in economy are described. Social sciences deployed their own explanations about money in a wide range of formalists, psychoanalysts, religious, functionalists, culturalists, phenomenological and classic systemic descriptions. Such theories contain implicit observations of macro, meso and micro social formation levels. Based on the state of art on this topic, the place of money in the sociology of Niklas Luhmann is described. The article concludes with a characterization of money as a symbolic medium reaching self-referentiality of the economic system, the bifurcation of money's meanings in organizations, and its emergent properties associated to the dilemma agency/constriction in interaction systems.

KEYWORDS: Money; Economic system; Social organization; Symbolic medium; Interaction system

INTRODUCCIÓN: DIFERENCIACIÓN CIENTÍFICA DE LA CIENCIA Y SUS REPERCUSIONES EN LOS ESTUDIOS SOCIALES DEL DINERO

Existe un consenso analítico que erige a la economía como la ciencia que ha forjado los mayores procesos de diferenciación al interior de las ciencias sociales (Habermas 1992; Polanyi 2006). Desde el surgimiento de los fisiócratas en el siglo XVIII, este registro de conocimiento comenzó un

proceso sistemático y permanente en la explicación de los procesos de producción, comercialización, distribución, consumo de bienes y servicios a partir de variables estrictamente económicas (Luhmann 2006). Este hecho le permitió a la economía prescindir de las explicaciones históricas asociadas a las posibilidades de imbricación de la moral, ética, religión y socialización en las acciones y estructuras económicas (Polanyi 2006). En consecuencia, las ciencias sociales, durante el siglo XX, fueron consideradas como una “explicación de segundo orden” en un área de estudios que fue parte de sus procesos de consolidación científica.

Como parte de tales procesos, se puede apreciar la temática del dinero, definido por la economía como un medio con propiedades claramente identificables y cuantificables. El dinero, para los economistas, sin importar su adscripción teórica, comparte tres propiedades: ser un medio de intercambio, nominal y de valor (Samuelson 2003). El dinero, de esta manera, y más allá de sus múltiples expresiones nacionales o supranacionales (Araneda 2013), se presenta como un artefacto de intercambio invariante y universal. Consensuado este punto, la economía ha direccionado sus debates hacia los fenómenos subyacentes a las propiedades del dinero: origen, distribución, traducción en circulación e inflación, encontrando en estas conceptualizaciones, diferencias entre las escuelas clásicas, institucionalistas, keynesianas y monetaristas (Orzi 2012).

No obstante, y con el surgimiento de la nueva sociología económica (Granovetter 2000, 2003), ha crecido el interés de las ciencias sociales por retomar este nicho de comprensión teórica, aportando elementos y dando cuenta tanto de los alcances, comprensiones y límites de la mirada económica (Callon 1998). Mediante la lectura de los “clásicos del dinero” como Georg Simmel (2003), Marcel Mauss (2002), Karl Polanyi (1976), entre otros, las ciencias sociales no solo han logrado una re-apertura del espacio de discusión con la ciencia económica en torno al dinero, sino que también han dado pie a la construcción de nuevas comprensiones asociadas a los paradigmas clásicos de las ciencias sociales, mostrando diferenciadas tendencias sobre el origen, alcances y futuros del dinero.

Ejemplos de lo anterior, son las miradas históricas o formalistas que sostienen que el dinero ha estado presente en gran parte de la historia de la humanidad, entendiendo que solo en la modernidad éste alcanza un registro hegemónico por el advenimiento del capitalismo (Marx 1978; Simmel 2003; Waterford 1997). En esta ruta, el dinero para la mirada formalista es un *médium* que permitió la cuantificación de los bienes y servicios, traduciéndolos a una lógica equivalente en cuanto a sus valores, ya sea en la producción, el intercambio o el consumo.

Por su parte, el psicoanálisis ha acentuado la mirada en los procesos de ascetismo, deuda y sacrificio, como componentes en la relación individuo/sociedad que posibilitaron no solo el surgimiento del dinero, sino los procesos de división del trabajo y relación capital/trabajo (Kurnitzky 1992). Detrás de esta comprensión subyace la necesidad de dar cuenta de la existencia de patrones básicos en el comportamiento humano, de negar

los procesos de goce y libido natural, siendo llenados por sustitutos materiales asociados hoy en día al tener/no tener dinero y, más recientemente, los fenómenos de acceso y consecuencia del crédito.

Muy cercana a la tradición psicoanalista, los estudios religiosos del dinero (Sánchez 2005) han concentrado su atención en la tradición funcionalista durkheimniana (Durkheim 2012), dando cuenta de las similitudes antropológicas entre el surgimiento de elementos sagrados como el tótem (Mauss 2002). En ello se puede esgrimir una explicación, pues son los procesos de solidaridad colectiva que establecen las sociedades, vistos en símbolos de organización y riqueza moral, los que permiten la proliferación de artefactos legítimos y utilizados socialmente como el dinero, el poder, la autoridad, entre otros.

En contraposición a las miradas históricas, la corriente fenomenológica del dinero (Hopenhayn 2002) tematiza el concepto de “abstracción vacía” de Simmel (2003) caracterizándolo de la siguiente manera: el dinero, en sus procesos de formulación, posee una paradoja oculta, pues se concibe como un elemento neutro en los procesos de coordinación social, mientras que para el individuo el dinero se muestra como una “puerta abierta” dispuesta a ser completada por una serie de concepciones individuales. Esta objetivación/subjetividad permite al dinero probabilizar la conexión, tanto para la sociedad como para el individuo (Araneda 2013; Castaingts 2002).

Radicalizando la postura fenomenológica, los estudios culturalistas (Sandel 2014; Wilkis 2013; Zelizer 1978, 2011) rescatan la definición sustantivista del dinero (Polanyi 1976), estableciendo que toda explicación del dinero debe estar sustentada en los procesos de imbricación de los mundos sociales y económicos (Polanyi 2006). Esta corriente profundiza en el concepto de abstracción vacía de Simmel (2003), sin marginar los procesos de calculabilidad económica y social que los agentes establecen al relacionarse por medio del dinero; encontrando en este hecho una salida a la muralla epistemológica entre las ciencias sociales y económicas en los estudios de este soporte (Callon, 1998).

Desde este ángulo, Viviana Zelizer (2011) ve que los individuos por medio del dinero “marcan” relaciones económicas. El dinero no está libre de los alcances y limitaciones sociales, pues, si bien por medio del dinero los individuos contribuyen a los procesos objetivadores de la moneda, también por medio del artefacto se crean, mantienen o disuelven vínculos sociales. Asimismo, el dinero permite establecer desigualdades sociales, marcar estatus en las relaciones, manejar incertidumbre, administrar la intimidad, establecer ritos de iniciación social o mantener relaciones clandesquinas (Wilgis 2013).

De acuerdo a lo expuesto, es posible notar que el dinero se diversifica en múltiples formas anexadas a un apellido¹ que ayuda a organizar las relaciones de los individuos. Este aspecto es de relevancia, pues el dinero deja de ser esa “estructura por llenar” (Simmel 2003), transformándose en un medio/fin que complejiza, pero que simultáneamente explica. Este aspecto atraviesa las relaciones sociales, al punto que Zelizer (2011) sostiene que no hay una separación entre los mundos afectivos –sociales- y económicos: los dos se entrecruzan.

Una última escuela, cuyos aportes se destacan en este ámbito, es la tradición que concibe al dinero como un medio simbólico. En este desarrollo se puede rastrear originalmente a Talcott Parsons (1970) que dio cuenta de los cuatro problemas funcionales de la sociedad –modelo de adaptación, objetivos, integración, latencia: AGIL-. Parsons (1970) desarrolla el concepto de medio simbólico como mecanismo aglutinador de las variables expresivas, cognitivas y evaluativas de la acción social. Dentro de los medios simbólicos Parsonianos (Parsons y Smelser 1956), el dinero es el primer medio simbólico desarrollado teóricamente, dada su centralidad, su carácter universal y su rol sintetizador del sub-sistema económico que abrevia la función de incentivo del individuo respecto de la sociedad (Cadenas 2016). Luego, Parsons habla sobre la latencia, como compromiso valorativo, resolviendo el dilema de la doble contingencia asimilada en la relación ego/alter, dejando al poder como propio del sub/sistema político y a la influencia en el plano societal.

Jürgen Habermas (1992), en esta línea, esclarece la contribución parsoniana dividiendo a los medios simbólicos como instancia de comunicación integrativa en el mundo social/sistémico. En su recorrido, Habermas (1992) posiciona al dinero como un mecanismo de control que sustituye el entendimiento comunicativo, eliminando el riesgo y convergiendo el compromiso valorativo ya presente en la teoría parsoniana al interior del mismo dinero. Así, Habermas (1992) concibe al dinero como uno de los mecanismos a-sociales por excelencia que cede a la estructura su capacidad de manejo y, con ello, direcciona al medio simbólico como un mecanismo de intercambio sin mediación lingüística. En cuanto a su lugar/función específica, el dinero, junto al poder, se posiciona en lo que Habermas (1992) denomina como “acción estratégica”, orientada al objetivo de metas sistémicas empíricas y específicas. Muy diferenciado de lo que Habermas denomina la influencia y compromisos de valor, prototipos hacia su teorización sobre la acción comunicativa.

Con ello, la presente diferenciación de las disputas al interior de la sociología del dinero da cuenta de dos elementos: a) por un lado, las co-

¹ Wilkis (2013) entiende que el dinero es marcado de diferentes maneras, pues es diferente hablar de dinero donado, militado, sacrificado, ganado, cuidado o prestado según la circunstancia social en donde se encuadra. Este elemento posee una relevancia empírica especialmente en Argentina, en donde el dólar –segunda moneda más- posee diferentes denominaciones según su obtención y circulación (Kaufman 2013). Es diferente hablar de dólar *green* –origen norteamericano- dólar *blue* –sistema financiero- o dólar *negro* –transacciones ilegales-.

rientes teóricas presentadas son efectivamente un intento por complejizar las propiedades sociológicas del dinero; b) no obstante, estas corrientes, al estar amparadas en los registros paradigmáticos de las ciencias sociales, dan cuenta de esas comprensiones del dinero obteniendo observaciones específicas asociadas a esos registros, trayendo consigo ‘lados no marcados’ en la explicación del surgimiento, desarrollo y potenciales del dinero.

Si bien las teorías formalistas y psicoanalistas avanzan en dar cuenta de la relevancia del dinero hoy en día, no logran distinguir las potencialidades de este medio fuera del contexto del sistema capitalista. Asimismo, los estudios religiosos no dan cuenta de qué funcionalidad cumple el dinero fuera de los procesos de colectivismo social. Las nociones fenomenológicas y culturalistas rescatan los procesos de dualidad subjetiva/objetiva del dinero, pero no dan cuenta de los procesos que permiten la generación de esas bifurcaciones comunicativas del dinero. Por último, las teorías funcionalistas acentúan los procesos de integración que el dinero genera, no así la exclusión que aparece en consecuencia.

Ante esta perspectiva, el presente escrito apuesta por describir las nociones sistémicas del dinero (Luhmann 1988, 2006, 2013a). Luhmann entrega al dinero un lugar de observación privilegiado por su condición de “medio de comunicación simbólicamente generalizado” (Luhmann 1998). En ello, la concepción teórica luhmanniana se puede entender como radicalización de la postura funcionalista, abocado en la universalización de los usos y alcances del dinero en la sociedad, siendo concebida como una lectura sistémico-constructivista (Arnold y Cadenas 2013; Hernández 2012).

Este principio sistémico clásico, ha permitido observar preferentemente el dinero en sus implicaciones en las relaciones de inclusión/exclusión, su distribución y consecuencias para la diferenciación funcional, ya sea en el desarrollo de la matriz concéntrica latinoamericana (Mascareño 2009), el papel de las desigualdades sociales en el siglo XXI (Cadenas 2012) o la figura de la identidad en un contexto de exclusión social (Robles 2005). Los anteriores conceptos han resultado ser un debate fructífero para el debate intra-extra sistémico, pero que sigue integrando los lados no considerados en la tradición funcionalista inicial (Parsons 1970; Parsons y Smelser 1956).

En ello, y rescatando la discusión epistemológica del dinero en las ciencias sociales, el presente escrito apuesta que la mirada sistémica puede esbozar otro programa de observación del dinero, específicamente tres descripciones emergentes en donde este medio actúa de forma diferenciada según los planos de comunicación (Luhmann 2013b). La apuesta del escrito es describir los papeles del dinero según los planos de interacción luhmanniano, proponiendo una explicación alternativa que amplía y puede integrar lo ya dado cuenta en el presente debate del dinero:

1. Dinero y sistema económico, posibilitando tres explicaciones relacionadas: la génesis del sistema económico por medio del dinero (Luhmann 2013a); los procesos de inclusión/exclusión que genera la comunicación económica y las prestaciones sociales de la economía, asociadas a la recursividad, desdiferenciación y sobre-diferenciación.
2. Implicaciones en bifurcaciones específicas del dinero, siendo apoyadas en organizaciones mediante los planes inaugurales (Luhmann 2010).
3. Un apartado en la teoría de la comunicación luhmanniana (Luhmann 2013b), considerando al dinero como un medio simbólico con capacidad de crear expectativas reciprocas de construcción/agencia en los sistemas de interacción.

1. DINERO Y SISTEMA ECONÓMICO: TRES EXPLICACIONES

1.1. LA GÉNESIS Y REPRODUCCIÓN DE LA ECONOMÍA MEDIANTE EL DINERO

Para Luhmann (2006) la sociedad actual no puede ser observada sin considerar los principios de diferenciación funcional. En este estado evolutivo, la sociedad estimada como el total de comunicaciones se encuentra diferenciada internamente por sistemas parciales que monopolizan funciones específicas estableciendo, por ejemplo, a la norma jurídica como propia del derecho, a la verdad como potestad de la ciencia y al poder como de dominio propio de la política, la belleza como tarea del arte, entre otros. Esta distribución es horizontal, no existiendo una jerarquía de funciones o un organismo centralizado que valore las mismas. Los sistemas parciales obedecen a su propia lógica, replicando su función con apatía de los demás sistemas parciales.

Luhmann (2006) explica que los procesos de diferenciación de los sistemas parciales comparten dos principios: a) por un lado, los sistemas crean sus propios principios de autorreferencialidad y determinismo estructural, estableciendo problemas y formas de solución específicos. En ello, el proceso de consolidación de la economía introducido en el apartado anterior, se entiende como los relatos de un sistema que comienza a disputar el monopolio de ciertas funciones: b) estos procesos de diferenciación deben ser considerados como deriva evolutiva, siendo definidos desde el principio de la contingencia –no es imposible pero tampoco necesario- y emergencia –en donde la relación de las variables no posee una relación causal o lineal. (Luhmann 2006).

Para el caso de la economía (Luhmann 1998, 2006, 2013a), la teoría de sistemas observa que la diferenciación del sistema no pudo llevarse a cabo sin la generación de un medio de comunicación simbólicamente generalizado al cual denominamos dinero. El dinero se define como un “novedoso mecanismo de motivación y condicionamiento” (Luhmann 2006: 156) que, en la relación entre dos actores, el primero le presenta como una

vivencia dada y permite que ego actúe. Para Luhmann (1988), el dinero es más que un medio de intercambio: es comunicación que integra el intercambio como uno más de los eslabones en donde es posible ver sociológicamente al dinero.

El dinero como medio simbólico se articula a un código binario participante/excluyente basado en la relación pagar/no-pagar. Este código es invariable, considerado como un logro evolutivo y contingente de los procesos de diferenciación, pues se superpuso a otros medios como el “don” (Godelier 1976) o el trueque (Polanyi 1976). El dinero concentró sus operaciones como función, diferenciándose de otros medios simbólicos como el amor, el derecho, el poder o la verdad científica (Luhmann 2006).

Consensuado este punto, Luhmann establece al dinero como un medio simbólico, explicación que no está muy lejos de las corrientes formalistas de Simmel (2003) o Marx (1978). No obstante, para Luhmann (2013a) el advenimiento del dinero no es una consecuencia del desarrollo de la economía, sino que más bien el dinero facilita su diferenciación. En este sentido, el sistema económico, para continuar sus operaciones, necesita la continua replicación del código, naciendo con ello una interesante hipótesis rupturista: el desarrollo de un sistema económico -capitalista, socialista o solidario- es secundario a la diferenciación del sistema funcional (Luhmann 2013a). La escasez de bienes, servicios y dinero en este caso actúa en la doble codificación del sistema que solo puede ser superada mediante pagos, quedando con ello la distribución del sistema o la legalidad como componentes externos del sistema económico.

1.2. INCLUSIÓN/ EXCLUSIÓN EN LA COMUNICACIÓN ECONÓMICA

Luhmann establece que mediante el dinero todos los individuos pueden/no pueden ser parte de las comunicaciones económicas, dándole a este proceso la forma de inclusión/exclusión social (Luhmann 1988)². La economía tiende a probabilizar la comunicación mediante la universalización del uso del dinero (Luhmann 2006). En ello, el valor positivo del código pagar/no-pagar le permite a la economía continuar la reproducción de sus operaciones, tal como quedó enunciado en el apartado anterior.

El código negativo -no-pagar- en tanto, es trabajado reflexivamente por el sistema económico, definiéndose como el mecanismo diabólico del dinero (Luhmann 1988; Rodríguez y Torres 2008), pues el sistema necesariamente va caracterizando quién posee dinero de quién no. Esta reflexión desemboca en el *médium* o el problema de la escasez y su forma de solu-

² Conocida es la disputa de Luhmann y Habermas –y las consideraciones de David Lockwood- sobre los procesos de inclusión/exclusión. Mientras el segundo apunta a establecer una división analítica entre el mundo de la vida/sistema, dejando la primera en una instancia de comunicación intersubjetiva (Habermas 1992). Para Luhmann (2006) esta consideración no coincide con el cálculo de la forma, asociando que cada inclusión en un sistema parcial, necesariamente marca una exclusión. Lo anterior, destierra la emergencia de lo social por intentar integrar a los individuos por un ideal integrativo.

ción es el dinero que crea paradójicamente más escasez, manteniendo así la recursividad operativa del sistema económico. Tal como lo plantea Luhmann (1988), la negación de pagar para la economía solo puede ser procesada como la libertad de pagar bienes y servicios posteriores. La escasez para el sistema, en este sentido, puede ser trabajada de forma contingente mediante programas de selección del dinero, ya sean los procesos de inversión, consumo, crédito, entre otros. Pero este dilema no elimina la escasez de dinero, solo perpetua su comunicación.

1.3. PRESTACIONES SOCIALES DEL SISTEMA ECONÓMICO

Los sistemas parciales, pese a estar clausurados operativamente, están abiertos cognitivamente al entorno (Luhmann 2006). De este modo, el sistema económico puede entablar procesos de prestación social con otros sistemas mediante acoplamientos estructurales (Luhmann 1997). Así, se podría comprender que el presupuesto nacional es la forma tradicional de entender los nexos entre economía y política. El dinero destinado para la mantención de becas, estadias y fondos de investigación se entabla como la comunicación entre ciencia y economía. En el caso del derecho, la economía se comunica mediante el pago por los prejuicios generados y traducidos en sumas de dinero en el marco del derecho redistributivo (Fourcade 2016).

Sin embargo, existen tipos de pagos que ponen en juego las funciones específicas de los sistemas parciales, definidos como los procesos de desdiferenciación desde la economía en relación a otros sistemas. Por ejemplo, el pago definido como soborno (Gambetta 2009) se entiende como un pago de carácter inmoral, pues este tipo de incentivo es entregado para sobrepasar los límites jurídicos vigentes –derecho- o generar decisiones vinculantes –política- que gobiernan la relación de ambos actores.

Pero no solo la relación de la economía con otros sistemas puede originar nuevos tipos de pagos, también se pueden dar casos de diferenciaciones internas, vistas en el advenimiento de la economía financiera. El dinero financiero (Esposito 2013) se visualiza en los estudios de derivados transados en bolsas de valores. Esta bifurcación amplía exponencialmente las características del dinero, aludiendo a los procesos de homogenización, intercambio y expectativas a nivel mundial. El dinero financiero se desvincula de los principios de propiedad y de valor contable, considerándose la autorreferencia máxima del sistema económico, pues genera dinero solo a partir del dinero (Esposito 2013; Mascareño 2011).

Como se ha evidenciado hasta el momento, la preocupación luhmanniana del dinero a nivel macro-social se debe entender como el proceso de auge y consolidación de un sistema autorreferencial. No obstante, es posible continuar replicando este nivel de estudio hasta reducir el dinero a sus instancias orgánicas, ampliando la tesis funcionalista dinero (Araneda 2013) y no dando cuenta de los límites del dinero con otras es-

feras y planos sociales (Farías y Ossandón 2006). Por lo tanto, se hace necesario seguir ahondando en las bifurcaciones, modos y usos de la comunicación del dinero, abriendo nuevas secciones que involucren a las organizaciones (Luhmann 2010, 2016a) y los sistemas de interacción (Luhmann 2013b).

2. PLANES INAUGURALES Y LAS BIFURCACIONES DEL DINERO: UNA OBSERVACIÓN ORGANIZACIONAL

Las organizaciones para Luhmann (2010) son un plano de diferenciación comunicativa respecto de los sistemas parciales e interaccionales. Las organizaciones se consideran autorreferenciales y determinadas estructuralmente, pues cumplen tres requisitos: i) un mecanismo de inclusión/exclusión con los individuos que la componen mediante el concepto de “membresía”; ii) comunicación recursiva mediante las “decisiones” que las organizaciones generan para mantenerse y; iii) administración del tiempo propio, ya sea, pasado, presente y/o futuro en apatía con otros planos sociales (Luhmann 2010).

Este criterio de distinción permite observar a las organizaciones como formaciones distintivas de los sistemas parciales. Las organizaciones crean sus propias referencias, ejecutando comunicación mediante premisas entendidas como un plan inaugural, con lo cual se consolidan sus operaciones. En este sentido, ningún sistema funcional puede reducirse a una organización, como tampoco ninguna organización puede sublimar las funciones de un sistema parcial. No obstante, ambas nociones generan una red que retroalimenta las comunicaciones desde sentidos diferenciados. Para Luhmann (2010), las organizaciones, mediante sus premisas y decisiones, ayudan a la recursividad de la sociedad.

Cuando se considera organización y dinero se abren nuevas posibilidades de bifurcación, ya que este soporte, entendido como medio simbólico, se establece como un acoplamiento estructural estricto, dado que la relación se mueve en el régimen exclusivo y universal de pagar/no-pagar bajo los parámetros de inclusión/exclusión comentados previamente (Luhmann 1998).

No obstante, el dinero también, mediante sus acoplamientos, puede ser laxo (Luhmann 2006, 2016a). Lo interesante de este argumento, hace observar al dinero como un motivador a comunicar, da sentido a un amplio espectro de individuos, transformándose en una “institución comunicativa” (Luhmann 2008) que permiten actuar de un modo específico frente a cada problema particular. Este elemento explica cómo las organizaciones van generando bifurcaciones del dinero, permitiendo una proliferación de significados del mismo (Wilks 2013a; Zelizer 2011). Lo anterior, permite visualizar situaciones específicas en donde el dinero consigue “apellidos”. Entender el pago/no pago por un bien o servicio es la consideración más universal donde participa el dinero, recayendo en organiza-

ciones económicas con carácter lucrativo o redistributivo (Luhmann 2013a).

El dinero, como figura de incentivo, se podría aplicar hacia una conducta motivada y/o esperada en la relación entre dos actores, en donde el primero premia/castiga con dinero/no dinero la consecución de un fin, técnica acogida en organizaciones con el fin de potenciar la planificación de fines organizativos (Zelizer 2011).

Por su parte, el dinero como caridad es asimilado como un pago altruista, en donde un actor desde su perspectiva visualiza una condición desfavorable, entregando dinero sin recibir ningún incentivo directo para que dicha situación se mitigue y/o resuelva. Este pago puede ser ejemplificado en las Organizaciones No Gubernamentales, utilizando el dinero en pro de consignas de justicia social no visualizadas por el sistema político, como se considera el “dinero donado” (Wilkis 2013).

Considerar el dinero como propina es también una premisa organizacional, ya que este medio de pago preferentemente es tematizado en rubros económicos en donde existe una atención al cliente considerada como “servicio a la mesa” (Vero 2013). En este tipo de pago, si bien la sociología del dinero lo ha caracterizado desde las hipótesis del servilismo (Simmel 2003; Vero 2013; Zelizer 2011), asociada a una diferencia de estatus entre cliente/mesero, la misma explicación genera contradicciones, pues llevaría a una externalización de este medio de pago en múltiples situaciones en donde el servilismo se encuentra presente y dónde no está considerada la propina. Considerando este punto, los dineros organizacionales no son un elemento reservado para ellas, solo que en las organizaciones y mediante sus planes inaugurales permiten una mayor tematización y, con ello, una mayor probabilidad de aceptación.

Respecto a este punto, se debe sostener que el dinero lucrativo, redistributivo, e incentivo, caridad, propina, u otras, son expresiones contingentes del dinero que, si bien no afectan la autorreferencialidad de la comunicación del dinero, permiten que se vaya desdoblado en cuanto a los sentidos que son inaugurados y operados organizacionalmente. En ello, es necesario establecer una pregunta a la línea culturalista del dinero, vista hasta qué punto los dineros con apellidos -que ellos visualizan- pueden/no pueden ser pensados desde esta concepción organizacional, para luego ser tematizados en interacciones en donde esta corriente posee relatos empíricos. Para completar esta explicación, se abrirá el próximo apartado.

3. SISTEMAS DE INTERACCIÓN: EL DINERO EN SU DUALIDAD CONSTREÑIDA/AGENCIAL

Para la teoría de sistemas (Luhmann 1997, 2006, 2013b), los sistemas de interacción son la instancia más fugaz de consumación de lo social que, mediante la utilización de la distinción presencia/ausencia, se diferencian de las organizaciones y sistemas parciales. La distinción presen-

cia/ausencia entrega a los sistemas de interacción una temporalidad limitada, siendo solo posibles en la medida que existe la co-presencia y su consecuencia en "temas de comunicación", incluyendo quiénes están al interior del sistema de quiénes no.

Para Luhmann (1997) los sistemas de interacción se caracterizan por libertad de tematizar/no tematizar un sinnúmero de comunicaciones ofertadas en lo social, no entregando un carácter de control de la sociedad por sobre ellas. No obstante, Fernando Robles (2002) sostiene que la tematización asociada al dinero en los sistemas de interacción ya es una indicación de acoplamiento con un sistema económico y a su medio simbólico, suspendiendo la selectividad contingente establecida por Luhmann (1997).

En este sentido, para Robles (2002) los sistemas de interacción generan "diversas prestaciones" asociadas a la tematización comunicativa de las operaciones de los sistemas parciales. Con ello, el criterio laxo de los sistemas de interacción queda suspendido en función de la recursividad propia de la diferenciación social. Lo anterior, es definido por Robles (2002) como "programas especializados" que estabilizan, pero que no cierran la comunicación a la mera recursividad del sistema económico.

Aldo Mascareño (2009), por su parte, establece que el dinero, en su calidad de medio simbólico, entrega propiedades para los agentes y sus comunicaciones. El ideal que está detrás es dar cuenta de que los medios simbólicos le entregan características de emergencia, es decir, desprenden fenómenos que no están asociados de forma directa y lineal con el medio simbólico, pero que solo pueden ser explicados en base a la existencia del mismo.

Para Mascareño (2009) seis son las propiedades descritas en base de la dualidad agencia/constricción (Archer 2010) para los agentes y comunicaciones mediante el dinero, temática central para ver las vicisitudes del dinero en los sistemas de interacción.

3.1. CONSTRICCIÓN DEL DINERO EN LOS SISTEMAS DE INTERACCIÓN.

El dinero como medio simbólico (Luhmann 2006) no solo debe ser un motivador a comunicar, sino que él mismo debe entregar elementos para que las vivencias/actuares de ego/alter puedan conectar, estableciendo al dinero como un aglutinador de referencias que permitan hacer de él una institución comunicativa.

En ello, un primer elemento a mencionar tiene que ver con la propiedad relacional: "los órdenes emergentes deben contener mecanismos para la orientación de las relaciones mutuas entre individuos" (Mascareño 2009:177). Para Luhmann (1998, 2006), el dinero comunica en la diferencia entre actuar y vivencia como forma de atribución, en donde ego le presenta un elemento construido a alter y lo invita para que se haga parte o se excluya probabilizando la decisión. No obstante, Luhmann (2006) se-

ñala que este posicionamiento de ego-alter, según el medio simbólico, es el resultado de los procesos de evolución y diferenciación social.

A partir de este énfasis, la propiedad relacional invita a pensar el dinero desde una perspectiva histórica (Waterford 1997) y su capacidad como medio simbólico en el tratamiento de las necesidades que hoy en día se resuelven en el marco de una sociedad monetarizada (Luhmann 2006). Este argumento ya es asimilado por Marx (1978) y Simmel (2003), quienes dotan al medio simbólico de una propiedad histórica, relativizando su capacidad comunicativa según el espacio/tiempo de diferenciación social.

Convendría también señalar las vicisitudes del dinero como medio simbólico, es decir, sus expresiones comunicativas vigentes y que son propias de cómo se realiza el pago de bienes y servicios. El pago mediante papel moneda se instaura como forma tradicional e histórica de acceder a las comunicaciones económicas. Sin embargo, hoy en día el papel moneda es acompañado con la entada del débito o pago electrónico, siendo verificado y sostenido por los medios informacionales bancarios (Ossandón 2014). Asimismo, el acceso de dinero mediante el crédito permite la extrapolación de recursos desde el futuro, creando dinámicas propias de la sociología del consumo.

Estos elementos poseen una observación en la relación de ego-alter mediada por artefactos que el dinero necesita para distinguir y traducir su presencia al momento del pago del servicio y la forma de cómo se presentan en la relación ego/alter.

Sentenciando las formas del dinero, se debe generar una expresión de cómo los actores son invitados a la comunicación mediante el medio simbólico. Para ello, la propiedad de acoplamiento motivacional menciona que “los órdenes emergentes deben proveer a los individuos de condiciones que permiten vincular sus vivencias y acciones a la selección social” (Mascareño 2009: 177). Este condicionamiento se da mediante el mecanismo simbiótico preferente al sistema económico: la necesidad (Luhmann 2006). La misma asocia la comunicación esquematizada del dinero con la corporalidad del sistema psíquico. La necesidad comunicada conlleva medios de satisfacción asociados a las semánticas y estructuras propias de la forma de diferenciación funcional que, en este caso, se explica preferentemente en el trabajo asalariado.

Este elemento es de relevancia, ya que el mecanismo de la necesidad se puede anclar en las bifurcaciones del dinero explicadas en los apartados anteriores y que muchas veces se encuentran ocultas en el dinero utilitario de consecución. Hoy en día, el dinero como caridad, donación, propina, regalo, es también forma viable de comunicación mediante el dinero que los individuos pueden tematizar para complejizar el concepto de necesidad simbiótica luhmanniana.

Por último, no solo el dinero es reducción de posibilidades en cuanto a forma y mecanismos de obtención, sino también en su traducción en cantidad. Para ello, se presenta la propiedad de constricción, indi-

cando que “(...) las dinámicas de los órdenes emergentes operan en la limitación de las posibilidades de comunicación individual” (Mascareño 2009: 177).

La forma de operacionalización de esta propiedad, se encuentra en lo que Luhmann entiende como el precio (Luhmann 2016c). Los precios pueden ser pensados como una dimensión espejo en la relación del código pagar/no-pagar, siendo reductores de complejidad en cuanto a la gran cantidad de información que debe comprimir el sistema económico y las comunicaciones que alberga bajo sus operaciones. Mediante los precios los actores pueden tomar decisiones deliberativas al momento de enfrentarse al criterio de inclusión/exclusión, permitiendo clasificar un sinnúmero de bienes y servicios, atribuyendo calidad, cercanía, cantidad de trabajo invertido en el bien y/o servicio, entre otras cosas.

Los precios, de esta manera, permiten crear ordenamiento dinámico de las comunicaciones económicas, ajustando en el presente cuáles son los bienes y servicios más/menos valorados, información clave para los actores que, mediante esta dimensión, van seleccionando comunicaciones y desechando otras.

3.2. AGENCIA EN LOS SISTEMAS DE INTERACCIÓN MEDIANTE DINERO.

Estableciendo las posibilidades de constricción del dinero, queda por responder una interrogante que se ha considerado implícitamente en el trascurso de este escrito. El sistema económico, en su desarrollo contingente, ha sido capaz de traducir un sinnúmero de comunicaciones a su lógica autorreferente (Luhmann 2013a; Zelizer 1978).

En ello, Mascareño (2009) señala que el dinero, en su calidad de medio simbólico, posee una cuarta propiedad denominada la propiedad agregacional, siendo caracterizada como la indicación “(...) que los órdenes emergentes generan dinámicas propias no derivables de las personas” (Mascareño 2009:177).

Siguiendo a Robles (2002), la utilización del dinero ubica a las personas en formas esquematizadas de comunicación, aludidas a posturas según la tenencia/no tenencia de dinero. El dinero, en este sentido, ayuda en la comunicación entre ego/alter mediante la formación de expectativas que han alcanzado regularidad en lo social.

El surgimiento de posturas como vendedor, cliente, donante, entre otros, permite que los individuos entren en “formas acotadas de comunicación” que probabilizan la aceptación de temas asociados a la autorreferencialidad, ya sea de la interacción o del sistema económico. Este elemento, tal como lo indica Mascareño (2009), no es un evento irreductible a las personas, sino que más bien son posturas disponibles en la comunicación y que solo surgen en la posibilidad de sentido que entrega el medio simbólico. Cabe destacar que, a medida que aumenta la ampliación cognitiva del dinero, se van agregando nuevas posturas, incorporando rutinas

en donde antes no era posible ver. Este hecho se observa con los “intermediarios” que cada vez se multiplican en el campo de la economía material y financiera.

Este *continuum* permite que los sistemas de interacción se ubiquen en un cada vez más extenso espectro de posibilidades de comunicaciones, ampliando sus movibilidades de opción de comunicación por tipos de dinero.

Este elemento es visualizado como la propiedad de condicionamiento selectivo asociado a que “La constricción de posibilidades mueve a los individuos a la selección entre múltiples alternativas” (Mascareño 2009:177). Las expectativas asociadas a la persona y su campo múltiple, pero finito, que instauro el medio simbólico del dinero, entrega a la interacción pautas para la resolución del dilema de la doble contingencia, es decir, permitir que mediante el dinero, tanto ego como alter se puedan conectar en sus vivencias y acciones (Mascareño 2009). En este sentido, se debe generar una división según las operaciones de autorreferencia y heterorreferencia del sistema económico. El medio simbólico dinero probabiliza la comunicación mediante el código pagar/no-pagar. En tanto, en la heterorreferencia se pueden extrapolar las tipos y cantidades de dinero transadas, los bienes y servicios ofertados como demandados, la forma de consecución del dinero -acción económica (Elster 2010)- y las posturas que personifican los agentes alrededor del medio simbólico.

En ello, el dilema de la doble contingencia se mueve bajo esta dualidad, lo cual no sostiene que una forma de distinción tenga un lado privilegiado en la comunicación económica. Tal como sostiene Luhmann (2008), los medios simbólicos, al instaurarse como instituciones comunicativas, necesitan de tal dualidad para poder irritar a un amplio espectro de sistemas independiente de su recursividad. Por ende, la lógica del dinero se desdobra, tal y como ya había sido instaurado por las corrientes fenomenológicas y culturalistas (Hopenhayn 2002; Zelizer 2011; Wilkis 2013) y está división permite la libre tematización del dinero, la proliferación de bifurcaciones y que las mismas sean comprendidas por los actores que cotidianamente utilizan el dinero.

Todo este contexto es posibilitador de las propiedades de habilitación del dinero, pues el medio simbólico también puede/no puede generar vías “(...) agenciales de transformación a los agentes” (Mascareño 2009: 177).

El sistema económico, por medio del dinero, ha mostrado un proceso progresivo y permanente en la traducción de bienes y servicios a su valor precio. Luhmann (2013b) caracteriza este fenómeno como expectativas de carácter cognitivo, asociado a la lógica continente que posee los sistemas de dar cuenta de su autorreferencialidad en un ambiente de contingencia. Ejemplos de lo anterior son esbozados por Zelizer (1978), al dar cuenta de cómo, poco a poco, la política de transferencias monetarias directas se transformó en una forma de solución política para la superación de la pobreza, como también los procesos que fueron necesarios para po-

der tematizar la muerte como una operación económica. Estos hechos dan cuenta que el dinero tematizado posee propiedades agenciales que permiten aumentar los espacios de comunicación de la economía. Las bifurcaciones del dinero son también un ejemplo, pues si el dinero solo se pensara en su significado utilitario, no permitiría observar otros fenómenos que puede comunicar subyacentemente, más allá del ámbito lucrativo.

Sin duda, los sistemas de interacción también comprenden estos fenómenos asociados, por nombrar un ejemplo, a los procesos de consecución de propina que establecen los propineros en supermercados (Alarcón 2015) o la utilización del cuerpo por parte de las meseras para probabilizar mayores propinas en contextos mineros y machistas (Salinas y Barrientos 2011).

No obstante, no todas las explicaciones dan cuenta de la ampliación del sistema económico a partir del establecimiento de expectativas cognitivas, pues Luhmann (2006) recuerda que este proceso es altamente social y por lo tanto conflictivo. Un ejemplo de ello es la negativa de establecer publicidad al interior de las escuelas y cárceles como mecanismo de recaudación de más impuestos en Estados Unidos o la censura a portales de internet que apuestan por la muerte de celebridades (Sandel 2014). Detrás de este argumento, subyacen las expectativas normativas (Luhmann 2013b), las mismas que son consideradas a partir del criterio y rol del juez, es decir, frente al criterio de decisión de éxito/fracaso de una expectativa, sin importar el proceso de aprendizaje; aquí se cierra la contingencia mediante el establecimiento de un juicio deliberativo en base a normas que guían y sientan el proceso de doble expectativas.

Estos procesos evidencian que el dinero no se presenta como un instrumento a-social, y asociado a la consecución de acciones estratégicas tal como lo consideraba Habermas (1992). El dinero es agencia tanto para los sistemas de interacción como para la economía, los cuales tematizan comunicaciones mediante este artefacto que permite poner a prueba los alcances comunicativos del dinero y la función de superación de la escasez. Sin embargo, en un ambiente de complejidad, finalmente es la contingencia quién determina qué comunicaciones quedan sentenciadas como exitosas o clausuradas.

CONCLUSIONES

A modo de resumen, se comenzó por explicar los procesos que permitieron a la economía concentrar la explicación de las comunicaciones económicas a partir de sus propias operaciones, desechando las explicaciones fuera de la órbita decimonónica que fundó este registro de conocimiento. En este proceso se definió al dinero como un artefacto que entrega tres propiedades invariables: nominación, valor e intercambio, tanto a bienes como servicios. De esta manera, la economía concentró su atención en fe-

nómenos subyacentes del dinero, tal como los procesos de circulación, distribución, inflación, entre otros.

No obstante, las ciencias sociales y el advenimiento de la nueva sociología económica dieron una nueva mirada a los estudios del dinero. Este camino ha sido fructífero, al punto de sintetizar escuelas de pensamiento social del dinero. Por un lado, las corrientes formalistas, psicoanalistas y religiosas tematizan los procesos de origen y consecuencias del dinero en un contexto de sociedad moderna, dilucidando el papel del dinero en el sistema capitalista. Por otro lado, las corrientes culturalistas, funcionalistas, y fenomenológicas tematizan el dinero desde la relación persona/sociedad, es decir, dan cuenta de los puentes que permite al dinero conectar los procesos individuales con la sociedad.

En ello, el objetivo del trabajo ha sido modesto, caracterizando la mirada sistémica constructivista del dinero. Luhmann y sus contribuciones teóricas posteriores le entregan al dinero un papel preponderante en su arquitectura teórica, dada su condición de medio de comunicación simbólicamente generalizado con propiedades para la autorreferencialidad del sistema económico, las posibilidades de bifurcación de sus significaciones a raíz de premisas organizacionales y condiciones de agencia/construcción en los sistemas de interacción.

Este foco de observación puede integrar los lados no observados de las corrientes teóricas del dinero que implícitamente tomaron un camino en dar cuenta de los alcances del dinero. Ya sean efectos macro, meso o micro, las corrientes clásicas del dinero, y como parte de corrientes epistemológicas específicas, dieron respuesta al lugar del dinero, privilegiando focos de observación y desestimando otros.

En ello, el programa teórico presentado puede ayudar en los mismos debates observados en la corriente sistémica del dinero, abocados principalmente en los procesos de distribución del dinero en el marco de una sociedad funcionalmente diferenciada.

Por ende, un primer aprendizaje se asienta en los desafíos para los investigadores del dinero, clarificando que el dinero, si bien puede ser un fenómeno repartido en la sociedad mundial, posee elementos precisos según el plano de formación social en donde se quiere problematizar. En ello, la mirada luhmanniana entrega herramientas que permiten, no solo hablar de los procesos de constitución de la economía a partir del dinero, sino de cómo la sociedad se transforma a sí misma con la utilización de este artefacto, abriendo contingencias explicativas que permitan a las ciencias sociales continuar el debate sobre los procesos del dinero en el contexto de una sociedad compleja y diversa.

Por último, se reconoce que en este trabajo hubo una especial atención a las consecuencias del dinero en la actualidad temporal de la sociedad. Pero, como bien han tematizado tanto Elena Esposito, Luhmann y Zelizer, el dinero es capaz de traspasar las fronteras temporales mediante los mecanismos de deuda y especulación propias del sistema crediticio y financiero. En ello, sería interesante observar sociológicamente los pro-

cesos que posibilitan que el dinero pueda generar estas bifurcaciones temporales y sus consecuencias explicativas en los diferenciados planos de comunicación social. [RM](#)

AGRADECIMIENTOS

El autor agradece el patrocinio de la Universidad de Chile mediante los fondos de la Dirección de Asuntos Estudiantiles –DAE– para la iniciación de investigación N°1605003 2016. Proyecto desarrollado en conjunto con el Dr. Juan Espinosa-Cristia y el Dr. Batíz Lazo. El autor agradece la lectura y correcciones de Adriana González. Todas las inconsistencias son de mi autoría.

REFERENCIAS

- Alarcón, J. (2015). Factores de incidencia en la economía informal: el caso de los propineros en la ciudad de Santiago. En *Concurso Nacional de tesis sobre Juventud: Piensa la juventud, resúmenes ganadores* (pp. 10-36). Santiago de Chile: INJUV.
- Araneda, F. (2013). La naturaleza cambiante del dinero: sobre los procesos de diversificación y homogenización del soporte monetario. *Sociológica*, 78, 213-240.
- Arnold, M. & Cadenas, H. (2013). Imágenes de la complejidad: la economía moderna como sistema sociopoiético. *Revista Mad*, 29, I-XII.
- Cadenas, H. (2016). Desigualdad social y teoría de sistemas: la importancia de los medios. *Economía y Política*, 3(1), 41-69.
- Cadenas, H. (2012). La desigualdad de la sociedad. diferenciación y desigualdad en la sociedad moderna. *Persona y Sociedad*, 26(2), 51-77.
- Callon, M. (1998). Los mercados y la performatividad de las ciencias económicas. *The Laws of the Market*, 14, 11-68.
- Castaignts, J. (2002). *Simbolismos del dinero. Antropología y economía: una encrucijada*. México DF: Anthropos
- Durkheim, E. (2012). *Las formas elementales de la vida religiosa*. México DF: Fondo de Cultura Económica
- Elster, J. (2010). *La explicación del comportamiento social: más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. Madrid: Gedisa
- Esposito, E. (2013). Los misterios del dinero. *Revista Mad*, 29, 27-34.
- Farias, I. & Ossandón, J. (2006). Recontextualizando Luhmann. Lineamientos para una lectura contemporánea. In: I. Farías & J. Ossandón (Eds.), *Observando sistemas. Nuevas apropiaciones y usos de la teoría de Niklas Luhmann* (pp.17-54). Santiago de Chile: RIL
- Fourcade, M. (2016). Dinero y sentimientos: valuación económica y la naturaleza de la “Naturaleza”. *Apuntes de investigación de CECYP*, 27, 68-125.
- Gambeta, D. (2009). *La mafia siciliana: el negocio de la protección privada*. México DF: Fondo de Cultura Económica
- Godelier, M. (1976). Antropología y economía: un balance crítico. In: *Antropología y economía* (pp. 279-334). Barcelona: Anagrama
- Granovetter, M. (2000). La fuerza de los vínculos débiles. *Política y Sociedad*, 33, 41-56.

- Granovetter, M. (2003). Acción económica y estructura social: el problema de la incrustación. In F. Requena (Ed), *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones* (pp. 231- 269). Madrid: Alianza.
- Habermas, J. (1992). *La teoría de la acción comunicativa II: crítica a la razón funcionalista*. Madrid: Taurus.
- Hernández, J. (2012). Sociología económica y teoría de sistemas. In: H. Cadenas, A. Mascareño, & A. Urquiza (Eds.), *Niklas Luhmann y el legado universalista de su teoría. Aportes para el análisis de la complejidad social contemporánea* (pp. 359-377). Santiago de Chile: RIL.
- Hopenhayn, M. (2002). *El mundo del dinero*. Buenos Aires: Norma.
- Kaufman, A. (2013). *Cultura social del dólar*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires
- Kurnitzky, H. (1992). *La estructura libidinal del dinero*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Luhmann, N. (1988). Geld als Kommunikationsmedium: Über symbolische und diabolische Generalisierungen. In: *Die Wirtschaft der Gesellschaft* (pp. 177-230). Frankfurt aM: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1997). *Sistemas sociales: lineamientos para una teoría general*. México DF: Anthropos, Universidad Iberoamericana
- Luhmann, N. (1998). Consideraciones introductorias a una teoría de los medios de comunicación simbólicamente generalizados In: *Complejidad y modernidad: de la unidad a la diferencia* (pp. 99-130). Madrid: Trotta.
- Luhmann, N. (2006). *La sociedad de la sociedad*. México DF: Herder, Universidad Iberoamericana
- Luhmann, N. (2008). *El amor como pasión*. Barcelona: Península.
- Luhmann, N. (2010). *Organización y decisión*. México DF: Herder, Universidad Iberoamericana.
- Luhmann, N. (2013a). La economía de la sociedad como sistema autopoiético. *Revista Mad*, 29, 1-25.
- Luhmann, N. (2013b). *La moral de la sociedad*. Madrid: Trotta.
- Luhmann, N. (2016b). La diferenciación de política y economía y sus fundamentos sociales. In: *Distinciones Directrices* (pp. 27-48). Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Luhmann, N. (2016c). Los Precios. Un ensayo sociológico desde la teoría de sistemas. In: *Distinciones Directrices* (pp. 69-90). Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Marx. K. (1978). *Contribución a la crítica de la economía política*. Madrid: Comunicación.
- Mascareño, A. (2009). Medios de comunicación simbólicamente generalizados y el problema de la emergencia. *Cinta Moebio*, 36, 174-197.
- Mascareño, A. (2010). *Diferenciación y contingencia en América Latina*. Santiago de Chile: Editorial Universidad Alberto Hurtado
- Mascareño, A. (2011). The Ethics of the Financial Crisis. In: P. Kjaer, G. Teubner & A. Febrajo (Eds.), *Crisis in Constitutional Perspective: The Dark Side of Functional Differentiation* (pp. 333-353). Oxford: Hart Publishing
- Mauss, M. (2002). *Les origines de la notion de monnaie*. Québec: J.-M. Tremblay.
- Orzi, R. (Ed). (2012). *Moneda social y mercados solidarios II: la moneda como lazo social*. Buenos Aires: CICCUS.
- Ossandón, J. (2014). *My Story Has no Strings Attached: Credit Cards, Market Devices, and a Stone Guest*. Working Paper 3. IMTFI.
- Parsons, T. & Smelser, N. (1956). *Economy and Society*. London: Routledge.
- Parsons, T (1970). Some Problems of General Theory in Sociology. In: J. McKinney & E. Tiryakian (Eds.), *Theoretical Sociology: Perspectives and developments* (pp. 27-68). New York: Appleton-Century.

- Polanyi, K. (1976). El sistema económico como proceso institucionalizado. In: M. Godelier (Ed.), *Antropología y economía* (pp. 155-178). Barcelona: Anagrama.
- Polanyi, K. (2006). *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Robles, F. (2002). Sistemas de Interacción, doble contingencia y autopoiesis indexical. *Cinta Moebio*, 15, 339-372.
- Robles, F. (2005). Contramodernidad y desigualdad Social: Individualización e individuación, inclusión/exclusión y construcción de identidad. La necesidad de una sociología de la exclusión. *Revista Mad*, 15, 27-57.
- Rodríguez, D. & Torres, J. (2008). *Introducción a la teoría de sistemas sociales*. México DF: Herder, Universidad Iberoamericana.
- Salinas, P. & Barrietos, J. (2011). Los discursos de las garzonas en las salas de cerveza del norte de Chile. Género y discriminación. *Polis*, 10(29), 433-46.
- Samuelson, P. (2003). *Economía*. México DF: McGraw Hill.
- Sánchez, C. (2005). Las identidades del dinero. *RIES*, 5(111), 45-74.
- Sandel, M. (2014). *Lo que el dinero no puede comprar: los límites morales del mercado*. México DF: Debate
- Simmel, G. (2003). *Filosofía del dinero*. Granada: Comares.
- Vero, H. (2013). Sociología de la propina. *Casa del Tiempo*, 6(67), 30-32.
- Waterford, J. (1997). *La historia del dinero: de la piedra arenística al ciberespacio*. Santiago de Chile: Andrés Bello-
- Wilkis, A. (2013). *Las sospechas del dinero: moral y economía en la vida popular*. Buenos Aires: Paidós.
- Zelizer, V. (1978). Human Values and the Market: The Case of Life Insurance Death in 19th-Century America. *American Journal of Sociology*, 84(3), 591-610.
- Zelizer, V. (2011). *El significado social del dinero*. México DF: Fondo de Cultura Económica.

SOBRE EL AUTOR

José Ignacio Alarcón es Becario CONICYT Magister Nacional 2015-2017. Sociólogo por la Universidad Católica Silva Henríquez, Chile y Magister en Análisis Sistémico aplicado a la Sociedad por la Universidad de Chile. Entre sus últimas publicaciones se encuentran: *CajaVecina: The Bancarization of Chile Through Corner Shops* (Palgrave, 2016), *Financial Performance Rankings as Trading Organizing Devices: The Case of Chilean Pension Funds* (Revista Espacios, 2016) y Contingencia científica, potencialidad política: Debates contemporáneos al concepto de cultura (Revista Fronteras, 2015).

CONTACTO

Universidad de Chile.
Facultad de Ciencias Sociales.
Av. Capitán Ignacio Carrera Pinto 1045
CP 7800284,
Ñuñoa Santiago de Chile,
Chile
j.alarcon@ug.uchile.cl

Recibido: diciembre 2016

Aceptado: abril 2017