

Diferenciación y desigualdad

Differentiation and inequality

Jorge Galindo*

RESUMEN: El presente texto es parte de una serie de escritos programáticos en los que desarrollo aspectos de la teoría de la reducción social de la contingencia. En particular el objetivo es esbozar una articulación entre dos dimensiones fundamentales del análisis social, a saber: la diferenciación y la desigualdad. El texto se divide en tres partes. La primera está dedicada a reflexiones meramente conceptuales sobre la TRSC y el concepto de desigualdad; la segunda está dedicada a analizar las formas de diferenciación han existido a lo largo de la evolución sociocultural y la tercera se abordan las diversas formas que la desigualdad adquiere en la sociedad moderna: las clases sociales y otros atributos jerárquicos como son el género y la etnia, los campos programáticos y los fenómenos de desdiferenciación.

PALABRAS CLAVE: Diferenciación; Desigualdad; Clase social; Capital; Campo; Desdiferenciación

ABSTRACT: This paper is part of a series of programmatic writings in which I develop aspects of the theory of the social reduction of contingency. The main goal of the paper is to outline an articulation between two fundamental dimensions of social analysis, namely: differentiation and inequality. The paper is divided into three parts. The first is devoted to merely conceptual reflections on the theory of the social reduction of contingency and the concept of inequality; the second focuses on analyzing the forms of differentiation that have existed throughout sociocultural evolution and the third deals with the various forms that inequality acquires in modern society: social classes and other hierarchical attributes such as gender and ethnicity, programmatic fields and the phenomena of dedifferentiation.

KEYWORDS: Differentiation; Inequality; Social class; Capital; Field; Dedifferentiation

* Departamento de Ciencias Sociales. Universidad Autónoma Metropolitana - Cuajimalpa, México, jgalindo@cua.uam.mx

I

No cabe duda de que la diferenciación y la desigualdad son dos de las dimensiones más relevantes del análisis científico de lo social. Mientras que la diferenciación remite a la dimensión objetiva del sentido y establece diferencias entre ámbitos de acción y/o comunicación, la desigualdad opera en la dimensión social de sentido y distingue a personas o colectividades, principalmente, a partir de criterios jerárquicos. Así, mientras que el concepto de diferenciación nos permite observar las diferencias existentes entre distintos tipos de sistemas (interacciones, organizaciones, sistemas funcionales, etc.) o entre distintos sistemas funcionales (política, ciencia, economía, derecho, etc.), el concepto de desigualdad sirve para dar cuenta de las diferencias en términos de rango a partir de conceptos relacionados como son: casta, estrato, estamento, estatus o clase social.

Tenemos, pues, que para poder dar cuenta de manera satisfactoria de lo social es necesario articular ambos principios de estructuración. Es obvio que lograr una articulación plena de ambos principios es una meta que rebasa —y por mucho— lo que puede lograrse en un artículo como este. No obstante, lo que sí puede hacerse es esbozar algunos elementos de lo que podría ser dicha articulación. El marco teórico conceptual dentro del cual elaboraré dicho esbozo de articulación es la teoría de la reducción social de la contingencia (TRSC). Esta perspectiva tiene enormes afinidades con la teoría de sistemas sociales de Niklas Luhmann (de hecho, se desprende de ella), pero busca articularla con los rendimientos de otras teorías (en particular con la teoría de la práctica de Pierre Bourdieu y con la teoría del actor red de Bruno Latour) en aras de alcanzar un análisis multidimensional de lo social.

Para elaborar este esbozo de articulación divido el presente texto en tres partes. La primera parte está dedicada a reflexiones meramente conceptuales sobre la TRSC y el concepto de desigualdad. La segunda parte, la cual consta de tres apartados, está dedicada a analizar las formas de diferenciación han existido a lo largo de la evolución sociocultural. En particular me interesa mostrar el contraste existente entre diferenciación estratificada y diferenciación funcional. Por último, en la tercera parte abordo las diversas formas que la desigualdad adquiere en la sociedad moderna. Así, después de analizar brevemente las semánticas modernas de la desigualdad (en especial el concepto de clase), abordo las desigualdades a partir de los distintos tipos de capital (económico, cultural, social y simbólico). En el siguiente apartado analizo mediante el concepto de campo programático la desigualdad que emerge en los sistemas funcionales. Antes de cerrar el texto con un apartado de conclusiones, presento algunas reflexiones sobre los fenómenos de la desdiferenciación, pues en éstos la horizontalidad que caracteriza a la diferenciación funcional se ve trastocada.

II

En la sociología hay una enorme diversidad no sólo de teorías (teoría de la estructuración, teoría de la práctica, teoría de sistemas, etc.), sino de tipos de teorías (teorías sociales, teorías de la sociedad, teorías críticas, etc.). La teoría de la reducción social de la contingencia (TRSC) busca ser tanto una teoría social como una teoría de la sociedad. Lo anterior quiere decir que no sólo busca dar cuenta de los elementos que componen lo que denominamos 'lo social', sino que también pretende señalar la forma en que estos elementos se estructuran para conformar aquello que podríamos denominar la sociedad moderna. Para poder hacer esto, la TRSC articula diversos rendimientos teóricos provenientes de muchas de las más relevantes teorías sociales y teorías de la sociedad contemporáneas.

La idea base de la TRSC remite al hecho de que las relaciones sociales ponen en marcha un proceso de doble contingencia que sólo puede ser estructurado mediante la participación de operadores sociales reductores de contingencia (OSRC), a saber: la comunicación, las disposiciones y capacidades y la materialidad (Galindo, 2016). Estos operadores constituyen aquello que denominamos ‘lo social’ y lo estructuran a partir de sus relaciones. Estas relaciones se establecen a partir de los rendimientos que se desprenden de cada operador. En términos generales podemos decir que el principal rendimiento de la comunicación es la información, de las disposiciones y capacidades, es el ‘sentido práctico’ y de la materialidad, la durabilidad en el tiempo.

Lo anterior quiere decir que mientras que la comunicación ofrece los ‘marcos’ fundamentales para definir e interpretar situaciones sociales, las disposiciones y capacidades constituyen el ‘sentido práctico’ necesario para poder actuar en dichas situaciones. Gracias a ellas, los agentes saben de qué se trata la situación, saben qué se espera de ellos y se esfuerzan por mantener dichas expectativas o por transformarlas. Es importante apuntar que este ‘sentido práctico’ no implica consciencia plena por parte de los agentes, pues, si bien el ejercicio de las capacidades puede ser consciente, las disposiciones son en gran medida automáticas. Por otra parte, se tiene que dar cuenta de la estabilidad del mundo social y es justo aquí donde la materialidad tiene rendimientos importantes. Sin negar que la socialización, que está en la base de las disposiciones y las capacidades, da mayor consistencia a la información que se desprende de la comunicación, no cabe duda de que la materialidad proporciona mayor durabilidad a las estructuras sociales.

Para seguir estableciendo los conceptos fundamentales, pasemos ahora a analizar la distinción diferenciación /desigualdad.

III

En sentido estricto, el concepto de diferenciación es más fundamental que el concepto de desigualdad, ya que la desigualdad es un tipo de diferenciación. Cuando se habla de diferenciación, desde la sociología se toma en cuenta la forma en que se establecen diferencias en el medio del sentido. Así, por ejemplo, distinguimos ‘esto’ de ‘lo otro’, ‘aquí’ de ‘allá’, ‘antes’ de ‘después’ y a ‘ego’ de ‘alter’. Estas distinciones se dan en las diversas dimensiones de sentido, a saber: la dimensión objetiva, la dimensión espacial, la dimensión temporal y la dimensión social. En principio, estas distinciones son simétricas, pues ‘ego’ no es mejor que ‘alter’, ni ‘antes’ más importante que ‘después’. Para poder romper la simetría entre estas distinciones, es necesario introducir un nuevo elemento de sentido: la jerarquía. Gracias a ella, uno de los lados de la distinción puede llegar a reconocerse como ‘más importante’, ‘mejor’, ‘superior’, ‘merecedor’ de mayor consideración o recompensas, etc.

Es obvio que en la naturaleza hay ‘diferencias’ y ‘jerarquías’. Sin embargo, estas no alcanzan el grado de sofisticación que alcanzan en la sociedad humana, por el mero hecho de que en la naturaleza los operadores reductores de contingencia no son exactamente los mismos (y cuando lo son, no operan igual que en la sociedad humana). Por ejemplo, en la naturaleza no humana el ‘instinto’ tiene un peso mucho mayor.

Dado que en el ámbito social humano la jerarquía es, en primera instancia, simbólica, es mucho más plástica que la jerarquía natural, por el mero hecho de que cualquier cosa puede convertirse en criterio de desigualdad. Es decir, no se necesita ‘poner a prueba’ en el ámbito material dicha jerarquía –como en el caso de la fuerza física–, sino que el criterio simbólico seleccionado resulta válido a pesar de su ‘arbitrariedad’. Justamente por ser simbólico, requiere del reconocimiento de alguien, y eso implica que, a diferencia de los atributos físicos, cuyo efecto es claro para cualquier observador, el reconocimiento de los atributos simbólicos depende de la

socialización —es decir, de disposiciones y capacidades— y por lo mismo no es algo que se comparta de igual manera en una determinada población.

Pensemos, por ejemplo, en atributos como la belleza física, la elocuencia, hablar una lengua extranjera o saber bailar salsa. Todos ellos son diferencias que pueden implicar desigualdades, pues, dependiendo de la situación, alguien puede lograr algo que otros no, justo por ser bello o elocuente, por hablar inglés o chino o por saber bailar salsa. En estos casos, las disposiciones y capacidades se tornan en ‘capitales’ en el sentido de Bourdieu. Más adelante ahondaré en esto. Por ahora, lo importante es continuar con la caracterización de la distinción diferencia/ desigualdad.

Tenemos, pues, que cualquier diferencia puede convertirse en desigualdad ya sea por cuestiones meramente materiales o por el reconocimiento derivado del valor ‘simbólico’ de un determinado atributo. Evidentemente, un atributo o una serie de atributos simbólicos se pueden transformar en atributos materiales, como cuando el carisma de un agente le permite hacerse de seguidores (más personas implican más fuerza, etc.). Sin embargo, a diferencia de la comprensión carente de ‘interpretación’ de los atributos materiales, la comprensión de los atributos simbólicos sólo es posible mediante la interpretación de la sociedad o el grupo social que ‘soporta’ dicho reconocimiento. Por ejemplo, saber un idioma extranjero no valorado no genera una enorme desigualdad entre quien lo sabe y quien no lo sabe, pero para entender por qué un idioma se valora y otro no, hay que saber más sobre dicha sociedad (un idioma que abra las puertas del comercio, la diplomacia o la ciencia es más valorado que otro que no).

Desde el punto de vista sociológico, identificar lo que ‘legitima’ a un determinado atributo de desigualdad en una determinada sociedad es sin lugar a duda interesante, como también resulta interesante dar cuenta de la forma en que en muchas ocasiones estos atributos se acoplan de manera estrecha conformando *clusters* de atributos ‘positivos’ o ‘negativos’ que, por diversas razones, son acumulados por grupos sociales que de tal forma se constituyen como estamentos (en las sociedades precapitalistas) o clases (en las sociedades moderno-capitalistas).

A lo largo de evolución sociocultural ha habido diversas formas dominantes de diferenciación y cada una de estas ha generado formas específicas de desigualdad. En los siguientes apartados haré una breve descripción estructural —es decir, no histórica— de éstas.

IV

La primera forma dominante de diferenciación es la diferenciación segmentaria. Como su nombre lo indica, en lo comunicativo estas sociedades se componen de segmentos caracterizados por la igualdad, que pueden ser familias, clanes, aldeas, etc., los cuales, para mantener la igualdad, están regidos por una norma de reciprocidad. Las condiciones materiales en lo concerniente a lo demográfico, lo espacial y lo tecnológico, hacen que en estas sociedades la comunicación tenga que llevarse a cabo en la interacción.

Dado que este tipo de diferenciación se caracteriza por la norma de reciprocidad, podría pensarse que no hay nada que decir respecto a la desigualdad aquí. Sin embargo, es importante recordar que la idea de que hay formas ‘dominantes’ de diferenciación implica que éstas coexisten con otras formas de diferenciación, las cuales, al no poseer el primado, deben ser vistas como formas secundarias. En principio, las diferencias internas a cada uno de estos sistemas se orientan por atributos ‘naturales’ como son la edad y el sexo. Sin embargo, ya entonces empiezan a generarse jerarquías simbólicas tanto honoríficas como rituales.

Muchas de estas sociedades se esforzaban por impedir las desigualdades y recurrían para esto a diversas estrategias simbólicas y materiales para mantener la reciprocidad. Un ejemplo

clásico de esto se encuentra en las investigaciones de Richard Lee sobre los *!kung*. Como puede leerse en la siguiente cita, en esta sociedad, los regalos eran menospreciados para evitar que alguien se sintiera superior a los demás:

Sí, cuando un joven sacrifica mucha carne llega a creerse un gran jefe o un gran hombre, y se imagina al resto de nosotros como sus servidores o inferiores suyos. No podemos aceptar esto, rechazamos al que alardea, pues algún día su orgullo le llevará a matar a alguien. Por eso siempre decimos que su carne no vale nada. De esta manera atemperamos su corazón y hacemos de él un hombre pacífico (Lee citado en Harris, 2006: 316)

Es bien sabido que el paso de los ‘grandes hombres’ (individuos destacados en alguna actividad como la cacería) a los jefes y el paso de los intercambios recíprocos a los intercambios redistributivos marcaron el fin de las sociedades de reciprocidad. Sin dar lugar todavía a una sociedad plenamente jerarquizada, sistemas de intercambio como el *potlach* presentaban ya un afán de ganancia simbólico. En el *potlach* operaba una racionalidad de ganancia simbólica, pero no económica, pues lo importante no sólo era regalar, sino destruir la riqueza. Para no quedar sometidos, los receptores de los regalos de un *potlach* se daban a la tarea de reciprocitar. Acá el discurso de un jactancioso proveedor *kwakiutl* recuperado por Ruth Benedict:

Soy el gran jefe que avergüenza a la gente (...). Llevo la envidia a sus miradas. Hago que las gentes se cubran las caras al ver lo que continuamente hago en este mundo. Una y otra vez invito a todas las tribus a fiestas de aceite (de pescado...), soy el único árbol grande (...). Tribus, me debéis obediencia (...). Tribus, regalando propiedades soy el primero. Tribus, soy vuestra águila. Traed a vuestro contador de la propiedad, tribus, para que trate en vano de contar las propiedades que entrega el gran hacedor de cobres, el jefe. (Benedict citada en Harris, 2006: 326).

Precisamente cuando, por la razón que fuera, la reciprocidad resultaba imposible es cuando los centros se fueron consolidando y con ellos las relaciones de dominación se profundizaron.

Ahora bien, en franco contraste con lo que se solía pensar, la desigualdad ‘económica’ no tuvo que esperar a la llamada ‘revolución neolítica’, pues, como muestran las interesantes investigaciones de Alain Testart (2022), la acumulación de alimentos no llegó con el advenimiento de la agricultura, sino que se debió al surgimiento de la técnica de almacenamiento intensivo. Existieron, pues, sociedades de cazadores-recolectores sedentarios acumuladores en las que convivían la diferenciación segmentaria y una incipiente diferenciación estratificada en sentido económico. El hecho mismo de que ya desde entonces se lidiara socialmente con el problema de referencia de la administración de la escasez, nos muestra la emergencia de una protoeconomía (es decir, de una economía no diferenciada).

V

Los principios de los siguientes tipos de diferenciación dominantes se encuentran ya en ciernes en las sociedades segmentarias: por una parte, éstas se basan en la territorialidad y por la otra en la parentela. A la postre, la diferenciación centro/periferia tendrá por principio la territorialidad y a diferenciación jerárquica tendrá por principio a la parentela.

Como su nombre lo indica, la diferenciación centro/periferia se caracteriza por el hecho de que, por diversas razones asociadas a la consolidación de desigualdades (como lo que men-

cioné arriba sobre la imposibilidad de reciprocidad en un *potlach*), un centro urbano se va conformando y se distingue de una periferia rural en la que prima la diferenciación segmentaria por el hecho de ejercer sobre ella una dominación material y simbólica. El grado de consolidación de este dominio dependerá del reclutamiento de los diversos OSRC, es decir dependerá de si logran consolidar redes de comunicación, disposiciones, capacidades y materialidad.

A su vez, el centro se convierte en condición de posibilidad de la consolidación la diferenciación estratificada. Por lo regular, el centro adquiere la forma de un Estado o, al menos, de un proto-Estado. Tal y como afirma James C. Scott (2017), ya desde los últimos siglos del cuarto milenio antes de la era común ya existía en Mesopotamia un grado de “estaticidad” (*stateness*), es decir: “un gobierno con un rey, un staff administrativo, jerarquía social, un centro monumental, una ciudad amurallada y recolección y distribución de impuestos” (Scott, 2017: 23).

Las sociedades estratificadas significaron un gran salto evolutivo porque, tal y como lo afirman Marx y Engels (1966) en *La ideología alemana*, éstas posibilitaron la plena división del trabajo en trabajo físico e intelectual. Este último, no sólo permite la generación de (auto)descripciones de la sociedad, sino que fomenta el desarrollo del patrimonio conceptual y con ello alcanza elevados niveles de complejidad.

Aunque existen diversas formas de desigualdad en este tipo de sociedades, la principal son los estamentos. En términos generales, éstos se caracterizan por ser agrupaciones más o menos cerradas cuya pertenencia se adscribe con el nacimiento, suele estar jurídicamente codificada y cuya reproducción se basa en gran parte en la endogamia. Digo que son más o menos cerradas porque, a diferencia de las castas, existen casos de movilidad social, si bien son bastante improbables. Aunque los estamentos dominantes suelen poseer riqueza material, ésta no es el criterio fundamental de pertenencia. La inclusión en un estamento depende de elementos simbólicos relacionados las más de las veces con ideas religiosas.

El caso prototípico de sociedad estamental es el de la Europa medieval con el clero, la nobleza y el ‘tercer estado’. Sin embargo, semejante ordenamiento social no es privativo de Europa. También en lo que ahora es México, las sociedades prehispánicas se estructuraban a partir de estamentos. En este caso había dos: los *pipiltin* (nobles) y los *macehualtin* (la gente común).

Ahora bien, cuando Luhmann da cuenta de este tipo de sociedad en su teoría sistémica, siempre se centra en lo que ocurre en la dimensión social del sentido, es decir, en las relaciones entre estratos y en la manera en que dichas relaciones regulan la comunicación en la interacción. Sin embargo, la jerarquía no es un fenómeno privativo de la dimensión social del sentido. También las otras dimensiones de sentido pueden estructurarse mediante principios de jerarquía. Por ejemplo, una sociedad puede valorar el pasado (la tradición) sobre el presente. Más claro aún, en muchas sociedades llamadas ‘tradicionales’, la religión como ámbito de sentido está en la cúspide de la sociedad y desde dicha cúspide estructura mediante información al resto de la sociedad. En estas sociedades, el resto de los ámbitos de sentido todavía no está diferenciado, en gran parte justo porque están supeditados a los criterios de la religión. De hecho, el orden de los estratos también suele justificarse en términos religiosos.

Por otra parte, aunque Luhmann no reconocía la existencia de una dimensión espacial del sentido, me parece que ésta está plenamente justificada y en este texto (Galindo, 2018) doy cuenta de ello. Al igual que las otras dimensiones, también esta dimensión se puede estructurar a partir de jerarquías. Por eso mismo, hay lugares sagrados que no sólo son distintos a los lugares profanos, sino que son ‘superiores’.

VI

La diferenciación funcional es la diferenciación dominante en la sociedad moderna. Ella se caracteriza por la existencia de sistemas claramente diferenciados que se encargan de cumplir con una función, es decir, de resolver un problema derivado de la comunicación. Así, la política se encarga de la toma de decisiones colectivas vinculantes, la economía, del manejo de la escasez, la ciencia, de la producción de conocimiento nuevo etiquetado como verdadero, el derecho, del mantenimiento de las expectativas normativas, etc.

A continuación, una tabla en la que se presentan los tipos de diferenciación y sus rasgos estructurales fundamentales:

TABLA 1. Formas de diferenciación

FORMA DE DIFERENCIACIÓN	CARACTERÍSTICA PRINCIPAL	EJEMPLO
Diferenciación segmentaria	Igualdad entre los sistemas parciales	Por origen: tribu, clan, familia Por residencia: casas, pueblos Por la combinación de ambos criterios
Diferenciación en centro y periferia	Desigualdad espacial	Ciudad / Campo Civilizados / Bárbaros
Diferenciación estratificada	Desigualdad de rango	Nobleza / Pueblo
Diferenciación funcional	Los sistemas parciales son iguales en su desigualdad	Sistemas funcionales: economía, ciencia, derecho, política, educación, etc.

FUENTE: Elaboración propia basada en Luhmann (2007)

Estos sistemas funcionales sustituyeron a los estratos de las sociedades estratificadas como los grandes órdenes de sentido que estructuran lo social. Si bien es cierto que las desigualdades no sólo no desaparecieron, sino que en muchos casos se han profundizado, la sociedad en su conjunto ya no se orienta por la jerarquía: ni de sistemas parciales, ni de personas.

Es evidente que la religión ya no está en la cúspide de la sociedad. Ni las decisiones políticas, ni las económicas, ni las científicas se basan en criterios religiosos. Lo anterior niega la existencia de reclamos para que un determinado sistema se haga ‘cargó’ del resto de la sociedad. Por lo general, se suele demandar a la política que se haga cargo de esta tarea. Sin embargo, esta demanda es un grito en el desierto, porque la política no puede ni sustituir al resto de los sistemas, ni coordinarlos, ya que esto atentaría contra su propia autopoiesis. También es cierto que prácticamente todos los sistemas funcionales siguen tendencias expansivas y, por así decirlo, se presentan en sus autodescripciones como el sistema más importante, como aquel que solucionará los problemas de la sociedad moderna y por lo tanto buscan posicionarse en la cúspide de la sociedad. Empero, al tener que ver con las autodescripciones y, por lo tanto, con la semántica, lo anterior no suele tener gran impacto en el nivel operativo.

Por otra parte, como veremos adelante cuando aborde el fenómeno de la desdiferenciación, han existido situaciones históricas en las que un determinado sistema (por lo regular el político) logra posicionarse en la cúspide de una determinada sociedad nacional en aras de determinar al resto de los sistemas. El último apartado de este texto está dedicado justamente a reflexionar sobre la desdiferenciación.

Sin negar la relevancia que la desigualdad tiene al nivel de la dimensión objetiva de sentido, ningún tipo de desigualdad es más notoria y polémica que aquella que acontece en la dimensión social del sentido. Esto tiene que ver con el hecho de que en este caso no se está hablando de sistemas, sino de personas. Sin embargo, a pesar de la forma en que este fenómeno

irrita nuestras expectativas morales, al nivel operativo de los sistemas funcionales tiene un impacto muy bajo, pues estos sólo pueden procesar la desigualdad en sus propios términos y ésta no suele estar en el centro de sus preocupaciones. Para poder mantener su autonomía operativa, los sistemas funcionales generan un enorme grado de indiferencia respecto a su entorno humano. En gran parte esto ocurre porque el régimen de desigualdad contemporáneo ya no tiene que ver con la pertenencia de las personas a estamentos fijos, sino con clases sociales y otros atributos que veremos a continuación.

VII

Aunque el concepto de clase se emplea desde la antigüedad para referir a la distribución, no es sino hasta la modernidad temprana cuando empieza a ser usado por los economistas para designar la posición de los individuos en los procesos económicos, fundamentalmente, en la producción.

Con el derrumbe del orden estamental, “se habilita al concepto de clase para que pueda distribuir a los mismos seres humanos” (Luhmann, 2016: 201). La manifestación más visible de este derrumbe es evidentemente la Revolución Francesa, pues con ella caen los fundamentos jurídicos que mantenían la separación de los estamentos.

Con el tiempo, el concepto de clase deja de operar ‘suelto’ para pasar a ser el núcleo de una ‘teoría de las clases’. En ella, se refleja la complejidad del modo de producción capitalista y su efecto en la clasificación de las personas. Entre todas las reflexiones teóricas en torno a la clase, ninguna tuvo más éxito (y más impacto en la sociedad) que aquella desarrollada por Karl Marx y Friedrich Engels.

Se sabe que la teoría de clases de Marx y Engels se desprende de su análisis del capitalismo y que pone en el centro de la clasificación la relación que se tiene con los medios de producción: los burgueses son los dueños de los medios de producción y los proletarios sólo son dueños de su trabajo. Esta caracterización empataba perfectamente con la paulatina sustitución de la distinción rico/pobre por la distinción capital/trabajo. Ahora bien, mucho del éxito del concepto marxista de clase social se debe a que éste queda enmarcado en una teoría del conflicto, en una filosofía de la historia y además se entiende como un concepto que se ‘realiza’ en la praxis revolucionaria. Una importante condición de dicha praxis era que los integrantes de una determinada clase tuvieran consciencia de pertenecer a ella. Sin esta consciencia, dicha clase era sólo una clase en sí, pero no una clase para sí.

Si bien desde el punto de vista científico el esquema marxista de las clases sociales era más complejo,¹ desde el punto de vista político simplificó las cosas al grado de afirmar que existían sólo dos clases fundamentales, las ya mencionadas burguesía y proletariado. Esta semántica, reflejada en gran parte en el famoso primer capítulo del *Manifiesto del partido comunista*, aquel que comienza con “La historia de todas las sociedades que han existido hasta nuestros días es la historia de las luchas de clases” (Marx y Engels, 2016: 21).

Aunque no dejaba de ser extraño que para Marx y Engels toda estratificación histórica fuera vista como clase, su teoría tuvo importantes rendimientos científicos. De hecho, hasta la fecha se siguen llevando a cabo investigaciones con enfoque marxista en diversas disciplinas de las ciencias sociales. A pesar del éxito de este enfoque, a lo largo de la historia de la sociología se

¹ Aunque Marx apenas tuvo tiempo de escribir un par de páginas correspondientes al apartado sobre las clases en el tercer tomo de *El capital* (Marx, 2012), dedicó interesantes reflexiones a éstas en otras obras, por ejemplo, en *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte* (Marx, 2016).

han desarrollado enfoques alternos. Entre éstos, el esquema tripartito de clase, estamento y partido de Max Weber ha sido especialmente relevante, pues sentó las bases para ulteriores desarrollos en el seno de la sociología.

Como Marx, Weber definió el concepto de clase en base al posicionamiento económico de los actores. Sin embargo, para él dicho posicionamiento no remite en primera instancia al ámbito de la producción, sino al del mercado.

Para definir el concepto de clase, Weber recurre la figura de la “situación de clase”, la cual incluye:

el conjunto de las probabilidades típicas: 1) de provisión de bienes, 2) de posición externa, 3) de destino personal, que derivan, dentro de un determinado orden económico, de la magnitud y naturaleza del poder de disposición (o de la carencia de él) sobre bienes y servicios y de las maneras de su aplicabilidad para la obtención de rentas o ingresos” (Weber, 2014: 242).

Tenemos, pues, que una clase social se compone de individuos que se encuentran bajo la misma “situación de clase”. A partir de esta idea, Weber distingue tres ‘tipos’ de clase: la clase propietaria, la clase lucrativa y la clase social. Definir los dos primeros tipos de clase no implica problema alguno. Al igual que Marx, Weber distingue entre las clases poseedoras de propiedad que reciben rentas y las clases que participan ya sea en el mercado o en el financiamiento de operaciones que tienen que ver con el mercado.

Por último, el concepto de clase social remite a situaciones de clase caracterizadas por la similitud en las oportunidades de movilidad social (individual o generacional). Ejemplos de dichas clases sociales son: el proletariado, la pequeña burguesía, las clases de los propietarios y los privilegiados por la educación.

Al igual que Marx, Weber acepta la posibilidad del surgimiento de asociaciones de clase, pero niega que éstas sean el único tipo posible de asociaciones de interés. Esta afirmación queda plenamente demostrada mediante la presentación de otras formas de estratificación, a saber: los estamentos y los partidos

De la misma forma en que el concepto de clase se define a partir de la noción de “situación de clase”, Weber recurre a la “situación de estamento” para definir a estos agregados humanos.² La diferencia fundamental entre clase y estamento radica, pues, en que el concepto de clase se estructura exclusivamente a partir de la dinámica del mercado, mientras que el concepto de estamento remite también a elementos no mercantiles como el honor. En este sentido, ni la posesión de dinero, ni la falta de éste fungen como criterios de calificación estamental en sí. Weber no niega, sin embargo, que puedan llegar a convertirse en ellos. Esto queda perfectamente ejemplificado en el caso de las “comunidades de estatus”.

Tras presentarnos a las clases y los estamentos como formas diferenciadas de estratificación social, Weber introduce a los partidos como otra forma en la cual se puede llegar a distribuir el poder dentro de una comunidad. La acción de los partidos está orientada al “poder social”, es decir, tiende a ejercer una influencia en una acción comunitaria. En este sentido, los partidos pueden operar en ámbitos tan diversos como los clubes y el Estado. Como en los otros dos

² “Se llama situación estamental a una pretensión, típicamente efectiva, de privilegios positivos o negativos en la consideración social, fundada: a) en el tipo de conducción de vida y, en consecuencia, b) en maneras formales de educación; pudiendo ser estas α) empíricas, o β) con una doctrina racional y posesión de las formas de vida correspondientes, c) en un prestigio hereditario o profesional. Prácticamente se expresa la situación estamental en: α) *connubium*, β) comensalidad - eventualmente: γ) con frecuencia, apropiación monopolista de probabilidades adquisitivas privilegiadas, o estigmatización de determinados modos de lucro; δ) en convenciones estamentales (‘tradiciones’) de otra especie” (Weber, 2014: 427-428).

casos, las relaciones entre los partidos, las clases y los estamentos son de lo más diversas, lo cual quiere decir que los partidos no se estructuran necesariamente según la lógica de los “intereses de clase”. Fundamental para su desarrollo es, sin embargo, la existencia de comunidades que posean un ordenamiento racional y un “aparato” encargado de llevarlo a cabo. Lo que une a las tres formas de estratificación es la lucha por el monopolio de (tipos diferenciados de) poder.

Como puede verse, ya en Weber se anuncia la diversificación de la semántica sobre la desigualdad. Como suele pasar en estos casos, al tratar de dar cuenta de la realidad social, la ciencia genera conceptos que son recuperados no sólo por otros sistemas funcionales, sino también por los movimientos de protesta e incluso se convierten en temas de conversación cotidiana. Si bien, desde presupuestos teóricos un tanto distintos a los de la TRSC, Anthony Giddens denominó este fenómeno: *hermenéutica doble*.³

Así, poco a poco, sin abandonar del todo el concepto de clase social, la semántica sobre la desigualdad fue diversificándose. Como en lo económico no se podía poner en tela de juicio la existencia de la desigualdad, empezó a hablarse cada vez más de estratos y, en un sentido más técnico, de deciles. Más allá de la economía, la semántica de la desigualdad (científica y no-científica) apuntó a las relaciones de género y a las relaciones étnicas y raciales. Esta semántica se ha convertido en el centro de importantes movimientos de protesta que hoy en día están más activos que nunca.

En el ámbito de las ciencias sociales se fueron desarrollando nuevas teorías capaces de dar cuenta de la ubicuidad de la desigualdad en lo social. Entre estas teorías se encuentran la teoría de la práctica de Pierre Bourdieu, que es una de las perspectivas en las que más me he apoyado para el desarrollo de la TRSC, y el enfoque de la interseccionalidad.

En su teoría de la práctica, Bourdieu da cuenta del carácter ubicuo de la desigualdad mediante el concepto de capital. Para Bourdieu (2000: 131-164), existen tres formas básicas de capital: el capital económico, el capital cultural y el capital social.

El capital económico tiene, evidentemente, que ver con la propiedad y el dinero. Por su parte, el capital cultural se puede subdividir en tres rubros: el capital cultural incorporado, capital cultural objetivado y capital cultural institucionalizado. El capital cultural incorporado remite a las disposiciones duraderas aprendidas al largo de la socialización y la educación (capacidades físicas e intelectuales). En su estado objetivado, el capital cultural refiere a la posesión de bienes culturales como son los libros, las obras de arte y los instrumentos musicales. Es aquí donde hay un interesante cruce entre dos OSRC: las disposiciones/capacidades y la materialidad. Por último, tenemos al capital cultural institucionalizado, el cual se relaciona con la obtención de títulos educativos que fungen como certificados de competencia cultural. Después viene el capital social, el cual designa las relaciones sociales que un actor tiene y que puede ‘movilizar’. Tiene, pues, que ver con la pertenencia a una red o a un grupo determinado.

Bourdieu identifica una cuarta forma que se caracteriza por no poder operar sola, sino que siempre necesita de alguna otra forma de capital para poder manifestarse: el capital simbólico. El capital simbólico remite al reconocimiento social de capitales legítimos. Este tipo de capital presupone la posesión de un *habitus* determinado que permita reconocer el valor de un determinado capital. En los siguientes apartados ahondaré en el empleo del concepto de capital

³ Giddens define de esta forma a la hermenéutica doble: “La intersección de dos marcos de sentido como parte lógicamente necesaria de una ciencia social, el mundo social provisto de sentido tal como lo constituyen unos actores legos y los metalenguajes inventados por los especialistas en ciencia social; hay un constante ‘deslizamiento’ entre un marco y otro, inherente a la práctica de otras ciencias sociales” (Giddens, 1995: 396).

para dar cuenta de las desigualdades en la sociedad moderna. Por ahora es importante cerrar este apartado con una breve reflexión sobre la interseccionalidad.

Como es el caso con otras perspectivas teóricas de las ciencias sociales, el enfoque interseccional no es un enfoque más o menos unificado que se centra en la obra de un solo autor o autora (como la teoría de sistemas sociales ‘de’ Niklas Luhmann o la teoría de la práctica ‘de’ Pierre Bourdieu). Es importante aclarar esto, porque estamos ante un enfoque más bien flexible, el cual se basa en gran parte de la distinción privilegio/opresión. Si se identifica algo como privilegio, debe tener como correlato una determinada opresión que, a su vez, apunta a una resistencia. Acá los privilegios ya no son sólo de clase, género o etnia, sino que también tienen que ver con la juventud, la belleza física, el capacitismo, el pertenecer a una religión mayoritaria e, incluso, con hablar un determinado idioma. Como todo enfoque científico, la interseccionalidad ha tenido interesantes rendimientos, pero también ha sido objeto de múltiples críticas. Muchas de estas críticas tienen que ver con el concepto de identidad con el que trabaja el enfoque, el cual no sólo suele ser poco dinámico, sino que incluso apunta a una cierta ontología. En el ámbito de la protesta social, el enfoque también ha sido exitoso, pero ha generado una suerte de “carrera de la victimización” que, aunada a la extrema moralización de los movimientos, muchas veces dificulta la participación.

Es evidente que resulta imposible hacer aquí un recuento exhaustivo de las semánticas de la desigualdad. Lo importante es mostrar que lo que hay en el mundo social sólo adquiere sentido a partir de la comunicación. Por eso, el rendimiento de la comunicación en tanto OSRC es la información. Ahora bien, es obvio que la desigualdad no es sólo un constructo semántico, sino que remite a fenómenos sociales de carácter estructural.⁴

Un rasgo fundamental de la desigualdad en la sociedad moderna es que esta deja de ser vista como algo necesario (como ocurría en las sociedades estratificadas), para empezar a ser vista como algo contingente, es decir como algo que puede ser de otra manera (Dutra, 2013: 220). Justo por esto, la desigualdad actual debe ser justificada mediante discursos ideológicos como la meritocracia. Esta dialéctica entre crítica y justificación que ha sido analizada por Luc Boltanski y Lauren Thévenot (1991) en su obra *De la justificación*. Como veremos más adelante, si bien las desigualdades ‘de clase’ pueden justificarse, existen otras desigualdades que ya no pueden ser justificadas y que, por lo mismo, remiten a un dominio no-legítimo en el contexto de la modernidad como es el caso de las desigualdades por género o por cuestiones étnicas o raciales.

En los siguientes apartados me daré a la tarea de mostrar brevemente algunos de estos fenómenos de desigualdad. Empezaré por el más evidente de todos: la desigualdad económica.

VIII

Para entender la desigualdad económica es necesario entender los rasgos fundamentales del sistema económico. Por eso, iniciaré este apartado con una breve caracterización de dicho sistema.

El problema de referencia que el sistema económico resuelve es el del manejo de la escasez. En efecto, aquí la doble contingencia remite a la improbabilidad de que la escasez generada por la posesión de un bien o mercancía generada por parte de alter sea aceptada por ego. Es, pues, necesario “encontrar un mecanismo social que vincule la provisión futura estable con la distribución

⁴ La relación entre estructura social y semántica es compleja por lo que no la desarrollaré aquí. A este respecto sólo apuntaré que ambas dimensiones se retroalimentan: lo semántico no sólo refiere a lo estructural, sino que también puede afectarlo y lo estructural impacta el desarrollo semántico.

actual” (Luhmann, 2017: 141) (cursivas del autor). Justo para resolver este problema, en la sociedad moderna se ha diferenciado un sistema económico encargado del manejo de la escasez mediante el empleo de dinero.

Obviamente, la escasez existe desde antes de la diferenciación de dicho sistema, pero se solucionaba de otras formas y no mediante un sistema económico diferenciado que filtra sus operaciones mediante el código binario pago/no pago y que hace probable la actualización del valor positivo del código mediante el medio de comunicación simbólicamente generalizado (MCSG) dinero. Esto quiere decir que la economía monetaria “no tiene que ver sólo con uno, sino con dos tipos de escasez: la escasez de bienes y servicios condicionada por el mundo y la escasez artificial del dinero (Luhmann, 2017: 141).

Por lo anterior, se puede afirmar que la economía monetaria se basa en una paradoja, resuelve el problema de la escasez generando escasez, ya que al apropiarse de una mercancía (o de un servicio) alter resuelve su escasez, pero genera la escasez de la mercancía (o el servicio) para ego. A su vez, al haberse hecho de la mercancía, alter tuvo que pagar, lo cual implica que ahora tiene el bien, pero no el dinero. Por otra parte, ego recibió el pago y tiene ahora el dinero, pero ya no posee la mercancía. Lo que caracteriza al dinero, en tanto MCSG, es que genera la expectativa de que podrá ser usado más adelante para la obtención de una ulterior mercancía. Así, el dinero opera en la dimensión temporal de sentido, pues proyecta las operaciones económicas como futuros posibles.

Es importante apuntar que las necesidades ‘humanas’ no están en el centro de la economía, pues estas no remiten a la operatividad del sistema —es decir, a los pagos—, sino a su entorno. Todos los sistemas sociales se caracterizan por ser la unidad de la diferencia entre sí mismos y el entorno. Su clausura operativa remite a la comunicación en general o a la comunicación funcional específica del sistema y su apertura obviamente no implica que el entorno ‘entre’ en el sistema, sino en que éste es ‘traducido’ a la lógica del sistema. En el caso de la economía, el entorno sólo puede participar si adquiere la forma de pagos.

Si bien es cierto que también en el pasado las necesidades tenían que satisfacerse, en la actualidad —con la emergencia de un sistema económico diferenciado— éstas se satisfacen mediante pagos programados a partir de precios. Es decir, las necesidades que no se pueden satisfacer, son aquellas por las que no se puede pagar. Justo por esto, la semántica de la necesidad se va armonizando poco a poco con la función del sistema económico hasta el punto de que ésta se vuelve relevante para las teorías reflexivas del sistema.

Como las necesidades remiten al entorno, pero tienen que ser incluidas en la red operativa del sistema, no pueden quedar reducidas a las necesidades elementales ‘humanas’ básicas, es decir a bienes de consumo para el mantenimiento de la vida. No cabe duda de que hoy en día las necesidades secundarias del sistema, tales como la demanda por energía, materiales y trabajo, adquieren una enorme relevancia. Por esta razón, “el sistema se hace dependiente de su entorno en la medida en que se mueve de la satisfacción de necesidades elementales a la satisfacción de necesidades de lujo y luego a la satisfacción de necesidades de producción” (Luhmann, 2017: 139). Un efecto derivado de esta dependencia del entorno es justamente la expansión indefinida de la economía, la cual la lleva a convertir todo en mercancía por la que se puede pagar. Este carácter expansivo de la economía (que no es privativa de ella, pues todos los sistemas funcionales comparten esta tendencia) ha sido tematizado en las teorías críticas de la sociedad.

Dado que los códigos sólo establecen qué operaciones se enlazan en la red recursiva del sistema y cuáles no —en el caso de la economía, lo referente a los pagos y a los no-pagos—, los sistemas requieren criterios que les permitan decidir si a una determinada comunicación se le atribuye el valor positivo o el negativo del código. Estos criterios son lo que la teoría denomina

programas y en la economía el programa más fundamental son los precios. Los precios son tan relevantes para la economía que no sólo las mercancías tienen un precio, sino que el propio el trabajo y el propio dinero tienen precios, uno en la forma de salarios y el otro en la forma de créditos.

Hasta acá he argumentado en términos sistémicos, pero vale la pena recordar que la TRSC busca articular rendimientos de la teoría de sistemas con otras teorías, entre ellas con la teoría de la práctica de Bourdieu. Por esta razón, en el presente texto no me limitaré a caracterizar al dinero como un MCSG que sirve para hacer pagos, sino como una forma de capital en el sentido de Bourdieu, es decir como una forma de poder (que también es un MCSG, pero hace cosas distintas que el dinero). Es obvio que quien tiene dinero no sólo puede comprar más cosas que a su vez son más caras, sino que puede incidir en muchos otros aspectos del mundo social. Por ejemplo, puede incidir en la política mediante el financiamiento de partidos y en la ciencia mediante el financiamiento de proyectos de investigación. Más adelante, cuando aborde el concepto de campo programático, ahondaré en esto. Por ahora, lo importante es señalar la existencia de clases sociales en el sentido económico.

A pesar de que Luhmann no sólo reconocía la existencia de la desigualdad, sino que tenía claro que ésta se estaba profundizando, no tenía forma de incorporarla en su teoría, porque el énfasis estaba puesto en la funcionalidad de los sistemas parciales. Cabe apuntar aquí que la herramienta conceptual que le permitió a Luhmann dar cuenta de algunas dimensiones de la desigualdad en la sociedad moderna fue la dupla inclusión/exclusión (Luhmann, 1998). Sin negar que de esta distinción se desprenden rendimientos investigativos importantes, me parece que la forma en la que la usó Luhmann es bastante problemática. Ideas como que la sociedad moderna está “supercodificada” por la distinción inclusión/exclusión son ciertamente efectistas, pero nos dicen muy poco sobre el mundo empírico. Además, ¿siempre es bueno quedar incluido en algo? Se puede estar incluido en la economía como deudor o en una organización, como la cárcel. También se puede querer quedar excluido de algo. Y en última instancia, ¿qué significaría estar excluido de, por ejemplo, la economía? Se puede estar excluido de la economía formal, pero eso no es lo mismo que estar excluido de la economía. Por si fuera poco, la forma en que Luhmann emplea la distinción para hablar del sur de Europa y de América Latina muestra un gran sesgo y la manera en que se refiere a los habitantes de las favelas en Brasil los muestra como entidades exóticas. Aunque en ocasiones puede haber una intersección entre ellas, la desigualdad y la exclusión son cosas distintas.

Regresando a la desigualdad económica, es un hecho que la economía tiene diferentes programas, incluso dentro del metaprograma capitalista, y que algunos de ellos fomentan la desigualdad mientras que otros tratan de paliarla. Tal y como afirma Thomas Piketty, uno de los economistas que más ha trabajado el tema de la desigualdad en tiempos recientes:

Sea cual sea el estado de desarrollo de una sociedad, hay múltiples formas de estructurar un sistema económico, social y político, de definir las relaciones de propiedad, de organizar un sistema fiscal o educativo, de afrontar un problema de deuda pública o privada, de regular las relaciones entre distintas comunidades humanas, etcétera. (Piketty, 2020: 21).

A este respecto, no cabe duda de que desde los años ochenta el programa económico conocido como ‘neoliberalismo’ ha profundizado las desigualdades que se habían mitigado como consecuencia de las guerras mundiales y los esquemas fiscales. El mismo Piketty nos muestra en sus investigaciones que

la desigualdad de los ingresos dejó de menguar en todas partes durante las décadas 1980-1990, a semejanza de la desigualdad de salarios, y aumentó de manera sensible en los países donde la desigualdad de los salarios había retomado una tendencia ascendente (Piketty, 2015: 40-41).

La desigualdad económica hoy en día es tan enorme que no haría falta ir más allá de esta para mostrar la existencia de una clase dominante. Sin embargo, tal y como mostró Bourdieu, el capital económico no es la única variable que entra en juego cuando se quiere dar cuenta de la desigualdad.

IX

La desigualdad contemporánea no sólo se explica por el capital económico, sino también por las otras formas de capital. Cabe apuntar que todas éstas están relacionadas y que existe entre ellas una tasa de convertibilidad, es decir: que el capital económico se puede convertir en capital cultural y éste a su vez, nuevamente, en capital económico. Lo mismo pasa con el capital social y el simbólico.

El capital cultural se acumula en dos “fases”. La primera fase es la socialización en la familia y la segunda, es la educación. Si bien es obvio que la socialización no termina nunca, no cabe duda de que los primeros años dejan una impronta fundamental en nuestro *habitus* de clase.⁵ Disposiciones y capacidades se incorporan desde la infancia y dan a quienes las poseen ventajas en instancias posteriores de la vida. En primera instancia, las disposiciones y capacidades acumuladas durante la socialización familiar son de gran ayuda en la escuela. Gracias a ellas, el aprovechamiento escolar tiende a ser mejor y esto se convierte en un círculo virtuoso, pues quien más aprovecha en la primaria estará en mejores condiciones de aprovechar en la secundaria, la preparatoria y la universidad. Evidentemente, todo esto no refiere a destino alguno, sino que son verdades probabilísticas que dependiendo de otros factores pueden o no realizarse, pero es un hecho que estas ventajas existen.

La ulterior acumulación del capital cultural requiere de tiempo, justamente, porque aquí el ‘tener’ se va transformando en un ‘ser’. Como sólo aquellos que tienen suficiente capital económico pueden darse el tiempo para cultivarse. De tal suerte que el capital cultural incorporado no es totalmente independiente del capital económico.

Como ya dije antes, en su estado objetivado, el capital cultural refiere a la posesión de bienes culturales como son los libros, las obras de arte y los instrumentos musicales. La relación que el capital cultural objetivado tiene con el capital económico resulta evidente ya que todos estos objetos culturales tienen un precio en dinero y pueden ser comprados y vendidos.

Por su parte, el capital cultural institucionalizado tampoco es independiente del capital económico, ya que la obtención de certificados cuesta dinero y tiempo. Su valor, sin embargo, puede volver a transformarse en dinero ya que un título puede significar mejores oportunidades

⁵ “Para ello se hace necesario volver al principio unificador y generador de las prácticas, es decir, al *habitus* de clase como forma incorporada de la condición de clase y de los condicionamientos que esta condición impone; por consiguiente, hay que construir la *clase objetiva* como conjunto de agentes que se encuentran situados en unas condiciones de existencia homogéneas que imponen unos condicionamientos homogéneos y producen unos sistemas de disposiciones homogéneas, apropiadas para engendrar unas prácticas semejantes, y que poseen un conjunto de propiedades comunes, propiedades *objetivadas*, a veces garantizadas jurídicamente (como la posesión de bienes o poderes) o *incorporadas* como *habitus* de clase (y, en particular, los sistemas de esquemas clasificadores” (Bourdieu, 1998: 99-100) (cursivas del autor).

en el mercado laboral. De tal suerte que, entre más tiempo y dinero se hayan invertido, mayores serán las posibilidades ganancia económica.

Ahora bien, todos estos capitales se pueden ver potenciados si a ellos se les suma el capital simbólico. Como ya señalé antes, una capacidad (hablar inglés o chino) puede ser más reconocida que otra (hablar una lengua indígena). También objeto cultural puede ‘valer’ más que otro dependiendo de su marca y un título puede ‘abrir más puertas’ si lo emitió una institución de élite.

Es en el capital simbólico donde la impronta de las clases dominantes se ve con más claridad ya que el reconocimiento suele estar atravesado por un precio elevado y/o por una justificación para la cual se suele requerir un elevado capital cultural. Esto se ve con claridad en las investigaciones de Luc Boltanski y Arnaud Esquerre (2022) sobre la “economía del enriquecimiento” la cual, ante el escenario de desindustrialización sufrida por los países ricos, se da a la tarea de enriquecer cosas que ya existían mediante la explotación del pasado. Para poder disfrutar de este “yacimiento”, se requieren capacidades para identificar la autenticidad y dinero para poder acceder a ella.

Si bien Bourdieu no puso especial énfasis en el capital social, éste resulta fundamental en la generación de desigualdades. Hoy en día este capital no sólo se presenta en su forma, por así decirlo, ‘clásica’, es decir en las relaciones que de hecho tenemos con otras personas, sino en su forma ‘digital’: mediante los seguidores acumulados en redes sociales.

Podría pensarse que este es un esquema muy alejado de la teoría de sistemas. Sin embargo, el propio Luhmann reconoció la existencia de *clusters* en los que se prima lo que ha sido previamente primado. A este respecto, Luhmann identifica tres mecanismos: el dinero propio del sistema económico, las carreras operantes en las organizaciones y la prominencia relativa a los medios de masas (Luhmann, 2016: 233). Además de generar ventajas, otra cosa que tienen en común estos mecanismos es que renuncian a regular la interacción.

A pesar de las diferencias teóricas, no es difícil encontrar los paralelismos entre la teoría de sistemas y la teoría de la práctica en este punto. La equivalencia entre dinero y capital económico es obvia, pero no es complicado ver la forma en que las carreras se relacionan con el capital cultural (en especial el capital cultural institucionalizado que permite el acceso a las organizaciones). Y si bien la prominencia no refiere punto por punto al capital social, no está tan lejos de éste, en especial cuando tomamos en cuenta que las menciones en los medios de masas que hacían a alguien famoso son ahora seguidores en redes sociales. En este sentido, la prominencia ya no sólo remite a la figura del famoso, sino del *influencer*. No deja de sorprender la manera en que hoy en día un *influencer* puede traducir su prominencia en capital económico y llegar a lugares que antes estaban reservados para la gente famosa (actores, actrices, artistas, cantantes, etc.).

Ya antes mencioné que las desigualdades de clase pueden ser criticadas porque no son vistas como algo necesario, sino como algo contingente. Sin embargo, salvo en el caso extremo de que se busque una superación de las clases sociales mediante la revolución, estas desigualdades pueden ser justificadas. Algunas veces estas justificaciones serán aceptadas como legítimas y otras veces no. Tal y como lo describen Boltanski y Thévenot (1991), cuando pasa esto último se desencadena un conflicto en el que se cuestiona la legitimidad de la escala empleada para medir “la grandeza” de cada uno de los participantes. Sin poder ahondar en este texto al respecto, vale la pena apuntar al hecho de que lo que Boltanski y Thévenot denominan “mundos” tiene una cierta afinidad con los sistemas y los campos. Es decir, se trata de ámbitos de acción diferenciados en los que ciertas desigualdades se justifican en función de ciertos atributos. Aunque más adelante identificaron otros mundos, los mundos analizados en *De la justificación* son: el mundo

de la inspiración, el mundo doméstico, el mundo de la opinión, el mundo cívico, el mundo mercantil y el mundo industrial (Boltanski y Thévenot, 1991).

Mientras que las desigualdades de clase pueden ser justificadas (que esta justificación se acepte o no, es otra cosa), existen desigualdades que no pueden ser justificadas porque son contrarias al derecho, no remiten al desempeño de un determinado sistema (ya sea el económico o el educativo) y tampoco pueden ser integradas a la ideología de la meritocracia. Retomando el esquema de las variables pauta de Talcott Parsons, podemos decir que la modernidad tolera las desigualdades derivadas de la “adquisición”, pero no aquellas que tienen que ver con la “adscripción” (Parsons, 1988). Justo aquí entran atributos observados por el enfoque interseccional, tales como el género y la etnia. Evidentemente, el que estos atributos no se puedan justificar no implica que no tengan efectos en la estructura de desigualdad. Es bien sabido que las mujeres ganan menos que los hombres y que el racismo sigue presente en muchas organizaciones. Como en estos casos la desigualdad sí suele estar acompañada de la exclusión, muchas veces se buscan mecanismos de ‘discriminación positiva’ para integrar mujeres y minorías raciales a instituciones educativas, empresariales, políticas, etc.

Un caso interesante de atributo ‘no justificable’ que está en el vértice de la adscripción y la adquisición es la belleza física, pues si bien casi nunca es legítimo darle a alguien empleo por la forma en la que se ve, cuando se está en el campo erótico, la belleza funge como capital y no depende sólo de lo heredado, sino de lo trabajado. Al menos en parte el *boom* de los gimnasios es una muestra de esto.

Tenemos, pues, que hay capitales que generan desigualdad en la interacción (como la belleza física o el género), pero ya no la regulan en su totalidad, como era el caso con los estamentos en las sociedades estratificadas, capitales que generan desigualdades en las organizaciones (como el capital cultural institucionalizado asentado en el currículum) y capitales que dificultan la participación en la gran mayoría de los sistemas (como cuando no se tiene dinero).

Pasemos ahora a ver la forma en que la desigualdad opera en los sistemas funcionales mediante la formación de ‘campos programáticos’.

X

Como es bien sabido, para Pierre Bourdieu las sociedades modernas no se componen de sistemas funcionales, sino de diversos ámbitos de acción denominados campos. Estos campos se componen de relaciones jerárquicas entre posiciones. Las diversas posiciones que pueden ocuparse en el campo remiten a una distribución desigual del capital específico de dicho campo. Más aún, existe una jerarquía entre campos de tal suerte que hay campos dominantes, como la economía y la política, y campos dominados, como la ciencia y el arte (los campos de producción cultural). En el próximo apartado hablaré de este último caso, bajo el rubro de la desdiferenciación.

Sólo se puede percibir el valor de un capital determinado si se dispone del habitus campal, de la misma manera en que sólo es posible actuar de manera ‘racional’ dentro del campo si se es capaz de ejecutar acciones correspondientes con dicho habitus.

Para poder participar en un campo, los agentes no sólo deben creer en el valor de una forma específica de capital, sino también estar interesados en la continuidad de la existencia del campo. Sin embargo, esta creencia y este interés no tienen que ser explicitados. Este interés implícito, necesario para el mantenimiento del juego, es denominado por Bourdieu *illusio*. Por esta razón, en los campos no hay cabida para el desinterés.

Las fronteras de un determinado campo no están dadas desde el inicio, ni permanecen siempre iguales ya que éstas se mueven permanentemente y este movimiento está determinado por la dinámica de lucha que le es inherente.

Tal y como ocurre en el ámbito de las clases sociales, en los campos existen dominantes y dominados. Los dominantes son aquellos que mediante su poder (capital), determinan las fronteras del campo al establecer los criterios válidos para el ingreso, la obtención de recompensas y la permanencia. Bourdieu denomina *doxa* a estos criterios.

Como es el caso con otros conceptos, la TRSC recupera el concepto de campo, pero lo articula con conceptos provenientes de otras teorías. En este sentido, es importante aclarar que para la TRSC los campos no existen *per se*, ya que, para adquirir forma, deben participar de algún otro tipo de comunicación que les proporcione un encuadre de sentido. Así, los campos pueden emerger en la comunicación funcional, en las organizaciones e incluso en algunos tipos de interacciones. Lo decisivo para que emerja un campo es que la comunicación que se lleve a cabo en dichos sistemas se estructure según la lógica campal y esto ocurre cuando los recursos programáticos se hacen escasos. Es decir, cuando en un contexto espaciotemporal determinado no es posible aceptar simultáneamente la existencia de dos programas. Por eso hablaré acá de ‘campos programáticos’.

En principio, al ser comunicación, la programación no conoce límites. Sin embargo, cuando observamos un determinado fenómeno ‘empírico’, tenemos una imagen muy distinta. En dicha imagen, las posibilidades de programación son muy limitadas. Puede haber muchos programas posibles, pero no todos pueden ser válidos en el mismo lugar al mismo tiempo. ¿Cómo puede la comunicación decidir qué programa es válido en un contexto determinado? Mediante la producción de espacios de comunicación ‘asimétrica’, es decir, mediante la producción de campos programáticos, pues sólo en ellos los valores simbólicos (formas de capital), que ayudan a la imposición de un determinado programa, adquieren la forma de ‘bienes escasos’. Así, la función de los campos radica en producir asimetrías entre programas rivales para posibilitar la imposición de programas en ‘contextos’ determinados.

Los campos programáticos son, pues, una instancia moduladora (y no necesariamente resolutoria) del conflicto derivado de la escasez. Este conflicto puede ser manifiesto o latente. En este sentido, no toda la comunicación que se lleva a cabo en un sistema sigue la lógica campal, sino solamente aquella que está relacionada con la necesaria imposición espacio temporal de programas. En términos de Bourdieu, esto remite a la imposición de una determinada *doxa*.⁶

Sin empalmarse con ninguno de estos ámbitos, los campos pueden aparecer en los sistemas funcionales, en las organizaciones e, incluso, en la interacción. Una condición para un campo programático es la proximidad ya sea espacial, temporal, objetiva o social. Así, por ejemplo, es más probable que surja un campo entre científicos contemporáneos (proximidad temporal), de la misma disciplina (proximidad objetiva) que trabajan en el mismo instituto (proximidad espacial) y que disponen más o menos del mismo volumen de capital (proximidad social) a que se dé entre investigadores de diferentes disciplinas, institutos o prestigios. Sin embargo, estas dimensiones pueden configurarse según la situación. Destinatarios comunicativos (empresas, teorías, artistas, Estados, etc.) que disponen de un elevado volumen de capital pueden participar en las disputas por programas en campos espacialmente lejanos. En estos casos, la cercanía social puede tender puentes y permitir la emergencia de campos transnacionales.

⁶ La indeterminación de este concepto permite un doble uso. Por un lado, la *doxa* funge como un programa y, por el otro, como un medio (metaprograma) en el que los programas específicos adquieren forma.

La emergencia de un campo presupone, por lo regular, la formación y consolidación de grupos. Aquellos actores que comparten la misma doxa y que poseen aproximadamente el mismo volumen de capital tienden a crear alianzas. Como estas alianzas pueden ser formales o informales, no es necesario que se lleven a cabo en ámbitos funcionales o en organizaciones, ya que pueden presentarse incluso en la interacción.⁷

En los campos programáticos, los MCSG pueden convertirse en componentes de los capitales específicos. Está claro cómo funciona esta acumulación en el caso del dinero o del poder político: entre más dinero se tenga, se es más rico y entre más alto se esté en la jerarquía política, se es más poderoso. Empero, en otros casos la acumulación no es tan clara. Difícilmente se podrá decir que se tiene ‘más’ verdad, arte, fe o derecho. En dichos casos, se combinan los rendimientos de los MCSG con otras formas de capital que no sólo son acumulables, sino que se pueden atribuir a personas, grupos u organizaciones. Tal es el caso del currículum (cantidad de publicaciones, de obras, etc.), el prestigio, el laboratorio, las citas o el impacto de la obra, etc.

Para respetar la autonomía de los sistemas, la comunicación campal debe tomar en cuenta al medio de comunicación correspondiente para poder ser aceptadas en la red autorreferente de un sistema. Sin embargo, el que estas comunicaciones se lleguen a convertir en un programa dominante dentro de dicho sistema dependerá de la lógica campal y esta lógica tomará muchos otros factores en consideración, además de los MCSG. De tal suerte que diferencias mínimas pueden contribuir al establecimiento de una determinada doxa. Tenemos, pues, que, a diferencia de lo que pensaba Luhmann, la generación de distinciones no es un fenómeno que no posee función, sino un mecanismo fundamental que hace plausibles determinadas ofertas comunicativas mediante la construcción de jerarquías.

XI

Un último fenómeno relacionado con la desigualdad en la sociedad moderna es la desdiferenciación. La emergencia de la desdiferenciación implica que el orden funcional de la sociedad moderna se ha visto trastocado y un sistema (o un grupo de sistemas) se ha puesto en el centro de la sociedad y somete a otro u otros sistemas a su lógica.

Para entender cabalmente los fenómenos de desdiferenciación es importante entender primero algo sobre la diferenciación funcional y su teoría. La teoría de la diferenciación da cuenta de la forma en que la diferenciación estratificada fue perdiendo el primado hasta ser sustituida por la diferenciación funcional. Ahora bien, esto no debe entenderse como una suerte de *telos* evolutivo que tenía que realizarse, sino como un logro contingente, improbable y precario. A pesar de lo robusta que es la autopoiesis de los sistemas funcionales, no debemos perder de vista nunca lo improbable que es la comunicación en general y la comunicación funcionalmente diferenciada en particular. La TRSC nos invita a ver la construcción de los sistemas de abajo hacia arriba, es decir desde su operación, y no viceversa.

Si la diferenciación funcional es contingente, improbable y precaria, los fenómenos de desdiferenciación son mucho más ubicuos de lo que solemos pensar y no sólo se dan en los países de la ‘periferia de la modernidad’. No obstante, es un hecho que dichos fenómenos no ocurren con la misma intensidad y frecuencia en todos lados y en todo momento. Por eso es necesario distinguir entre ‘eventos’, ‘episodios’ y ‘orientaciones’ de desdiferenciación.

⁷ Evidentemente, estas relaciones de proximidad no sólo condicionan la aparición del conflicto, sino que también hacen posible la formación de mundos sociales de cooperación en el sentido de Howard S. Becker (2008). En otro texto me daré a la tarea de integrar estos dos conceptos: campo programático y mundo social de cooperación.

El concepto de ‘eventos de desdiferenciación’ remite a acontecimientos puntuales en los que los criterios de un sistema, en particular su código o su medio de comunicación simbólicamente generalizado, irrumpen, con éxito, en la lógica operativa de otro sistema. Por lo general, este tipo de irrupciones ocurren en la interacción y, por lo mismo, no dejan rastro comunicativo por lo que sólo pueden ser observados, de manera retrospectiva, como acciones. El soborno es un ejemplo de evento de desdiferenciación.

Por su parte, los ‘episodios de desdiferenciación’ tienen mayor duración en el tiempo. Por ejemplo, durante la pandemia el sistema del tratamiento de enfermedades estuvo en la cúspide de la sociedad, escoltada por la política y la ciencia. Si bien no existe una métrica temporal precisa de lo que hace a un episodio, está claro que éste dura más que un evento y no queda restringido a la interacción. Además, al involucrar organizaciones, deja trazos comunicativos observables y genera expectativas más o menos estables. Por último, los episodios pueden involucrar varios sistemas funcionales.

Las ‘orientaciones de desdiferenciación’ cierran este listado. En ellas se involucra a muchos sistemas funcionales y a organizaciones e incluso a interacciones. A diferencia de los episodios, las orientaciones de desdiferenciación suelen fijar las expectativas normativas de forma más clara y definitiva, es decir, no sólo remiten a coyunturas, sino que se piensan como ‘estados definitivos’. La Alemania nacionalsocialista es un claro ejemplo de una orientación de desdiferenciación al igual que la URSS y las dictaduras latinoamericanas. Las llamadas repúblicas islámicas, en particular Irán, son también ejemplo de esto.

El que hasta ahora sólo haya hecho menciones esporádicas a la materialidad en tanto OSRC, no quiere decir que ésta no sea relevante para el análisis de la desigualdad. Esto resulta especialmente claro en lo concerniente en el caso de las orientaciones de desdiferenciación, pues, en este caso, el poder no puede quedar reducido a la mera comunicación e incluso el aspecto disposicional puede resultar insuficiente. Para mantener a la política en la cúspide de la sociedad suele ser necesario el poder que dan las armas y los equipos de espionaje. Podríamos decir que en muchos de estos casos no basta con la “violencia simbólica” de la que habla Bourdieu, sino que es necesario generar asociaciones entre humanos y no-humanos, tal y como lo pregona la teoría del actor-red.

Está claro que los fenómenos de diferenciación más comunes hoy en día se mueven entre los eventos y los episodios, pero no estamos exentos de orientaciones. Es importante no olvidar que incluso en las formaciones de orientación de desdiferenciación existe la contingencia y los sistemas ‘sometidos’ pueden ‘rebelarse’ en determinados momentos. En estos casos, el orden de los factores se invierte y podría hablarse de eventos de diferenciación en un ordenamiento desdiferenciado.

También en el caso de los fenómenos de desdiferenciación, el concepto de campo resulta útil. Por ejemplo, en sus investigaciones sobre el campo literario francés durante la ocupación nacionalsocialista, Gisèle Sapiro (2013) nos muestra que, incluso en una situación de extrema heteronomía –lo que acá he llamado un ‘episodio de desdiferenciación’–, se conserva un margen de autonomía, especialmente si ésta ya había sido alcanzada antes. De tal suerte que las reacciones a la crisis y la lógica de la reestructuración del campo se harán conforme a la lógica y temporalidad específicas que derivan de la historia estructural. Esto quiere decir que, al menos en el corto y mediano plazo, la inercia hará posible el mantenimiento de cierta autonomía. Y si bien las cosas cambian cuando el episodio de desdiferenciación se prolonga, cierto grado de autonomía se mantiene.

XII

El presente texto es parte de una serie de escritos programáticos en los que desarrollo aspectos de la TRSC. El objetivo aquí ha sido esbozar una articulación entre la diferenciación y la desigualdad. Para hacer esto he mostrado la forma que presentaba la desigualdad en diversos momentos de la evolución sociocultural hasta llegar a la sociedad moderna funcionalmente diferenciada. En ésta, la desigualdad ya no tiene la forma de estamentos, sino, fundamentalmente, de clases sociales. Dado que las desigualdades de clase son vistas como contingentes (y no necesarias como las de los estamentos), deben ser legitimadas ideológicamente y pueden ser criticadas y eventualmente transformadas. Las clases sociales operan como *clusters* de ventajas en forma de capitales económicos, culturales, sociales y simbólicos acumulados.

Más allá de las clases sociales, existen otros atributos que generan desigualdades carentes de legitimidad, tal es el caso del género y la etnia.

Otra forma en que la desigualdad se manifiesta en la sociedad moderna es en los campos programáticos que emergen en distintos tipos de sistemas. Como el concepto lo indica, estos campos contribuyen a la programación de los sistemas mediante la generación de escasez y el desencadenamiento del conflicto (el cual puede ser manifiesto o latente).

Por último, di cuenta de la variedad de fenómenos de desdiferenciación que existen: los eventos, los episodios y las orientaciones. En todos los casos, un determinado sistema adquiere preeminencia en situaciones en las que no debería tenerla. Especialmente en el caso de los episodios y más aún en las orientaciones, un sistema (o un grupo de sistemas) se pone en el centro de la sociedad y termina sometiendo a otro u otros sistemas a su lógica.

Es evidente que quedan muchas tareas pendientes para lograr una integración satisfactoria de ambas dimensiones, pero este trabajo me ha permitido avanzar en una dirección que luce promisoría.

REFERENCIAS

- Becker, H. S. (2008). *Art Worlds*. University of California Press.
- Boltanski, L. y Esquerre, A. (2022). *Enriquecimiento. Una crítica de la mercancía*. Anagrama.
- Boltanski, L. y Thévenot, L. (1991). *De la justificación. Les économies de la grandeur*. Gallimard.
- Bourdieu, P. (1998). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Taurus.
- Bourdieu, P. (2000). Las formas de capital. Capital económico, capital cultural y capital social. En: *Poder, derecho y clases sociales* (pp. 131-164). Desclée.
- Dutra, R. (2013). O primado da diferenciação funcional e a contingência das estruturas de desigualdade social. En: R. Dutra y J. P. Bachur (eds.), *Dossiê Niklas Luhmann*. Editorial UFMG.
- Galindo, J. (2016). Los operadores sociales reductores de la contingencia: una propuesta teórica. En: M. Pozas y M. Saavedra (eds.), *Disonancias y resonancias conceptuales: investigaciones en teoría social y su función en la observación empírica* (pp. 23-52). El Colegio de México.
- Galindo, J. (2018). Espacio, modernidad y reducción de la contingencia. En: A. Adonon, L. Carballido, J. Galindo y M. F. Vázquez, *Modernización y espacio. Imaginarios, ordenamientos y prácticas*. UAM-C.
- Giddens, A. (1995). *La constitución de la sociedad. Bases para una teoría de la estructuración*. Amorrortú.
- Harris, M. (2006). *Nuestra especie*. Alianza.
- Luhmann, N. (1998) Inclusión y exclusión. En: *Complejidad y modernidad. De la unidad a la diferencia* (pp. 167-195). Trotta.

- Luhmann, N. (2007). *La sociedad de la sociedad*. Herder, Universidad Iberoamericana.
- Luhmann, N. (2016). Sobre el concepto de clase social. En: *Distinciones directrices* (pp. 197-246). CIS.
- Luhmann, N. (2017). *La economía de la sociedad*. Herder.
- Marx, K. (2012). *El capital. Crítica de la economía política. Libro III – Tomo III*. Akal.
- Marx, K. (2016). El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte. En: K. Marx y F. Engels, *Obras escogidas. Vol. 1*. Akal.
- Marx, K. y Engels, F. (1966) *La ideología alemana*. Editorial Revolucionaria.
- Marx, K. y Engels, F. (2016) *Manifiesto del partido comunista*. En K. Marx y F. Engels, *Obras escogidas. Vol. 1*. Akal.
- Parsons, T. (1988). *El sistema social*. Alianza.
- Piketty, T. (2015). *La economía de las desigualdades. Cómo implementar una distribución justa y eficaz de la riqueza*. Siglo XXI.
- Piketty, T. (2020). *Capital e ideología*. Grano de sal.
- Sapiro, G. (2013). Structural History and Crisis Analysis: The Literary Field in France during the Second World War. En: P. Gorski (ed.), *Bourdieu and Historical Analysis*. Duke University Press.
- Testart, A. (2022). *Les chasseurs-cueilleurs ou l'origine des inégalités*. Gallimard.
- Weber, M. (2014). *Economía y sociedad*. Fondo de Cultura Económica.