



El mundo de los debilitados. La perversión del dinero.

The world of the weakened. The perversion of money.

DOI: 10.32870/sincronia.axxv.n80.20b21

Jorge Luis Montero Rodríguez

Estudiante de Doctorado en Ciencias Sociales de la Universidad de Guadalajara. (MÉXICO)

CE: jorgelmontero86@gmail.com / ID ORCID: 0000-0003-4711-4964

Esta obra está bajo una *Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional*

Recibido: 20/08/2020

Revisado: 30/04/2021

Aprobado: 15/06/2021

RESUMEN

No cabe duda de que el dinero es importante para la civilización humana; las diversas funciones que tiene en las sociedades contemporáneas lo definen cual medio y símbolo fundamentalmente. Las teorías sociológicas han tratado de explicar tales funciones y, junto a la filosofía, desvelar la ontología. El presente artículo aborda la tesis de que el dinero tiene una función de fuerza que determina las diferencias y desigualdades sociales. Esta función lo convierte en una figuración de fuerza que adquiere realidad en la dinámica social entre ricos, clase media y pobres. En favor de ello, el texto expone en un primer apartado la adopción y justificación del dinero como figuración de fuerza, puntualizando el método hermenéutico y heurístico empleado. En un segundo epígrafe describe las funciones sociales que adquieren los sectores alto, medio y bajo de la esfera social, categorizados como fortalecidos, funámbulos y debilitados respectivamente. Por último, se ofrecen algunas consideraciones finales sobre la inmanencia del dinero dada por su figuración de fuerza y la propiedad que él adquiere desde el dinamismo de las funcionalidades sociales que derivan en diferencias y desigualdades sociales.



Palabras claves: desigualdades, diferencias, dinero, fuerza, función.

ABSTRACT

Money is very important to human civilization; it has different functions in contemporary societies those fundamentally define it as a medium and symbol. Sociological theories have tried to explain such functions and, join with philosophy, tried to reveal money's ontology. The offered paper here gives the thesis that money has a force function that determines social differences and inequalities. This function presents money as a figuration of force that acquires reality inside the social dynamics conceived by rich, middle class and poor. For that reason, the text exposes in first section the adoption and justification of money as a figuration of force, specifying the hermeneutical and heuristic approach. In second section, it describes the social functions acquired by the upper, middle and lower sectors of social sphere, that is, in categorical terms: the strengthened, tightrope-walkers and the weakened. At the end, some final considerations are offered about money's immanence according to its figuration of force and the property acquired from social functionalities' dynamism that makes social differences and inequalities.

Key words: Differences. Force. Function. Inequalities. Money.

Introducción

Cuando preguntamos: ¿qué es el dinero?, podemos tener variadas respuestas en dependencia de la posición analítica adoptada. Por ejemplo, Stuart Mill (2001) lo reafirmó como una unidad de medida y mercancía mediadora dentro de la economía, mientras Polanyi (2001) lo desveló como una mercancía ficticia dada en la convención social, propia de la industria y el mercado. Es un hecho institucional constitutivo de la realidad social según Searle (1997). Para Parsons (1977) es un medio de intercambio simbólicamente generalizado funcional en la acción social, para Habermas (1992) es



un medio sistémico que ejerce control en el curso de las acciones comunicativas, sustituto del lenguaje; y Luhmann (2006) llevó esta noción simbólica hacia la diferenciación funcional en el sistema social para la cual el dinero representó uno de los medios de comunicación simbólicamente generalizados¹.

No cabe duda de que el dinero ha sido definido según el entendimiento que se ha tenido de su utilidad para la vida humana en sociedad, por eso es un medio y también constituye un símbolo [ver *nota al pie* núm. 1]. Podría decirse que estas son su genética y su trascendencia; la primera emanada de la gestación social y la segunda del tránsito de lo social a lo cultural. Como bien resumió Alarcón (2017), la teorización del dinero ha estado fundamentalmente basada en su utilidad socioeconómica y su representación sociocultural. Al ser una representación sociocultural está cargado de significados y dotado de propiedades formativas, transformativas y constitutivas dentro de las sociedades. La gestación y transición del dinero fluye a modo práctico entre lo económico y lo social, y, entre la unidad de ambos con lo cultural, en lo semiológico.

A pesar de los numerosos estudios económicos y sociológicos, dentro de la sociología del dinero aún hay varias carencias, problematizadas por Alarcón (2017) de la siguiente manera: 1) en las teorías formalistas y psicoanalistas la relevancia social del dinero es destacada, pero no así sus potencialidades fuera del sistema capitalista, 2) en los estudios religiosos hay un vacío sobre la funcionalidad del dinero más allá del colectivismo social, 3) los abordajes fenomenológicos y culturalistas, si bien realzan el dualismo subjetivo-objetivo, no exponen los procesos que dan surgimiento a las bifurcaciones comunicativas, y 4) las nociones funcionalistas ponen la mira en la integración, no así en la exclusión consecuente.

¹ Luhmann (2006) hizo la aclaración significativa de los términos parsonianos auxiliares a 'medios': simbólicos y generalizados. El primero refiere a la dimensión social donde *ego* y *alter* están posicionalmente diferenciados al momento de entablar relación de sentido, y el segundo, a la diversidad de situaciones donde el sentido de las propuestas alcanza objetividad progresiva. Es por esta distinción que yo opto por diferenciar funcionalmente la ontología social del dinero en 'medio' y 'símbolo' sustentado en el enfoque culturalista —y civilizatorio— de este último. Dígase burdamente que la diferencia está en que el 'símbolo' provoca o produce civilización, mientras que el 'medio' la conserva y evoluciona.



También en los análisis, es posible encontrar disertaciones tonificadas con las imágenes de fuerzas. Por ejemplo, en estudios de economía general, la importancia de la fuerza del valor en la moneda para dominar las reglas del intercambio alcanza nociones especiales sobre el deseo, la soberanía, la intensidad y la energía potencial del dinero en la homogenización de los valores heterogéneos (Orléan, 2016 y Bataille, 1933 citados por Roig y Bontti, 2017).

Por su parte, Bueno (2011) hizo alusión a la fuerza en el dinero a partir de considerarlo socio-filosóficamente como un impulso energético análogo a la electricidad. Tal fuerza es una aliada procedente de dos fuentes especiales: la mencionada energía y la pasión. En estas dos fuentes converge la armonía del cuarteto identitario que Bueno (2011) reconoce en el dinero: la sustancialidad, reverencia, inmortalidad y avaricia. Al final, el autor reafirma la ontología mediadora del dinero por encima de la teleológica.

Esposito (2013), similarmente, destacó al dinero como mediador de la temporalidad socioeconómica, haciendo de él una fuerza de aseguramiento ante los peligros y riesgos futuros. Su función es dilatar el tiempo con amplia capacidad para aprovechar la incertidumbre de la vida humana civilizada. Con dicha funcionalidad queda instaurado como un medio de aplazamiento y de búsqueda (Shackle 1972 citado por Esposito, 2013). Ergo, la autora arguyó que las facultades homogeneizadoras del dinero le permiten un rendimiento temporal tal que “sus funciones clásicas como medio de cambio y provisión de valor son consecuencia de este rendimiento” (p. 30).

En suma, Bueno (2011) y Esposito (2013) expusieron otras funciones a parte de las clásicas² y con ello reconocieron, al igual que la mayoría de los autores que citaron, la multifuncionalidad del dinero; además, en cada función descubrieron su realidad de ser, o sea, la asunción existencia que del dinero tenemos según sus funciones en y para la vida humana —a esto también Parsons, Habermas y Luhmann remitieron en los citados textos—. Así, queda validada la identificación ontológico-social del dinero como un hecho institucional con funciones adjudicadas por uso

² Araneda (2012) compiló varias de las funciones clásicas entre las cuales aparecen: la función de cambio, de pago y de valor. Por su parte Habermas (1992) aludió a otras funciones clásicas en el sistema social, algunas rescatadas de Parsons y otras aportadas por él mismo. Dos de las más relevantes son: la función de coordinar la acción y de controlar la comunicación.



humano y convención colectiva (Searle, 1997). Por tanto, todas las funciones que este tiene le confieren identidades consumadas en su unidad abstracta; enunciar cualquiera de ellas no es contradecir su realidad de ser.

Voy a poner a juicio del lector un ejercicio situacional de la vida cotidiana donde podemos descubrir una función del dinero que no resulta muy evidente a simple vista:

Una persona con hambre va por la calle y decide acercarse a una máquina expendedora de alimentos para obtener un aperitivo. Inserta una moneda o billete del país ubicado y la máquina comienza a operar para entregar el alimento. Cuando la persona lo recibe, se marcha satisfecha del beneficio.

Si la situación fuera otra y la persona no tuviera dinero, pero tuviera un tubo de hierro en las manos, el resultado sería el mismo. Ella se acercaría a la máquina, le propinaría repetidos golpes contundentes para romper la carcasa y accedería al interior donde están los alimentos. Con la hermeticidad rota, la máquina entrega también sus alimentos y la persona beneficiada queda igualmente satisfecha.

En el primer caso se recurre al dinero para que la máquina funcione y entregue el alimento, y en el segundo, se recurre a la fuerza corporal para someter a la máquina a la voluntad de la persona. Ambos evidencian el sometimiento de la máquina a las intenciones personales y utilizan un medio para lograrlo, sea monedas o golpes. Si tanto uno como otro cumplen la función de activar la función suministradora de la máquina, la adjudicación social al dinero no está alejada de la capacidad coactiva del ser humano. La acción del dinero en la máquina es similar a golpearla para acceder a los alimentos; ambas acciones imprimen fuerza sobre la máquina para que ella funcione para la intención humana. De manera general, véase que toda fuerza funciona para que las cosas incididas por ellas funcionen en consecuencia o concordancia.

En esta situación empírica destaca la función de fuerza del dinero que este detenta para hacer funcionar o someter a la máquina en beneficio del individuo poseedor de esa fuerza cuando utiliza al dinero por intención y satisfacción propias.



Con esto se plantea la posibilidad de asumir al dinero como una figuración de fuerza que fortalece a algunos y debilita a otros dentro del sistema social. Las ciencias sociales los denominan ricos y pobres respectivamente, pero en este caso deben ser designados como enriquecidos [fortalecidos] y empobrecidos [debilitados], ya que las fuerzas ejercidas desde el dinero en ellos no borran sus condiciones-de-ser originarias como entidades humanas, sino que las trasmudan artificialmente a condiciones-sociales-de-ser producidas por y para la monetización de las sociedades.

A pesar de que aún en el siglo XXI no exista “una teoría sociológica adecuada para comprender las funciones y especificidades del dinero” (Esposito, 2012, p. 26), los esfuerzos no cesan y el presente artículo tiene como propósito contribuir a ello. El objetivo particular aquí es llevar a discusión el debilitamiento a que son sometidos ciertos grupos sociales a consecuencia de la ejecución del dinero como figuración de fuerza dentro del dinamismo social.

Primero, la maquinaria económica neoliberal exige de materias primas, bienes producidos y valores comerciales que saquean territorios y países con amplia riqueza natural pero poca monetaria, dejando a su población en la extrema pobreza. Segundo, gracias a este mecanismo, los enriquecidos se distancian, pero no soslayan dicha pobreza, sino que la aprovechan. Solamente basta mencionar que “el 10% más rico tiene el 85 % del capital mundial, [mientras que] la mitad de toda la población del planeta solo el 1%” (Sen y Kliksberg, 2007, p. 8), algo que persiste hasta nuestros días (Hope, 2018). A pesar de las múltiples oportunidades de solvencia financiera que el capitalismo aparenta ofrecer, Stiglitz (2012) confirmó estadísticamente que la mayoría de quienes nacen en la pobreza no salen de ella por más que se empeñen, mientras que quienes nacen en la riqueza generalmente mueren ricos; y más aún cuando vivimos en un mundo social que naturaliza a la pobreza (Murillo, 2007).

Stiglitz (2012) se preguntó: ¿por qué hay cada vez más ricos y la clase media se está despoblando hacia el aumento de los pobres? Su respuesta fue que el mercado global y las políticas que lo ajustan son ineficientes; las oportunidades para las personas son desiguales y la distribución de la riqueza aún más. En el presente artículo, la respuesta hipotética es que: la clase media, los



ricos y pobres llegan a tales posiciones socioeconómicas, disminuyen y aumentan en número, porque cada sector adquiere o no adquiere funciones sociales a partir del dinero como figuración de fuerza que determina las diferenciaciones y desigualdades sociales. La premisa es que el dinero como figuración de fuerza necesariamente fortalece y debilita, y el debilitamiento a que son sometidos ciertos grupos sociales es lo que los pone en condiciones vulnerables de empobrecimiento. Por tanto, el debilitamiento puede ser utilizado como una manera de diferenciación y desigualdad, somáticos en las vulnerabilidades que el sector empobrecido muestra constantemente.

En este texto se expone un análisis del dinero en la esfera social del sistema social exclusivamente, no llega al sondeo de las diferenciaciones sistémicas ilustradas por Luhmann (2006) donde la economía, las organizaciones y la autorreferencia monetaria tienen al dinero como medio de comunicación, a pesar de estar de acuerdo en que estas juegan papeles determinantes en la dinamización del sistema social. Dicha empresa no podría ser realizada en las pocas páginas de este texto y abriría el campo de análisis a límites inabarcables por el momento.

Por tanto, para ser conciso, el presente texto expone en un primer apartado la adopción y justificación del dinero como figuración de fuerza, puntualizando el respectivo método de análisis empleado que combina estrategias hermenéuticas y heurísticas por analogía a las fuerzas físicas de la naturaleza y metafísicas de la vida humana. En un segundo epígrafe describe las funciones sociales que adquieren los sectores alto, medio y bajo del mundo social, categorizándolos como fortalecidos, funámbulos y debilitados respectivamente. Aquí se critica al sector medio por ser un espectador y participe del mal por omisión según postulados de Bauman (2008). Por último, se ofrecen algunas consideraciones finales sobre la inmanencia del dinero dada por su figuración de fuerza y acerca de la propiedad que él ha adquirido en el dinamismo de las funcionalidades sociales derivadas.

A pesar de ser difícil ofrecer una propuesta resolutive de cambio para la actual situación de diferenciaciones y desigualdades sociales, porque la fuerza del dinero parece implacable, sí es posible vislumbrar una tenue esperanza.



El dinero como figuración de fuerza

Los análisis socioeconómicos que han tenido al dinero como centro han focalizado la hermenéutica hacia los procesos del mercado monetizado y el comportamiento social dado por el conocimiento, las decisiones y elecciones financieras de los individuos (Araneda, 2012; Esposito, 2013). Por su parte, las vertientes socioculturales han tratado de interpretar las conductas subjetivas e intersubjetivas con comportamientos interactivos y comunicativos de los actores sociales en la conformación y transformación de relaciones que resulta en formaciones de elementos culturales (Zelizer, 1994; Araneda, 2012). Y no despreciable son las contribuciones heurísticas por paralelismo analítico que ha dado la filosofía (Bueno, 2011; Simmel, 1977).

Como se puede ver, el abordaje analítico del dinero ha tenido variadas estrategias para las múltiples dimensiones en que tiene presencia; algunas han sido hermenéuticas y otras heurísticas, e incluso el dinero le sirvió a Parsons (1977) como apoyo análogo para desvelar los demás medios simbólicamente generalizados de su teoría sociológica. Bueno (2011) recurrió a la analogía con el cuarteto musical para filosofar sobre la realidad mundana y transcendental del dinero, y Esposito (2013) lo interpretó en función del tiempo y las homogeneizaciones que promueve para su rendimiento. No obstante, a finales del siglo XX ya Zelizer (1994) demostraba que el dinero, cual condensador sociocultural, posee mayores funciones que la extensión homogeneizadora exclusivamente dada en sus cuantificaciones instrumentales.

Para el análisis de la función de fuerza que compete aquí, me auxilio de enfoques heurísticos por asociación a las fuerzas físicas y metafísicas de la vida humana, como también, de miradas hermenéuticas hacia los efectos discursivos devenidos de acciones y sujetos sociales. El enfoque sociohermenéutico, según Alonso (2003), no solo busca interpretar genuinamente sin preconcepciones, sino también, comprender lo real de los hechos sociales a partir de interpretar lo que proviene del sentido textual de los actos sociales/históricos y los significados comunes. Este método debe permitir captar los sentidos subyacentes en la interacción social y simbólica de la vida humana en las actuales sociedades monetizadas, y, a partir de esta profundidad interpretativa,



comprender la realidad socio-dinámica dada por la función de fuerza del dinero. La heurística asociativa servirá para enclavar los puntos analíticos a partir de nociones o esquemas externos al tema en análisis (Abbott, 2004) y así descubrir, entre la funcionalidad del dinero y las fuerzas físicas y metafísicas, rasgos epistémicos comunes que permitan dilucidar con mayores aciertos la complejidad sociológica de la diferenciación y desigualdad social.

Se podría tildar de funcionalista este enfoque del dinero como figuración de fuerza incidente en la complejidad social, pero debo aclarar que a diferencia del funcionalismo desarrollado en los análisis sociológicos a partir de los cambios funcionales del dinero en la economía —véase lo referente al eje analítico funcionalista en Araneda (2012)—, el corriente análisis acoge a la función de fuerza como emergencia resultante del hacer social práctico y semiótico, sostenido en el reconocimiento de la noción de fuerza más que en las aplicabilidades del dinero desde la dinámica económica. Asimismo, los enfoques simbólicos (Parsons, 1977; Habermas, 1992 y Luhmann, 2006), si bien han consentido la determinación del dinero a partir de los procesos socioculturales, no asumen las funciones interactivas, de control y comunicación del dinero independientes a la génesis económica, lo cual sí hace el presente enfoque. Por tanto, el análisis del dinero a partir de su función de fuerza no es funcionalista en estos sentidos, sino constructivista porque genera formaciones sociales desde la propia dinámica social independizada del imperativo económico.

No digo con esto que la economía haya desaparecido en este constructivismo; ella no puede hacer tal cosa porque, ineludiblemente, es la que provee del dinero circulante en las sociedades. Sin embargo, la fuerza adjudicada al dinero es algo de génesis social, no económica, y los resultados de detentar tal fuerza son sociales en primer orden, no económicos. Socioculturalmente hablando, el dinero deriva en ciertas interacciones, controles y comunicaciones sociales luego de ser detentado como fuerza.

El hecho de que el dinero funja como figuración de fuerza no invalida sus otras funciones mediadoras y simbólicas palpitantes en las sociedades humanas, por lo que en ocasiones aparecen conjugaciones entre la detentación de fuerza, la mediación en el intercambio y el simbolismo en la comunicación.



¡Arranquemos entonces desde aquí! ¿Cuáles son las fuerzas que conocemos hasta el momento? Las fuerzas físicas fundamentales a nivel atómico son la electromagnética, nuclear fuerte, nuclear débil y la gravitatoria, pero también hay fuerzas a nivel macro como: la elástica, de fricción, de empuje, eléctrica, de impulso, etc. Por demás, en el sentido común persiste la referencia a la fuerza del amor, de la espiritualidad, de la moral, del carácter, entre otras. Estas fuerzas metafísicas de la vida humana, a excusa de su metaforismo y resemantización, pueden ser generalizadas como fuerzas movilizadoras, resisoras y reactivas o repelentes. Dígase que la fuerza del amor moviliza los sentimientos, las pasiones y ciertas conductas especiales hacia el prójimo, que la fuerza de la moral resiste los vicios y repele las perversiones, y que la fuerza del espíritu humano nos mantiene libres en la vida.

Coloquialmente decimos que hay corazones inmutables ante la fuerza del amor y que nuestras vidas son movidas por la fuerza del optimismo. A este nivel de abstracción, dichas fuerzas son impulsos que permiten u obligan a hacer algo para lo cual no estamos totalmente dispuestos, lo cual lleva a recordar la famosa paradoja de la fuerza imparabile que interactúa con un objeto inamovible³. ¿Ejerce el dinero una fuerza imparabile de este tipo?

A modo general, las fuerzas físicas perceptibles impulsan, atraen, repelen y deforman; asimismo, las fuerzas que metafísicamente entendemos se acumulan, intensifican y condicionan las características de ser de las entidades humanas y sociales. Decimos que la fuerza del viento nos

³ La paradoja versa así: ¿qué sucede si una fuerza imparabile interactúa con un objeto inamovible? Las respuestas lógico-científicas le quitan validez problémica al enunciado y dejan que este sea observado como un fallo en las teorías que tenemos de la realidad y en el lenguaje que las expresa. Para la teoría física de la relatividad, el movimiento debe ser considerado no como el desplazamiento de un objeto observado, sino como el cambio de posición del objeto con relación al observador; esto desacredita la paradoja. Ergo, el dilema parece estar en el entendimiento que tenemos de las cosas reales y cómo las expresamos, pues la cosa que caracterizamos como 'inamovible' más bien es inacelerable; es decir, que no hay fuerza capaz de acelerarla dentro de un marco de referencia prefijado. Empero, para que esto sea verídico, la cosa inacelerable debe tener una masa infinita, lo cual no es real. Por tanto, se deduce que el problema en cuestión es subjetivo-lingüístico. Si el pensamiento cree en la existencia de un objeto que no puede ser movido ni con la mayor aceleración que le imprima una fuerza muy potente, entonces el objeto es 'inamovible' y la fuerza es insuficiente y parable. Asimismo, en una situación contraria, la fuerza es suficiente e imparabile si no hay objeto capaz de resistirse a su impacto acelerador.



arrastró por la calle, tanto como que la tradición familia arrastra a sus descendientes por el camino marcado. También podemos decir que tal familia es fuerte ante las crisis y que la fuerza del mercado no la destruye. Según entendemos a las fuerzas que tienen presencia en la vida social, el diccionario de la lengua española incluye significados y acepciones del término.

No obstante, aunque a nivel metafórico se puedan confundir el impacto de ciertas fuerzas con la acción de ciertas energías o potencias, estas no son la misma cosa. La ciencia física hace distinciones entre ellas que no siempre son claras a nivel social. Podemos aducir que a nivel social de vida humana las fuentes de energía son diversas, pero resalto que, a la hora de detentar la fuerza del dinero, esas fuentes son dos: las intenciones y expectativas de los agentes. Según dichas energías y las fuerzas detentadas, serán los cambios de ‘estados de ser o estar’ de los agentes. Dígase que en las intenciones y expectativas de un agente está el deseo y la pretensión del ‘estado de ser o estar’ en qué quieren dejar a su contraparte y a sí mismo; en este sentido, el dinero sirve como persuasión, instigación y dominación.

Por su parte, la comunicación interpersonal en la vida social produce metáforas y símiles del concepto fuerza para instituir varias figuraciones en el lenguaje que enuncien las experiencias subjetivas e intersubjetivas de la realidad social. Para la función de fuerza del dinero no es necesario hacer distinciones específicas, pues lo que se comunica y entiende del dinero como fuerza es tanto análogo a las fuerzas físicas como a las metafísicas. Por ejemplo, se ha entendido al dinero como “energía espiritual [y] fuerza vital” (Simmel 2003 citado por Bueno, 2011, p. 233), como lo que mueve las necesidades a través del tiempo (Esposito, 2013), y lo que da poder a quien lo posee (Simmel, 1977).

En la filosofía de Simmel (1977) el poder dado por el dinero es el poder-hacer y el poder-sobre ejercido en una relación de pares; en cambio, para Habermas (1992) y Luhmann (2006), el poder es independiente al dinero como medio simbólico generalizado. Esto demuestra cómo desde una perspectiva sociocientífica el dinero es entendido de una manera diferente a como es entendido en el sentido común que desenreda la filosofía. La cuestión del poder como signo de



fuerza ejercida es metafórico de la riqueza si, mediante la función de fuerza del dinero, se disuade, coacta o debilita —incluso se destruye— a las entidades sociales interactuantes.

La fuerza del dinero tiene diferentes figuras: puede ser impulsora, de fricción resistente, de empuje, de atracción o repulsión, movilizadora y deformadora. También, si nos referimos a su funcionalidad, puede alcanzar estadio estático o dinámico, acumulativo o distributivo y concentrado o extensible. Por ejemplo, la fuerza puede ejercer estáticamente como atractor de los compradores o inversores desde los centros bancarios, pues los banqueros saben que el capital monetario disponible, las ofertas de créditos y préstamos atraen a gran cantidad de clientes hacia una fuerza que ejercen desde el gremio. Las personas, familias o empresas que acumulan dinero, y gracias a ello ganan fuerza, son más eficientes al aprovechar la fuerza de empuje en situaciones críticas de ‘hundimiento’. Asimismo, quienes extienden sus fuerzas, ganando en prestigio, ganan también en resistencia ante el impacto movilizador y perturbador de otras fuerzas, o sea, que se construyen una superficie de fricción mayor con la cual soportar el embate.

Considerar al dinero como una figuración de fuerza es tomar en cuenta estas varias figuras dadas en la dinámica social. Esto indica que puede ser entendido en los términos casuísticos de fuerzas impulsiva, atrayente, repulsiva y deformante, así como nutritiva o capacitiva y habilitadora de fortaleza.

Debo aclarar que, si entendemos lo cultural como inmanencia de civilización, entonces el dinero es una tecnología⁴ y, socio-dinámicamente, es una figuración de fuerza. Lo socio-dinámico y cultural están ligados genéticamente en la concepción de la civilización humana como sistema estructurado, organizado, funcional y abierto que se regula o modifica a la vez que incorpora elementos externos. Ergo, la técnica del dinero representa el artilugio cultural y social más

⁴ Quiero destacar aquí que, aunque para la perspectiva sociocultural el dinero haya mostrado otras formas de ser que sirven de representaciones culturales formativas de lazos sociales y modos de vivir —como lo demostró Zelizer (1994)—, cuando la cultura es asumida como total resultado emergente de la asociación humana que potencializa la conciencia, inteligencia y agencia colectiva, y ofrece sus artificios para lograr continuamente la adaptación humana al medio natural, entonces, gran parte de lo que en ella surge desde la interacción humana es tecnología.



directamente conectado a la materialización del dinero, no así la figuración de fuerza que se ampara en la inmaterialidad del mismo.

La materialización del dinero en monedas y billetes es parte de la homeostasis entre el sistema social y el entorno natural. Recordemos que la incorporación de metales preciosos al sistema social conllevó a su transformación en monedas acuñadas de uso interno en los asuntos comerciales y económicos. Si entendemos tal homeostasis como un proceso modificador del metabolismo del sistema social, entonces las emergencias que ella suscita pasan a ser inherencias del sistema al grado de alcanzar este la conservación de funcionalidades emergentes, aunque las expresiones materiales o soportes de tales emergencias varíen, tal y como ha sucedido con la sustitución de los metales y el papel moneda por las divisas digitales, conservando la funcionalidad del dinero.

Por otro lado, primero tenemos al dinero cual tecnología que da condición a la emergencia del poder-hacer a expensa de la naturaleza y pares sociales, y luego lo tenemos cual figuración de fuerza que da condición a la emergencia del poder-sobre a expensa de la dinámica social y las relaciones sociales. Esto constituyó una evolución civilizatoria por circulación entre homeostasis y metabolismo, cuyo conducto de circulación fueron las necesidades humanas que, por igual, cambiaron durante el proceso.

Una parte de la fuerza del dinero está vinculada a estas cambiantes necesidades que, dentro de la vida socioeconómica actual, son dilatadas hasta el infinito en contra de nuestros límites de satisfacción. Esto evidencia la prolongación del poder-hacer más allá de las posibilidades naturales y la expansión del poder-sobre hacia todos los integrantes de las sociedades a través del dinamismo espiral entre necesidades y consumo desde la conservación funcional del dinero. Dígase que el dinero recaudable hoy es un seguro para satisfacer las posibles necesidades que surjan a futuro, y esto lleva, como afirmó Esposito (2013), a que estemos navegando continuamente en un círculo magnético de necesidades de consumo y dinero para satisfacerlas. Con esto las fuerzas del dinero se imponen a su utilidad técnica, trasmutándose en regla de acumulación constante. 'Tener mucho



más hoy por lo que faltará mañana' es la máxima de los multimillonarios y la condena de los menesterosos.

Dicho todo lo anterior, parece pertinente analizar la presencia del dinero en la vida social a partir de su función de fuerza que incide en los cambios de estados de ser y estar de las entidades sociales.

Pensemos en el papel que tiene hoy el dinero en la existencia social; y no entraré en detalles fácilmente reconocibles o intuibles de las maneras en que esto ocurre empezando por las divisiones de clases sociales y la naturalización de la pobreza. Desde la economía hacia la vida social, el dinero es la fuerza inercial que moviliza a las personas por el camino de la vida. Esta es la única fuerza que le reconozco al dinero desde la economía hacia lo social porque, luego allí, ella gana autonomía. O sea, es una fuerza ficticia proveniente del movimiento económico que se vuelve real por adjudicación social y se manifiesta en los comportamientos sociales que tienen a la fuerza del dinero como detonante. La inquietud epistemológica indaga entonces en los fenómenos sociales consecuentes a tales comportamientos.

Para esta sociología, uno de los elementos de análisis son las metas socialmente instauradas como puntos de fortalecimiento que las entidades sociales quieren alcanzar por medio de la fuerza del dinero. Son metas que no representan el fin del camino, sino, puntos intermedios ubicados por la misma dinámica social en el horizonte de la vida. Son puntos atrayentes y también repelentes dotados de las respectivas fuerzas funcionales del dinero hacia los cuales las entidades sociales van impulsadas con la fuerza inercial previa. Ya sea en individuos, familias o empresas, dicha fuerza inercial les ha dotado de fuerzas particulares que le sirven para el trayecto. Alcanzada cada meta, tales fuerzas particulares pueden crecer, ser intensificadas, acumuladas y dispuestas para las acciones sociales necesarias.

Verbigracia, la posición de clase alta representa una meta de atracción, pero también, repulsiva; la fuerza del dinero hala hacia ella, pero el fortalecimiento de los ricos repele mediante la función de fuerza del propio dinero. La fuerza ganada por los ricos permite mantener alejados a otros actores sociales igualmente incentivados por la fuerza del dinero, y así, los ricos tienden a ser



más ricos y los pobres, a gastar sus vidas en el esfuerzo de vivir dentro de la promesa capitalista de la riqueza.

La otrora lucha de clases hoy es una carrera por tramos. En tiempos de Marx las clases eran polos opuestos en choque, pero complementarios en una unidad sistémica; hoy las clase media y media-alta son puntos intermedios hacia la clase alta. En un capitalismo neoliberal que profesa el emprendimiento y las oportunidades de enriquecimiento para las personas con capacidades y habilidades 'triunfadoras', la vida no puede ser otra cosa que una carrera por el triunfo; así, la competencia queda naturalizada por la fuerza del dinero. A medida que se avanza por la pista y se pasan los mencionados tramos, la fuerza del dinero se 'siente' más intensa. Quienes llegan a la clase alta no dejan de correr a pesar de no haber otra línea social que alcanzar, pero lo hacen porque hay una fuerza a la cual satisfacer. Además, con ello rechazan el retroceso latente y a los actores sociales que se les aproximan.

En varias esferas de la vida social, el dinero ha sido la fuerza que ha impulsado a la 'carrera' y a la vez ha sido atractor por sí mismo. En el período de Guerra Fría, la U.R.S.S. y los E.E. U.U. gastaban juntas más de 50 millones de dólares al día en la carrera armamentista nuclear. Para tener una idea, en el país norteamericano el costo monetario para desarrollar los sistemas ofensivos nucleares era menor que el de los defensivos, por lo que se volcaron a ello. Según refirió Nikalai Detinov, ministro de defensa soviético, la U.R.S.S. se percató de que, si no detenía la carrera armamentista, entonces E.E. U.U., que poseía una mejor situación económica, la superaría con facilidad (Fernández, 2015). La fuerza monetaria determinó así la diferencia de fuerza bélica en aquel entonces.

La carrera militar, desde hace siglos, ha estado sustentada en la fuerza que le proporciona el dinero. Basta recordar su función en la batalla de Waterloo que, más que una batalla de una guerra, fue una contienda entre los sistemas financieros francés y británico. Para lograr la victoria, la familia Rothschild le entregó el dinero necesario al duque de Wellington para armar un ejército capaz de hacer frente a las tropas de Napoleón Bonaparte. Los lazos familiares en diferentes centros



financieros de Europa y la confianza depositada en la familia Rothschild fueron los polos energéticos que imprimieron tal fuerza financiera en el poder militar británico (Díaz, 2014).

De estos ejemplos salta a la vista cómo la función de fuerza del dinero dota de eficiente función bélica al poder militar fortalecido y listo para la victoria. Podemos decir entonces que, por atribución, el dinero fortalece a unos y debilita a otros. El sometimiento y la supeditación de los débiles por los fuertes es lo que podemos identificar como poder social causado por la función de fuerza del dinero en un *milieu* específico de asociaciones humanas.

En este *milieu* de asociaciones humanas que hoy llamamos capitalismo, la producción y reproducción del capital alimenta el núcleo energético de intencionalidades y expectativas individuales y colectivas. Y, por su parte, el movimiento del dinero permite mantener esas modernas instituciones económicas que él, como medio, consolidó. Bonos, préstamos, hipotecas y derivados financieros de hoy son estrategias económicas que diversifican la fuerza inercial en la vida social. Desde el mercado, tal fuerza inercial pasa a ser de impulso y choque, y para el trabajo asalariado, se convierte en fuerza de atracción. En la dimensión social dicha fuerza de atracción es crucial, pero también determinante es la fuerza de deformación que detenta el dinero, algo que Marx y Engels (2014) ya habían intuido cuando reconocieron al dinero como una “fuerza de destrucción” (p. 60).

El dinero propicia la deformación de las composiciones sociales al punto que resultan de ello varias formas de asociaciones. Por ejemplo, en la institución mercado están los comerciantes, inversionistas y dueños de la producción que conforman asociaciones especiales; en el trabajo están los trabajadores empleados y desempleados que conforman otras. Por demás, podemos apreciar asociaciones de millonarios, de emprendedores, y de empobrecidos que crean movimientos sociales.

La explicación de esto está en los procesos constructivos de la realidad social vivida. Como bien expuso Searle (1997), los seres humanos, conscientemente asociados en unidades sociales, creamos hechos institucionales a partir del consenso que logramos de nuestras intencionalidades. El dinero es un hecho institucional y también un elemento de institucionalizaciones. La gente ha



decidido usarlo como tecnología de intercambio y eso lo institucionalizó también como símbolo comunicativo. Ahora podemos decir que ha sido usado como figuración de fuerza en las diferenciaciones sociales y eso lo ha institucionalizado como dispositivo de desigualdades.

Es un dispositivo porque llega a la dimensión social con un ordenamiento dado por la economía que no depende exclusivamente de las intenciones y expectativas sociales de naturaleza e implicaciones propias, y, sin embargo, es dispuesto luego para objetivar las intenciones y expectativas de cada parte o entidad social independizada y, por tanto, desigual.

La fuerza del dinero está ajustada a la funcionalidad asignada⁵; y si consideramos que esta fue dotada antrópicamente, quizás también pueda ser retirada por esa vía. Sin embargo, esto no parece ser posible hoy, porque tales fuerzas, adjudicadas por funcionalidad, ya son inherentes al dinero para un sistema socioeconómico que no podemos dismantelar sin destruir a la civilización contemporánea. Si recuperamos la paradoja de la fuerza imparabla, entonces hoy la función de fuerza del dinero ejerce casi 'imparabla' sobre la sociedad humana 'movible' o susceptible a alteración.

Véase que, al asignarle función al dinero, lo hemos posicionado en circunstancias evaluativas; si la función cumple con lo esperado o no, entonces será el dinero bueno o malo. Asimismo, la fuerza del dinero ha ganado tanta independencia en su funcionalidad que podemos hablar incluso de los efectos malos y buenos que causa, y evaluar como tales a las entidades que reciben esos efectos. Podemos decir que ser pobre es malo y ser rico es bueno; el rico está fortalecido y el pobre, debilitado.

A partir de esto se puede afirmar que la fuerza del dinero denota una funcionalidad social advertida luego de haberlo instaurado como hecho funcional; dígase que ella funciona para diferenciar a los grupos sociales según sus poderes adquisitivos o, mejor dicho, según sus

⁵ Al ser el dinero un hecho epistémicamente objetivo dado por la relación con el observador (Searle, 1997), o sea, con todos los seres humanos que lo reconocen y usan como tal, su fuerza es resultado variable de la adjudicación por conciencia común de los fenómenos naturales llevados a la realidad social, por ello, es una figuración de fuerza y no una fuerza natural en sí mismo.



fortalecimientos y debilitamientos. El fortalecimiento está dado por la dotación extra de capacidades y funciones a entidades sociales que ganan poder-hacer y establecen relaciones de poder-sobre con mayor diferenciación. Es inherente al sistema social que el dinero esté en las formas de diferenciación social como generador o conservador de ellas, así como de ser útil en situaciones de conflictos (Luhmann, 2006).

En la teoría bourdieusiana del campo, es elemental la función de fuerza del dinero atributiva de fuerzas a sus agentes, pues en el campo el dinero es utilizado como capital en las relaciones y luchas intrínsecas. Aquí, todo capital disponible por los agentes para condicionar sus posiciones les confiere poder a cada campo constituido según las fuerzas activas particulares. Los funcionamientos de los campos serán entonces más o menos efectivos según sean los capitales en juego (Bourdieu, 2005). Así, es identificable que una de las funciones de la clase rica en el capitalismo sea mantener empobrecida a la clase baja; y, en estas condiciones, el debilitamiento se da, más que nada, por la privación de capacidades y funciones.

Fortalecidos, debilitados y funámbulos

Un escenario social contemporáneo donde es identificable esta función de fuerza del dinero es en la gestión de riesgo a desastres donde el nivel de pobreza está asociado a la vulnerabilidad. La lógica es que: la contracción de la fuerza inercial del dinero generada por el mercado financiero y comercial debilita a una parte de la población que, frente al impacto de una amenaza natural, no tiene capacidades ni funciones para enfrentarlos satisfactoriamente.

Los desastres son crisis al igual que la lucha contra el terrorismo y la actual pandemia del Covid-19; todas ellas han golpeado más fuertemente al sector empobrecido de la población mundial. Por ejemplo, en la lucha contra el terrorismo los EE.UU. gastan un aproximado de 100000 millones de dólares por año (Sahadi, 2015), cuando el presupuesto que se necesitaría anualmente para erradicar la pobreza mundial es de 75000 millones de dólares (Lomborg, 2017); la fuerza del dinero fortalece al sector militar más que al humano. Por demás, la República del Sudán que posee un 46,5% de su población viviendo bajo el nivel de pobreza (IndexMundi, s.f.), siendo el principal



exportador de goma arábica para empresas refresqueras multimillonarias como Coca-Cola y Pepsi, es privada de capacidades y funciones de distribución y equidad social a consecuencia del bajo precio relativo (UNCTAD, 2018) con que Coca-Cola, que aumentó en el 2018 sus ganancias hasta 6434 millones de dólares (Agencia EFE, 2019), compra el producto.

La naturalización de la pobreza deviene de la naturalidad con que recibimos inadvertidamente al dinero como fuerza, tal y como asumimos espontáneamente a la fuerza de gravedad o al electromagnetismo en nuestras vidas. La pobreza es sobreentendida dentro de la normalidad socioeconómica que marcan las políticas de mercado neoliberal, naturalizando consigo la desigualdad que, en los países industrializados del Primer Mundo, se ha vuelto excesiva (Stiglitz, 2012). Desde esta perspectiva analítica, pobreza y desigualdad son homólogas, validando la inevitabilidad ontológica de la segunda y la incuestionable existencia de la primera en la mutua connaturalidad: 'si todos no somos iguales, entonces debe haber ricos y pobres'. A nivel político-discursivo esto pertenece a la "higiene pedagógica del pensamiento" (Murillo, 2007, p. 1).

A parte del nivel de ingresos, otras dimensiones han sido consideradas para medir la pobreza mundial, tales como: la salud, la educación y el nivel de vida; y dicha multidimensionalidad pone en duda la conceptualización tradicional de pobreza (PNUD, 2019). Empero, tales dimensiones no representan la causa determinante de la pobreza, sino las experiencias que a consecuencia tienen las personas empobrecidas; o dicho en términos holísticos, son las reverberaciones transdimensionales del impacto de la fuerza del dinero y su dotación de fuerza.

Cuando nos apegamos al efecto social de la función de fuerza del dinero, dígame: a las diferenciaciones y desigualdades sociales, podemos identificar a un sector social alto compuesto por personas o entidades acaudaladas con una fortuna mayor a decenas de millones de dólares cuya función social parece ser debilitar a otras personas, como también ofrecer medianas fortalezas a otras tantas. Sus presencias en los mercados locales, regionales y mundial, en la bolsa de valores y demás ramas del mercado financiero que mueve el capital monetario, así como sus influencias en cuestiones políticas y legislativas, nos demuestran el evidente fortalecimiento adquirido por la



acumulación de fuerza del dinero que poseen, mientras los sectores sociales empobrecidos y marginados quedan desvalidos.

Se dice que 'dinero llama dinero', porque las entidades sociales con capital y mecanismos para invertir y recibir beneficios son esas que amasan grandes sumas, poseen monopolios de propiedades y tienen directa influencia en las esferas sociales de salud, comunicación y en el gobierno. Estas entidades sociales, por su fortalecimiento y funciones que adquieren, se fortalecen a sí mismas, haciéndose más robustas y poderosas ante otros sectores sociales. Hablo aquí de bancos, consorcios, trasnacionales, empresarios multimillonarios, etc.

Si asumimos que la función de fuerza del dinero no es selectiva, sino que ejerce para todo ser humano adscrito al sistema socioeconómico actual y para toda entidad social en igual condición de adscripción, entonces un juicio lógico es que ese sector social que ayer y hoy ha ganado fortaleza por medio del dinero, no quiera perderla mañana. Con esa fortaleza ganada, este sector ejerce, para limitar el fortalecimiento, sobre los otros sectores sociales que coexisten e interactúan con él. Por ende, la función adquirida a partir del fortalecimiento es privar de fortalecimiento a los demás sectores: los empobrecidos deben seguir siendo pobres, y la mayoría de los trabajadores o emprendedores no deben fortalecerse demasiado.

La cuestión fundamental aquí es comprender que, mediante la función de fuerza del dinero, sus poseedores logran fortalecerse en mayor o menor grado, ganando o careciendo de determinadas funciones sociales consecuentes. Así, los enriquecidos se fortalecen cada vez más, manteniendo en debilitamiento a los empobrecidos. Y dentro de estos debilitados es posible distinguir dos sectores sociales: los menos y los muy debilitados; los primeros adquieren cierta fortaleza suficiente para mantenerse en sus estatus sociales, mientras que los segundos raspan una ínfima fuerza del dinero al punto de estar imposibilitados de superar sus debilidades —traducidas ellas en vulnerabilidades, peligros y mayores riesgos de malnutrición y muerte.

A este sector empobrecido se le ha cohibido de funciones sociales libres dadas por el dinero; no pueden acceder a alimentos, agua y sanidad, a veces no tienen presencia cívico-jurídica y son



excluidos de la vida social instaurada por las masas trabajadoras o emprendedoras de clase media. Todo esto simplemente porque no tienen dinero.

Esta clase media —calificada así porque está a la mitad del extremo debilitamiento de los pobres por el implacable fortalecimiento de los ricos— no deja de ser debilitada por las fuerzas superiores, pero tampoco está carente de toda fuerza como para no evitar caer en la pobreza. Este es un sector social que gana cierta fortaleza del dinero, pero es susceptible a ser debilitado por la fortaleza mayor de los ricos; está posicionado en una especie de cuerda floja donde abajo están los pobres y arriba, los acaudalados. Sobre esa cuerda camina ascendentemente atraído por el dinero y repeliendo la carestía; van como equilibristas que contrarrestan con las fuerzas propias las fuerzas que les embisten. Los llamo: funámbulos sociales.

Para estos funámbulos, el dinero funge como fuerza atrayente, de impulso y de repulsión. El dinero representa varias metas de atracción que los trabajadores, emprendedores y pequeños empresarios pretenden alcanzar: más dinero supone ganar fuerzas en estatus mejores. Por demás, el dinero funciona como fuerza impulsora para la supervivencia, el consumo y las comodidades propias de la clase media. Si se logra alcanzar la siguiente meta y ascender en estatus, entonces la supervivencia estará asegurada, el consumo será selecto y de calidad, y las comodidades serán mayores.

Por último, aunado a esta atracción, el dinero es colocado como una fuerza de repulsión, o mejor dicho, la carencia de dinero es asumida como el fondo del camino en ascenso al cual no hay que caer, ni siquiera mirar. A pesar de que las fuerzas de los ricos sean imponentes en su función debilitador, la fuerza resistente del dinero en este sector medio impide su abatimiento. Las entidades de este sector son suficientemente fuertes para impedir regularmente sus debilitamientos. Esto se manifiesta en el rechazo, la marginación y exclusión del sector empobrecido, y los funámbulos se limitan a ‘mirar’ desde sus estatus sin comprometerse con la lucha contra el debilitamiento extremo; creen que a ellos se les ha permitido fortalecerse en menor o mediano grado, y que con tales fortalezas pueden resistir y avanzar. Como bien dijo Bauman (2008), en la sociedad contemporánea hay criminales, víctimas y espectadores. Los funámbulos son



mayoritariamente espectadores del empobrecimiento; solo pasan a la acción cuando ellos son las víctimas.

Bauman (2008) ofreció una crítica provocativa del esquema participativo del mal social donde comparecen varios actores: las víctimas, los autores del mal y los espectadores. Llama espectadores a quienes son testigo o conocedores del mal cometido o por cometer sin ofrecer oposición ante ello. Si tomamos en cuenta las consecuencias funestas del empobrecimiento provocado por la intencionalidad funcional de los ricos como ejercicio de fuerza, entonces tal debilitamiento es un mal a todas luces.

Para la criminología y el código penal, los espectadores son diferenciados de los autores y las víctimas, pero en lo socio-moral, la diferencia parece difusa. El espectador adquiere un mal si se mantiene frívolo ante el debilitamiento de los empobrecidos. Las intenciones de los fortalecidos es preservar sus fortalezas a costa del no-fortalecimiento de otros, y las intenciones de los espectadores es mantenerse al margen de ello, porque si se implican pueden quedar debilitados al extremo de pobreza. Las intenciones de los ricos activan el uso de la función de fuerza del dinero adscrita en ellos para cometer el mal, mientras que las de los funámbulos sustentan su autorresistencias.

La negación a saber lo que sucede, a pesar del contacto con las fuentes de información, y a actuar determinantemente en reacción al mal son eslabones que unen las intencionalidades de ricos y clase media. Bauman (2008) identificó la negación que acogen los espectadores en la pasividad o abstención de reacción. Los pilares que lo justifican son los siguientes: “falta de conocimiento y falta de oportunidad de actuar en base a ese conocimiento” (p. 250).

Los funámbulos conocen de la pobreza, pero no quieren saber de ella con relación a sí mismos; la reconocen como un lugar heterotópico al estatus social que ellos ocupan. El ‘no saber’ en este caso es la sombra del saber confiado en la fuerza atrayente del dinero que, mientras permanezca funcionando, les halará lejos de la pobreza hacia metas superiores. Por demás, asumen que no hay que actuar para evitar el debilitamiento de los ya debilitados, sino en pro de evitar el debilitamiento propio y en favor de ganar fortalezas a partir del dinero; muy a tono con la



recomendación neoliberal de permanecer preocupados y actuando exclusivamente por un itinerario individual (Bauman, 2008). Estar comprometidos con los sucesos ajenos y actuar en contra del mal son tareas que pondrían en riesgo las estabilidades más o menos equilibradas que han logrado los funámbulos.

Se preguntó Bauman (2008, p. 253): “¿acaso los autores —los verdaderos culpables— llevarían a cabo sus planes malignos si no pudieran contar con que quienes los rodean se mantendrán indiferentes y no interferirán?” Obviamente es una interrogante válida que tiene mayor fundamento al considerar la función de fuerza del dinero y las determinaciones funcionales que de ella derivan. Se podría decir que los ricos fortalecidos quizás no ejercerían su función debilitadora en la clase baja si no existiera una clase media que participara laboriosamente en el dinamismo económico de reproducción y producción monetaria, que asistiera a varios empleos y pidiera créditos e hipotecas para mantener su estatus social. Si no existiera este sector medio comprometido con su propio fortalecimiento y responsabilizado con nutrir las fortalezas de los ricos, tal vez, la clase alta no viera en ellos a los cómplices perpetuos. La clase media filtra la fuerza detentada desde los ricos y encubre el debilitamiento de la clase pobre al quedar como ejemplo de oportunidad y solvencia en el capitalismo; la función que adquiere es marcar la independización del fortalecimiento sectorial en las sociedades y con esto contribuye a la diferenciación y desigualdad social.

Infiérase que los ricos y los funámbulos cargan la culpa del debilitamiento de los empobrecidos porque las intenciones de conservarse fuertes a través de la función de fuerza del dinero los llevan a actuar para sí mismos y en contra de otros. En el mundo globalizado de hoy, esto tiene extensibles consecuencias hacia el sector empobrecido y lleva al sector medio a evadir, tal y como niega, los males del empobrecimiento. Usualmente, los funámbulos deciden esperar a tener las fuerzas suficientes para actuar en favor de los pobres y así evitar caer también en la pobreza, pero cuando llega ese momento, las fuerzas atrayentes superiores extravían tales pretensiones. Así, “la capacidad compartida para causar daño parece infinitamente más grande que nuestra capacidad compartida para hacer el bien” (Bauman, 2008, p. 262).



La construcción de diferencias y desigualdades sociales se da hoy a través de las funciones compartidas entre los sectores alto y medio que fungen en favor de sus propias diferenciaciones e independencias y marcan las diferencias y desigualdades para el sector bajo. Así, los fortalecidos fortalecen sus fuerzas y los funámbulos intentan mantener sus fuerzas de equilibrio mientras miran hacia metas superiores y no inferiores donde subyacen los debilitados. Si los ricos no juzgan tales fortalecimientos y debilitamientos, y las personas de clase media deciden no juzgar por bien propio, entonces ¿de dónde provendrá la condena? ¿Será esta la función social adquirida por los debilitados?

Consideraciones finales

Además de todo lo dicho sobre la función de fuerza del dinero, quiero concluir con un detalle de suma importancia: la inmanencia del dinero dada por su figuración de fuerza.

Como se ha tratado de explicar en todo el texto, la figuración de fuerza es la reflexividad que surge a partir de la adjudicación social de funciones al dinero y de asumir socialmente la fuerza que esta funcionalidad detenta en la dinámica social; dígase que las entidades sociales insertadas en dicha dinámica atribuyen y reconocen la fuerza del dinero en las propias fuerzas que ellas pueden ejercer. Tener dinero supone ganar fortaleza porque el dinero a nivel social funge como fuerza. Por tanto, quienes buscan tener más y más dinero, buscan también ganar en fortaleza y con ella someter a los demás actores o entidades sociales. No es un sometimiento explícito, aunque asistamos en ocasiones a manifestaciones objetivas de discriminación, marginación y segregación urbana, por ejemplo; es un sometimiento por consecución dado a causa de la intencionalidad y las expectativas de las entidades que buscan fortalecerse aún más a expensa del debilitamiento de otras. Con esto las figuras de fuerza que el dinero detenta a nivel social son asumidas como funciones sociales de las entidades poseedoras del dinero, y así, es instituido el dinero como figuración de fuerza.

Esta institución es posible porque en dicho proceso el dinero adquiere una inmanencia especial. Tal inmanencia surge a partir de que la función del dinero tiene como fin la consistencia de



su funcionalidad, ofreciéndose como funcionalización de sí misma en las entidades sistematizadas a él, y para sí misma en la conservación reflexiva que esto le proporciona. Digo con mayor puntualidad que la función de fuerza adjudicada socialmente es consistente porque otorga igual condición funcional a las entidades sociales que la utilizan para su beneficio, pero a la vez favorece a la preservación de tal función en el dinero.

Al ser el dinero un hecho institucional es resultado de la trascendencia del sujeto social hacia el objeto socializador que luego, al ejercer su funcionalidad dentro del sistema social, gana autonomía y propiedad. La adjudicación social de la función de fuerza al dinero es también para mantenerla dentro de la funcionalidad de la esfera social; por eso, en cada ejercicio funcional intersocial, dicha función se vuelve autónoma al punto de terminar como una propiedad inherente del dinero. Así, la fuerza del dinero no solamente es reconocida en la esfera social, sino también en la económica y política que constituyen al sistema social en su totalidad; atiéndase al hecho de que varios países apelan a la fuerza de la clase rica para competir en la economía mundial utilizando estrategias fiscales que atraigan las inversiones extranjeras y así incrementar el PIB. Por ejemplo, Suecia apuesta por la inversión extranjera que el gobierno apoya desde las facilidades fiscales.

Mucho más de lo que aquí se ha dicho sobre la función de fuerza del dinero se podría decir, empero, esto requeriría de ajustar el concepto de figuración de fuerza a las nuevas consideraciones. Asumir al dinero como figuración de fuerza para este artículo ha sido una estrategia conceptual de análisis sociológico y la explicación de ello ofrecida estuvo en esa tónica; incorporar otras variables, indicadores o categorías de análisis obligaría a reajustar el concepto.

Por lo propio, la reflexión final aquí es considerar que, en dichas condiciones de inmanencia y con la propiedad que el dinero ha adquirido, este ejerce como una fuerza casi imparable ante la cual los esfuerzos sociales para el contra-impacto son pocos, generalmente procedentes del sector debilitado; a los ricos ni a la clase media les interesa, ni conviene, hacerle frente a semejante fuerza, por eso, mientras unos continúan ejerciendo su dominación mediante el debilitamiento de los empobrecidos, otros se limitan a ser espectadores y a valerse de sus propias fortalezas.



Hasta la fecha no parece haber una fuerza reactiva de tal magnitud y convocatoria social, tampoco parecen haber procedimientos adecuados para generarla; la política ha sido inefectiva y las ciencias han facilitado lo contrario con sus postulados naturalistas, evolucionistas y sistémicos utilitarios —véase en Murillo (2007) algunos datos al respecto—. El dinero parece imbatible, firmemente instituido por las instituciones sociales y la propia vida moderna de la civilización humana. Pensar una economía sin el dinamismo del capital financiero es caer en un pensamiento apocalíptico, y más, pensar una sociedad sin él. La humanidad actual no puede subsistir si aniquila al dinero para evitar así dicha función de fuerza, porque con ello desaparecerían las demás funciones también. Entonces la propuesta es: si no podemos disponer de una fuerza física que contrarreste los efectos dañinos del dinero, habrá que buscar una fuerza metafísica latente en las sociedades humanas que lo logre. Me gustaría creer que el amor, la moral y la solidaridad sean portadores de tal fuerza, pero, tal y como está el mundo contemporáneo, ellas parecen perder más que ganar intensidad.

Referencias

- Abbott, A. (2004). *Methods of discovery. Heuristics for the social sciences*. New York: W. W. Norton & Company, Inc.
- Agencia EFE (2019, 14 de febrero). Coca-Cola aumentó ganancias en 2018, a 6 mil mdd. *Milenio Diario*. <https://www.milenio.com/negocios/coca-cola-aumento-ganancias-2018-6-mil-mdd>
- Alarcón, J. (2017). El dinero desde medio de intercambio hasta medio simbólico. Elementos luhmannianos para la observación del dinero. *Revista Mad*, (36) 53-71. DOI:[10.5354/0718-0527.2017.46142](https://doi.org/10.5354/0718-0527.2017.46142).
- Alonso, L. E. (2003). *La mirada cualitativa en sociología. Una aproximación interpretativa*. Madrid: Fundamentos.
- Araneda, F. (2012). La convergencia de los ejes analíticos del dinero: hacia un orden de la 'teoría latente' del dinero en la sociología. *Revista Central de Sociología*, 7(7) 16-35. <https://www.centralesociologia.cl/index.php/rscs/article/view/17>



- Bauman, Z. (2008). *La sociedad sitiada*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Bourdieu, P. (2005). La lógica de los campos. En P. Bourdieu y L. Wacquant, *Una invitación a la sociología reflexiva* (pp. 147-172). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bueno, L. (2011). Cuarteto del dinero. *Miscelánea comillas*, 69(134) 229-244.
<https://revistas.comillas.edu/index.php/miscelaneacomillas/article/view/786>
- Díaz, R. (20 de abril 2014). *El poder del dinero. Episodio 2: La dependencia de los bonos* [Archivo de vídeo].
<https://www.youtube.com/watch?v=zo6KzPlen9M&list=PLIJ04dxN6bGgSIGnBVQok7o4wtCoBhfPI&index=2>
- Fernández, F. (19 de mayo de 2015). *La guerra fría 12 - Destrucción Mutua Asegurada (1960 - 1972)* [Archivo de vídeo]. https://www.youtube.com/watch?v=98t5xvzluZM&list=PLqAij3i-9oRq5E1FfC1dayk1Q6jdau_46&index=13
- Esposito, E. (2013). Los misterios del dinero. *Revista Mad*. 29: 26-34. DOI: [10.5354/0718-0527.2013.27343](https://doi.org/10.5354/0718-0527.2013.27343)
- Habermas, J. (1992). *Teoría de la acción comunicativa. Crítica de la razón funcionalista*. Madrid: Taurus.
- Hope, K. (22 de enero de 2018). El 1% de los ricos del mundo acumula el 82% de la riqueza global (y las críticas a estas cifras de Oxfam). *BBC News*. Mundo.
<https://www.bbc.com/mundo/noticias-42776299>
- IndexMundi. (s.f.) *Cuadro de datos históricos anuales. Población bajo el nivel de pobreza*. Consultado el 16 de marzo de 2020.
<https://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=su&v=69&l=es>
- Lomborg, B. (21 de abril de 2017). El bajo costo de poner fin a la pobreza. *World Economic Forum*.
<https://es.weforum.org/agenda/2017/04/el-bajo-costodeponerfinala-pobreza>
- Luhmann, N. (2006). *La sociedad de la sociedad*. México: Herder.
- Marx, K. y Engels, F. (2014). *La ideología alemana*. Madrid, España: Akal.
- Mill, J. S. (2001). *Principios de Economía Política*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Murillo, S. (2007). Naturalización de la pobreza y la desigualdad. Efectos políticos y subjetivos de las estrategias del Banco Mundial. *La revista del CCC*, 1(1) 1-14.



<https://www.centrocultural.coop/revista/1/naturalizacion-de-la-pobreza-y-la-desigualdad-efectos-politicos-y-subjetivos-de-las>

Parsons, T. (1977). *Social Systems and the Evolution of Action Theory*. New York: Free Press.

Polanyi, K. (2001). *The great transformation. The political and economic origins of our time*. Boston: Beacon Press.

PNUD (2019). *Nuevos datos cuestionan los conceptos tradicionales de 'ricos' y 'pobres'*.
http://hdr.undp.org/sites/default/files/2019_mpi_press_release_es.pdf

Roig, A. y Bontti, N. (2017). La fuerza del valor: soberanía y moneda en Georges Bataille. *Revista Diferencias*, 4(5) 118-137.

Sahadi, J. (2015, 18 de noviembre). El costo de luchar contra el terrorismo. *Periódico Expansión*.
<https://expansion.mx/economia/2015/11/17/el-coste-de-luchar-contr-a-el-terrorismo>

Searle, J. R. (1997). *La construcción de la realidad social*. Barcelona: Paidós.

Sen, A. y Kliksberg, B. (2007). *Primero la gente. Una mirada desde la ética del desarrollo a los principales problemas del mundo globalizado*. Barcelona: Deusto.

Simmel, G. (1977). *Filosofía del dinero*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos.

Stiglitz, J. E. (2012). *El precio de la desigualdad. El 1 por ciento de la población tiene lo que el 99 por ciento necesita*. Madrid: Taurus.

UNCTAD. (2018, 25 de abril). *Goma arábica: el aumento de la demanda crea nuevas oportunidades para los productores africanos*.
<https://unctad.org/es/Paginas/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=451>

Zelizer, V. A. (1994). *The social meaning of money*. New York: Basic Books.