



# Auto-caotización en la sociedad mundial. Lineamientos para una teoría de la diferenciación contextual

## SELF-CHAOTIZATION IN WORLD SOCIETY. AN OUTLINE FOR A THEORY OF CONTEXTUAL DIFFERENTIATION

**Dr. Aldo Mascareño** (aldo.mascareno@uai.cl) Escuela de Gobierno, Universidad Adolfo Ibáñez (Santiago, Chile)

### Abstract

A high level of complexity and a continuous and always changing relationship among its elements characterizes modern world society. As a result, a constant differentiation and specialization of diverging social fields aiming to reduce the uncertainty emerging from that complexity takes place. Paradoxically, as differentiation and specialization increase, they become a new source of uncertainty. In order to confront this self-producing ambiguity, some social operations develop structural interdependencies with a sufficient level of operational stability that distinguish them from their environment. In this paper this is called *contextual differentiation*, i.e. the emergence of differentiated contexts of interaction, decision and symbolization that make possible a multilayered concretization of social functions in supranational contexts. With regard to the differentiation of law, economy and sports this process is analyzed and illustrated in four case studies: the Bill & Melinda Gates Foundation, the Bank for International Settlements, FIFA, the game and its publics, and the international commercial arbitration.

**Key words:** World society, functional differentiation, social systems, social theory, systems theory

### Resumen

La sociedad mundial moderna se caracteriza por su alta complejidad, es decir, por la continuamente cambiante interrelación de sus elementos. El resultado de ello es una constante diferenciación y especialización de espacios sociales orientada a manejar la incertidumbre que esa complejidad genera. Paradójicamente, la diferenciación y especialización es nuevamente una fuente de complejidad. Para enfrentar esta ambigüedad auto-producida, determinadas operaciones sociales se distinguen por generar interdependencias estructurales que logran una estabilidad operacional suficiente para distinguirlas de su entorno. A ello se le denomina en este artículo *diferenciación contextual*, esto es, la emergencia de contextos diferenciados de interacción, decisión y simbolización que posibilitan una concretización múltiple de funciones sociales en espacios supranacionales. Esto se observa especialmente a propósito de la diferenciación del derecho, la economía y el deporte, y se ilustra con cuatro estudios de caso: la Bill & Melinda Gates Foundation, el Bank for International Settlements, la FIFA, el juego y sus públicos, y el arbitraje comercial internacional.



**Palabras clave:** sociedad mundial, diferenciación funcional, sistemas sociales, teoría social, teoría de sistemas

### Introducción

Una vez que se acepta que la sociedad moderna es una sociedad compleja, entonces no se la puede seguir explicando como efecto directo de la conducta intencional, como escenario diseñado por y a la medida de clases dominantes o elites ambiciosas, o como momento concreto de un avance hacia la perfección moral. Lo primero es característico de la sociología del *rational choice*, lo segundo de buena parte de la sociología marxista y las nuevas teorías de las elites, y lo tercero es propio de teorías de la justicia que subvaloran la descripción de la sociedad para la cual pretenden el primado de la normatividad. Asimismo, una vez que se acepta que la sociedad compleja moderna es una sociedad mundial, entonces no se puede seguir reificando la primacía a todo evento del estado-nación, del particularismo cultural, ni de la hegemonía política regional. Lo primero lo hicieron las perspectivas institucionalistas más clásicas, lo segundo las tradiciones identitarias y ahora las postcoloniales, lo tercero es un logro de las teorías de la dependencia y el sistema mundial. Y si por la razón que sea, no se acepta que la sociedad moderna sea una sociedad compleja y mundial, entonces se debe indicar correlativamente para cada uno de los casos anteriores cómo es posible la formación de niveles emergentes de socialidad más allá de la conducta intencional de cada individuo, cómo es posible que aún en el siglo XXI los movimientos sociales sigan derrocando a dictaduras cada vez más poderosas, cómo es posible que la perfección moral nunca se realice institucionalmente si se entiende a sí misma como perfecta, cómo es posible que en cada vez más ámbitos sociales la capacidad de acción del estado-nación sea limitada por estructuras supranacionales, cómo es posible que habiendo identidades esenciales la aspiración de cada una sea inclusión universal moderna, y finalmente, cómo es posible que existiendo fuertes poderes políticos regionales ellos no hayan derivado en un estado mundial totalitario.

La respuesta que busco desplegar en estas páginas es que la creciente complejidad de la moderna sociedad mundial hace emerger un nuevo tipo de formación social que denomino *diferenciación contextual*. En una perspectiva temporal, disciplinas como la antropología y la sociología han observado el surgimiento de distintas modalidades de organización de la sociedad a lo largo de la evolución social. En una clasificación gruesa, la antropología clásica empleó el principio de agrupación territorial de personas y habló generalmente de bandas, tribus, jefaturas, estados (Harris 1996); la sociología en tanto identificó más bien el principio operativo de evolución social y habló de tipos de diferenciación de la sociedad: diferenciación segmentaria, centro/periferia, estratificada, funcionalmente diferenciada (Luhmann 2007). El análisis que sigue, se inscribe predominantemente en esta segunda tradición disciplinaria y hace uso del criterio operativo de diferenciación para identificar la emergencia de una diferenciación contextual.

Cuatro aclaraciones breves deben ser hechas previamente. La primera refiere a los tipos de diferenciación en un sentido evolutivo, la segunda a la integración de ellos en la sociedad moderna, la tercera al modo imprevisible en que ellos se combinan y la cuarta a la posición de la diferenciación contextual en ese marco. En relación a lo primero, la diferenciación segmentaria supone la distinción de segmentos iguales entre sí y aislados unos de otros. Esta es la forma original de evolución social en la que se incluyen especialmente bandas y tribus. La diferenciación centro/periferia emerge evolutivamente por la capacidad de un segmento de centralizar relaciones sociales y manejar recursos en un determinado nicho ecológico. Los imperios de la antigüedad responden a este tipo de organización, el que se combina también con un modelo de estratificación que diferencia a la sociedad en estratos iguales en su interior pero desiguales en relación a los



otros. Esta forma de diferenciación predomina especialmente en la Europa previa al surgimiento de la modernidad y en la sociedad colonial latinoamericana. Finalmente la diferenciación funcional supone distintos ámbitos de función (política, economía, derecho, ciencia entre otros) que resuelven problemas sociales específicos y generan rendimientos a los cuales, en principio, todos tienen acceso. Esta es la forma de diferenciación predominante en la sociedad moderna.

Que la diferenciación funcional sea la forma predominante en la sociedad moderna –y esta es la segunda aclaración previa–, no significa que los otros tipos sean eliminados en su capacidad de provocar diferenciación. Un ejemplo de segmentación en la sociedad moderna son los estados nacionales. Funcionalmente ellos se incluyen en el sistema político y cumplen la función de tomar decisiones colectivas vinculantes, pero para hacerlo, se segmentan territorialmente. También los centros y periferias continúan existiendo en la sociedad moderna. Son claros en la organización territorial de los estados, también en la distribución urbana, o en la diferenciación del derecho como un sistema que decide acerca de la validez jurídica de decisiones que se toman en tribunales (centro) y que afectan a su periferia (contratos). Asimismo, la estratificación continúa existiendo en sociedades modernas en términos de privilegios, de exclusiones, de diferencia de oportunidades que ponen en cuestión el principio de igualdad de acceso de la diferenciación funcional. Es decir, la sociedad moderna es una combinación impredecible de los distintos tipos de diferenciación. Y es más impredecible aún si se piensa que la diferenciación funcional no atribuye demasiada relevancia a las fronteras político-nacionales. Esto no solo lo demuestran las últimas crisis financieras, sino también la universalidad del conocimiento científico, el cosmopolitismo de los derechos humanos, la sincronización de los eventos mediáticos, la globalización de sistemas tecnológicos, la transfronterización del comercio, de los desplazamientos con fines educativos, académicos, turísticos, familiares, y la supranacionalidad de problemas globales como el terrorismo, las crisis ecológicas, políticas y, por cierto, económicas. Si esto se puede condensar en un concepto, entonces auto-caotización de la sociedad mundial es una expresión adecuada.

Auto-caotización, sin embargo, no debe entenderse como fragmentación o desorden social. Esta es la tercera aclaración. Auto-caotización significa la formación y emergencia de relaciones de interacción, decisión y simbolización entre distintos ámbitos sociales que logran una diferenciación de su entorno por medio de una oscilación recurrente entre algunos de sus vectores de operación. Para dar cuenta de esto, la teoría social contemporánea ha hablado de regímenes supranacionales de governance (Scharpf 2001, Willke 2007, Koppenjan et al. 2009, DeLeon y Varda 2009), de formaciones jurídicas neoespontáneas (Teubner 2000, Amstutz y Teubner 2009), de redes (White et al. 1976, Mayntz 1993, Latour 2007, Bothner et al. 2010), de organizaciones transnacionales y multilaterales (Knight 2000, Boas y McNeill 2003). La teoría del governance lo hace sobre los aspectos de organización política, la del derecho neoespontáneo sobre aspectos jurídicos, las redes sobre la sociabilidad del vínculo, y las teorías de la organización transnacional o multilateral enfatizan aspectos institucionales del problema. Mediante la idea de diferenciación contextual, busco incluir estas perspectivas en el marco de la teoría sociológica de la diferenciación, identificando las operaciones que llevan a constituir estos contextos de interacción, decisión y simbolización que adquieren una dinámica propia.

Lo anterior no significa proponer –y esta es mi última aclaración– que una diferenciación contextual reemplace hoy a la diferenciación funcional. La hipótesis es que la auto-caotización de la diferenciación funcional en la sociedad moderna, que incluye otros tipos de diferenciación y que resulta de la creciente complejidad con la que ella se crea y recrea a sí misma, da lugar a la emergencia de contextos diferenciados



de interacción, decisión y simbolización que posibilitan una forma integrada de concretización de funciones en espacios supranacionales. La diferenciación contextual, o dicho de otro modo, la formación de contexturas específicas que combinan diversas operaciones sociales, diversos intereses, expectativas y orientaciones simbólicas, es una modalidad que la sociedad moderna crea para reducir su alta complejidad, pero como toda reducción de complejidad es a la vez una fuente de nueva complejidad y contingencia. Esto es lo que se describe en este texto.

Para plausibilizar esta hipótesis, quiero partir de un modo poco convencional, esto es, ilustrando tres casos que evidencian empíricamente un aspecto de la auto-caotización de la sociedad moderna. Me refiero a la diferenciación interna en el derecho, la economía y el deporte, es decir, la forma en que estos sistemas generan diferencias internas para lograr procesar la complejidad a la que se enfrentan (sección 1). Luego de esto, y habiendo constatado que los modos de diferenciación interna no siguen un patrón único en cada ámbito, delinee un concepto de auto-caotización como el despliegue de intersecciones fuertes entre las operaciones de distintos sistemas y pongo esto en relación con algunos conceptos relevantes en teoría del caos (sección 2). Si esta idea de auto-caotización de la diferenciación funcional adquiere plausibilidad, entonces su mecanismo operativo debe poder ser descrito. Para esto recorro a los lineamientos fundamentales de la teoría de la evolución social en términos de variación, selección y reestabilización, y pongo en duda si efectivamente es posible hablar de reestabilización en una diferenciación funcional que produce altos grados de variación (sección 3). Seguidamente, intento resolver esta duda situando el problema en el marco de la teoría sociológica de la diferenciación de la sociedad y proponiendo una definición de diferenciación contextual como la emergencia de ámbitos transversales de interacción, decisión y orientación simbólico- generalizada que se deslindan unos a otros por medio de la referencia a distintos temas, intereses y expectativas (sección 4). Esta formulación es entonces puesta en relación con otras aproximaciones que buscan describir el fenómeno analizado: la teoría del actor-red, la teoría del governance y la de regímenes jurídicos neoespontáneos. De ellas critico un énfasis por momentos excesivo en uno de los aspectos que caracterizan a determinados contextos, pero a la vez extraigo de ellas elementos para complementar las definiciones previamente realizadas (sección 5). Luego de una breve síntesis de los pasos centrales de la argumentación seguida hasta ese momento (sección 6), ilustro la operación de la diferenciación contextual con cuatro casos de estudio. El primero es la Bill & Melinda Gates Foundation (sección 7), continúo con el Bank for International Settlements (sección 8), luego me interno en el ámbito deportivo observado las relaciones entre FIFA, el juego y sus públicos (sección 9), y concluyo los casos de estudio con un análisis de la normativización de estas contexturas ilustrada especialmente con el caso del arbitraje comercial internacional (sección 10). El texto finaliza con un intento de síntesis y una reflexión acerca de las condiciones de complejidad y contingencia en la moderna sociedad mundial (sección 11).

### **1. Diferenciación interna: derecho, economía y deporte**

Diferenciación interna significa aplicación recursiva de la distinción directriz de un sistema a sí misma. Esto se pueden entender bajo el concepto de reflexividad: “Son reflexivos aquellos procesos que también se pueden aplicar a sí mismos [...] Como siempre sucede, el que un proceso se vuelva reflexivo presupone un proceso suficiente de diferenciación y una especificación funcional” (Luhmann 1984:210-211). En este sentido, la diferenciación interna de un sistema no es operacionalmente distinta de la diferenciación de la sociedad en general: se trata también de la aplicación de la distinción en lo que es distinguido por ella. En el nivel de la sociedad esto produce sistemas que se estabilizan relativamente por medio de la resolución de un problema que ellos mismos crean. El derecho, por ejemplo, asegura expectativas normativas juridificadas



frente a la decepción; pero no hay expectativas juridificadas antes de que exista el derecho. Es decir, el derecho provoca las condiciones problemáticas que el mismo derecho resuelve por medio del símbolo de la validez jurídica, distinguiendo qué es lícito y qué no lo es. La economía, en tanto, surge como resolución del problema de la escasez, pero la escasez emerge en el momento en que alter se apropia de un objeto respecto del cual ego pudo tener la misma pretensión, pero alter pagó por él. Esta forma pagar/no-pagar solo adquiere sentido dentro de un sistema económico, es decir, la escasez es económicamente producida (Luhmann 1999). El deporte probablemente sea el ejemplo más claro de esta auto-producción de problemas: especifica una distinción altamente generalizada como es ganar/perder en un código cuya operación está objetual, social y temporalmente delimitada en el *medium* del rendimiento (Schimank 2011). En el deporte se trata siempre de la victoria, o si se mira desde el valor reflexivo, de evitar la derrota. Es decir, el deporte produce un conflicto –expresado en la semántica de la competencia– para cuya resolución aporta lugar, reglas, fecha y horario definido. Estas expectativas se condensan en el juego. La generalidad del código permite representar, en el juego, intereses distintos a los deportivos; de este modo, el juego es entorno interno del deporte. La especificidad del medio permite, en tanto, resolver el conflicto en el juego y seguir comunicando acerca de ello en los públicos del deporte.

La diferenciación interna supone entonces la aplicación de estos códigos a sí mismos en cada ámbito funcional específico. Lo que resulta de ello es diferenciación interna del sistema, es decir, distintas vías por las cuales los problemas respectivos se presentan y se resuelven. Esta diferenciación interna puede ser observada transversal o verticalmente: transversalmente por medio de la segmentación del sistema en diversas expresiones de actividad, o por medio de la distinción entre centro y periferia del sistema; verticalmente por medio de la identificación de diversos niveles de formación de sistema (interacción, organización, sistema funcional) o a través de distintos *layers* de relativa autonomía (local, estatal, regional, global) encargados del tratamiento de los mismos o distintos problemas, o incluso por determinadas estratificaciones jerárquicas de tipo organizacional. Esta formulación es válida para cualquier sistema; aquí la ilustro para los casos del derecho, la economía y el deporte.

#### *Diferenciación interna del derecho*

Una primera diferenciación relevante en el caso de derecho, es la que puede establecerse entre su centro y su periferia. El centro es el encargado de procesar y comunicar la decisión jurídica, esto es, tribunales, jurisdicción. La periferia amplía o reduce los límites de operación mediante contratos o legislación (Luhmann 2002:383 y siguientes). Esta primera diferenciación transversal indica el privilegio de la organización de tribunales en el sistema jurídico: la organización decide, mientras que la periferia puede contratar o legislar con altos grados de libertad e incluso sorprenderse a sí misma y a la jurisdicción mediante giros en las preferencias generalizadas. El centro del sistema, en tanto, para esconder las paradojas decisionales que pueden producirse, se estratifica en distintos niveles jerárquicos de tribunales, desde cortes locales hasta corte suprema y tribunales constitucionales. De todos modos, esta jerarquización vertical tiene su límite en los márgenes de lo que el mismo derecho y la política identifican como estado-nación. Más allá de él, se pueden encontrar puntos de contacto que generan colisiones normativas e intentos de armonización, pero no subordinación. Esta última se reserva solo para casos particulares (para esto, véase sección 10).

Especialmente en el derecho y la política, la diferenciación segmentaria de estados nacionales constituye una distinción clara: el derecho de unos estados no es el derecho de otros, precisamente porque bajo la forma de construcción del estado-nación, se establecen límites objetuales hasta los cuales un derecho



nacional tiene validez. La función del derecho no se afecta con esto, en cada caso se sigue tratando del aseguramiento de expectativas normativas. Sin embargo, la historia legislativa de cada estado-nación es la que indica qué expectativas pueden ser jurídicamente reestablecidas en caso de decepción y cuáles no. Sin duda, gracias a la universalidad de la función, hay un amplio número de expectativas normativas que se aseguran jurídicamente independientemente del estado-nación de que se trate. A esto contribuyen también los diversos *layers* del sistema jurídico más allá del derecho doméstico: internacional, supranacional, neoespontáneo, cosmopolita (Mascareño 2009).

En la tradición de teoría jurídica asociada a la reflexión del sistema en el marco del estado-nación, es posible solo distinguir entre un nivel doméstico de derecho y un nivel internacional (Sohn 1963, Slaughter 1993). La razón de esto está en una unilateralización de la función del derecho como estructura regulatoria de conductas: la sociedad haría lo que el derecho indica. Lo que subyace a esto, es el problema del orden y la integración social. Si esta es la función que se atribuye al derecho, entonces deja de ser posible distinguir entre derecho y poder político. El derecho se convierte en estado, precisamente porque el poder que el derecho necesita para imponerse proviene del uso, en todo caso jurídicamente regulado, de una violencia física que se resguarda en el seno del poder político. Consecuentemente con esto, un derecho internacional es solo derecho en la medida que conserve su vinculación a la *potestas* que cada estado-nación puede brindar a todo acuerdo internacional. Es decir, el derecho internacional es, bajo esta perspectiva, un derecho político, lo cual supone primacía de la decisión política sobre las consecuencias jurídicas y la autovinculación estatal al derecho internacional. Dicho en otros términos, en el nivel del derecho internacional el derecho cumple su función de aseguramiento de expectativas normativas solo si la política estatal-nacional lo permite. Este es uno de los principales problemas de lo que en la literatura puede ser reconocido como derecho cosmopolita (Fine 2007, Habermas 2006, Höffe 2008). En este plano, determinadas expectativas normativas se entienden pertenecientes a la humanidad como un todo: la humanidad tiene derechos que preexisten al *accidente histórico* del surgimiento del estado-nación. Los derechos políticos son solo una dimensión de concretización. De ahí que se hable de derechos humanos, o de derechos fundamentales cuando las constituciones nacionales los han incorporado como expectativas juridificadas en terreno propio.

Solo en los *layers* del derecho supranacional y anacional o neoespontáneo, se puede encontrar primacía del derecho sobre la política —o más bien, autonomía del derecho. El derecho supranacional se constituye por una delegación de la *fuerza de ley* desde los estados-nacionales a tribunales regionales. La Corte Europea de Justicia es el caso paradigmático de supranacionalidad: las decisiones del tribunal regional son vinculantes para los estados-miembros, independiente de la presión que el sistema internacional de estados pueda ejercer sobre alguno de ellos para la aceptación de las decisiones. El caso de la Corte Penal Internacional también opera en un nivel supranacional para los crímenes de genocidio, agresión, crímenes de guerra y contra la humanidad, en tanto los estados se hayan hecho parte del Estatuto de Roma, que funda la jurisdicción de la Corte para tales casos (ICC 2011).

En el caso del derecho neoespontáneo en tanto, no se requiere el consentimiento estatal-nacional. Este tipo de tribunales son genuinamente anacionales, al menos en lo que respecta a sus condiciones de emergencia. Se forman como respuesta a la posibilidad de decepción de expectativas normativas de actores privados que interactúan en un horizonte global. La emergencia de este derecho se relaciona tanto a organizaciones como a interacciones globales en esferas no jurídicas, como por ejemplo, agrupaciones de organizaciones deportivas nacionales en organizaciones supranacionales (cuya normatividad propia se conoce como *lex sportiva*), interrelación de organizaciones laborales (*lex laboris*) o interacción en el comercio internacional



(lex mercatoria, lex maritima), interacción virtual a través de internet (lex digitalis), interacción anónima en el plano de las finanzas (lex financiera). Como para toda subdiferenciación del sistema, se requiere aquí también del nivel organizacional de tribunales para procesar y comunicar decisiones, pero ciertamente no se trata de tribunales nacionales ni de jerarquías decisionales, sino especialmente de cortes arbitrales cuya *fuerza de ley* no deriva de un o unos estados, sino de la autorregulación de las interacciones para las cuales el resguardo de expectativas normativas se hace necesario. En otros casos se trata de la combinación de tribunales arbitrales con cortes asentadas en las organizaciones supranacionales, por ejemplo, en las distintas federaciones deportivas internacionales o en cortes como el Tribunal del Mar (Chandrasekhara y Gautier 2006).

Con todo, la unidad del derecho solo tiene que ver con el tratamiento del problema que él mismo crea y que solo él puede solucionar. Su diferenciación interna se correlaciona con su función, pero también –y esto es decisivo para entender su auto-caotización– con los requerimientos que el entorno le formula, sean ellos de tipo político, moral, económico, artístico e incluso religioso. Sobre esto vuelvo más adelante.

#### *Diferenciación interna de la economía*

Al contrario del derecho, para la economía la distinción entre centro y periferia del sistema no es relevante – en todo caso para economías modernas sin planificación centralizada o algún tipo de formato corporativista. En estos casos, el centro del sistema lo constituye la planificación política de las estrategias y ramas de producción, así como el ordenamiento cooptado de la periferia empresarial o industrial para cumplir con los objetivos definidos políticamente como necesarios. Aquí habría que hablar más bien de una desdiferenciación de la economía sobre la base de preferencias políticas. Más allá de estos casos especiales, la distinción centro/periferia no es relevante en economía porque la disponibilidad del medio de pago está lo suficientemente distribuida como para que las decisiones de pagar/no-pagar no se constituyan en una jerarquía, aunque no tanto como para que la disponibilidad del medio pierda su capacidad simbólica de inducir intercambios y de transmitir libertad de selección. La economía es en tal sentido policontextual: “Se acostumbra a caracterizar al mercado como sistema policéntrico en referencia a la multiplicidad de empresas que operan en él. Nuestra proposición teórica, por el contrario, ve al mercado como un sistema policontextual en el que para cada centro se dispone de un entorno distinto y a la vez el mismo” (Luhmann 1999:96).

Tradicionalmente se observa la diferenciación interna de la economía en las esferas de la producción, la distribución y el consumo. En las dos primeras predomina el nivel organizacional; en la última el nivel interaccional. Producción y distribución se articulan en decisiones organizacionales de empresas; para el consumo se habla de preferencias individuales. Que se trate de preferencias individuales no debe hacer suponer un proceso de introspección para identificar la motivación profunda de comprar un kilo de pan, o cualquier otro bien o servicio. Antes bien, de lo que se trata es de identificar la diferenciación interna del sistema que hace posible agregar preferencias en la esfera del consumo. Para condensar esta diferenciación interna, A. Smith (2008) introdujo la metáfora de la *mano invisible*; F. Hayek (2007), más técnicamente, habló del *orden espontáneo*. En ambos casos se trata de un orden emergente. La pregunta es cuáles son sus condiciones de posibilidad. A esto contribuye la diferencia interacción, organización, función: en la interacción se concretizan preferencias, en la organización se decide con referencia a ellas (producción, distribución), y en el nivel de la función, prestaciones externas colaboran con la realización de unas y otras. Las preferencias se expresan en el marco de la organización comercial en la forma de motivación individual,





pero ella viene sobredeterminada por rendimientos de la publicidad, de la legalidad o incluso de consideraciones semántico-éticas que promueven determinados consumos y desfavorecen otros. Esto se generaliza y se diferencia a la vez bajo la denominación de mercado.

En general se puede observar al mercado por medio de distinciones verticales que hacen referencia a la especialidad: mercados locales, nacionales, regionales, mundiales. Sin duda estas distinciones logran generar referencias para la orientación de la producción y la distribución de bienes y servicios. Sin embargo, la alta integración vertical de ellos hace que los límites que se puedan trazar para este caso sean más bien *fuzzy-borders* antes que límites operativos como en el caso del derecho. El mercado tiene, por el contrario, el rol de constituir un entorno interno del sistema económico, una construcción social del sistema en la que se permite ver reflejado un consumo que constituya información para la activación y orientación de la producción y la distribución. El mercado condensa siempre información mundial, aun cuando la presente como local o nacional. Ese es precisamente su gran rendimiento: invisibiliza la complejidad indeterminada de transacciones así como la indeterminación del futuro, y la transforma en determinación presente y localmente asequible. Solo con esta información, las empresas pueden decidir producir para ‘mercados’ locales, nacionales, regionales o mundiales, sin tener que preguntarse cada vez si alguna revolución en Oriente Medio subirá el precio del transporte. El mercado lo hace por ellos, y esa es la información que cuenta.

Lo anterior, sin embargo, trae riesgos. Siempre puede suceder que los tulipanes se pudran en las bodegas. Especialmente con la diferenciación interna de la economía en sistema bancario y la ya estabilizada diferenciación del comercio electrónico, tiene lugar una diferenciación segmentaria en economía real, economía virtual y sistema financiero que incrementa la importancia del futuro en el presente de la operación económica. Economía real/virtual son denominaciones semánticas. No subyace a ellas una distinción entre verdad y ficción, o entre realidad y simulacro, como podría ser en concepciones postmodernas. Se trata de una distinción de soporte: o es interacción cara a cara en espacios identificables, o es interacción anónima desanclada por medios electrónicos. La interacción anónima también cuenta para los mercados financieros —aunque esta tiene una diferencia central con la esfera comercial (real o virtual). Se trata en el sistema financiero de la simbolización de la simbolización del dinero por medio de distintos instrumentos que condensan expectativas de pago o expectativas de expectativas de pago; de créditos, préstamos y acciones en la matriz clásica del sistema bancario internacional; de opciones, bonos, *swaps* y securitizaciones en el modelo financiero electrónico actual de mercados globales a futuro. Todo ello genera una alta diferenciación interna del sistema económico en organizaciones que buscan procesar la distancia que se produce entre las expectativas del futuro y la incertidumbre del futuro: agencias clasificadoras de riesgo, agencias de seguro y reaseguro, agencias de supervisión financiera, agencias de lobby y de producción de información, son las encargadas de cuadrar este círculo entre presente y futuro. Para ello, en varios sentidos, los bordes entre economía, política y derecho deben hacerse difusos en los márgenes del sistema. De otro modo, agencias de este tipo carecerían de funcionalidad: aunque no puedan, deben proveer de una imagen de estabilidad a las expectativas de futuro, pretendiendo controlar la complejidad de otros sistemas como la complejidad del futuro, y haciéndolos aparecer subordinados a la tecnificación del presente. Por ello siempre las crisis toman por sorpresa.

Si esta alta diferenciación interna del sistema económico actual pudiera ser sintetizada, entonces parece ser posible distinguir entre relaciones de productos y financieras, cada una con sus respectivas particularidades en relación a la función del sistema en general y, por tanto, interrelacionadas. Así, cuando la actividad se





centra en el mercado de productos son los pagos en dinero los que cuentan; si la relación es entre mercado de productos y mercado financiero, el punto es la promesa de pago; mientras que en el mercado financiero se trata solo de promesas de pago, y en el mercado financiero de futuros opera una anticipación de la expectativa de la promesa de pago. Todo esto es una simbolización de la simbolización del dinero que busca mantener la unidad del sistema ante su alta diferenciación interna y sus vinculaciones estructurales con el entorno.

### *Diferenciación interna del deporte*

Si los ejercicios matinales individuales consisten en reducir los tiempos o en aumentar las dificultades del día anterior, entonces se trata de deporte; si no, el horizonte de referencia habría que buscarlo en la salud. El código del deporte es ganar/perder (Schimank 2011), pero dado que esta es una forma general, ella debe ser especificada en un contexto altamente regulado y acotado bajo la forma rendimiento/entretención. Esto puede o no incluir contacto físico; lo que no puede dejar de incluir es actividad o movimiento corporal. Por ello la interacción está en la base del deporte, y por ello el rendimiento es decisivo para el cumplimiento de la función. En todo caso, la relevancia de uno u otro lado de la distinción (si rendimiento o entretención) se correlaciona con los acoplamientos estructurales del deporte con otros sistemas: a mayor acoplamiento, mayor la relevancia del rendimiento; a menor acoplamiento, mayor la relevancia de la entretención. Es decir, en el nivel del *top athletics* ya no se puede decir: 'se trata solo de un juego', lo que no excluye que se siga tratando de eso, como tampoco excluye que en el fútbol de barrio o el volleyball de playa el rendimiento no cuente para ganar o perder.

Lo anterior conduce a que el sistema se estructure altamente en su centro y más débilmente en la periferia. La composición del centro incluye una diferenciación en organizaciones, juego y públicos: las organizaciones administran las operaciones internas (autorreferencia) y establecen vínculos con el entorno (heterorreferencia), el juego simboliza el sistema dentro del sistema (como el mercado en economía) y los públicos asumen el rol de mantener la comunicación acerca del deporte entre evento y evento. Esto último hace la diferencia entre el centro y la periferia del sistema, pues la periferia puede constar de organizaciones (asociaciones, clubes) y juegos, pero los públicos, a lo más, comunican acerca del juego en la interacción. Los públicos del centro del sistema son en cambio mediáticos (Werron 2009). Gracias a esto, el centro logra su alta estructuración en el acoplamiento con otros sistemas, especialmente con la economía, los medios de comunicación, la política, el derecho, e incluso con la ciencia en investigación médica y en técnicas para el incremento del rendimiento (Maughan 2009) –o también con la ética en el fomento del *fair play*. En la periferia en tanto, salvo por el caso de la educación –la que se integra altamente al deporte incluso curricularmente y en el otorgamiento de certificaciones– los acoplamientos son más débiles, por ejemplo con aspectos sanitarios en forma de salud preventiva, con la familia en términos de entretención, con la política en estrategias contextuales de control de conducta juvenil, o con la moral bajo la aspiración de socialización de valores.

Como en el caso del derecho –aunque no de la economía– esta fuerte estructuración del centro se combina con el despliegue de una estratificación organizacional de ese centro del sistema, en el cual la periferia queda relativamente incluida. En esto la diferenciación segmentaria del sistema en distintos tipos de deporte juega un rol primario, la que unida a la diferenciación vertical de distintos *layers* permite una coordinación que combina coherencia y autonomía entre los niveles locales, estatales, regionales y globales para cada deporte. Esto es lo que se estructura en las federaciones deportivas. La coherencia se expresa



objetualmente en las mismas reglas de juego, socialmente en su posibilidad de universalización bajo la cláusula implícita de no discriminación de participantes, y temporalmente en su recurso a sesiones y temporadas. La autonomía, en tanto, se juega objetualmente en la posibilidad de estructuración de campeonatos y proposiciones de cambio reglamentario, socialmente en la apertura de incorporación de cualquier participante, y temporalmente en la limitación del resultado a lo acontecido en el juego (*lex ludica*), con independencia de revisiones posteriores relativas a sanciones y absoluciones (*lex sportiva*). El que la periferia quede relativamente incluida, permite el cambio de estas condiciones. Se pueden organizar campeonatos en los recreos de colegio, batear con palos de escoba, no incluir al *nerd* del curso en el juego, o consensuar *in situ* las reglas y las faltas. Pero seguirá tratándose de deporte en tanto la forma rendimiento/entretención se oriente al código ganar/perder.

La relativa inclusión de la periferia también permite al deporte presentarse como una codificación secundaria en otros contextos sociales. Se pueden escenificar rituales antiguos para recrear experiencias religiosas o conmemorar efemérides nacionales; o se pueden musealizar prácticas para hacerlas aparecer como autenticidad cultural y atraer turistas para construir la ficción de multiculturalidad (Crego 2003); o también se puede participar con la familia en la maratón de New York para mostrar cuán cosmopolita se puede llegar a ser, o jugar tenis de playa para ver quién paga la cuenta. En estos casos, la codificación deportiva se disuelve en otras constelaciones significativas que nuevamente muestran los *fuzzy-borders* del sistema. Más que acoplamientos estructurales, se trata aquí de una unilateralización de la forma rendimiento/entretención: el código se reemplaza por aquel que eventualmente predomine (religioso, político, económico, comunitario) y solo queda el juego como forma disponible para fines no deportivos. El juego opera entonces en otro medio: la inmanencia/trascendencia, el poder, el dinero o la influencia. Nadie espera ganar la maratón empujando el coche de los mellizos. Solo una neutralización del rendimiento permite 'jugar por jugar', o hacerlo solo por entretención. Es decir, únicamente en la periferia del sistema es posible 'el espíritu olímpico', pues en el centro es demasiado *lo que está en juego*.

Para el centro en tanto, el medio del rendimiento hace posible que el deporte no se transforme en pura transacción económica, escenificación mediática o agonismo político. Se debe ganar, y se puede perder, y la asimetría entre esos valores la vincula el rendimiento. Con el rendimiento, el deporte gana en conectividad. Genera un problema propio el cual solo el deporte puede resolver: quién rinde más (dimensión social) de acuerdo a tales reglas (dimensión objetual) y en tal período de tiempo (dimensión temporal). A este problema, otras constelaciones simbólicas se pueden fácilmente acoplar y obtener beneficios de ello (ganancias económicas, sintonía mediática, orgullo nacionalista). Por cierto esto puede conducir a episodios de desdiferenciación, por ejemplo a sobornos a cambio de rendimientos negativos o a exclusiones de deportistas o rendimientos específicos por una decisión política (como en las olimpiadas nazis en 1936 o en el apartheid). En cambio, los pagos por rendimientos positivos o los apoyos presidenciales operan en el sentido del medio, en el sentido del rendimiento, por ello cuentan al interior del sistema como incentivos, refuerzan lo que el rendimiento ya presupone como expectativa. Esto no obsta para que ello se pueda discutir éticamente, incluso para que la semántica del sistema refuerce su independencia con recurso a principios como el *fair play*, el respeto deportivo o la igualdad de los participantes en el juego (Thornton 2011); o para que su estructura limite los autoincentivos al rendimiento por medio del control del doping. 'Control del doping' significa en este caso que el doping se acepta, pero para todos por igual, es decir, ciertas sustancias químicas o naturales están prohibidas para todos y otras permitidas para todos hasta un cierto nivel que es conocido por todos. Su uso se condicionaliza en cantidades, métodos y momentos de aplicación (WADA 2011). La estructura del deporte debe introducir esta condicionalización para proteger al



rendimiento de las múltiples diferencias que se producirían sin regulación. No todos tienen igual acceso a drogas. Sin tal regulación, el sistema perdería indeterminación del resultado y, por esto, perdería también atractivo para establecer vinculaciones con otras esferas.

El deporte muestra entonces una clara diferencia entre centro y periferia: un centro altamente estructurado y una periferia difusa. En el primero es posible encontrar también una segmentación entre tipos de deporte, organizada estratificadamente en federaciones, pero también segmentación al interior de las federaciones mundiales, como en el caso del boxeo. En la periferia en tanto, la pérdida de relevancia del rendimiento pone el juego a disposición de otras constelaciones simbólicas.

Con todo esto, la pregunta que surge es hasta dónde esta diferenciación interna de los sistemas puede ser entendida bajo el concepto de auto-caotización; qué de nuevo agrega ello a una teoría de la diferenciación de la sociedad mundial.

## 2. Auto-caotización

La ilustración de los casos del derecho, la economía y el deporte permite una visualización general de la diferenciación interna de los sistemas sociales. Por cierto, esta diferenciación también se replica en otros sistemas sociales de distintos modos. Respecto de la segmentación, la educación por ejemplo mantiene un fuerte acoplamiento con la política en los niveles de educación primarios y una creciente autonomía en educación superior y en formación continua. Es decir, como en la economía, la construcción de periferias en educación es débil, sea porque en niveles primarios incluso la escuela más apartada debe implementar planes y programas similares para todos, o porque en el nivel superior no existe una jerarquía organizacional de universidades o de centros de formación (Stichweh 1984). Reformas globales como las del proceso de Bologna tienden a estandarizaciones supranacionales de procedimientos para asegurar la intercambiabilidad entre instituciones, pero no estandarizan los contenidos formativos, solo introducen modificaciones en el nivel de las competencias (Aboites 2010). La segmentación tiene lugar más bien por niveles y por las vinculaciones que en cada nivel se tiene con operaciones económicas. Una fuerte policontextualización también es visible en la ciencia: cada ámbito disciplinar es entorno para otros, y a la vez el mismo entorno. Los acoplamientos con distintos sistemas son más o menos fuertes según ámbitos disciplinares: de la ingeniería y la física con la industria, de la biología con la salud y la farmacéutica, de la pedagogía con la familia, de las ciencias jurídicas, económicas y sociales con la política. En la política, por el contrario, la segmentación en estados nacionales tiene preponderancia; no obstante, las crecientes colisiones con regímenes de *governance* que incluyen mecanismos jurídicos de pretensiones supranacionales, permiten también pensar en segmentaciones político-jurídicas que traspasan fronteras nacionales en varios aspectos.

Con todo, para el desarrollo de un concepto preliminar de auto-caotización, es necesario identificar cuáles son los elementos comunes en estos procesos de diferenciación interna que han sido descritos. Una primera constatación es que ellos *no siguen un patrón único*. No es posible reconocer un modelo preconfigurado a partir del cual la diferenciación interna se produzca. Es decir, no sucede algo así como una diferenciación en estilo parsoniano de las cuatro funciones o de la codificación de las *pattern-variables*. En algunos ámbitos hay una relativa primacía de la segmentación, en otros de la distinción centro/periferia, y otros se muestran más bien de modo policontextual. Unos construyen jerarquías estratificadas en el nivel nacional (derecho), otros lo hacen a nivel supranacional (federaciones deportivas), en otros los *layers* son centralizados en el nivel nacional y policontextuales en el nivel supranacional (educación), otros se segmentan claramente en lo nacional y menos claramente en lo supranacional (política), y otros construyen una segmentación a nivel



mundial sin institucionalidad vertical (economía, ciencia). Es decir, los sistemas de la sociedad mundial no siguen una guía única de diferenciación interna; se conforman de la manera en que evolutivamente se conforman, sin que esto se pueda atribuir a una estructura fundamental, sea del inconsciente, de la naturaleza humana, de la cultura o del lenguaje.

Una segunda constatación es que los diversos tipos de diferenciación interna *se combinan entre sí*, de modo tal que puede ser posible observar la primacía de alguno de ellos, pero no la exclusividad de uno de ellos. Que el sistema jurídico en el nivel nacional exista una clara diferenciación entre centro (tribunales) y periferia (contratos, legislación), no excluye la diferenciación de *layers* de derecho nacional, internacional, supranacional y neoespontáneo, los que además en muchos casos se superponen y pueden producir que las controversias en la periferia del nivel nacional sean resueltas por tribunales en el *layer* del derecho neoespontáneo, como ocurre en los casos del arbitraje comercial internacional (Mereminskaya y Mascareño 2005). Del mismo modo, la estratificación jerárquico-decisional del sistema a nivel nacional, no es reproducible en el nivel supranacional (Fischer-Lescano y Teubner 2005). No existe una jerarquía institucional del derecho mundial, solo colisiones y esfuerzos de armonización. Normativamente se puede pretender que los derechos humanos cumplan esta función orientadora, pero aunque así pudiera ser, por ahora al menos se sigue requiriendo de acuerdo político para la aceptabilidad jurídica nacional de esos principios. Del mismo modo, la policontextualidad de la economía también se combina con la segmentación en mercados de productos, servicios, comercio electrónico, banca y finanzas. En cada caso incluso se pueden identificar nuevas subdiferenciaciones: productos industriales/materias primas, servicios de mano de obra/servicios expertos, empresas virtuales/virtualización de empresas reales, créditos bancarios/mercados a futuro. A una segmentación de mercados también se cruza una transversalización de corporaciones transnacionales, y cuando se trata de ellas, entonces distintos tipos de hibridación organizacional entre autonomía y jerarquía entran en juego: franquicias, holdings, joint ventures, matrices de organizaciones, partnerships, mercados regulados y empresas transnacionales constitucionalizadas (Willke 1995, Pérez y Teubner 2006). Algo similar puede observarse en el sistema científico: una alta segmentación y especialización disciplinaria que se cruza con integraciones organizacionales de investigación transdisciplinaria en universidades, centros de investigación independiente, departamentos de investigación en la industria, redes interactivas de investigación científica y múltiples centros de generación de conocimiento en economía y en política.

En ocasiones es posible advertir incluso que los sistemas *se duplican* y que entran en competencia consigo mismos, como ocurre con los distintos niveles de derecho. Por ejemplo, cuando dos agentes privados tienen un conflicto contractual que se sitúa en el marco de un tratado comercial internacional, no hay un criterio para definir si la controversia debe resolverse en el tribunal arbitral que estipula el tratado o aquel que estipula el contrato. Una parte puede llevar el conflicto al primero y la otra parte al segundo. Y cuando un tribunal decide una cosa y el otro otra, entonces hay dos decisiones opuestas que son jurídicamente válidas para el mismo problema (Mereminskaya y Mascareño 2010). Hay dos derechos en el derecho. Para salvar esta paradoja, siempre la dogmática jurídica puede negar que exista derecho más allá del estado nacional; pero cuando más allá del estado nacional hay operaciones que se entienden a sí mismas y funcionan como derecho sobre el medio de la validez jurídica, entonces queda claro porqué la dogmática jurídica es dogmática. De cualquier modo, solo en ese nivel abstracto de la función de aseguramiento de expectativas normativas y del medio simbólico (incluido todo lo que el medio implica), se puede encontrar unidad del derecho. En otras palabras, la diferenciación interna de los sistemas se superpone a sí misma, se integra consigo misma, se define de un modo y se redefine de otro. Puede suceder que uno de esos tipos de



diferenciación asuma una relativa primacía para algunos niveles de formación de sistema. En las operaciones, sin embargo, las diferenciaciones se combinan y relativizan cualquier sobre-estabilización interna, incluso aquellas con siglos de existencia como la segmentación de política y derecho en estados nacionales.

Una tercera constatación es que los procesos de diferenciación interna generan *múltiples modos de relación con el entorno*. Esto no se trata solo de acoplamientos estructurales que permiten préstamos de complejidad intersistémica que se anclan institucionalmente, como la Constitución (acoplamiento de política y derecho), o los impuestos (acoplamiento de política y economía); sino también de irritaciones y desdiferenciación sistémica que provocan diversos conflictos y colisiones entre los modos de diferenciación interna. Las irritaciones constituyen un modo de afectar la conducta de otros sin intervenirla directamente, si bien no elimina libertades y autonomías, sí las pone en una tensión de expectativas contradictorias. La desdiferenciación, en tanto, es quiebre de la autonomía de un sistema por acciones de otro, como el caso de la corrupción en política, la ideologización de la ciencia, o la captura política de los tribunales de justicia, como sucede en regímenes totalitarios o autoritarios. Frente a estos modos de relación, igualmente se generan estrategias de coordinación y formas de armonización cuyo alcance está circunscrito objetual, social y temporalmente a un campo de operaciones que no se extiende a todo el sistema, y menos a la sociedad en general. En su centro, el deporte desarrolla fuertes acoplamientos estructurales con la economía y los medios de comunicación; el rendimiento deportivo no alcanzaría la alta motivación que logra sin estos acoplamientos, no tendría la suficiente conectividad para enlazar operaciones deportivas. Sin embargo, estos mismos acoplamientos generan irritaciones relevantes en su interior. Las altas sumas de dinero involucradas en el juego presionan por el incremento del rendimiento hasta las fronteras del doping y más allá, consumiendo sustancias hasta los límites de lo permitido o consumiendo aquellas que inhiben la detección de otras prohibidas (Neumann et al. 2000). Igualmente, las exigencias mediáticas y de publicidad determinan la realización del juego en horarios *prime* que no siempre son los más adecuados para el rendimiento deportivo. Todo esto puede conducir a desdiferenciaciones que se operan al nivel de la interacción, como sobornos a jueces o jugadores, o restricciones a la participación en eventos deportivos por contratos publicitarios de los involucrados (Tietje y Brouder 2009). Conflictos de este y otros tipos se procesan en comisiones reglamentarias, en comités ejecutivos, o en la Court of Arbitration for Sport; en varios casos también en tribunales nacionales, lo que nuevamente provoca colisiones entre las jurisdicciones nacionales y la autorregulación jurídica del deporte.

En otros sistemas no es distinto. El derecho puede estar estrictamente acoplado a la política en el nivel nacional por medio de la Constitución, pero ello no significa armonía, sino apertura a posibilidades de conflicto que se espera sean reguladas dentro de los marcos constitucionales –aunque cuando acontecen, los políticos hablen de la juridificación de la política y los jueces de politización del derecho. Tampoco esto excluye desdiferenciaciones en forma de nepotismo, corrupción, intercambio de favores, cooptación, extorsión, sea en el plano de la interacción cara a cara o en forma de redes de estratificación y reciprocidad que emplean las instituciones formales de la diferenciación funcional para obtener rendimientos de inclusión (Mascareño 2010, 2011a). Por otro lado, la propia diferenciación interna de otros sistemas a nivel mundial hace que el derecho genere formas de regulación neoespontáneas que en alta medida prescinden de jurisdicciones nacionales, tanto a nivel procedimental como sustantivo. El segmento económico del comercio electrónico genera desde autorregulaciones bajo la forma de puntajes a compradores y vendedores en sitios de transacción y tribunales virtuales (*lex digitalis*), hasta tribunales arbitrales anacionales cuyos laudos (*lex mercatoria*) tienen una validez para los afectados que muchas veces los



tribunales domésticos no reconocen. O el segmento financiero establece múltiples mecanismos de autorregulación por medio de securitización para fragmentar y distribuir los riesgos de inversiones a futuro que colisionan con acuerdos técnico-políticos como los de Basel II y últimamente, después de la crisis financiera 2008, los de Basel III (BIS 2010). Es decir, la diferenciación funcional es altamente variable en sus formas de estabilización; genera esfuerzos de coordinación que a su vez abren la posibilidad de nuevas colisiones, irritaciones y desdiferenciaciones; introduce estructuras que aspiran a otorgar una relativa coherencia, pero una coherencia especializada y circunscrita a determinados campos operacionales y a períodos de tiempo indeterminados –indeterminados no porque la caducidad de la regulación esté programada, sino porque precisamente los acoplamientos, irritaciones y desdiferenciaciones sobrepasan las estructuras creadas y hacen exigible otras selecciones frente a nuevos acontecimientos.

Bajo estos antecedentes y análisis, es posible ya construir un concepto de auto-caotización. Auto-caotización de la sociedad mundial significa diferenciación interna de los sistemas sin un patrón único de autoproducción de esa diferenciación, con fuertes intersecciones entre los distintos tipos de diferenciación que posibilitan, a su vez, múltiples modos, objetual, social y temporalmente delimitados de relacionamiento con el entorno.

Esto no obsta para que distintos sistemas sigan cumpliendo su función, pero la pura determinación de la función tampoco es suficiente para dar cuenta de la dinámica de la relación intra e intersistémica. En el cumplimiento de ella, la conducta del sistema (la historia de la selectividad de su comunicación) puede ser técnicamente descrita como caótica. Esto no implica desorden o aleatoriedad –aunque algún observador pueda verlo de esta forma. Más bien indica que en sistemas complejos la anticipación de eventos aislados es difícil, pero en el nivel emergente es posible identificar secuencias de relación, aunque ellas sean distintas en cada caso. En la observación de sistemas dinámicos, esas secuencias son producidas por *atractores* cuya propiedad autónoma es que cualquier punto aleatorio debe tener una probabilidad mayor que cero de converger hacia él (Alligood et al. 1996:240). Es decir, los atractores *no son*, la pregunta correcta es cómo emergen en la relación con cada punto que atraen. Sociológicamente visto, la cuestión es cómo una acción se transforma en premisa de la acción de otra, cómo una decisión establece condiciones que definen un campo de variabilidad de otras, cómo determinados símbolos se vinculan con otros para formar una oscilación entre ellos. Los atractores aparecen en tanto puntos indeterminados comienzan a adoptar conductas vecinas o convergentes (Williams 1999). Esto se denomina *sensibilidad a condiciones iniciales*, es decir, variaciones pequeñas se adhieren y constituyen trayectorias de relativa estabilidad que pueden seguir modificándose en el tiempo ante nuevas bifurcaciones o variaciones (Elliot y Kiel 2004, Jaditz 2004). Estas trayectorias forman a la vez el *espacio de fase*, esto es, un ciclo de oscilaciones respecto del cual no se puede decir exactamente dónde se encuentra el sistema, pero se sabe que opera dentro de esos límites (Byrne 2001:169). En la formulación de T. Brown, el esquema puede resumirse del modo siguiente: “Si el atractor es un punto único, representa asintóticamente estabilidad, pues todas las trayectorias que se inician en la vecindad del espacio de fase se aproximan al atractor en tanto pasa el tiempo. Por supuesto, hay otros atractores más allá de ese equilibrio. Pueden existir límites de ciclo. Los límites de ciclo ocurren cuando la órbita se dirige hacia una trayectoria de ciclo más que hacia un punto fijo en el espacio. Los atractores, por tanto, pueden ser complejos en el sentido de que pueden ser cuasi-periódicos o extraños” (Brown 2004:55).

En un sentido sociológico, auto-caotización significa que en condiciones de alta complejidad y especialización, determinadas acciones, decisiones y símbolos, aunque referidos a ámbitos tan distintos



como la economía, el deporte o los medios de comunicación, pueden converger en trayectorias relativamente estables que combinan intereses y expectativas diversas en un ciclo propio, en el cual oscilan y forman los propios límites de su espacio de fase. La economía ve posibilidades de ganancia en el deporte, el deporte observa las suyas en la publicidad y la mediatización, y con ello, para algunos elementos internos de esos tres sistemas (economía, deporte y medios) comienza un relacionamiento dependiente de ese inicio, el que en su deriva se transforma en un *atractor* para las operaciones de tales sistemas. Entonces, la nueva publicidad de Coca-Cola se estrena en la final del *super-bowl*, en la inauguración de los juegos olímpicos o en la del mundial de fútbol. Los públicos vivencian no solo la inauguración o la final deportiva, sino también el evento mediático mundial. El atractor entonces se complejiza, se vuelve cuasi-periódico o *strange attractor*. En determinados momentos del espacio de fase las trayectorias se orientan hacia el dinero, en otros hacia el rendimiento y en otros hacia la publicidad. La política nacional puede interesarse en esto para mostrar sus condiciones organizativas o expurgar sus pecados represivos presentes o pasados, como en los juegos olímpicos de China en 2006, o en el Campeonato Mundial de Fútbol en Sudáfrica en 2010. Entonces el espacio de fase varía y el atractor político introduce nuevas complejidades en la relación, las que dependiendo de la sensibilidad a las condiciones iniciales y del devenir de las comunicaciones e interacciones con los otros atractores, se pueden orientar indistintamente hacia acoplamientos, irritaciones o desdiferenciaciones.

Si es posible expresar esto paradójicamente, auto-caotización quiere decir deconstrucción del sistema para la mantención del sistema, para proveer de continuidad a la función, a todo sistema, a toda función. Esto se logra variablemente en cada caso, es decir, se logra de acuerdo al contexto: en un momento se trata de entretenimiento mediática, seguidamente de expectativas de ganancia, luego de influencia política y rendimiento deportivo –incluso puede tratarse de todo esto en el orden que se prefiera. También en un momento la relación puede adquirir la forma de un acoplamiento, en otros de irritaciones y desdiferenciaciones. A esto llamo una *diferenciación contextual* en el marco de la moderna sociedad mundial. Sobre esto vuelvo más adelante.

### 3. Estabilización en la variación: evolución de la diferenciación funcional

Si existe un mecanismo operativo que se acerque preliminarmente a explicar esta progresiva diferenciación y contextualización de la sociedad moderna, es el mecanismo de *re-entry* (Spencer-Brown 1979, Baecker 1993a, 1993b). Este mecanismo supone en lo fundamental la aplicación de la distinción sobre el valor conectivo de la distinción, es decir, se trata de la reintroducción de la distinción sistema/entorno en el sistema. Esto tiene lugar como aumento de la complejidad interna ante exigencias de la complejidad externa que se produce del mismo modo. Con la *re-entry*, el sistema se diferencia internamente y genera complejidad para absorber complejidad. No forma necesariamente un subsistema, pues eso supondría la exclusividad de una subfunción. No obstante, sí produce segmentación, distinciones de centros y periferias, de niveles de formación de sistema, de *layers* de operación locales, nacionales, supranacionales, globales y de temas y expectativas.

La *re-entry*, sin embargo, puede explicar la diferenciación interna, pero no la contextualización de la diferenciación funcional. Para esto se requiere de una teoría de la evolución. En tal sentido, evolución significa la transformación de bajas probabilidades de surgimiento en altas probabilidades de mantención (Luhmann 2007: 326). No hay leyes causales ni finalidad en la evolución. Ella no presupone progreso, sino la continuidad fundamental del mecanismo de base. No es una teleología de la perfección, aunque la sociedad





que emerge por evolución genera también ideas de perfectibilidad que atribuyen al mecanismo evolutivo 'avances' e 'involuciones', las que a su vez dependen de los cambios en la evolución de la idea de perfectibilidad que se susciten. Entonces, puede acontecer que los avances de unos sean las involuciones de otros. Al contrario de esto, evolución es un procedimiento por medio del cual lo que no está, comienza a estar y se mantiene, y al mantenerse, genera inestabilidades con otros elementos que asimismo no estaban, que comenzaron a estar y se mantuvieron. Evolución es interferencia que cuenta tanto para alter como para ego, es decir, para al menos dos sistemas. Evolución es entonces siempre coevolución.

El procedimiento evolutivo se sostiene en tres momentos: la variación, la selección y la reestabilización (Luhmann 2007:325 y siguientes). La variación constituye el rango de posibilidades que difieren de lo previamente reestabilizado. Esas posibilidades producen expectativas de discontinuidad con el pasado, pero abren las comunicaciones e interacciones hacia la continuidad del futuro, aunque no se sabe en qué dirección. La selección es la actualización de una de esas posibilidades y la suspensión de las otras; es la selección de un tema, por tanto, de una expectativa de futuro. La reestabilización es la recomposición de las relaciones internas del sistema producto del elemento variante seleccionado; o en otros términos, es el ajuste entre el presente-futuro de la variación y la actualidad del sistema. Cuando la sociedad selecciona la variación de internet, cada constelación sistémica debe reorganizarse tanto internamente como en sus relaciones con el entorno producto del nuevo elemento seleccionado, y precisamente esa reorganización generalizada, ese intento de reestabilización, es el que genera nuevas posibilidades temáticas, nuevas variaciones y con ello nuevos ciclos evolutivos.

Esto puede hacer ver dos cosas. Primero, que la diferencia central es variación/selección y no selección/reestabilización. La reestabilización es una consecuencia de la selección, no es una operación distinta. La selección ya presupone una relativa estabilidad, de otro modo no sería posible encontrar criterios para la selección de las variaciones. Se selecciona aquel tema con potencialidades de enlace para lo que ya existe. Segundo, permite ver también que la reestabilización no debe ser entendida como inmovilización del sistema. Puede ser que la función logre una cierta estabilización, pero las estructuras intra e intersistémicas adoptan una dinámica no lineal que incluso puede hacer aparecer nuevos problemas que promueven la emergencia de nuevas funciones en la evolución, así como el desincentivo de otras.

La definición luhmanniana del procedimiento evolutivo como variación, selección, reestabilización es una teoría neo-darwinista de la evolución: excluye la selección natural como selección externa al sistema e introduce el momento de reestabilización como "el estado del sistema que está evolucionando después que una selección ha resultado positiva o negativa" (Luhmann 2007:358). La afirmación indica que el sistema mantiene su producción de variación y, por tanto, sus posibilidades de evolución permanecen abiertas. Una formulación distinta puede lograrse reintroduciendo el concepto de reestabilización en el de selección, del modo siguiente: "Los únicos ingredientes necesarios para la evolución de un orden son la variación aleatoria, la cual produce una variedad de configuraciones de diferentes elementos, y la selección de aquellas configuraciones que poseen alguna estabilidad intrínseca o invariancia. La selección es natural o espontánea en el sentido que las configuraciones inestables, por definición, no permanecen: son eliminadas por nuevas variaciones. Las estables, por otro lado, persisten por definición: son selectivamente retenidas. En general, existen varias configuraciones estables o atractores de la dinámica. Sin embargo, la variación aleatoria hace que las configuraciones terminen en un único atractor, excluyendo otros" (Heylighen 2010:347).



La estabilización de la estructura está contenida en la selección, y la selección es natural en el sentido que no es guiada sino por el propio procedimiento. Es decir, se trata de una *selección procedimental*. La retención es un resultado de la selección, por tanto, es dependiente de una selección entre variaciones. Y cuando la reestabilización se entiende como ‘el estado del sistema que evoluciona’, entonces lo que se entiende como estable es la producción de variación aún después de la selección. Dicho en otros términos, lo único que a nivel del procedimiento evolutivo se estabiliza es la variación. La selección asimetriza esa estabilidad y genera subsecuentes selecciones que en su interacción provocan nuevas simetrías de variación que deben ser reasimetrizadas. Por tanto, es un error suponer, al menos en lo que respecta a la evolución social, que todas las variaciones confluyan en un único atractor. La evolución no es la misma para cada sistema, y las selecciones de uno constituyen variaciones para otro. Siempre se trata de distintos temas y expectativas. La selección, más bien, establece condiciones iniciales cuya sensibilidad es tomada en cuenta al momento de realizar nuevas selecciones. Por ello los temas seleccionados se constituyen en un atractor, y cuando la sociedad moderna es altamente compleja e interdependiente, la operación de la comunicación oscila permanente entre diversos temas y expectativas, entre diversos atractores, como sucede en las relaciones entre derecho, economía, deporte y política, mencionadas más arriba.

Cuando las condiciones de globalización no están suficientemente extendidas, los sistemas sociales disponen de una relativa estabilidad para el tratamiento de sus problemas. Incluso los estados nacionales pueden afirmar su propia autonomía decisional y buscar expandir sus fronteras a las fronteras de otros. El colonialismo del siglo XIX y las guerras del siglo XX son una muestra de esto. Pero precisamente ellas y los cambios tecnológicos –especialmente el medio de difusión digital y el modo en que este opera sobre el lenguaje, la imprenta y los medios de masas (Baecker 2007)– generan nuevas variaciones y selecciones que resultan en que en la actualidad no existan zonas geográficas que estén al margen de las consecuencias estructurales de la diferenciación funcional (Stichweh 2000). La comunicación es comunicación de la sociedad mundial, y cuando ello acontece, no se puede contar con que el futuro sea una reiteración del pasado. De cara a la creciente diferenciación interna de los sistemas y la alta interrelacionabilidad de esas estructuras con sus entornos, la evolución introduce más riesgo que estabilidad. La estabilización en la variación exige una alta creatividad a los sistemas para desplegar sus funciones y prestaciones en un ambiente de complejidad y especialización. Parte de esa creatividad se logra con diferenciación interna e interrelacionabilidad, pero ellas son precondiciones para la emergencia de una diferenciación contextual, es decir, para la emergencia de ámbitos transversales de distintos temas y expectativas que, por lo demás, quedan sometidos al mismo procedimiento evolutivo. En otras palabras: “En todos estos casos aumentan a la vez las aceleraciones y los aplazamientos, además de que entran en fricción –de suerte que las sincronizaciones se vuelven cada vez más difíciles” (Luhmann 2007:449). La cuestión ahora es cómo esto produce la emergencia de un tipo de diferenciación que se acopla a la diferenciación funcional como variación de ella misma.

#### 4. Diferenciación contextual

Como es sabido, la teoría de la diferenciación puede remontarse a Herbert Spencer. En este autor, la conceptualización de la diferenciación se hace sobre la base de una analogía orgánica: “Cada parte se convierte en un órgano diferente encargado de una función diferente que los demás” (Spencer 1947, Tomo I:144). En este marco, las profesiones adquieren un carácter relevante que indica el mecanismo de la diferenciación para Spencer, este es la especialización: “Estas profesiones se forman, como todas las estructuras de la sociedad, por especializaciones de parte de una masa relativamente homogénea” (Spencer



1947, Tomo II:161-162). Con Durkheim, la diferencia es que ya no se trata de analogía, sino de la forma de la sociedad moderna, la forma de la *división del trabajo* –aunque el lenguaje organicista persiste. Este es un título general para el principio de diferenciación, el que Durkheim observa en las profesiones, pero que se aplica a la sociedad en general. Al respecto señala: “Aun cuando los ejemplos que preceden sean, sobre todo, tomados de la vida económica, esta explicación se aplica a todas las funciones sociales indistintamente. El trabajo científico, el artístico, etc., no se divide de otra manera ni por otras razones” (Durkheim 1985:106). Con ello, las cosas también cambian para la moral: “el imperativo categórico de la conciencia moral está en vías de tomar la forma siguiente: ponte en estado de llenar útilmente una función determinada” (Durkheim 1985:15). Max Weber también observó esto en términos de racionalización de esferas de acción frente a la religión: “Con la creciente sistematización y racionalización de las relaciones sociales y de otros contenidos sustantivos, las soluciones externas proveídas por la doctrina de la teodicea son reemplazadas por las batallas de *esferas de vida autónomas particulares* contra los requerimientos de la religión” (Weber 1993:209, cursivas mías). Las esferas de vida autónomas particulares son arte, religión, economía, política, sexualidad, aquellas en las que la religión tuvo aspiración valórica.

Un avance decisivo en teoría de la diferenciación lo propone Parsons en su esquema de las cuatro funciones y la introducción expresa del concepto de sistema (de acción). El esquema se fundamentaba en tres pilares: empíricamente en la investigación de requisitos adaptativos para la mantención de pequeños grupos (Parsons et al. 1970), lógicamente en una deducción sobre la base de la codificación del espacio en interior/exterior y del tiempo en estado inicial/final que se cruzan para formar los cuadrantes (Parsons 1979), y teóricamente en las *pattern-variables* (Parsons 1970), las que por su universalidad en términos de representación de categorización de objetos y actitudes hacia ellos, permitían ampliar el esquema al nivel de los sistemas de acción. Entonces todo sistema social, el sistema general de la acción y la condición humana debían cumplir con las funciones de adaptación, logro de objetivos, integración y latencia. El modelo presuponía el conflicto: “las acciones de las unidades pueden ser de mutuo apoyo y por tanto benéficas para el funcionamiento del sistema; pero también pueden ser mutuamente obstructivas y conflictuales” (Parsons y Smelser 1956:18), aunque su descripción se sostenía demasiado en la estabilidad estructural regulada por los medios de intercambio generalizado y en su imposibilidad para aceptar variación funcional. De esta arquitectura surgieron dos modelos relevantes para la teoría de la diferenciación. Uno reintrodujo en este esquema la acción como punto de observación, el otro la extrajo y la substituyó por comunicación.

No es sorpresa que para Habermas lo que más irrite de Parsons sea el paulatino predominio que a lo largo de su trayectoria teórica adquiere el concepto de sistema sobre el de acción y que se consuma en el esquema AGIL. Después del AGIL, “Parsons toma la importante decisión, que en ningún momento hace explícita, de renunciar en adelante al concepto de integración social de los contextos de acción” (Habermas 1990:344). No es sorpresa, pues la diferencia directriz que Habermas emplea es la distinción “entre una *integración social*, que se apoya en las propias orientaciones de acción, y una *integración sistémica* de la sociedad” (Habermas 1990:167, también Lockwood 1964, Archer 2009). Esta –podría ser llamada así– es una diferenciación primaria de la sociedad que evolutivamente lleva a la diferenciación de la dimensión sistémica en economía y política administrativa y de la dimensión social en cultura, sociedad y personalidad, estas últimas integradas bajo el concepto de mundo de vida. La coordinación sistémica se estructura sobre la base de los medios de control dinero y poder en los que predomina una acción instrumental y un funcionamiento autorregulado; la integración social se ejecuta por la vía del lenguaje que está a la base de la acción comunicativa, y la relación entre ambas es articulada por el metamedio del derecho, que ancla sus pilares tanto en el sistema como en el mundo de la vida (Habermas 2006). Con ello, la teoría de la



diferenciación se conecta por primera vez de modo sistemático con una teoría de la comunicación, aun cuando Parsons había avanzado esta perspectiva en su teoría de los medios de intercambio simbólicamente generalizados.

Aunque también basada en el concepto de comunicación, el giro que emprende Luhmann a partir de Parsons es opuesto al de Habermas. Esto no obsta para que también Luhmann exprese su irritación con Parsons. Ella no reside, en todo caso, en el predominio que adquiere el paradigma sistémico por sobre el de la acción, sino en la limitación que el esquema de las cuatro funciones ponía al análisis funcional-empírico de la sociedad: “Para este supuesto, que solo permite ni más ni menos que una reiteración de la diferenciación en cuatro áreas funcionales en todos los niveles de formación sistema, no existen razones suficientes” (Luhmann 1999:233). Como en el caso de Habermas, la diferenciación es también un producto evolutivo que se hace necesario porque el incremento de complejidad en elementos y relaciones sociales hace ineludible una reducción de complejidad en la forma de sistemas de comunicación que, paradójicamente, aumentan la complejidad de la sociedad en general en tanto producen complejidad interna y reintroducen con ello la necesidad de su reducción. El esquema no prejuzga acerca de las funciones –como en Parsons. Tampoco preexiste a la evolución una distinción primaria (integración social/sistémica) que luego se despliegue en la historia –como en Habermas. La formación de sistemas es producto de variaciones comunicativas que se seleccionan por la conectividad que ellas ofrecen para la resolución de problemas que la misma evolución crea. Se trata de una teoría empírico-operativa de sistemas. Si por la simple apropiación de ciertos objetos por un determinado individuo se genera un problema de escasez para otro, entonces la evolución resuelve ello permitiendo la simbolización de esa propiedad por medio de la libertad de adquisición que el dinero le otorga a quien entrega su propiedad a cambio. Y si esto en algún momento evolutivo no es suficiente, entonces la política puede asumir el control de la propiedad por la vía de una revolución, tomar el problema de la escasez en sus manos, y distribuir la propiedad por criterios de igualdad, equidad, o por pertenencia y lealtad con el partido revolucionario. Es decir, diferenciación es lo que la evolución selecciona como diferenciación.

Este breve tránsito por momentos clave de la teoría de la diferenciación (para esto puede verse también, entre otros, Luhmann 1982, Habermas 1990, Beyme 1991, Alexander y Colomy 1990, Chernilo 2007) permite observar varias cosas: a) su constante referencia empírica e histórica; b) su anclaje en alguna idea de evolución social; c) su manejo de alguna noción, implícita o explícita, de complejidad social; d) su constatación de que la diferenciación implica a la vez interdependencia; y e) la derivación de la diferenciación como una cuestión inmanente a lo social. Tomando en consideración las ilustraciones iniciales sobre la diferenciación interna en derecho, economía y deporte, las tres constataciones acerca de lo que he llamado auto-caotización de la diferenciación interna (patrones disímiles, variablemente combinados y relaciones múltiples con el entorno), el examen de las condiciones de evolución de la sociedad moderna como estabilización en la variación y los elementos de la teoría de la diferenciación recién descritos, una *diferenciación contextual* puede ser entendida como la emergencia de ámbitos transversales de interacción, decisión y orientación simbólico-generalizada de la comunicación que se deslindan unos a otros porque refieren a distintos temas y expectativas y que contribuyen a la concreción de variadas funciones en espacios que exceden los contornos del estado-nación pero que no tienen un alcance mundial. Estas contexturas de diferenciación no disuelven la diferenciación funcional pero la caotizan (la auto-caotizan), es decir, integran sus rendimientos en un espacio de fase, esto es, un contexto en el cual la interacción, la decisión y la orientación simbólica de la comunicación transitan variablemente entre un atractor simbólico y otro, generando con ello una multiestabilidad del contexto social específico, o su estabilidad en la oscilación.



Diferenciación contextual es una segmentación funcional de la diferenciación. En el plano de la interacción, cada contexto incluye a personas, actores y agentes de expectativas diversas pero convergentes – convergentes en el sentido que se vinculan, por medio de temas y expectativas, a alguno de los atractores simbólicos involucrados en el contexto. Por ello ‘convergente’ no es sinónimo de complementariedad o armonía. Sin duda las expectativas pueden ser complementarias (como en el caso de más inversión en publicidad para un evento deportivamente relevante), pero también pueden provocar fuertes irritaciones (como en controversias comerciales internacionales entre agentes privados) o claras desdiferenciaciones (como en trasgresión de los límites del doping en el deporte). En estos últimos dos casos, lo esperable son colisiones de expectativas que, cuando acontecen, provocan que en el contexto se incluya un nuevo atractor, el jurídico, que muestre capacidad de decisión en torno al conflicto.

En el plano de las decisiones, cada contexto incluye organizaciones, sea que a partir de las decisiones de la propia organización se comience a formar una contextura, o sea porque la contextura hace emerger y submerger una organización cuando requiere de determinadas decisiones (1). En el primer caso se puede tratar de una integración organizacional-decisional vertical de un centro y su periferia, pero también de *acoplamientos sueltos* (Weick 1976, 1989), más en la forma de *partnerships, networking*, asociaciones y colaboraciones descentralizadas en las que no hay una doble dependencia vital de *inputs* y *outputs*, como en el modelo organizacional clásico (Parsons 1970) (2). En el segundo caso, el acoplamiento sigue siendo un acoplamiento suelto, pero no por ello menos vinculante, pues la emergencia de la organización con capacidad de decisión es un requerimiento de la contextura, viene invocado por ella. Esto acontece generalmente en casos de conflictos o disputas para las cuales se forman tribunales arbitrales, paneles de expertos o comisiones ad-hoc que resuelven sobre materias jurídicas o técnicas. Y una vez resueltos tales conflictos, el tribunal, el panel, la comisión se disuelven, o al menos, ya no son parte del contexto para el cual se formaron. Se puede decir: se excluye lo jurídico como atractor simbólico del espacio contextural. Deja de ser un factor de oscilación.

La oscilación la genera la atracción simbólica. Esto no es una metáfora. Atracción simbólica es la referencia recursiva al medio de comunicación simbólicamente generalizado que participa del contexto (poder, dinero, validez jurídica, rendimiento). Por su condición de vincular motivación y selección, los medios de comunicación simbólicamente generalizados probabilizan el éxito de la comunicación, logran que ego asuma como premisa de su acción la oferta de comunicación de alter. Hacen esperable, por ejemplo, que el laudo arbitral se acepte como legítimo por las partes en conflicto porque la decisión está adosada al símbolo de la validez. La validez *atrae* la aceptación de la decisión, incluso sin que para ello se deba suponer una fuerza coercitiva que se active cuando la decisión no es la esperada, como acontece a nivel del estado-nación. Porque los medios simbólicos no aseguran el éxito de la comunicación, sino que solo lo hacen probable, entonces dejan abierta la opción para que las motivaciones de los actores también oscilen hacia constelaciones simbólicas distintas. El contexto abre con ello posibilidades de variación. Es posible apelar al orgullo nacionalista para motivar rendimientos deportivos, o invocar los derechos humanos para presionar por la liberación de patentes de medicamentos para enfermedades como el SIDA o el cáncer, o financiar arte de alto nivel para compensar la extracción de recursos naturales –como en el caso de BHP Billiton (2011). Estas variaciones temáticas se pueden integrar al contexto para probar si logran generar vectores de atracción. En tales casos, la pregunta es cuán fuertes son las condiciones iniciales que generan como para que el contexto las incluya de modo más permanente.



Cada espacio contextual puede integrar entonces diversos atractores simbólicos, y puede desprenderse de ellos si la selectividad de la situación así lo permite, lo requiere o lo posibilita. Puede incluso desprenderse de todos y desaparecer como contextura, para siempre o hasta que la variación y selección evolutiva lo hagan posible nuevamente. Pero cuando se actualizan, no son representables solo bajo la lógica de un campo, de un sistema o de una esfera de acción, sino que combinan orientaciones y consecuencias para distintos ambientes generales. Lo que, por ejemplo, en los últimos años se ha denominado en teoría social *regímenes de governance* (Scharpf 2001, Tietje y Bourdier 2009), han observado correctamente la diferenciación de estos órdenes como transversales a la diferenciación segmentaria de los estados-nación, pero precisamente por ello, han enfatizado el carácter regulatorio, político y jurídico, de tales formaciones. Lo que ello oculta es justamente la oscilación interaccional, decisional y sobretodo simbólica que ahí acontece. Organizaciones transnacionales, fundaciones, asociaciones profesionales, científicas, sin duda integran un componente político de poder, una orientación de autorregulación basada en la validez, pero también incluyen, en general, una oscilación hacia el dinero; si son deportivas, hacia el rendimiento; si son científicas, hacia el conocimiento; si son educativas, hacia la certificación. Y en todos los casos, incorporan oscilaciones hacia valores como la igualdad ante la ley en el derecho, la equidad en la política, la libertad de elección en economía, el fair play en el deporte, la verdad en la ciencia, la solidaridad e integración en educación. La diferenciación contextual es concretización selectivamente variante de lo social.

Todo lo anterior debe mostrar que una diferenciación contextual no es una sustitución de la diferenciación funcional, sino que contribuye a su adaptación a la condición evolutiva de estabilización en la variación que evidencia la moderna sociedad mundial. Es un modo de procesar su alta complejidad, especialización, diferenciación interna e interrelacionabilidad. En la terminología derridiana (Derrida 1989, 2003) se puede decir, contribuye a manejar descentradamente el espaciamento, desplazamiento y temporización del mundo contemporáneo, su iterabilidad e indeterminación. Y lo hace justamente ahí donde hasta el momento la evolución no había generado demasiada densidad: en las interacciones, decisiones y orientaciones simbólicas en espacios trans-, supra- o anacionales que se crean producto de las consecuencias estructurales de la diferenciación funcional en todo rincón de la sociedad mundial.

## 5. Emergencia y submergencia de la diferenciación contextual

Organizaciones y corporaciones transnacionales, constituciones sociales privadas, encuentros y redes científicas, tribunales arbitrales en comercio, deporte e internet, comités de regulación política, comités de expertos, comités de ética, movimientos de protesta, todos constituyen distinciones de temas y expectativas al interior del marco de la diferenciación funcional. Son la contextualización de la diferenciación funcional, que en tanto la realizan, a la vez la (auto)caotizan. Su espectro puede ir desde interacciones espontáneas que, como en redes, incluso no requieren ser cara a cara, hasta instituciones supranacionales formales.

El despliegue de estos ámbitos, que he denominado genéricamente diferenciación contextual, ha sido visualizado por tres teorías sociales de distinta amplitud: la teoría del actor-red, la teoría del governance y la teoría acerca de la formación del derecho neoespontáneo. La primera permite apreciar la dinámica de las contexturas más bien espontáneas; la segunda de las formas más institucionalizadas, y la tercera de los tipos híbridos de diferenciación contextual. Señalo que son de distinta amplitud, pues, a pesar suyo, la teoría del actor-red, especialmente en la formulación de B. Latour (2007), tiene un carácter pan-social equiparable a la pretensión de la noción de condición humana en el último Parsons (1979). Se trata aquí del yo y sus circunstancias, en tanto exista el maná de la *asociación*. En el caso de las teorías del governance, el





problema está acotado a la formación de una institucionalidad supranacional que adopta predominantemente funciones regulatorias político-jurídicas que tradicionalmente eran adjudicadas a los estados nacionales (Willke 2006, 2007). En la teoría acerca de la formación del derecho neoespontáneo el problema es similar, pero el énfasis está puesto en el auto-aseguramiento de expectativas normativas por vía jurídica en espacios supranacionales (Teubner et al. 2011) Quiero ahora revisar brevemente estas formulaciones para indicar en qué (y en qué no) ellas satisfacen las características del problema que abordo bajo la designación de diferenciación contextual.

Una particularidad de la teoría del actor-red es que no parte de la existencia ni de actores ni de redes. Lo social no se configura por elementos, sino por una operación fundamental, la operación de asociación (Latour 2007:19). Con ello, la teoría no predefine acerca de estados en el mundo. Se mantiene abierta a la contingencia, esto es, a los diversos ensamblajes que puedan resultar de la asociación de distintos elementos que se vuelven sociales en la medida en que son capturados por la operación asociativa –y que dejan de serlo en tanto son liberados por ella. Lo social emerge por asociación y submerge por disociación. Se trata de un tipo de teoría operativa. Así como la teoría de Bourdieu (2007) formula el operador *praxis* para hacer emerger campos y habitus, o la teoría de Luhmann (1984) se funda en el operador *comunicación* para la construcción de sistemas sociales y medios simbólicos, así el operador *asociación* es empleado en Latour para derivar ensamblajes. Los ensamblajes, sin embargo, son más débiles que campos o sistemas. Emergen y submergen dependiendo de la fractalidad de sí mismos: “Por ello, paradójicamente, debemos considerar como nuestro fundamento toda indeterminación, indecisión, aplazamiento, desplazamiento, desconcierto” (Latour 2007:83). Los ensamblajes carecen de lo que en lenguaje parsoniano podría denominarse latencia, o instituciones en Habermas, o expectativas en Luhmann. Esto puede interpretarse como una ganancia teórica cuando la decisión previa es no hacer tales construcciones conceptuales: “La principal enseñanza de la teoría actor-red es que los actores mismos hacen todo, incluso su propio marco, sus propias teorías, sus propios contextos, sus propias metafísicas, incluso sus propias ontologías” (Latour 2007:253). Puede ser esta una respuesta. No queda claro, sin embargo, por qué al actante-sociología no le es permitido hacer lo que para el resto del mundo es inevitable o al menos posible.

Con su énfasis en la asociación y en la variabilidad de los ensamblajes, la teoría del actor-red provee, no obstante, de una adecuada imagen acerca del modo en que los espacios contextuales se forman y deforman. Estos se acercan a una definición de red: “Una red no consiste de hilos de nylon, palabras o alguna otra sustancia duradera, sino que es la huella que deja tras de sí algún medio de transporte móvil” (Latour 2007:230). A pesar de lo que parece, la definición de Latour no es metafórica. Previamente ha definido lo que llama un *mediador* como aquello que transforma, traduce, traspone una acción en asociación: “La acción es enigmáticamente ejecutada y a la vez traspasada a otros” (Latour 2007:79). Dicho en estilo menos francés: red es asociación. Si ella se acaba, se acaba la red. Los espacios contextuales pueden ser altamente móviles y cambiantes; también pueden submerger, por ejemplo, cuando la disputa arbitral se acaba, cuando el evento deportivo y sus consecuencias pasan, cuando el encuentro científico publicó sus actas. La diferencia es que cuando acontecimientos similares tienen lugar en el futuro, ellos no comienzan desde cero. Una vez que algo se ha iniciado, ya se sabe de algún modo cómo seguir. Si a esto no se le quiere llamar estructura, institución, *habitus* o expectativa y, por el contrario, se opta por sobreenfatizar el valor de lo irreplicable como lo hace Latour, entonces al menos se debe aceptar que lo irreplicable es lo que se debe reiterar. En concreto: ninguna disputa arbitral es igual a otra, ningún evento deportivo se puede replicar, y ningún encuentro científico, aun con los mismos actores-red, resulta en las mismas conclusiones. Pero –como se podría formular en lenguaje de Simmel (2003)– en las *formas* se





reiteran, y esto es porque la emergencia y submergencia de tipos no institucionalizados de ámbitos contextuales se vinculan a interacciones, contextos organizacionales y orientaciones simbólicas de mayor alcance y amplitud que la base, generalmente interaccional u organizacional, desde la que surgen. Por ello, al menos por ahora, no están en condiciones de sustituir a la diferenciación funcional.

El problema con la teoría del *governance* es probablemente contrario al de la teoría del actor-red: demasiada sobrevaloración del componente político-institucional en la formación contextual. El sustrato histórico de esta teoría, se asocia a la crisis del modelo de planificación centralizada y del estado de bienestar europeo, que condujo a una alta centralización política. De esta crisis planificadora emerge la necesidad de una alternativa que, respetando la autonomía de esferas y actores, sea capaz de orientar su funcionamiento hacia la realización paralela de expectativas. La idea de *governance* surge en este contexto como un modelo que combina posibilidades de autonomía para los actores con requerimientos de coherencia orientados a la coordinación de acciones (Mayntz 1992, 1993, Heydebrand 2003). Este modelo ha logrado relevancia especialmente ante el aumento de actores privados que interactúan supranacionalmente en espacios como la economía, las finanzas, el deporte, el derecho, y cuyas acciones sobrepasan las regulaciones político-jurídicas de los estados nacionales. Entonces se habla de *global governance* (Willke 2006, 2007).

La idea que subyace a las formas de *global governance* viene fundamentalmente determinada por la definición del problema. Si el problema es que los marcos regulatorios del estado-nación son incapaces de coordinar determinados tipos de acción supranacional, entonces las formas de *governance* globales deben reconstruir precisamente en ese nivel un medio equivalente. El medio es el *governance*. Pero puesto que no existe una unidad centralizadora a nivel global o un estado mundial, se plantea un problema de legitimidad democrática de los regímenes de *governance* que es resuelto por otros equivalentes: derechos humanos, principios morales, legitimaciones derivativas (expertise, eficiencia, conocimiento), o por un principio constitucionalista de estatalidad mundial que recurre a la legitimidad democrática de los estados nacionales (Albert y Stichweh 2007). Con ello, el orden global se formula como un apéndice, un suplemento en el sentido de Derrida (2003), de la segmentación estatal: “Lo que encontramos no es un gobierno mundial, sino la existencia de regímenes de normas, reglas e instituciones que gobiernan un número sorprendentemente grande de temas en la política mundial” (Keohane y Nye 2000:16). Sin embargo, este intento de reconstruir la regulación política clásica a un nivel global sin estado, oscurece el hecho que los regímenes de *governance* implican mucho más que una dimensión política, precisamente porque si su logro es coordinación en niveles supranacionales, entonces la distribución del medio poder no es lo único que requiere ser coordinado, sino también otras acciones con otros atractores simbólicos.

Bajo las premisas de la teoría del *governance*, la creciente emergencia de instituciones de alcance regional o global temáticamente especializadas, pareciera ser caracterizada de modo negativo como una ausencia: la ausencia de un centro político, la emergencia de un orden sin orden. Esta ausencia solo se puede vivenciar como tal cuando se proyecta el pasado como necesidad en el futuro, cuando no es posible imaginar el orden sin política, el espacio social sin centro. Se reconoce que emergen interacciones, organizaciones y orientaciones simbólicas que trascienden las fronteras nacionales, pero como ellas se diferencian contextualmente, se las debe alinear con un patrón conocido, el patrón-estado, así como hasta hace unas décadas el patrón-oro era la medida de valor del medio simbólico dinero. El modelo de *governance* entrega, sin embargo, elementos de interés para la descripción de las condiciones de emergencia y submergencia de diferenciaciones contextuales. En primer lugar, da cuenta de las estructuras organizacionales y funcionales



desde las cuales derivan conflictos y coordinaciones diversas y a las cuales hay que atender para comprender el alcance de esos conflictos y coordinaciones. En segundo lugar, permite observar la estabilización en la variación de esas organizaciones, sus recurrentes cambios de reglas, su manejo de la incertidumbre y el riesgo, y a pesar de los cambios, su continuidad como contexto de interacción, decisión y simbolización. Y en tercer lugar, el lado positivo del énfasis político del modelo de *governance* es que pone de relieve los conflictos y colisiones que se producen entre el plano doméstico y el supranacional, así como también puede abrir perspectivas para posibilidades de armonización.

Una perspectiva similar de la diferenciación contextual, aunque más equilibrada, es la que se logra con la teoría del derecho neoespontáneo (Teubner 2000, 2002, 2007, Willke 2006, 2007, 2009). Aunque su foco es el problema jurídico, precisamente la naturaleza de este problema lleva a que en él se incluyan diversas orientaciones simbólicas, decisiones e interacciones. La proliferación de actores y organizaciones de acción nacionalmente desanclada, con distintos intereses, especializaciones y prácticas, hacen del problema de la autorregulación y la construcción de criterios normativos propios, el marco general en el cual se puede comprender la emergencia y submergencia de estos espacios contextuales. El derecho neoespontáneo responde a estas condiciones. Se trata de formas de coordinación normativa y procedimental de actores y organizaciones que construyen mecanismos auto-organizativos que trascienden espacios locales o nacionales de acción y jurisdicción.

Los regímenes neo-espontáneos de derecho emergen como esquemas autorregulatorios de actores y organizaciones en el marco de la creciente complejidad de la diferenciación funcional en la relación del derecho con otros sistemas, especialmente con el sistema económico de las transacciones comerciales (lex mercatoria), el financiero (lex financiera) y el deportivo (lex sportiva), aunque también en la relación con espacios como los medios digitales (lex digitalis), el transporte (lex maritima), la construcción (lex constructionis) (Hafner 2000, Oellers-Frahm 2001, Fischer-Lescano y Teubner 2005, 2007). En ellos se forma crecientemente un marco regulatorio sin estado y, por tanto, sin legislatura nacional. Es decir, el estado nacional no participa ni como impulsor, ni como delegador de autoridad decisional, ni como espacio de referencia de las decisiones de acción. Se trata aquí siempre de la relación entre particulares en materias específicas no vinculadas directamente al orden público nacional. No son, en cualquier caso, prácticas decisionales únicamente basadas en costumbres, a las que Hayek (1973) calificó de órdenes espontáneos, sino más bien una combinación de expectativas, mecanismos de construcción de confianza, criterios de preferencia basados en el conocimiento experto de sus participantes y reglamentaciones propiamente jurídicas, las que operan con alta autonomía frente a las formas de legitimación democrática de las comunidades nacionales.

La operación de regímenes neo-espontáneos que actúan con independencia del marco estatal-nacional clásico, constituyen el centro de los problemas regulatorios actuales de la diferenciación funcional en contextos globales. Por tratarse fundamentalmente de actores y organizaciones de carácter privado o semi-privado, su interés no viene primeramente determinado por cuestiones público-estatales, sino por expectativas más correlacionadas con el ámbito de acción específico en el que se desenvuelven. Se privilegia más la securitización de portafolios propios antes que el riesgo-país (régimen financiero); más la posibilidad de concretización contractual comercial antes que una idea de desarrollo nacional o de seguridad jurídica doméstica (régimen mercantil); más la adecuación a estatutos deportivos que a jurisdicciones nacionales (régimen deportivo). Pero puesto que los intereses y jurisdicciones nacionales no son eliminados ni reemplazados por estos regímenes regulatorios, distintos conflictos pueden emerger cuando los intereses



colisionan. Y justamente en esas colisiones es donde el espectro de atractores simbólicos se abre y las influencias se tornan recíprocas y variablemente oscilantes.

En suma, una diferenciación contextual como ámbitos transversales de interacción, decisión y orientación simbólico-generalizada, puede mostrar el carácter polimórfico de una red transitiva de asociatividad, pero no se basa solo en la deriva de los actores para formar sus ensamblajes, sino que los vincula con sistemas y constelaciones simbólicas que le otorgan una estabilización en la variación. Esta estabilización en la variación no se concentra solo en un atractor, sea político o jurídico. Antes bien, las contexturas de la diferenciación contextual relacionan estos vectores contingentemente con otras orientaciones simbólicas de acuerdo a las complementariedades y colisiones que emerjan y submerjan en el tráfico de operaciones económicas, financieras, deportivas, artísticas, educativas, mediáticas, religiosas u otras. Diferenciación contextual es, por tanto, una modalidad de poner en relación distintos ámbitos sociales, sin que ello obligue a una disposición plena de esos ámbitos a participar de la contextura que se forma.

#### **6. La forma de la diferenciación contextual (conclusión intermedia)**

Para la ilustración de las características de una diferenciación contextual, es necesario tener en consideración los argumentos centrales desarrollados hasta aquí. En síntesis, ellos son los siguientes:

a) La complejidad creciente de la sociedad mundial moderna produce una dinámica de alta diferenciación interna en los sistemas sociales. Mediante ella los sistemas no solo especializan procedimientos para resolver los problemas que enfrentan, sino también generan múltiples posibilidades de interrelación con el entorno.

b) Las formas de diferenciación interna son diversas. Analíticamente, ellas se pueden agrupar en segmentaciones, centros-periferias, estratificaciones y en espacios policontexturales de múltiples centros. Empíricamente, sin embargo, ningún sistema sigue un patrón único de diferenciación interna; antes bien, combinan en amplitudes y profundidades variables cada uno de ellos, lo que conduce a formas de relacionamiento caóticas que oscilan entre acoplamientos, irritaciones y desdiferenciaciones.

c) Esta auto-caotización de los sistemas sociales no significa disolución de la diferenciación funcional, tampoco supone desorden. Significa, por el contrario, que la diferenciación de la diferenciación funcional es necesaria para el despliegue de la función en condiciones de alta complejidad y especialización. Evolutivamente, esto es calificado como estabilización en la variación, es decir, la oscilación permanente entre distintos temas y expectativas en contextos de interaccionales, decisionales y simbólicos.

d) Porque se trata de distintos temas y expectativas se produce un relativo deslinde de ámbitos transversales en los que confluyen variablemente determinadas interacciones, decisiones y símbolos. A esto llamo diferenciación contextual. Esta se puede expresar en arreglos institucionalizados como los que tienen lugar en organizaciones supranacionales, pero también en formas espontáneas como aquellas vinculadas al derecho.

e) Las formas institucionalizadas de la diferenciación contextual se asemejan a aquellas constelaciones descritas por la teoría del *governance*, aunque no son predominantemente políticas como presupone esta teoría, sino que oscilan entre simbolizaciones políticas, jurídicas, económicas, valóricas y otras asociadas a sus temas específicos (educación, deporte, arte, entre otras). Las formas espontáneas en tanto, muestran



algunas propiedades de las redes, en tanto emergen y submergen en disputas y controversias, aunque siempre –y ello las distancia de las redes– vinculan su formación a constelaciones simbólicas y estructuras de expectativas generalizadas en la sociedad mundial.

Correspondientemente, quiero mostrar ahora formas más institucionalizadas y otras más espontáneas de la diferenciación contextual. Esto es lo hago en las secciones siguientes mediante el análisis de la Bill & Melinda Gates Foundation, el Bank for International Settlements, el contexto que se diferencia a partir de FIFA, el juego y sus públicos, y la normativización de las contexturas especialmente sobre la base del caso del arbitraje comercial internacional.

### 7. Bill & Melinda Gates Foundation (BMGF)

La BMGF se origina en el año 1999 por la unión de la William H. Gates Foundation, dirigida por el padre del fundador de Microsoft, y la Gates Learning Foundation, creada en 1997 por Bill y Melinda Gates para proveer de librerías públicas con acceso a internet a sectores de bajos ingresos en Estados Unidos y Canadá (BMGF 1999:3). Una donación en acciones de Warren Buffet en 2006 por cerca de USD 31 billones incrementó a USD 60 billones el patrimonio de la Fundación (Bickel y Schöning 2009:40, 44 y siguientes). En la actualidad constituye la más grande organización filantrópica del mundo. Su sede principal está en Seattle, con oficinas en Londres para Europa, y también en India y China. Su presupuesto es mayor que el de muchos países en vías de desarrollo, e incluso mayor que varios de la OECD –en esto solo es sobrepasada por Francia, Alemania, Japón, Holanda, Reino Unido, Estados Unidos y la Comunidad Europea (Bickel y Schöning 2009:37). Está constituida por tres microprogramas: Global Development Program, el Global Health Program, y el United States Program. Los dos primeros llevan a cabo su acción principalmente en países de África Sub-Sahariana y Asia, con foco en la erradicación de la pobreza, en el combate a enfermedades infecciosas como HIV/AIDS, malaria, pneumonia, tuberculosis y en propuestas de planificación familiar, nutrición, cuidado infantil, maternal y neonatal, control del tabaco y planes de vacunación. El United States Program, en tanto, está centrado en el fomento de la educación pública secundaria y postsecundaria, en la provisión de librerías públicas y ayudas comunitarias (BMGF 2011). También lleva a cabo acciones en América Latina y Oceanía (en combate a la pobreza en México, en salud y provisión de librerías en Colombia, salud en Brasil y Bolivia, apoyo a librerías digitales en Chile, y programas de salud y educación en Oceanía –Australia, Borneo, New Guinea). El modo de trabajo de la Fundación es indirecto, es decir, a través de *partnerships* y *networking* con organizaciones locales e internacionales (en estas últimas se incluyen el World Bank, la World Health Organization, el World Food Program y el UNDP, y programas globales como el Global Fund to Fight AIDS, Malaria and Tuberculosis y la Global Alliance for Vaccines and Immunisation –GAVI).

La BMGF es una combinación de estructuras de *governance* transnacional y dinámica de redes. Para emplear los términos que se han desplegado en este análisis, se trata de una contextura cuasi-constitucional de carácter privado. Interesante es al respecto el Guiding Principle 1 de la Fundación: “Esta es una fundación familiar conducida por los intereses y pasiones de la familia Gates” (BMGF 2011). Se trata de 15 principios que fundamentalmente refieren a los valores y actitudes que se busca poner en movimiento en las acciones de la Fundación. Como esta misma entidad lo indica, ellos reflejan el qué, el por qué y el cómo desarrollan sus actividades. No se cierra la posibilidad de incluir nuevos principios, derivados a partir de las prácticas que se lleven a cabo, es decir, de los nexos de red que se establezcan. De cualquier modo, el Principio 1, de carácter predominantemente privado y particular viene equilibrado ya con una expresión universalista, que



no se incluye explícitamente como principio, pero que actúa como marco general: “Todas las vidas tienen igual valor” (BMGF 2011). Se trata de una cuasi-constitucionalización, pues los principios no llegan a auto-definirse como Constitución, como sí lo hacen por ejemplo en organizaciones transnacionales del área económica como BHP Billiton, autodefinida como ‘compañía pública limitada por acciones’ y cuya Constitución lleva ya cuatro enmiendas aprobadas por la Reunión General de Accionistas (BHP Billiton 2011:7).

Esto por cierto no significa que la Fundación no se oriente también hacia el campo económico. Jurídicamente está dividida en Fundación y Consorcio (‘the Trust’). La primera asigna fondos, la segunda los administra en distintos portfolios de inversión. En esto han sido cuestionados por invertir en compañías de petróleo y tabaco que afectan justamente zonas en las cuales la Fundación desarrolla sus actividades (Beckett 2010, Die Zeit 2008). De todos modos, la política de inversiones no ha cambiado. Con referencia a los problemas de salud, pobreza y educación, esta política se autoimpone una ‘filosofía de inversión’: “Los negocios juegan un rol crucial en ayudar a resolver esos problemas [...] Elogiamos públicamente a las compañías que hacen un buen trabajo y tratamos de persuadir a otros de sumarse a ello. Algunas veces entregamos subvenciones a compañías con fines de lucro para darles incentivos a sumarse al trabajo” (BMGF 2011). En ese marco, las organizaciones con las cuales se trabaja son de muy distinto tipo, desde gobiernos hasta grupos de confianza. En tal rango se incluyen organizaciones con y sin fines de lucro nacionales, internacionales y globales, compañías de negocios, instituciones académicas e individuos. No es extraño por ello que la Fundación sea sospechosa de adquirir mucho poder. En entrevista con A. Beckett, Jeff Raikes, CEO de la Fundación, lo pone del siguiente modo: “‘No reemplazamos a la ONU’, dice Raikes. ‘Pero alguna gente diría que somos una nueva forma de organización multilateral’. ¿Es la Fundación demasiado ubicua? Él sonrío: ‘Hay mucha gente que nos quiere mucho más involucrados de lo que nosotros queremos’” (Beckett 2010:5).

Difícilmente puede definirse a la BMGF como una organización a secas; la idea de organización multilateral podría ser quizás más cercana. Lo cierto es la Fundación se desliza por diferentes ámbitos asociados a distintas formas de diferenciación interna de sistemas funcionales y a distintos modos de relacionamiento con el entorno. Aparecen diferenciaciones verticales, laterales, principios de asociación reticular, estructuras institucionalizadas, centros y periferias. Y lo que es probablemente más relevante para este caso: la vinculación variable a diversos atractores simbólicos, la oscilación entre ellos, la constitución temporalizada de distintos espacios de fase operativos. En sus principios, la Fundación recurre a valores; ellos se relacionan a la vez con la orientación hacia la cooperación, hacia el financiamiento, hacia los negocios, hacia la investigación científica, por cierto hacia la influencia y poder político, y predominantemente también hacia la salud. Recientemente también se han establecido *partnerships* con organizaciones deportivas como el FC Barcelona para combatir la polio y promover vacunaciones para enfermedades infecciosas aprovechando las posibilidades de aproximación a jóvenes y niños del club y su Fundación (BMGF 2011). Es decir, el recorrido operativo transita por diversas constelaciones simbólicas, irrita a diversos sistemas y se acopla de manera suelta a distintas organizaciones que le son de interés. Asimismo, conflictos de desdiferenciación también pueden presentarse entre los intereses de la Fundación y los intereses del Trust, o en la definiciones de agenda pública en educación, salud y ciencia, dada la capacidad de influencia de la Fundación para seguir sus intereses y subvalorar otros temas que no dejan de ser relevantes para las poblaciones afectadas (Piller y Smith 2007, Anderson 2010, Anderson 2011, Chand 2011). Pero a la vez esos intereses indican los límites operativos que produce la contextura, su transversalización de la diferenciación funcional y los ámbitos en los cuales el contexto concretiza diversas funciones.



Definiciones como organización multilateral, régimen de *governance* o red, quedan cortas para captar el carácter de la contextura. Tampoco se trata de un sistema funcional, de una jerarquía de estratos o de simples segmentos en los que se divide la sociedad mundial, aun cuando incluye funciones, estratos y segmentos. No logra alcanzar, igualmente, la unidad de la sociedad mundial, ni siquiera en el ámbito funcional en el que la Fundación es más fuerte, esto es, el de la salud. Es decir, también socialmente se pueden apreciar límites operativos; puede oscilar hacia el atractor simbólico de la salud, pero no oscila hacia cualquier símbolo sanitario, sino solo a los que sus principios cuasi-constitucionales lo permiten. Ello no obsta para que las cosas puedan cambiar en el futuro, tal como lo indica el Principio 15, el último: “Dejamos espacio para el crecimiento y cambio” (BMGF 2011). Pero incluso ese posible cambio y crecimiento futuro de la contextura tiene un límite autodefinido: “Puesto que Bill, Melinda y Warren creen que la aproximación correcta es enfocar el trabajo de la Fundación en el siglo XXI, gastaremos todos nuestros recursos dentro de los 50 años después de la muerte de Bill y Melinda” (BMGF 2011). Cincuenta años después de la muerte de los fundadores habrá que ver si el cierre acontece, sin embargo, de interés es aquí la autolimitación de la dimensión temporal de la contextura. Técnicamente se puede decir: tiene fecha de emergencia y horizonte definido de submergencia.

## 8. Bank for International Settlements (BIS)

Creado en 1930, el BIS constituye un momento decisivo para la formación de la actual contextura financiera. Es un símbolo de su emergencia y a la vez del reconocimiento de los estados nacionales de la necesidad de participar e influenciar de algún modo en un ámbito que ya entonces se veía, podía escaparse de las manos. Paradojalmente, el BIS surge como una entidad de carácter técnico, explícitamente no-político, cuya función primaria y obligatoria era la recepción y distribución de los pagos con que Alemania había sido cargada después de la Primera Guerra Mundial. El Banco venía a remplazar al Dawes Plan de 1924, el que había traído buenos dividendos para Alemania hasta la Gran Depresión de 1929. En la nueva estructura –en el contexto ahora del Young Plan (Bergman 1930)– los directores no eran “nombrados por los gobiernos, por el peligro de puntos de vista políticos o nacionalistas, y sería igualmente peligroso tener directores nombrados por intereses privados cuya preocupación principal sería obtener ganancias” (Smith 1929:718). Quienes nombraron a los directores fueron los bancos centrales de siete países: Francia, Alemania, Inglaterra, Bélgica, Italia, Japón y Estados Unidos. La novedad es que hasta antes de la Primera Guerra Mundial había existido poca cooperación entre bancos centrales; las relaciones financieras eran un tema de iniciativa privada. Pero fue precisamente la crisis económica derivada de la guerra, la que abrió esta posibilidad.

El BIS, por tanto, arranca de una decisión de estados nacionales, y con un objetivo primario preciso. En esos términos, pudo cerrar sus puertas una vez saldada la deuda de reparación alemana. Sin embargo, funciones adicionales permitieron su autonomización como entidad supranacional. En primer lugar, el BIS tenía la facultad de supervisar y asistir en la comercialización y movilización de los pagos alemanes. Podía decidir por sí mismo el manejo de ellos. Como lo apuntaba en la época Smith: “la idea de un banco internacional se desarrolló gradualmente” (1929:715). Especialmente el Artículo 3 de la carta de fundación del BIS sostuvo esta expectativa. En este, se advierte que una función general del banco consistente en “promover la cooperación de los bancos centrales y proveer de facilidades adicionales para las operaciones financieras internacionales, y actuar como fiduciario o agente respecto de las colocaciones financieras internacionales encomendadas a él bajo los acuerdos de las partes interesadas” (Black 1932:63). Interesante es en este contexto, el énfasis puesto en el carácter técnico de la iniciativa. El manejo del estándar-oro hacía necesario



mantener a raya intereses políticos. Esta es la razón también por la que el Banco no fue alojado en ninguno de los países fundadores, sino en Basel, Suiza.

Recientemente, Alexander (2009) ha afirmado que en los últimos años el BIS ha sido denominado un ‘banco central de bancos centrales’. Esta formulación ya era clara, sin embargo, en los años de fundación, aunque se dudaba si podría ser concretada: “la amplia visión de los fundadores del banco como un estimulante del comercio mundial, y como un Banco Central de bancos centrales al servicio del sistema monetario internacional, está aún por realizarse” (Black 1932:71). Las dudas se acrecentaron con la Segunda Guerra Mundial. La relación del BIS con el gobierno alemán llevó especialmente a Estado Unidos a intentar trasladar sus funciones al IMF y al World Bank, en Washington. Sin embargo, la oposición europea logró mantenerlo como depósito de las reservas de oro y como punto de encuentro de bancos centrales y otras agencias financieras emergentes como el Basel Committee on Banking Regulation, el Committee on the Global Financial System, el Committee on Payment and Settlement Systems, el Irving Fischer Committee y el Financial Stability Institute (BIS 2011a).

Con ello, fundamentalmente desde los años ochenta en adelante, el BIS se constituye incluso en más que la organización internacional proyectada por sus fundadores. Adquiere el carácter de una contextura, en el sentido definido en estas páginas. El BIS está por cierto vinculado al establecimiento de regulaciones en el ámbito financiero en los diversos comités de expertos que operan en una especie de acoplamiento suelto bajo su alero. Los acuerdos regulatorios sobre riesgo y requisitos de capital de Basel I de 1988, Basel II de 2004 y Basel III de 2010 desarrollados por el Basel Committee on Banking Regulation y adoptados por sus miembros y la mayoría de las instituciones financieras a nivel mundial, son probablemente el ejemplo más sofisticado de una creciente coordinación supranacional actual. Desde los acuerdos más simples de Basel I, la introducción del enfoque de *rating interno* de la regulación de capital en Basel II (Tarullo 2008), hasta los criterios recientes para el monitoreo de riesgos de liquidez en Basel III (BIS 2010), lo que se constituye es una operación con altos grados de autonomía que pretende formar un atractor regulativo para la alta policontextualidad de las transacciones financieras. En esta dimensión, la contextura busca la consolidación de un centro ante una periferia que se descentraliza aunque adopte los criterios propuestos, precisamente por la alta velocidad, fragmentación e indeterminabilidad del futuro de la transacción presente.

La expectativa regulatoria es uno de sus atractores simbólicos. Sin embargo, no es el único. La velocidad, fragmentación e indeterminabilidad de los resultados de la operación financiera, hace necesario que una de las funciones centrales del BIS sea la producción de conocimiento científico en política económica, financiera y regulatoria. Es una “fuente de información e investigación que ha influenciado los cuerpos de establecimiento de estándares financieros internacionales y los bancos centrales en sus operaciones y políticas” (Alexander 2009:314). Solo abriendo la oscilación hacia la producción de conocimiento se genera la impresión de calculabilidad sobre el futuro, y por tanto, del establecimiento de mecanismos de manejo de riesgos. Paralelamente, el riesgo siempre comporta la posibilidad de decepción de expectativas, y con ello, de la formación de estrategias para su aseguramiento. Así, a través de sus estatutos, el BIS contempla la posibilidad de entablar demandas contra la corporación como tal, o contra sus miembros, en tribunales arbitrales formados bajo el Hague Agreement de 1930, los cuales no se rigen por el derecho internacional sino por la *lex specialis*, constituida por el Acuerdo de 1930, la BIS Charter, los Estatutos de BIS y las Reglas de Arbitraje entre BIS y Partes Privadas (BIS 2011b, 2011c), con excepción de casos donde esta *lex specialis* no pueda dar respuesta a situaciones concretas o en aquellos donde haya violación de normas de *ius cogens*





(Alexander 2009). Es decir, la contextura muestra claramente también una oscilación hacia la simbolización jurídica en su fase operativa.

Su secuencia de operación se estructura entonces como sigue. La pretensión de coordinación de la policontextualidad del sistema financiero mueve a la creación de regulaciones que buscan la estabilización de expectativas futuras ante riesgos presentes. Puesto que se trata de riesgos, se precisa de alta expertise y producción de conocimiento para la toma de decisiones que reduzcan la incertidumbre que aquellos generan. Pero dado que el conocimiento puede absorber inseguridad y permitir el cambio de expectativas cognitivas pero no eliminar la contingencia del futuro, entonces la contextura oscila hacia el atractor simbólico de tipo jurídico para proteger –en todo caso por medio de mecanismos arbitrales y un desarrollo jurídico propio (*lex specialis*) que solo en última instancia se apoya en marcos internacionales– aquellas expectativas normativas que no quedan cubiertas por las otras operaciones de la contextura. A diferencia de lo que sucedía con la Bill & Melinda Gates Foundation, que por restricciones auto-constitucionales no cubre universalmente el espacio de la salud, el BIS tiene un alcance que se puede definir como mundial en su ámbito de operaciones. Mundial, en este caso, no significa que cada banco central de cada país del mundo participe de los *meetings* del BIS, o incluso de sus acuerdos. Significa, como siempre, que ningún espacio financiero de la sociedad moderna está exento de la influencia de la contextura para el despliegue de sus operaciones. Y esto vale tanto para los momentos en que la contextura logra algún nivel de centralización en la descentralización del sistema financiero, como para aquellos en que debe auto-reforzarse precisamente porque los mecanismos de manejo de riesgo previamente diseñados no surtieron el efecto esperado y la crisis financiera, en tanto crisis de confianza en el futuro, se presenta y exige modificar los mecanismos, como sucedió en el relativamente corto período transcurrido entre Basel II y Basell III (Mascareño 2011b, Kjaer et al. 2011). Entonces, la contextura se auto-reproduce variablemente tanto en su estabilidad como en su inestabilidad. Para auto-sostenerse, transforma en positivo todo efecto negativo que emerge de sí misma. En otras palabras, evoluciona de manera estabilizada en la variación.

### 9. La FIFA, el juego y los públicos

En las descripciones iniciales de la diferenciación interna de sistemas, he llamado la atención sobre la estructuración del deporte en organizaciones, juego y públicos. La distinción entre centro y periferia del sistema deportivo está especialmente fundada en el rol de los públicos. En el centro, los públicos mantienen la comunicación acerca del juego en ausencia de eventos deportivos, controlan, en lenguaje parsoniano, su *latencia* en acoplamiento con los medios de comunicación de masas. Al hacerlo, reintroducen el (juego) pasado en el presente y lo proyectan hacia el (juego) futuro, o traen el (juego) futuro al presente de la comunicación acerca de él. Con ello, los públicos mediáticos generan una sensación de continuidad en el deporte que le otorga unidad comunicativa. En la periferia, la ausencia de medios explica la ausencia o limitación de los públicos. Los públicos de la periferia comunican acerca del evento solo en la modalidad de la interacción. La no presencia de medios impide que la comunicación llegue más allá de los presentes, y esto hace que la periferia no sea atractiva para acoplamientos estrictos con la política, la economía, la ciencia, la medicina. Lo anterior es válido para todo segmento del deporte, sea fútbol, tenis, básquetbol, béisbol u otro, pero en el primero, el segmento ha devenido en una contextura con una fuerte capacidad performativa de operaciones extra-deportivas que producen consecuencias estructurales en otros ámbitos sociales.



Bajo ningún punto de vista esto es algo nuevo en el caso del fútbol. Especialmente la expansión colonial inglesa había introducido el deporte en varias regiones del mundo ya en el siglo XIX. La fundación de la Football Association en Inglaterra en 1863, y las sucesivas creaciones de asociaciones en Escocia de 1873, Gales de 1876 e Irlanda de 1880, solo le dieron su primera estructura organizacional (Schulze-Marmeling y Dahlkamp 2006). La existencia de estas desincentivó al Reino Unido a participar de la fundación de la FIFA en 1904. A la creación del organismo concurren Alemania, Dinamarca, España, Bélgica, Francia, Holanda, Suiza y Suecia. En la actualidad, FIFA tiene más miembros que ONU, y por medio de la diferenciación organizacional, juego, públicos, crea una contextura que oscila variablemente entre distintos atractores: por cierto operaciones deportivas, pero también políticas, jurídicas, económicas, publicitarias, solidarias y valóricas. La contextura se estabiliza en esa variación.

Toda organización debe trazar sus límites por medio de la membresía, los que pertenecen y los que no pertenecen a la organización (Luhmann 2000). La fundación de FIFA reclama el monopolio del manejo de esa membresía a nivel mundial para el deporte del fútbol. La situación que se crea supone una unidad entre participación en el organismo y pertenencia a un estado-nación. No puede haber más de una federación por estado. Desde el punto de vista de la organización esto significó igualdad de los participantes (un participante, un voto); desde el punto de vista de los estados, significó reducción de la representación de grupos alternativos, por ejemplo de asociaciones de fútbol católicas en Bélgica, judías en Alemania, Austria, o socialistas en Rusia (Eisenberg 2006). Esto condujo a una reducción del ámbito de variabilidad organizativa y de públicos en los distintos espacios locales, y a la vez se constituyó indirectamente en una política futbolístico-administrativa de carácter público para cada estado miembro de la organización. Sin embargo, esta es también la condición para una centralización de las operaciones en lo relativo a la formación de acoplamientos con otros ámbitos, precisamente aquellos que pueden hacer emerger la oscilación entre diversos atractores en una contextura.

Desde los años de su fundación, el fútbol se había intentado mantener al margen de la política: “el deporte no tiene nada que ver con política, y [...] los partidos deben ser jugados” (World’s Football 1934:272). Paradojalmente, esto significaba la aceptación acrítica de regímenes totalitarios o dictatoriales, como lo fue especialmente en el marco de la organización de los campeonatos mundiales en la Italia fascista de 1934 y en Francia en 1938, a la sombra de la Alemania nazi, o posteriormente en la continuidad de la relación con regímenes racistas como el de Sudáfrica, o dictatoriales como los de Chile y Argentina en los años setenta – país este último en el que se jugó el Campeonato Mundial de 1978 en plena dictadura de Videla (Schulze-Marmeling y Dahlkamp 2006). Esta perspectiva se comenzó a matizar especialmente durante los años setenta y ochenta mediante la revalidación de valores generales en los Estatutos de FIFA, tales como la provisión de anti-discriminación, la posición contra el racismo, la promoción de relaciones amistosas y el *fair play* (FIFA 2011a:7), así como también por medio de procesos de innovación económica, publicidad y mediatización del juego. Precisamente estos dos movimientos, uno valórico-político y otro económico, son los que expanden la organización más allá de sí misma hacia la formación de una contextura futbolística con centro organizativo en FIFA.

El primero de estos movimientos encontró su umbral de emergencia en la coyuntura electoral para la presidencia de FIFA en la primera mitad de los años setenta. Hasta ese momento, el presidente Stanley Rous había mantenido un enfoque eurocéntrico en la organización del juego y de los campeonatos mundiales. Esto había afectado especialmente a África, cuya Confederación Africana de Fútbol, creada en 1957, no había logrado bajo Rous un mejor posicionamiento en más de una década. Pero el punto culminante estuvo



en el intento de la Federación Sudafricana de Fútbol (SASF –que agrupaba a más del 80% de la población sudafricana) de expulsar de FIFA a la Asociación de Fútbol de Sudáfrica (FASA), que aplicaba políticas del *apartheid* al fútbol. A pesar de que Rous aprobó las investigaciones, la comisión –en la que él mismo participó– no consideró discriminación la política *all-white* de FASA, y más aún, sindicó a SASF como una federación ‘disidente y no-constructiva’ (Darby 2003:6). Esto abrió el camino para que el entonces presidente de la Federación Brasileña de Fútbol, Joao Havelange, convocara votos de América Latina, Asia y especialmente África bajo un discurso anti-racista con el que logró la presidencia de FIFA en el Congreso de Frankfurt en 1974.

Pero por cierto no solamente la idea valórica de anti-discriminación se situó en la base de su éxito, sino también los compromisos políticos para el desarrollo del fútbol africano. Para tener recursos para ello, era fundamental el vínculo publicitario. Esto se logró inicialmente con Coca-Cola y Adidas; hoy la asociación es con más de quince *partners* y *sponsors*. En esto tuvo un rol fundamental la expansión de la televisión a nivel mundial, particularmente desde los años ochenta en adelante. Para el Campeonato Mundial de España 1982, en promedio, cada habitante del planeta se conectó dos veces a las transmisiones del evento; esta cifra se acrecentó a 4,6 veces para el Campeonato Mundial de Japón/Korea en 2002 (Eisenberg 2005:586). El movimiento publicitario que se genera con eso es enorme aunque variable (Nufer y Bühler 2010), así como también lo son los derechos de transmisión de eventos futbolísticos a todo nivel, en especial con la aparición de la televisión pagada en los años noventa.

Con ello estaban dadas todas las condiciones para la emergencia de una contextura diferenciada, en este caso, por la especialización de temas y expectativas asociados a la comunicación futbolística. Ella se sostiene en los públicos mediáticos; no solo en la comunicación acerca del juego (pasado y futuro), sino también en producciones y elaboraciones específicas de los medios de masas, esto es, las tablas de posiciones, los públicos asistentes, los partidos jugados, tablas de goleadores, ranking de jugadores, etc. Es decir, lo que los medios denominan ‘estadísticas’ (Eisenberg 2005, Werron 2009). No obstante, la comunicación de los públicos genera también auto-reflexión en la contextura, esto es, reflexión en torno a los límites de ella, en torno –por ejemplo– a si el juego ha perdido relevancia frente a su entorno mediático-publicitario, a si FIFA tiene la legitimidad para limitar el recurso a jurisdicciones nacionales, a si se trata de un sistema corrupto o de negociaciones estratégicas. Todo eso contribuye a establecer los límites siempre variables de la contextura y a diferenciarla también de lo que se produce en otros deportes.

La concentración de los públicos en estos temas no es aleatoria. Ella deriva de posiciones de autonomía fuertes del centro organizativo en relación a la periferia. En otras palabras, FIFA puede promover una posición político-valórica de anti-discriminación, pero la operacionalización de ésta la entiende asociada a sus propios criterios de gobernabilidad. En el Art. 66 de sus Estatutos, FIFA prohíbe el recurso a cortes ordinarias de justicia, aunque el mismo artículo indica una cláusula de salida: “a menos que esto sea específicamente previsto por las regulaciones de FIFA” (FIFA 2011a: Art. 66). Las disputas deben ser llevadas a la Court of Arbitration for Sports (CAS) una vez que las propias instancias de FIFA se han agotado. Esto es vinculante para todas las asociaciones nacionales, bajo pena de sanciones si la indicación no es cumplida. En este caso, la CAS opera como una especie de corte suprema de las instancias jurídicas propias de FIFA (Comité Ejecutivo, Comité de Apelación, Asamblea General). Se trata la CAS de un organismo jurídico independiente formado en 1984 con asiento en Lausanne, Suiza, especializado en disputas relacionadas al deporte (CAS 2011). Sus decisiones son vinculantes, y para el caso del fútbol, sostenidas en el Art. 62 de los Estatutos de FIFA. A ello se le denomina *lex sportiva* (Foster 2006), en este caso, la *lex specialis* de la



contextura futbolística. Además de esto, en el año 2000, FIFA introdujo el National Association Committee, especialmente encargado del tratamiento de disputas al interior de asociaciones nacionales, de las surgidas del procedimiento de afiliación y de los conflictos entre gobiernos y asociaciones nacionales (FIFA 2011b). Se trata de una especie de *policía internacional* para la protección de las fronteras simbólicas de la contextura.

Oposición en todo caso siempre hay, especialmente desde el espacio regional europeo. Desde el desplazamiento de Europa de la presidencia de FIFA en los años setenta, la UEFA e Inglaterra han representado una voz disidente (Darby 2003, Tomlinson 2000). Últimamente, sin embargo, esa oposición se ha trasladado específicamente a importantes clubes de fútbol europeos que han mostrado su preocupación por la calendarización internacional, temas financieros y seguros para futbolistas. El conflicto –aun no sometido a arbitraje– tiene lugar entre nueve miembros de la European Club Association (que reúne a 197 clubes europeos) vs. FIFA y UEFA. Los nueve en disputa son Real Madrid, Milan, Liverpool, Internazionale, Manchester United, Barcelona, Arsenal, Chelsea y Bayern Múnich, quienes arguyen que el memorándum de entendimiento que tienen con UEFA expira el 2014, y que luego de ello no hay nada que obligue a respetar los estatutos de FIFA o las regulaciones de UEFA (Scott 2011). Esto puede generar una escisión en la contextura FIFA-juego-públicos, pero la disolución de ella no parece posible al menos a raíz de esto.

Finalmente, como el mercado en la economía, el juego refleja aquí la unidad de toda esta oscilación simbólica en torno al fútbol. Por un lado, el juego constituye la diferencia entre rendimiento y entretención, que asocia el evento futbolístico al sistema del deporte. El juego convoca a los competidores, los pone en situación de interacción en un marco regulado que constriñe determinadas acciones y los habilita para otras. Convoca también al juez y a sus decisiones. A diferencia de cualquier otro espacio en el que emerja jurisdicción, las decisiones del juez no son aquí argumentadas; se decide en el momento y no hay instancias de apelación (*lex iudica*). Rara vez los tribunales disciplinarios cambian estas decisiones del juego, más bien dejan sin sanción decisiones que luego se comprueban equivocadas o aplican gradualidad a las penas o sanciones tanto a jugadores como árbitros. En el juego mismo también se comunica acerca del rendimiento, de las tácticas y estrategias o de la ausencia de ellas, del resultado transitorio y final, de las decisiones del juez y la calidad del arbitraje. Por otro lado, el juego es distinto para todos, pero a la vez el mismo. Condensa las múltiples oscilaciones de la contextura. Se comunica acerca de lo específicamente deportivo, pero también de la rectitud en el campo de juego, de la igualdad que logra entre personas y naciones, de las diferencias que exacerba entre ellos mismos, de los beneficios económicos que trae, de las presiones políticas, económicas, administrativas de los árbitros del juego y de los competidores, de la historia de confrontaciones pasadas, de las consecuencias deportivas, económicas e incluso políticas de uno u otro resultado. El evento futbolístico es la síntesis de la contextura. Recrea la unidad de su oscilación, condensa su espacio de fase, lo muestra para que a todos les sea evidente que se trata de fútbol, pero también de varias cosas más. De ellas después los públicos pueden seguir comunicando hasta el próximo evento, cuando la condensación del juego traiga de nuevo toda la contextura sobre sí misma y haga visible su permanente oscilación, su estabilización en la variación.

## 10. La normativización de las contexturas y el caso del arbitraje comercial

No es casualidad que todas las contexturas evidencien algún nivel de normativización, sea bajo la forma más bien *débil* de principios, como en el caso de la Bill & Melinda Gates Foundation, en modalidades autoconstitucionales como en empresas transnacionales del tipo BHP Billiton, bajo acuerdos regulatorios como los existentes en la contextura financiera en Basel I, II y III, o en forma de estatutos y cortes de



arbitraje, como en el caso del Bank for International Settlements y de FIFA. No es casualidad pues las contexturas emergen por expectativas cuya realización no se logra si no en ellas mismas. Ellas surgen de variaciones sobre estructuras preexistentes que comienzan a ganar recursividad porque ofrecen soluciones a problemas para los cuales no hay alternativas previstas, o las que existen son insuficientes. La expectativa de colaboración con sectores desaventajados se asocia con la puesta en circulación del dinero ganado por otras vías, y al hacerlo se comienza a acoplar a expectativas políticas o científicas, como en el caso de la Gates Foundation. La descentralización de la banca privada hace necesarias expectativas de regulación operativa que mantengan (la posibilidad de) un cierto orden, o que al menos entreguen un estándar de medida para identificar la aproximación de momentos de crisis y las reacciones frente a ellos, como en el caso del Bank for International Settlements. La generalización del tipo de juego hace crecer la expectativa de ventajas económicas, políticas y deportivas de una estandarización de las múltiples operaciones involucradas, como en el caso de FIFA. En cada ámbito entonces, la variación de la oscilación debe ser estabilizada de algún modo. A ello contribuye la normativización.

La normativización permite proteger las expectativas frente a la decepción (Luhmann 1987). Transforma lo posible en esperable e incentiva a que cuando lo esperable no acontece, se pueda hacer valer la decepción como anomalía y, a la vez, sea posible apelar a algo previamente establecido para restaurarla. Para esto se requiere de algún criterio de discernimiento: a) de principios para decidir, por ejemplo, en qué tipo de enfermedades impactar, dónde hacerlo, o con qué *partners* asociarse y con cuáles no en esa tarea; también para crear una auto-identificación que haga visible al contexto frente a sí mismo y a su entorno; b) de marcos regulatorios para condensar la inconmensurable variabilidad del futuro de las transacciones financieras, para traerlas al presente en forma de instrumentos manejables como los derivados; c) de tribunales arbitrales para decidir acerca de las colisiones de expectativas en las contexturas; no solo en las deportivas como con la Court of Arbitration for Sport, sino también en las financieras, o en cuestiones contractuales comerciales. Es decir, la normativización asegura la expectativa de que la contextura funcione como tal, aun cuando esté permanentemente oscilando entre diversos valores simbólicos. Asegura, por ejemplo, el hecho de que el rendimiento no sea incrementado desmedidamente por el *doping*, de que exista un límite aceptable y conocido por todos para eso y cuyo cumplimiento sea observado por la CAS; asegura que ante riesgos de politización de federaciones nacionales se pueda reaccionar rápida y eficazmente activando la amenaza de desafiliación contemplada, por ejemplo, en los Estatutos de FIFA (2011a: Art. 64); asegura que el peligro de centralización de un banco internacional no se transforme en pura decisonalidad fáctica fundada en el dinero, transfiriendo las disputas a un tribunal independiente; asegura también la expectativa de que una contextura pueda auto-inmunizarse frente a usos no previstos por sus fundadores dándose a sí misma una fecha de término, como lo hace la Gates Foundation; asegura, por último, que en actividades comerciales internacionales sea la voluntad de las partes en una corte arbitral anacional la que prime, antes que las diferencias de capital, de influencia o de nacionalidad de las partes en disputa. Dicho en otros términos, la normativización es una forma de estabilizar la variación, la oscilación de la contextura. Indica cuáles son las comunicaciones y las acciones esperables y cuáles se sitúan fuera de ella.

Con esto, se puede decir que la normativización contribuye a la construcción de los límites de la contextura. Informa a los involucrados cuándo se es parte de la oscilación, cuando se está en riesgo de salir de ella, y cuando se está afuera. Informa también acerca de cuáles son las condiciones de ingreso (los principios que hay que compartir, las cláusulas que hay que aceptar, los estatutos cuyas prescripciones se deben seguir), o cuán largo es el plazo de la exclusión hasta poder reingresar (castigos, suspensiones). Informa también si reingresar es posible (por medio de multas o acciones reparatorias) o ya no, precisamente porque así lo



estipula la norma (la exclusión definitiva). La normativización condiciona las expectativas. Se sabe que ciertas acciones son riesgosas, entonces se puede tomar el riesgo de llevarlas a cabo o no (con el doping por ejemplo, o con el incumplimiento del contrato). En este sentido, condicionar no significa obligar, sino solamente establecer una cláusula de bifurcación del tipo *si X, entonces X'/si Y, entonces no-X'*, es decir, si se opera de acuerdo a la norma, entonces se recrea la norma, si no, entonces no –donde ‘entonces no’ implica el riesgo de escapar a la oscilación de la contextura y el peligro de quedar sometido a las decisiones de otros (del tribunal arbitral, del comité ejecutivo, de la mesa del directorio). Por esto, la norma estabiliza la oscilación, le permite variar entre vectores conocidos, y con ello, la distingue de su entorno.

Esto se ilustra con cada uno de los ámbitos anteriores, pero quiero agregar un último caso que permite visualizar claramente la génesis y función de la normativización en este tipo de contexturas; el de la *lex mercatoria*. *Lex mercatoria* es el vector normativo de la contextura comercial internacional. Sociológicamente visto, es también una contextura que incluye a una comunidad mercantil (actores, organizaciones) que realiza comercio transfronterizo en una *societas mercatorum* (Goldman 1979), desligada relativamente de sistemas domésticos y de la jurisdicción nacional. En su dimensión sustantiva, abarca usos comerciales y normas transnacionales que afecten al comercio internacional (Weinberg 1994, Maniruzzaman 1999, Berger 1999, Callies 2004). Este contexto normativo incluye los denominados Principios para los Contratos Mercantiles Internacionales de Unidroit (Institut International pour l'Unification du Droit Privé), una recopilación cuasi-oficial de los principios jurídicos aplicables en la contratación internacional (Unidroit 2007), y los Incoterms codificados por la International Chamber of Commerce con el fin de regular las relaciones contractuales entre exportadores e importadores de mercaderías. Procedimentalmente en tanto, la contextura mercantil incluye estandarizaciones como la práctica del arbitraje comercial internacional como eje central sus procedimientos decisionales. Este se caracteriza por la autonomía de las partes del contrato para la definición de sedes de arbitraje, de la ley aplicable, de árbitros, plazos, lenguajes, pruebas admisibles y otros. Algunas de estas prácticas se condensan en las Reglas del Arbitraje de la UNCITRAL (actualmente en revisión), reglamentos de diversas instituciones arbitrales y las Guidelines de la IBA (International Bar Association) en referencia a las reglas de producción de pruebas, la identificación de posibles conflictos de interés de árbitros en relación a las partes en disputa y la generación de cláusulas arbitrales en contratos. El vector normativo de la contextura comercial se orienta a ofrecer soluciones jurídicas adecuadas a las prácticas mercantiles, con la mayor independencia posible de las estructuras nacionales y de los particularismos del derecho doméstico (Juenger y Sánchez 2000).

Para lo anterior, la *lex mercatoria* hace referencia solo marginal a criterios nacionales, o dispone de ellos como recursos a los que se echa mano en situaciones *ad-hoc*, por ejemplo en la definición de sedes de arbitraje situadas en estados-nacionales, o de las leyes nacionales aplicables, ambas determinadas por las partes sobre la base del principio de autonomía de la voluntad. La autonomía de la contextura y de su auto-organización normativa es tal que incluso en contratos con cláusula arbitral, la validez del contrato es decidida por un árbitro sobre la base del principio Kompetenz-Kompetenz (Barceló 2003, Nottage 2006, Mereminskaya 2006). Este principio consagra la autonomía de la cláusula arbitral respecto de la validez del contrato que la contiene, es decir, la validez de la decisión sobre la validez del contrato se ancla en el mismo contrato. Si el árbitro estima que el contrato es válido, tal validez no deriva de una validez externa del contrato, sino de la decisión del árbitro que lo valida y cuya legitimidad se introduce en la cláusula arbitral del contrato. Si el árbitro estima que el contrato es inválido, la validez de su decisión habrá dimanado del mismo contrato que consideró inválido (Mascareño 2006).





La contextura se diferencia de estructuras nacionales principalmente a través de la autonomía que el vector normativo provee para la resolución de disputas contractuales, tanto sustantiva como procedimentalmente, aunque no tiene un carácter organizacional formal como en el caso de la BMGF, el BIS o FIFA. La cláusula arbitral se puede incluir en cada contrato internacional. Al hacerlo, se incluye en ella la expectativa recíproca de las partes de recurrir a estos criterios normativos en caso de disputas. Entonces cuando la disputa emerge, emerge con ella la contextura normativa del arbitraje, se activa la oscilación entre el vector jurídico y el económico; y cuando la disputa se resuelve por la decisión arbitral, la contextura submerge hasta que una nueva disputa active otra cláusula arbitral y vuelva a emerger la expectativa de resguardar la expectativa normativa por medio del arbitraje comercial. Todo esto, no obstante, puede ser objeto de supervisión e intervención por parte de tribunales nacionales. Las colisiones derivadas de ello son de varios tipos, por ejemplo: a) una decisión arbitral apoyada en criterios de *lex mercatoria* puede no ser reconocida como derecho positivo por tribunales domésticos; b) en tribunales domésticos el árbitro puede ser recusado por una de las partes; c) el tribunal arbitral puede determinar su competencia en base a la *lex mercatoria*, mientras que los tribunales nacionales están obligados recurrir al derecho nacional; d) la parte de un juicio arbitral puede abusar del recurso a tribunales ordinarios para lograr, a través de medidas cautelares y precautorias, intervenir en el desenlace del juicio arbitral (Mereminskaya 2003, 2006, 2007). Ciertamente, dichas colisiones introducen un problema decisional que retarda la resolución de la disputa contractual. Sin embargo, esto también permite la diferenciación de la contextura comercial, el deslinde de sus límites y la referencia a sí misma para el aseguramiento de sus propias expectativas.

Algunos mecanismos que la contextura emplea para esta diferenciación y para el aseguramiento de expectativas, son el recurso amplio a principios generales de derecho como especialmente la buena fe o el principio operacional de la autonomía de la voluntad (Fried 1996, Mereminskaya 2003, Zeitler 2005, Zimmermann y Whittaker 2000). También contribuye a esto el principio del favor arbitrandum, según el cual si existe duda acerca de la arbitrabilidad de la materia, el propio arbitraje internacional resuelve en favor del arbitraje. Así también, es relevante el mencionado principio de *Kompetenz-Kompetenz*, que unido al anterior, constituye una forma de clausura de la contextura, en tanto, son las operaciones en ella misma las que determinan la emergencia (o submergencia) de la contextura. Igualmente, todos los criterios procedimentales de la denominada *procedural lex mercatoria* (Nottage 2006), tales como la definición por las partes de sedes de arbitraje, de leyes aplicables, de pruebas aceptables, de plazos, sirven a tanto al aseguramiento de las expectativas en la contextura comercial, a la estabilización de su oscilación y, con ello, a la diferenciación respecto de su entorno.

En suma, la normativización es el modo en que la contextura puede regularizar su oscilación, estabilizar su variación. Es la forma además en que quienes participan de ella puedan tener una relativa confianza en que la expectativa de uno (ego) es complementaria y correspondiente con la expectativa de otro (alter). Que cada uno puede hacerse de algún modo predecible en el otro por medio de una expectativa de expectativas, es decir, a través de una anticipación de lo que alter eventualmente hará en determinadas circunstancias, e incluso a través de una anticipación de ego de la anticipación de alter acerca de lo que ego puede eventualmente hacer. Normatividad significa probabilización de la realizabilidad de estas anticipaciones. Si esta probabilidad existe y si ella no puede ser atribuida a los dispositivos de monopolio de la violencia física del estado-nación, entonces lo más probable es que se esté en el espacio de fase de una contextura, en alguna curva normativa de la oscilación de la diferenciación contextual de la moderna sociedad mundial.





## 11. Diferenciación y contingencia en la sociedad mundial

En la moderna sociedad mundial predomina una diferenciación general de funciones. Esto significa que sistemas como la economía, el derecho, la política y el deporte entre otros, se encargan de la resolución de problemas específicos como la escasez, la validez de decisiones, la toma de decisiones colectivas vinculantes, la competencia propiamente deportiva. Que las cosas sean así, no implica aislamiento de cada sistema, sino una relación dual, caracterizada por la autonomía operativa en el despliegue de la función y la interdependencia con el entorno en términos de acoplamientos y prestaciones mutuas entre los sistemas.

Diferenciación funcional supone también diferenciación interna de sistemas. Formalmente, esto significa aplicación de la distinción sistema/entorno sobre el mismo sistema. El resultado de esto es que, en el despliegue de la función, los ámbitos funcionales quedan sujetos a variadas diferenciaciones internas que asumen distintos tipos. Los sistemas generan segmentos, como los estados en la política, los sistemas jurídicos nacionales en el derecho, las disciplinas en la ciencia, las finanzas y la producción real en economía. Generan también centros y periferias, como tribunales y contratos más legislación en el derecho, un deporte de alto rendimiento en el centro y una periferia vinculada al juego, la entretención, la salud, la educación. También se producen *layers* con relativa autonomía, como los niveles nacional, internacional, supranacional y neoespontáneo en el derecho, o economías domésticas integradas en economías globales. En algunos casos estos layers se estratifican, como en el desarrollo de federaciones globales en el deporte que incorporan federaciones regionales o nacionales. A esto he denominado auto-caotización en la sociedad mundial.

Sin embargo, una auto-caotización en la sociedad mundial parece tener como resultado no solo la diferenciación interna de ámbitos de función, sino también la emergencia de lo que llamo *diferenciación contextual* en el marco de la diferenciación funcional de la sociedad mundial. Diferenciación contextual hace referencia a la emergencia de *contextos* operativos de interacción, decisión y simbolización que combinan rendimientos de distintos sistemas funcionales y que contribuyen de manera diversa pero integrada al despliegue de la función de cada uno de ellos. Se trata de contextos o contexturas pues las interacciones, las decisiones y simbolizaciones que crean y recrean adquieren una dinámica propia que, en conexión con las conceptualizaciones de las teorías de la complejidad y del caos, pueden denominarse *espacios de fase* que oscilan entre distintos atractores simbólicos. Esto lo he ilustrado con los casos de la Bill & Melinda Gates Foundation, del Bank for International Settlements, de la relación entre FIFA, el juego y los públicos, y del arbitraje comercial internacional. Que estas contexturas adquieran una dinámica propia que oscile entre distintos atractores significa que, en cada uno de estos casos, es posible no solo identificar la resolución de un problema específico, el cumplimiento de una función determinada, sino también el despliegue integrado de distintos rendimientos. Como observé, la Gates Foundation oscila entre operaciones económicas, sanitarias, políticas, valóricas, cooperativas. El Bank for International Settlements lo hace entre operaciones económicas, regulatorias, jurídicas, políticas e incluso científicas en términos del conocimiento sobre el sistema financiero que produce. En el caso de FIFA, la contextura no solo es deportiva, sino también política, jurídica, económica, mediática, valórica. Y en lo relativo al arbitraje comercial internacional, se trata de oscilación entre operaciones económicas, jurídicas, en algún sentido también políticas en cuanto a las colisiones que se producen con estados nacionales y, asimismo, estrechamente relacionadas a la producción de conocimiento por la experticia requerida para la participación en este contexto. Esta oscilación entre atractores se estabiliza en su variación, e incluso las contexturas generan normativización para hacer esperables sus propias acciones y para reaccionar correspondientemente cuando las acciones que tienen



lugar no son las esperadas. Esto lo hacen estableciendo principios, marcos regulatorios, comités de expertos y tribunales arbitrales, que además de orientar la direccionalidad de expectativas y resguardarlas ante su decepción, contribuyen a establecer los límites de la contextura, a diferenciarla de su entorno y a darle una identidad sobre la cual ella misma se pueda autorreferir como tal, frente a sí misma y frente a otros.

Por todo esto, la diferenciación contextual no es conceptualizable únicamente bajo categorías tales como organización internacional u organización multilateral, no es solo un régimen de governance, tampoco solamente una red o una formación neo-jurídica. Excede a cada una de estas definiciones en tanto cada una de ellas enfatiza un aspecto de la contextura, sea su carácter de organización, o su énfasis en la dimensión política (governance), o en su dimensión asociativa (redes), o en su expresión normativo-jurídica (derecho neoespontáneo). Las contexturas pueden contener estas posibilidades, pero su forma depende de sus propias operaciones de deslinde, de los vectores que se dibujen en la oscilación simbólica, de los rendimientos funcionales que en esa oscilación sean incorporados. No pueden ser confundidas con su autodenominación de 'organización', de 'fundación', de 'red', pues aunque sin duda pueden serlo, las consecuencias de ellas se extienden más allá de sus límites formales, se encuentran con otras organizaciones, fundaciones, redes, formas de governance y constelaciones neo-jurídicas de características y orientaciones distintas, y en esos encuentros pueden o no formar un contextura bajo la condición operativa de una oscilación entre sus valores propios.

Una constatación de la sociología, clásica y contemporánea, es que la sociedad moderna incrementa constantemente su complejidad, y que frente a eso reacciona de distintos modos. La división del trabajo, la racionalización de esferas de acción, el desarrollo de mecanismos de intercambio, de procedimientos de consenso, de mediaciones simbólicas, son algunas de estas respuestas. Todo eso, sin embargo, no elimina la complejidad de la sociedad, es decir, cada una de esas alternativas, a la vez que crea mecanismos para manejar tal complejidad, genera más complejidad a través de los mecanismos que produce. Contingencia es el nombre de este efecto. Esto significa que las cosas acontecen de un modo, pero el modo en que acontecen no es ni necesario ni imposible. O dicho de otro modo: lo que se hace con un fin, adquiere un fin en sí mismo que aporta indeterminación respecto del fin original. La sociedad puede variar, y porque puede variar, entonces regularmente varía. Es decir, la sociedad moderna está estabilizada en la variación. La emergencia de la diferenciación contextual es solo una muestra de esa variación, es una alternativa para reducir la alta complejidad de la sociedad, para manejar su contingencia. Pero ella misma es a la vez el origen de nuevas variaciones. Es un producto y al mismo tiempo una fuente de evolución. Emerge como un modo de procesar las exigencias que la diferenciación funcional se pone a sí misma, exigencias tales como la interdependencia de distintos ámbitos sociales, la atracción que uno de ellos puede generar sobre otros, la pretensión de limitar posibles tendencias de homogenización, la aspiración de escapar a la rigidez del marco estatal nacional, la expectativa de incrementar los espacios de influencia para la propia capacidad de acción, de decisión y de simbolización. Todo ello lo produce la diferenciación funcional. La diferenciación contextual, en tanto, es la forma en que esa complejidad se reduce, y es el modo a la vez en que la sociedad mundial moderna adquiere mayor complejidad para tratar consigo misma, para procesar caóticamente su propia auto-caotización (3).

## Notas

(1) En relación a las ilustraciones con casos de estudio hechas desde la sección 7 en adelante, se puede decir que la Bill & Melinda Gates Foundation, el Bank for International Settlements y FIFA, constituyen ejemplos



de cómo una contextura emerge desde las decisiones de una organización y se supera o excede a sí misma en el encuentro con otras interacciones, decisiones y símbolos. El caso del arbitraje comercial internacional es un ejemplo del segundo tipo, es decir, en esta contextura la organización emerge cuando expectativas contradictorias en la contextura requieren de una organización que decida, esto es, de un tribunal arbitral, el que submerge cuando la decisión está tomada y la disputa ha sido resuelta. Ver secciones 7 a 10 en este texto.

(2) Esta es la diferencia que muestra la contextura de FIFA con la Bill & Melinda Gates Foundation y el Bank for International Settlements. Si bien las tres se tratan de organizaciones, la primera integra verticalmente decisiones relevantes en federaciones regionales o nacionales; la segunda y la tercera, operan organizacionalmente por medio de partnerships y colaboraciones. Ver secciones 7 a 10 en este texto.

(3) Este artículo fue realizando dentro del marco de los proyectos FONDECYT 1110437 y 1110428.

### Bibliografía

Aboites, H. 2010. Latin American universities and the Bologna process: From commercialisation to the Tuning competencies project. *Globalisation, Societies and Education* 8(3): 443-455.

Albert, M. y Stichweh, R. 2007. *Weltstaat und Weltstaatlichkeit. Beobachtungen globaler politischer Strukturbildung*. Wiesbaden: VS Verlag.

Alexander, K. 2009. Bank for international settlements. En: C. Tietje y A. Brouder (eds.) *Handbook of transnational governance regimes*. Leiden: Martinus Nijhoff Publishers, pp: 307-318.

Alexander, J. y Colomy, P. 1990. *Differentiation theory and social change*. New York: Columbia University Press.

Alligood, K; Sauer, T. y Yorke, J. 1996. *Chaos. An introduction to dynamical systems*. New York: Springer Verlag.

Anderson, N. 2010. Gates Foundation playing pivotal role in changing education system. *The Washington Post* <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2010/07/11/AR2010071103628.html> (acceso agosto 2011).

Anderson, I. 2011. The Bill and Melinda Gates Foundation: Business versus bureaucracy in international development. *Discussion Paper 3*. Development Policy Centre. Crawford School of Economics & Government. ANU Collage of Asia & The Pacific.

Amstutz, M. y Teubner, G. 2009. *Legal networks*. Oxford: Hart Publishing.

Archer, M. 2009. *Teoría social realista. El enfoque morfogenético*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.

Baecker, D. 1993a. *Probleme der Form*. Frankfurt: Suhrkamp.

Baecker, D. 1993b. *Kalkül der Form*. Frankfurt: Suhrkamp.

Baecker, D. 2007. *Studien zur nächsten Gesellschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.

Barceló, J. 2003. Who decides the arbitrators' jurisdiction? Separability and competence-competence in transnational perspective. *Vanderbilt Journal of Transnational Law* 36(4): 1115-1136.



- Beckett, A. 2010. Inside the Bill and Melinda Gates Foundation. *The Guardian* <http://www.guardian.co.uk/world/2010/jul/12/bill-and-melinda-gates-foundation> (acceso agosto 2011).
- Berger, K. 1999. *The creeping codification of the lex mercatoria*. The Hague, Boston; Kluwer Law International.
- Bergman, C. 1930. Germany and the young plan. *Foreign Affairs* 8(4): 583-597.
- Beyme, K. 1991. *Teoría política del siglo XX*. Madrid: Alianza.
- BHP Billiton 2011. *Constitution of BHP Billiton Limited*. Disponible en: <http://www.bhpbilliton.com/home/aboutus/ourcompany/Pages/governance.aspx> (acceso agosto 2011).
- Bickel, M. y Schöning, A. 2009. Bill & Melinda Gates foundation. En: C. Tietje y A. Brouder (eds.) *Handbook of transnational economic governance regimes*. Leiden: Martines Nijhoff Publishers, pp: 37-50.
- BIS. 2010. *Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*. Basel: BIS.
- BIS. 2011a. *Bank for international settlements. Monetary & financial stability*. Disponible en: <http://www.bis.org/stability.htm> (acceso agosto 2011).
- BIS. 2011b. *Bank for international settlements. Legal Information*. Disponible en: <http://www.bis.org/about/legal.htm> (acceso agosto 2011).
- BIS. 2011c. *Bank for international settlements. Permanent court of arbitration*. Disponible en: [http://www.pca-cpa.org/showpage.asp?pag\\_id=1157](http://www.pca-cpa.org/showpage.asp?pag_id=1157) (acceso agosto 2011).
- Black, H. 1932. The bank for international settlements. *The Australian Quarterly* 4 (14): 62-71.
- BMGF. 1999. *1999 Annual Report*. Disponible en <http://www.gatesfoundation.org/annualreport> (acceso agosto 2011).
- BMGF. 2011. Bill & Melinda Gates Foundation. Disponible en: <http://www.gatesfoundation.org/Pages/home.aspx> (acceso agosto 2011).
- Boas, M. y McNeill, D. 2003. *Multilateral institutions: A critical introduction*. London: Pluto Press.
- Bothner, M; Bishop, E. y White, H. 2010. A model of robust positions in social networks. *American Journal of Sociology* 116(3): 943-992.
- Bourdieu, P. 2007. *El sentido práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Brown, T. 2004. Measuring chaos using lyapunov experiment. En: E. Elliot y D. Kiel (eds.) *Chaos theory in the social sciences. Foundations and applications*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, pp: 53-66.
- Byrne, D. 2001. *Complexity theory and the social sciences*. London: Routledge.
- Callies, G. 2004. Globale Zivilregimes. Lex mercatoria und ICANN UDRP. En: Universität Frankfurt [www.jura.uni-frankfurt.de/ifawz1/teubner/Mitarb/GChtml](http://www.jura.uni-frankfurt.de/ifawz1/teubner/Mitarb/GChtml) (diciembre 2008).
- CAS. 2011. Court of arbitration for sport. Disponible en: <http://www.tas-cas.org/general> (acceso agosto 2011).
- Chand, S. 2011. Who receives Australian aid, and why? Discussion Paper 6. *Development Policy Centre*. Crawford School of Economics & Government. ANU Collage of Asia & The Pacific.



- Chandrasekhara, P. y Gautier, P. 2006. *International tribunal for the law of the sea: A commentary*. Leiden: Martinus Nijhoff Publishers.
- Chernilo, D. 2007. *A social theory of the nation-state*. Londres: Routledge.
- Crego, R. 2003. *Sports and games of the 18<sup>th</sup> and 19<sup>th</sup> centuries*. London: Greenwood Press.
- Darby, P. 2003. Africa, the FIFA presidency, and the governance of world football: 1974, 1998, and 2002. *Africa Today* 50(1): 3-24.
- DeLeon, P. y Varda, D. 2009. Toward a theory of collaborative policy networks: Identifying structural tendencies. *The Policy Studies Journal* 37(1): 59-74.
- Derrida, J. 1989. *Márgenes de la filosofía*. Madrid: Cátedra.
- Derrida, J. 2003. *De la gramatología*. México D.F.: Siglo XXI.
- Die Zeit. 2008. Der erdrückende Wohltäter. *Die Zeit* <http://www.zeit.de/2008/27/Methode-Gates> (acceso agosto 2011).
- Durkheim, E. 1985. *La división del trabajo social*. Barcelona: Planeta-Agostini.
- Eisenberg, C. 2005. Medienfußball. Entstehung und Entwicklung einer transnationalen Kultur. *Geschichte und Gesellschaft* 31(4): 586-609.
- Eisenberg, C. 2006. Der Weltfußballverband FIFA im 20. Jahrhundert. *Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte* 54: 209-230.
- Elliot, E. y Kiel, D. 2004. *Chaos theory in the social sciences. Foundations and applications*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- FIFA. 2011a. FIFA statutes. Disponible en: <http://www.fifa.com/aboutfifa/officialdocuments/doclists/aboutfifa.html> (acceso agosto 2011).
- FIFA. 2011b. National associations' committee. Disponible en: <http://www.fifa.com/newscentre/news/newsid=72436.html> (acceso agosto 2011).
- Fine, R. 2007. *Cosmopolitanism*. London: Routledge.
- Fischer-Lescano, A. y Teubner, G. 2005. *Regime-Kollisionen. Zur Fragmentierung des globalen Rechts*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Fischer-Lescano, A. y Teubner, G. 2007. Fragmentierung des Weltrechts: Vernetzung globaler Regimes statt etatistischer Rechtseinheit. En: M. Albert y R. Stichweh (eds.) *Weltstaat und Weltstaatlichkeit. Beobachtungen globaler politischer Strukturbildung*. Wiesbaden: VS Verlag, pp: 37-61.
- Foster, K. 2006. *Lex sportiva and lex ludica: The court of arbitration for sport's jurisprudence*. *Entertainment and Sports Law Journal* 3(2): 1-15.
- Fried, C. 1996. *La obligación contractual: Contrato como promesa*. Santiago: Editorial Jurídica.
- Goldman, B. 1979. *La lex mercatoria dans les contrats et l'arbitrage internationaux: réalité et perspectives*. Paris: Clunet.
- Habermas, J. 1990. *Teoría de la acción comunicativa*. Madrid: Taurus.



- Habermas, J. 2006. Constitutional democracy —A paradoxical union of contradictory principles? En: J. Habermas. *Time of transitions*. Cambridge: Polity Press, pp: 113-128.
- Hafner, G. 2000. Risks ensuing from fragmentation of international law. *Official records of the UN general assembly*. Session 55, Supplement 10.
- Harris, M. 1996. *El desarrollo de la teoría antropológica. Historia de las teorías de la cultura*. México D.F: Siglo XXI.
- Hayek, F. 1973. *Law, legislation and liberty. Volume 1: Rules and order*. London: Routledge & Paul.
- Hayek, F. 2007. *Estudios de filosofía política y económica*. Madrid: Unión Editorial.
- Höffe, O. 2008. *Derecho intercultural*. Barcelona: Gedisa.
- Heydebrand, W. 2003. Process rationality as legal governance. *International Sociology* 18(2): 325–349.
- Heylighen, F. 2010. The self-organization of time and causality: Steps towards understanding the ultimate origin. *Foundations of Science* 15(4): 345-356.
- ICC. 2011. *Roma statute of the international criminal court*. The Hague: International Criminal Court.
- Jaditz, T. 2004. The prediction test for nonlinear determinism. En: E. Elliot y D. Kiel (eds.) *Chaos theory in the social sciences. Foundations and applications*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, pp: 67-88.
- Juenger, F. y Sánchez, L. 2000. Conflictualismo y lex mercatoria en el derecho internacional privado. *Revista Española de Derecho Internacional* 52: 15-47.
- Keohane, R. y Nye, R. 2000. Introduction. En: D. Held y M. Archibugi (eds.) *Taming globalization. Frontiers of governance*. Oxford: Polity Press, pp: 1-27.
- Kjaer, P; Teubner, G. y Febbrajo, A. 2011. *Crisis in constitutional perspective: The dark side of functional differentiation*. Oxford: Hart Publishing.
- Knight, A. 2000. *A changing United Nations: Multilateral evolution and the quest for global governance*. Houndmills: Palgrave MacMillan.
- Koppenjan, J., M. Kars y H. van der Voort. 2009. Vertical politics in horizontal policy networks: Framework setting as coupling arrangement. *The Political Studies Journal* 37(4): 769-792.
- Latour, B. 2007. *Eine neue Soziologie für eine neue Gesellschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Lockwood, D. 1964. Social integration and system integration. En: G.K. Zollschan y W. Hirsch (eds.) *Explorations in social change*. London: Routledge, pp: 244-256.
- Luhmann, N. 1982. *The differentiation of society*. New York: Columbia University Press.
- Luhmann, N. 1984. *Soziale Systeme*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, N. 1987. *Rechtssoziologie*. Opladen: Westdeutscher Verlag
- Luhmann, N. 1999. *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, N. 2000. *Organisation und Entscheidung*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Luhmann, N. 2002. *El derecho de la sociedad*. México D.F.: Universidad Iberoamericana.



- Luhmann, N. 2007. *La sociedad de la sociedad*. México D.F.: Herder.
- Maniruzzaman, A. 1999. The lex mercatoria and international contracts: A challenge for international commercial arbitration? *American University International Law Review* 14: 658-735.
- Mascareño, A. 2006. Ethics of contingency beyond the praxis of reflexive law. *Soziale Systeme* 12(2): 274-293.
- Mascareño, A. 2009. Regímenes jurídicos en la constitución de la sociedad mundial. En: R. Carnevalli (ed.) *Cuestiones de política criminal en los tiempos actuales*. Santiago: Editorial Jurídica, pp. 13-64.
- Mascareño, A. 2010. *Diferenciación y contingencia en América Latina*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Mascareño, A. 2011a. Entre la diferenciación y los individuos. Derechos fundamentales y las redes de la infamia. *Estudios Públicos* 124: 45-82.
- Mascareño, A. 2011b. The ethics of the financial crisis. En: P. Kjaer, G. Teubner y A. Febbrajo (eds.) *Crisis in constitutional perspective: The dark side of functional differentiation*. Oxford: Hart Publishing, pp: 333-353.
- Maughan, J. (ed.) 2009. *Olympic textbook of science in sport*. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Mayntz, R. 1992. Modernisierung und die Logik von Verhandlungssystemen. *Journal für Sozialforschung* 32: 19-32.
- Mayntz, R. 1993. Policy-Netzwerke und die Logik von Verhandlungssystemen. *Politische Vierteljahresschrift* 24: 39-56.
- Mereminskaya, E. 2003. Buena fe contractual en la jurisprudencia chilena e internacional. *Revista de Derecho de la Universidad Central* 4: 255-275.
- Mereminskaya, E. 2006. Validez y ejecutabilidad del acuerdo de arbitraje comercial internacional. *Foro de Derecho Mercantil* 12: 91-129.
- Mereminskaya, E. 2007. Arbitraje comercial internacional. En: M. Ramírez. *Análisis crítico del derecho internacional privado chileno*. Santiago: LexisNexis, pp: 123-151.
- Mereminskaya, E. y Mascareño, A. 2005. La desnacionalización del derecho y la formación de regímenes globales de gobierno. En: M. D. Martinic (ed.). *Sesquicentenario del código civil de Andrés Bello: Pasado, presente y futuro de la codificación*. Santiago: Lexis-Nexis, pp: 1391-1427.
- Mereminskaya, E. y Mascareño, A. 2010. Collisions of legal regimes in world society. The umbrella clause as a substantive and procedural mechanism of legal coordination. En: M.A. Fernández (ed.) *Bernardo Cremades Liber Amicorum*. Madrid: Kluwer International, pp: 819-841.
- Neumann, G; Pfützner, A. y Berbalk, A. 2000. *Successful endurance training*. Oxford: Meyer & Meyer Sport.
- Nottage, L. 2006. The Procedural Lex Mercatoria: The Past, Present and Future of International Commercial Arbitration (December 2006). Sydney Law School Research Paper No. 06/51; CDAMS Discussion Paper No. 03/1E . Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=838028> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.838028>
- Nufer, G. y Bühler, A. 2010. How effective is the sponsorship of global sports events? A comparison of the FIFA World Cups in 2006 and 1998. *International Journal of Sports Marketing & Sponsorship* 11(4): 303-319.
- Oellers-Frahm, K. 2001. Multiplication of international courts. *Max Planck Yearbook of United Nations* 5: 67-104.





- Parsons, T. 1970. *The social system*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Parsons, T. 1979. *Action theory and the human condition*. New York: Free Press.
- Parsons, T. y Smelser, N. 1956. *Economy and society*. New York: Free Press.
- Parsons, T; Bales, R. y Shils, E. 1970. *Apuntes sobre la teoría de la acción*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Pérez, O. y Teubner G. 2006. *Paradoxes and inconsistencies in the law*. Oxford: Hart Publishing.
- Piller, C. y Smith, D. 2007. Unintended victims of Gates Foundation generosity. Disponible en <http://www.latimes.com/news/nationworld/nation/la-na-gates16dec16,0,3743924.story> (acceso agosto 2011).
- Scharpf, F. 2001. Notes toward a theory of multilevel governance in Europe. *Scandinavian Political Studies* 24(1): 1-26.
- Schimank, U. 2011. The autonomy of modern sport: Dangerous and endangered. En: R. Giulianotti (ed.) *Sociology of Sport*. London: Sage Publications, pp: 25-33.
- Schulze-Marmeling, D. y Dahlkamp, H. 2006. *Die Geschichte der Fussball Weltmeisterschaft 1930-2006*. Göttingen: Verlag Die Werkstatt GmbH.
- Simmel, G. 2003. *Cuestiones fundamentales de sociología*. Barcelona: Gedisa.
- Scott, M. 2011. Top European clubs threaten to break away from Fifa and UEFA. *The Guardian* <http://www.guardian.co.uk/football/2011/jul/27/european-clubs-breakaway-fifa-uefa> (acceso agosto 2011).
- Slaugther, A. 1993. International law and international relations theory: A dual agenda. *The American Journal of International Law* 87(2): 205-239.
- Smith, J. 1929. The bank for international settlements. *The Quarterly Journal of Economics* 43(4): 713-725.
- Smith, A. 2008. *The invisible hand*. London: Penguin Books.
- Sohn, L. 1963. The many faces of international law. *The American Journal of International Law* 57(4): 868-870.
- Spencer, H. 1947. *Principios de sociología*. Tomos I y II. Buenos Aires: Revista de Occidente.
- Spencer-Brown, G. 1979. *Laws of form*. New York: E.P. Dutton.
- Stichweh, R. 1984. *Zur Entstehung des modernen Systems wissenschaftlicher Disziplinen in Deutschland 1740-1890*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Stichweh, R. 2000. *Die Weltgesellschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Tarullo, D. 2008. *Banking on Basel*. Wasington D.C.: Peterson Institute for International Economics.
- Teubner, G. 2000. Privatregimes: Neo-Spontanes Recht und duale Sozialverfassung in der Weltgesellschaft?. En: S. Dieter y M. Weiss (eds.) *Zur Autonomie des Individuums. Liber Amicorum Spiros Simitis*. Baden-Baden: Nomos, pp: 437-453.
- Teubner, G. 2002. Breaking frames: Economic globalization and the emergence of lex mercatoria. *European Journal of Social Theory* 5(2): 199-217.



- Teubner, G. 2007. Gerechtigkeit in der Selbstbeschreibung des Rechtssystems. *Soziale Systeme* 13(1+2): 304-316.
- Teubner, G; Lindahl, H; Christodoulidis, E., y Thornhill, C. 2011. Debate and dialogue: Constitutionalizing polycontexturality. *Social & Legal Studies* 20(2): 209-252.
- Thornton, P. 2011. *Sport law*. Boston: Jones and Bartlett Publishers.
- Tietje, C. y Brouder, A. 2009. *Handbook of transnational governance regimes*. Leiden: Martinus Nijhoff Publishers.
- Tomlinson, A. 2000. FIFA and the men who made it. *Soccer & Society* 1: 55-71.
- UNIDROIT. 2007. Réalisations d'Unidroit. En: [www.unidroit.org/french/presentation/achievements.htm](http://www.unidroit.org/french/presentation/achievements.htm) (agosto 2007).
- WADA (World Anti-Doping Agency) 2011. *The 2011 prohibited list. International standard*. Disponible en: <http://www.wada-ama.org/en/World-Anti-Doping-Program/Sports-and-Anti-Doping-Organizations/International-Standards/Prohibited-List/> (acceso agosto 2011).
- Weber, M. 1993. *The sociology of religion*. Boston: Beacon Press.
- Weick, K. 1976. Educational organizations as loosely coupled systems. *Administrative Science Quarterly* 21(1): 1-19.
- Weick, K. 1989. Loose coupling: Beyond the metaphor. *Current Contents* 20(12): 14-16.
- Weinberg, K. 1994. Equity in international arbitration: How fair is 'fair'? A study of lex mercatoria and amiable composition. *International Law Journal* 12: 227-252.
- Werron, T. 2009. *Der Weltsport und sein Publikum*. Wellerwist: Velbrück.
- White, H; Boorman, S; Breiger, R. 1976. Social structure from multiple networks. I. Blockmodels of roles and positions. *American Journal of Sociology* 81(4): 730-780.
- Williams, G. 1999. *Chaos theory tamed*. Washington D.C.: Joseph Henry Press.
- Willke, H. 1995. *Systemtheorie III: Steuerungstheorie*. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag.
- Willke, H. 2006. *Global governance*. Bielefeld: transcript.
- Willke, H. 2007. *Smart governance. Governing the global knowledge society*. Frankfurt, New York: Campus.
- Willke, H. 2009. *Governance in a disenchanted world*. Cheltenham: Edgard Elgar.
- World's Football. 1934. Obituary to Walter Bensemann. *World's Football* 43: 272.
- Zeitler, E. 2005. Good faith in the WTO jurisprudence - Necessary balancing element or an open door to judicial activism? *Journal of International Economic Law* 8(3): 721-758.
- Zimmermann, R. y Whittaker, S. 2000. *Good faith in European contract law*. Cambridge: Cambridge University Press.

Recibido el 13 de enero de 2012

Aceptado el 4 de abril de 2012