



Theomai

ISSN: 1666-2830

theomai@unq.edu.ar

Red Internacional de Estudios sobre Sociedad,
Naturaleza y Desarrollo
Argentina

Duek, Celia; Inda, Graciela

La teoría de la estratificación social de Parsons: una arquitectura del consenso y de la estabilización
del conflicto

Theomai, núm. 29, enero-junio, 2014, pp. 155-175

Red Internacional de Estudios sobre Sociedad, Naturaleza y Desarrollo
Buenos Aires, Argentina

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=12431432009>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto



número 29 (primer semestre 2014) - number 29 (first semester 2014)

Clases y lucha de clases: una posición en el campo de batalla teórico

Revista THEOMAI / THEOMAI Journal

Estudios críticos sobre Sociedad y Desarrollo / Critical Studies about Society and Development

Issn: 1515-6443

La teoría de la estratificación social de Parsons: una arquitectura del consenso y de la estabilización del conflicto

Celia Duek y Graciela Inda¹

Introducción

Como es sabido, Talcott Parsons (1902-1979) es el sociólogo norteamericano de origen inglés reconocido como el iniciador de la sociología estructural-funcionalista, empresa para la cual retoma elementos de Weber, Durkheim y Pareto.

En su propuesta, la estratificación, así como otros fenómenos sociales, debe ser analizada considerando la *función* que cumple dentro del "sistema social". El concepto de sistema social, entonces, constituye un punto de partida esencial de su pensamiento.

¹ UNCuyo y IMESC-IDEHESI- CONICET/UNCuyo

Buscar las bases funcionales de la estratificación social implica -desde su perspectiva- atender al problema de la “integración” y de la “ordenación” de las relaciones sociales en un sistema. Las relaciones de superioridad e inferioridad deben estar regidas, en todo sistema estable, por ciertas normas compartidas, y el sistema de estratificación de una sociedad alude justamente a esa estructura u ordenación de las relaciones.

Un sistema social -reducido a los términos más simples- consiste, pues, en una pluralidad de actores individuales que interactúan entre sí en una situación que tiene, al menos, un aspecto físico o de medio ambiente, actores motivados por una tendencia a ‘obtener un óptimo de gratificación’ y cuyas relaciones con sus situaciones -incluyendo a los demás actores- están mediadas y definidas por un sistema de símbolos culturalmente estructurados y compartidos (Parsons, 1966: 25).

Puede verse en esta definición que la teoría de la acción constituye un marco de referencia primordial. El sistema social supone actores orientados al alcance de metas, esto es, con orientaciones significativas y con capacidad de evaluación y selección. Cada individuo es en el sistema social tanto actor como objeto de orientación de la acción de otros, de modo que todas las unidades del sistema, ya sean actos o roles, personalidades o colectividades, están sujetas a evaluación. Es decir, hay procesos de valoración, que sirven para diferenciar entidades en un orden jerárquico de algún tipo.

Para las teorías funcionalistas, la “estratificación social” es un aspecto generalizado de la estructura de todos los sistemas sociales, y su rasgo distintivo es que ordena a los actores de un sistema en una jerarquía social general, de acuerdo con las normas del sistema valorativo común. La estratificación es entonces para Parsons una *valoración*: es la atribución de un valor cualquiera a la unidad, valor que -como veremos- corresponde al reconocimiento de su contribución al sistema, es decir, de su función en el sistema. En la medida en que un sistema está estratificado según las contribuciones diferenciales de sus participantes, es esperable una correlativa diferenciación en los bienes concedidos (recompensas). El principio que regula es el de que *la recompensa sea proporcional al mérito*. En otras palabras, la posición en la jerarquía equivale a una recompensa, y ésta depende del mérito individual.

Tenemos hasta aquí, a modo de introducción, la presentación general de la idea parsoniana de estratificación. Ahora bien, para comprender cabalmente sus postulados esenciales -algunos de los cuales gozan de buena salud en no pocos estudios actuales, aunque esta deuda por lo general no se hace explícita-, necesitamos previamente la especificación de algunos conceptos básicos de la teoría de la acción y del sistema social que serán utilizados como herramientas teóricas en la elaboración de su modelo de estratificación.

Los conceptos básicos: el andamiaje de la estratificación

Partiremos del concepto de acción, que es la base de toda su formulación teórica, revisaremos luego su noción de rol y finalmente retomaremos sus ideas acerca de los subsistemas que componen el sistema general de la acción y el sistema social en particular.

Como para Weber, la acción está definida para Parsons por su motivación, por el sentido que el actor le otorga y que queda determinado por los fines e intenciones hacia los que se orienta. Supone una elección potencialmente libre de un actor entre valores y cursos de acción alternativos. A diferencia de la conducta reactiva, que es una respuesta mecánica a los estímulos, la acción entraña un proceso mental activo y creativo.

Theomai 29

primer semestre 2014 / first semester 2014

Una conducta es acción cuando está “[...] orientada a la obtención de fines en las situaciones, por medio del gasto normativamente regulado de la energía” (Parsons y Shils, 1968: 75). En esta definición están presentes los componentes del acto: el *actor*, el *fin* o *meta* a la que se orienta la acción, la *situación* en la que tiene lugar el acto, y por último, las *normas* y valores que lo regulan.

La situación es la parte del mundo externo, del reino total de objetos, que tiene alguna significación para el actor. Es aquella parte a la que el actor se orienta y en la que actúa. La situación entonces en la que tiene lugar la acción es una constelación de objetos entre los que opera una selección. Estos objetos pueden funcionar como metas, recursos, medios, condiciones, obstáculos o símbolos.

El objeto de orientación hacia el que se dirige el actor puede ser un objeto social, esto es, un actor o una colectividad, o un objeto no social, ya sea físico o cultural. En este último caso se trata de un objeto que no tiene capacidad de interacción con el sujeto de la acción, mientras que en el primer caso sí hay interacción, siendo el sujeto el ego y el objeto el alter. Se llama “sistema de orientaciones” al sistema de “relaciones hacia los objetos”. El sistema de orientaciones establece los modos en que la energía se fija y distribuye entre las metas y objetos específicos.

Parsons ve en toda acción una *orientación motivacional*, con tres elementos analíticos que son usados por el actor para analizar los fenómenos que le interesan:

- el cognitivo (el actor identifica los fenómenos, los discrimina, los relaciona, etc.);
- el catético (el actor decide la cantidad de emoción que debe invertir en función del grado en que el fenómeno lo gratifica o priva; se fija a objetos que son gratificantes y rechaza aquellos que son nocivos);
- y el evaluativo (ayuda a determinar cómo obtener la gratificación máxima y la privación mínima; evaluar significa aquí reparar en las consecuencias).

Los dos primeros modos son los componentes mínimos de cualquier acto de orientación y de cualquier acto de selección. El actor no puede orientarse (ni seleccionar entre alternativas posibles) sin discriminar objetos, ni puede discriminarlos a menos que despierten algún interés por su significación gratificadora.

Pero además de esta orientación motivacional, que es individual y concerniente a la conciencia, intervienen en la acción criterios sociales, mejor aún, “culturales”, que guían la elección y que impiden actuar espontáneamente. Es lo que él llama *orientación valorativa* o de *valor*, y tiene también tres componentes: cognitivo, apreciativo y moral. La orientación de valor alude a los aspectos de la orientación que someten al actor a la observancia de pautas, normas y criterios de selección siempre que pueda y deba elegir (Parsons y Shils, 1968: 82).

Dicho en otras palabras, la orientación de la acción resulta de una selección de alternativas en tres planos distintos, el intelectual, el afectivo y el moral, estando esta elección determinada por los valores centrales e institucionalizados de la colectividad. La orientación de valor alude entonces a estos modelos culturales que intervienen en el momento de sopesar soluciones en la acción, y que el actor ha internalizado mediante su socialización. Se llama orientación de “valor” porque compromete al actor en la observancia de ciertas reglas, normas y pautas provenientes de los valores.

En síntesis, el sentido de la acción resulta de la elección que el individuo realiza entre medios y objetivos. Y quien suministra los criterios para estas elecciones, para esta evaluación y

Theomai 29

primer semestre 2014 / first semester 2014

selección de medios y objetos es “la cultura común”, los “valores” comunes de la colectividad, que han sido interiorizados por el actor.

Como puede verse, la *socialización* y la *internalización* son procesos que adquieren importancia en su modelo, ya que aluden a los modos en que se transmiten las normas y los valores de un sistema a sus actores. Las normas se internalizan en la socialización, convirtiéndose así en parte de las “conciencias” de los actores. En consecuencia, al perseguir intereses particulares los actores en realidad están sirviendo a los intereses generales del sistema.

Ahora bien, del sistema de orientación del actor (motivacional y normativa) y de la relación con el objeto Parsons deriva cinco *variables pautas*:

1. afectividad / neutralidad afectiva
2. orientación hacia sí mismo / orientación hacia la comunidad
3. universalismo / particularismo
4. adscripción / desempeño
5. especificidad / difusividad

Cada una de éstas es una variable dicotómica, uno de cuyos polos el actor debe elegir antes de conferir sentido a la acción. La orientación de la acción estará dada entonces por la combinación de las cinco opciones tomadas.

Las *pattern-variables* no sólo son categorías del sentido subjetivo sino también normas culturales, pues a partir de ellas pueden ser descritos los valores comunes de la colectividad que guían la acción, los valores más generales que rigen las sociedades. Por ejemplo, en las sociedades contemporáneas prevalecen las pautas más racionales, a saber, neutralidad afectiva, universalismo, desempeño y especificidad.

En realidad, para ser precisos, las *variables pautas* aparecen en cuatro niveles distintos del análisis parsoniano: en el nivel concreto como cinco elecciones aisladas, en el nivel de la personalidad como hábitos de elección, en el nivel de la colectividad como aspectos de la definición de los roles, y en el nivel cultural, como aspectos de las normas de valor.

El conjunto de las orientaciones hacia ciertos valores específicos que caracteriza, en forma de necesidades y disposiciones recíprocas, a la interacción entre el actor y un objeto social dado (el prójimo) en una situación específica es el *rol*.

Los roles constituyen a las relaciones sociales. Dichas relaciones son definidas como situaciones de interacción entre dos individuos, no en su totalidad o en calidad de personalidades globales sino en relación a la satisfacción de una necesidad específica: madre-hijo, patrón-obrero, etc. El rol de un actor individual es su papel no en el sistema societal total sino en subsistemas de interacción específicos como pueden ser la familia conyugal o la organización ocupacional en que ese actor trabaja. Por otro lado, lo que permite la interacción, la mutua satisfacción de los individuos, es el consenso, el hecho de que se comparten valores comunes. Estos valores están integrados en los roles.

Los roles se hallan institucionalizados cuando son totalmente congruentes con los patrones culturales vigentes, y se organizan alrededor de expectativas acordes con los patrones moralmente sancionados de la orientación de valor que es compartida por los miembros de la colectividad en que el rol funciona (Parsons y Shils, 1968: 42).

La presencia de roles implica también entonces la de *expectativas de rol*. El ego y el alter, al estabilizarse un sistema organizado de interacción entre ellos, construyen expectativas

Theomai 29

primer semestre 2014 / first semester 2014

recíprocas respecto de sus acciones mutuas. Cada uno espera que el otro se conduzca de cierta manera relativamente específica, y reacciona de una u otra manera según se cumplan o no sus expectativas. Reacciona entonces con actitudes positivas (recompensas) si se cumplen y negativas si no se cumplen. Las expectativas de rol y las sanciones pueden estar más o menos institucionalizadas en un sistema de acción concreto. La antítesis de la completa institucionalización es la anomia, que designa el quebrantamiento del orden normativo.

Otra cuestión importante del sistema parsoniano a tener en cuenta para la comprensión de su teoría de la estratificación es que en el sistema de acción se distinguen cuatro *subsistemas* de acción humana, analíticamente independientes. Éstos son: el organismo conductual, el sistema de personalidad, el sistema social, y el sistema cultural².

A estos subsistemas se corresponden cuatro *categorías funcionales*. Se trata de las cuatro *funciones*³ o *imperativos funcionales* que -según su paradigma- todo sistema debe realizar para sobrevivir: la adaptación al entorno u ambiente físico-orgánico, ya sea ajustándose o transformando el mundo externo, la capacidad para alcanzar metas mediante la definición de los objetivos del sistema y la movilización de recursos para lograrlos, la integración interna del sistema, y el mantenimiento de pautas culturales, normas y valores que motivan para la acción. Estas funciones entonces están realizadas respectivamente por los cuatro subsistemas:

Dentro de los sistemas de acción, los sistemas culturales están especializados en torno a la función de mantenimiento de patrones, los sistemas sociales en torno a la integración de las unidades actuantes (individuos humanos o, de manera más precisa, personalidades que desempeñan papeles), los sistemas de personalidad en torno al alcance de metas, y el organismo conductual, en torno a la adaptación (Parsons, 1974a: 18).

Obviamente, el *sistema social* reviste especial interés para la teoría sociológica. Este sistema se compone de la interacción de los individuos humanos, siendo cada uno de estos miembros a la vez actor y objeto de orientación de los otros actores. Aunque la idea de sistema social hace referencia a todo tipo de colectividades, un tipo específico de sistema social muy importante es la sociedad. La *sociedad* es el tipo de sistema que se caracteriza por alcanzar el nivel más elevado de autosuficiencia, lo cual significa que dentro de su marco los miembros pueden satisfacer todas sus necesidades individuales y colectivas. Este sistema se divide a la vez en cuatro subsistemas: economía, gobierno, comunidad societaria y cultura, los cuales mantienen una simetría con los subsistemas de la acción.

Como explica Ritzer, Parsons distinguió estas cuatro estructuras de la sociedad a partir de las funciones que cumplen:

² En *Hacia una teoría general de la acción*, de 1951, Parsons distingue tres sistemas: el de la personalidad, el social y el cultural, mientras que el sistema del organismo conductual lo incorporará en obras posteriores. El sistema de la personalidad es definido como el sistema organizado de orientación y motivación de la acción de un *actor* individual. El sistema social está integrado por relaciones entre individuos, lo cual no significa que pueda definirse como una pluralidad de personalidades. Es un sistema que está organizado alrededor de los problemas que se originan en la interacción social de una pluralidad de actores. La cultura, si bien no está en sí misma organizada como un sistema de acción, se incorpora en los sistemas de orientación de los actores concretos. En este sentido es que se halla, como sistema, en un plano diferente del que ocupan los sistemas de personalidades y los sistemas sociales (Parsons y Shils, 1968: 23-24).

³ Se entiende por *función* un complejo de actividades dirigidas hacia la satisfacción de una o varias necesidades del sistema.

La *economía* es el subsistema que cumple la función de la adaptación de la sociedad al entorno mediante el trabajo, la producción y la distribución. Así, la economía adapta el entorno a las necesidades de la sociedad, y ayuda a la sociedad a adaptarse a estas realidades externas. La *política* (o sistema político) realiza la función del logro de metas mediante la persecución de objetivos societales y la movilización de los actores y recursos para ese fin. El *sistema fiduciario* (por ejemplo, las escuelas, la familia) cumple la función de la latencia al ocuparse de la transmisión de la cultura (normas y valores) a los actores permitiendo que la internalicen. Finalmente, la función de la integración corresponde a la *comunidad societal* (por ejemplo, el derecho), que se ocupa de coordinar los diversos componentes de la sociedad (Ritzer, 1993: 414).

Con estos elementos teóricos mínimos estamos ya en condiciones de esbozar la teoría de la *estratificación social* de Parsons.

La estratificación social como proceso que mide el grado de conformidad de la acción respecto de los valores colectivos

Podemos comenzar señalando que el problema funcional de los sistemas sociales se resume en los problemas de *asignación e integración*. En cualquier sistema -dice Parsons- hay siempre una diferenciación de *funciones*, y la realización de las mismas mantienen al sistema de una manera suficientemente integrada. Dichas funciones deben ser asignadas a los diferentes tipos de roles, los cuales deben realizar tareas complementarias. Debe asegurarse también la distribución de los individuos en este sistema de roles, así como el proceso continuo de sustitución del personal, ya que el período de vida de los individuos es limitado.

Por otro lado, tanto las capacidades necesarias para realizar funciones como las recompensas que son importantes para la motivación de los actores, son inherentemente escasas. En consecuencia, estos procesos de asignación deben ser regulados en base a un sistema de definiciones de roles y sanciones. Este sistema, veremos, es la estratificación. Intentaremos mostrar cómo la estratificación, desde la perspectiva de Parsons, es quien posibilita los procesos de asignación e integración.

Dijimos más arriba que los componentes de los sistemas de acción están sujetos a procesos de evaluación -como deseable o indeseable, útil o inútil- que sirven para ordenarlos en una determinada escala jerárquica. En sentido estricto, la unidad indivisible del sistema de estratificación sujeta a evaluación es el acto social individual. Pero existen también otras entidades como el rol, el actor y la colectividad que también pueden ser unidades del sistema de estratificación, en tanto que sus propiedades se reducen a las propiedades de los actos individuales.

Para su análisis de la estratificación Parsons opta por concentrar la atención en el sistema social específicamente, y señala que aquí la unidad jerarquizada es el complejo *status-rol*. Es decir que, si bien en el sentido más elemental la unidad es el acto, para los fines del análisis macroscópico de los sistemas sociales es conveniente tomar esta unidad de orden más alto que es el *status-rol*. El rol, y no la personalidad, es la unidad de la estructura social.

El sistema social, en tanto sistema de procesos de interacción entre actores, es una trama de relaciones. Cada actor está implicado en una pluralidad de semejantes relaciones interactivas, o lo que es lo mismo, tiene una pluralidad de roles en diferentes colectividades. Por lo tanto el punto de partida para el análisis de la estratificación de un sistema social es el rol y no el actor. La evaluación general del actor es -veremos- la resultante final de la

evaluación de sus diferentes roles particulares, ya que el actor puede definirse, en el contexto del análisis del sistema social, como “un conjunto compuesto de status y roles” (Parsons, 1966: 44).

Un sistema social es un sistema “diferenciado”, esto es, un sistema donde los roles están diferenciados y los actores están distribuidos de una determinada manera en esos roles. La diferenciación del sistema puede abordarse entonces desde dos niveles de análisis: como análisis de la estructura social en sentido estricto, en su condición de sistema diferenciado de roles, en primer lugar, y como análisis de los procesos de distribución (asignación) de los elementos “muebles” entre status y roles, en segundo lugar. En el primer caso, se analizan los tipos de roles de los que se compone la estructura, cómo están distribuidos dentro de ella y cómo se integran. En el otro caso, *dada* la estructura de los roles se observan los procesos de asignación o de distribución de objetos, en sus tres dimensiones: asignación de personas entre los roles, asignación de bienes o recursos y asignación de recompensas. Retomaremos enseguida la descripción de estos procesos.

Decir como dijimos que la estratificación implica una evaluación o valoración significa vincularla con estos procesos de *asignación*: “La estratificación en su aspecto valorativo es, entonces, la asignación de un orden a las unidades de un sistema social de acuerdo con las normas del sistema valorativo común” (Parsons, 1953: 3). Los juicios evaluativos se aplican a propiedades particulares de esta unidad, que pueden ser o bien *cualidades* o bien *actuaciones*, y lo que se valora en última instancia es la conformidad de la orientación de la acción con las prescripciones derivadas de los valores.

La distinción entre cualidades y actuaciones no es otra que la distinción entre *adscripciones* y *logros*. Las cualidades son adscriptas a la unidad como tal; son propiedades independientes de cualquier cambio en la relación con el objeto de la situación. Aluden a lo que el actor es, a aptitudes y caracteres independientes de cualquier desempeño. Las actuaciones por el contrario se refieren a lo que el actor hace, a su desempeño o logros. Sin embargo, estos logros no son independientes, siempre se sostienen sobre una base adscriptiva. Esto significa que lo que el actor hace está determinado por lo que el actor es. Por ejemplo, el contestar correctamente una pregunta con dificultad en un examen es un logro, pero este logro es posible sobre la base de una cualidad del actor: la inteligencia⁴.

Esta afirmación es la que lleva a Laurin-Frenette a sostener, en su lectura de Parsons, que la evaluación de un logro se reduce a la evaluación de la adscripción subyacente que se ha manifestado en ese logro, y que lo que es evaluado finalmente es el “actor”. El actor es evaluado en función de su conformidad con los valores, la cual está determinada por sus aptitudes personales, por sus adscripciones, es decir, por su propia naturaleza.

El actor que cumple un papel social es valorado, desde el punto de vista de la jerarquización, como una cosa que tiene cualidades y por lo tanto ocupa un lugar (status), y como un objeto que desempeña ciertas funciones (rol):

Toda unidad de un sistema de acción, por ejemplo el actor en un rol social, es tratada a la vez como un objeto que posee cualidades investigables y como una entidad que

⁴ En este sentido -reconoce Parsons- la distinción propuesta entre cualidad y adscripción es relativa, ya que la evaluación de las actuaciones es siempre relativa a su “base de cualidad”, a “quién” es responsable de esa acción. A la vez, la actuación también puede incidir en las cualidades del actor. A través del aprendizaje y la socialización se producen cambios en las propiedades del actor, de modo que sus cualidades son -en este caso- consecuencia de actuaciones pasadas. En otros casos, en cambio, las cualidades refieren a características biológicas como la edad, el sexo o el parentesco biológico.

realiza las funciones de un rol. En el aspecto cualidades podemos hablar, en lo que se refiere a la posición del actor en el sistema, del status de un actor; en el aspecto actuación podemos hablar de su rol en el sentido técnico restringido. Las normas valorativas del sistema valorativo común por un lado categorizarán las unidades del sistema como objetos en términos de status, y las unidades serán estratificadas a este respecto en la medida en que la aplicación de estas categorías de status lleve al establecimiento de diferencias de evaluación según las normas comunes. Al mismo tiempo, para los objetos que posean las cualidades en cuestión habrá también actuaciones esperadas. Éstas, a su vez, serán evaluadas diferencialmente (Parsons, 1953: 7).

La evaluación de cualidades y actuaciones de la unidad se hace sobre la base de “normas” compartidas por los actores de la interacción. Estos criterios o *normas de evaluación* se pueden reducir a cuatro fundamentales, que se corresponden con los cuatro imperativos funcionales de todo sistema: adaptación al entorno, capacidad para alcanzar metas, integración y mantenimiento de pautas culturales. Como se dijo, estos cuatro imperativos funcionales están realizados por los cuatro subsistemas del sistema de acción: organismo biológico, sistema de la personalidad, sistema social y sistema cultural, respectivamente.

El primer tipo de norma -explica Parsons- engloba las normas que miden la eficiencia del logro técnico en la adaptación de la acción al sistema de objetos al servicio de una meta específica. El segundo tipo de norma especifica las metas del sistema y lo que se evalúa es si la unidad contribuye o no a alcanzarlas. El tercer tipo define las expectativas con respecto a la contribución de la unidad a la integración del sistema, o lo que es lo mismo, al mantenimiento de la solidaridad con otras unidades. El cuarto tipo, por último, se refiere al mantenimiento de cualidades adscriptas del sistema.

El contenido de estas normas de evaluación permite entender la tesis adelantada al comienzo, a saber, que la estratificación es entendida por Parsons como *una valoración de la contribución al sistema*, de la función que la unidad cumple en el sistema. Lo que se reconoce de la acción es su colaboración con la satisfacción de las necesidades del sistema (de los imperativos funcionales básicamente). En última instancia, a través de las normas, se mide el grado de *conformidad de la acción con los valores colectivos*.

Las normas de valor predominantes como base de los tipos de estratificación social

La clasificación de las normas en cuatro tipos ideales permite analizar las pautas valorativas de cualquier sistema social concreto. Estas pautas, en un sistema social determinado, estarán ordenadas según su importancia, y siempre habrá una norma o un tipo de valor “supremo”. En términos típico-ideales:

[...] Los valores supremos pueden acentuar la eficiencia del logro técnico como tal sin referencia primaria a la especificación de metas; pueden acentuar una meta suprema del sistema como foco de valoración, pueden acentuar la integración del sistema, las relaciones de solidaridad de las unidades entre sí, o finalmente la realización y preservación de cualidades adscriptas del sistema (Parsons, 1953: 10).

De igual forma, los subsistemas primarios de la sociedad a los que ya nos hemos referido (economía, política, comunidad societal, sistema fiduciario), que encarnan o que realizan esos valores, también estarán ordenados según su importancia estratégica. El más importante será el que represente de la manera más directa los valores supremos. Por ejemplo, en la

sociedad norteamericana, el sistema estratégico es el de los roles ocupacionales (económico), vinculado a los problemas de adaptación.

Una demostración de la importancia que el sistema valorativo tiene en la teoría de Parsons está dada por el hecho de que deriva de él los tipos de sistema social: se puede -dice- definir el tipo de sistema considerado en términos de su "tipo de sistema valorativo supremo". Todos los sistemas están sujetos a los cuatro tipos de normas, pero se diferencian por el orden de precedencia de esos cuatro tipos fundamentales.

Además, Parsons incorpora en este análisis del sistema de valores otra dimensión: las dos variables pautas que se refieren al sistema social como tal: universalismo / particularismo y adscripción / desempeño. Mientras que las variables de afectividad / neutralidad afectiva y de especificidad / difusividad son directamente relevantes para el foco de la orientación motivacional, siendo los ejes principales de la organización de la acción con respecto a las necesidades de la *personalidad*, las variables pautas de universalismo / particularismo y adscripción / desempeño se refieren específicamente al *sistema social*. En otras palabras, si la primera pareja tiene prioridad para el análisis de los problemas ajustativos y de la personalidad, la segunda pareja tiene primacía respecto del análisis de la diferenciación y variabilidad estructurales de los sistemas sociales. A las pautas de universalismo / particularismo y adscripción / desempeño les conciernen respectivamente el tipo de normas de valor que entran en la estructura del sistema social y "[...] los modos en que las características de los actores como objetos de orientación se 'tienen en cuenta' en el proceso selectivo a través del cual se constituyen las estructuras sociales" (Parsons, 1966: 120).

A cada uno de los cuatro tipos de normas de valor citados le concierne una combinación particular de estos elementos. Así, las normas de eficiencia se aplican a las dimensiones de universalismo-desempeño de la acción, las de logro a las dimensiones de desempeño-particularismo, las normas de solidaridad al particularismo-adscripción, y las de responsabilidad a la adscripción-universalismo.

Entonces, en tanto los sistemas sociales se pueden definir y clasificar por su sistema valorativo, los tipos o modelos de estructura social que Parsons construye para comparar con las sociedades reales resultan de la combinación de estas dos pautas de valor. Parsons encuentra ejemplos históricos para cada uno de los cuatro tipos de "orientaciones de valor social" (y en consecuencia de estructura social) resultantes: pauta de adquisición-universalista, pauta de adscripción-universalista, pauta de adquisición-particularista y pauta de adscripción-particularista. El mejor ejemplo del primer tipo se halla en el ethos norteamericano dominante, en su filosofía pragmática que subraya la adquisición de metas y las acciones instrumentales que conducen a esa adquisición. La sociedad alemana y la Rusia soviética son sistemas que ejemplifican la pauta de adscripción universalista, la China clásica ejemplifica la pauta de adquisición-particularista, y las sociedades hispanoamericanas la pauta adscriptiva-particularista.

Si como se dijo, en la sociedad norteamericana el sistema estratégico es el ocupacional, relacionado con la función de adaptación, sabemos ahora que su foco valorativo principal es el universalismo-logro. La valoración de las funciones adaptativas no se hace en relación a una meta específica, absoluta o "final"; las metas son definidas principalmente de manera permisiva. El énfasis se coloca en la actividad productiva, en la economía: se evalúa la contribución a la producción de recursos valorados para las metas de unidades, cualesquiera que sean esas metas. En el ordenamiento jerárquico el segundo lugar en esta sociedad lo

ocupa el área cultural latente (universalismo-adscripción), la integrativa el tercero y la de alcance de metas el último.

La estratificación social como jerarquía de sanciones y recompensas

Ahora bien, la evaluación de cualidades y actuaciones evidentemente tiene un carácter jerárquico, ya que de acuerdo con cualquier norma valorativa, algunas unidades estarán más arriba que otras. A esta valoración diferencial de las acciones o roles se corresponde una diferenciación en los bienes concedidos (recursos u objetos-recompensa). Dicho de otra manera, (y dejando momentáneamente de lado la cuestión de los recursos) las respuestas o reacciones a esas actuaciones son *sanciones*, que pueden ser positivas o negativas, según cómo se evalúen las consecuencias de esa actuación para el sistema. Las sanciones pueden ser o bien *recompensas* o bien *castigos*, y es condición de la estabilidad del sistema que estas sanciones tiendan a seguir el mismo orden que la evaluación de las unidades en términos de sus cualidades y actuaciones, es decir, que haya concordancia entre ambos órdenes.

En los términos en los que está formulado esto en *El sistema social* correspondería decir que se introducen acá los otros dos contextos o dimensiones de la *asignación*: a la distribución de los actores en status y roles la acompaña la asignación de posesiones: asignación de recursos y asignación de recompensas.

Entonces, dado que es en los roles (trabajo, actividad familiar, religión) donde se considera que se realizan los valores colectivos, entre los actores de roles interdependientes se da un intercambio de sanciones positivas y negativas. En tanto que cada miembro del sistema tiene derecho legítimo a imponer a los demás las sanciones que su conducta merece, puede decirse que en cierta forma todos están investidos de *autoridad* y ésta es entonces un mecanismo para la *integración*.

El sistema de sanciones es el mecanismo que permite la institucionalización de las normas que rigen las relaciones de superioridad e inferioridad de un sistema social:

Como sucede con todos los demás elementos estructurales básicos del sistema social, las normas que presiden su estratificación tienden a institucionalizarse; es decir, los sentimientos morales cristalizan en torno a ellas y todo el sistema de elementos motivacionales (incluidos los componentes de interés y de desinterés) tienden a estructurarse en conformidad con ellas. Existe para sustentarlas un sistema de sanciones, formales algunas, no formales otras, de tal manera que las tendencias desviacionistas encuentran diferentes grados y tipos de desaprobación, rechazo de cooperación y explícita imposición de castigo. En cambio, la aceptación de las normas y el cumplimiento de los objetivos institucionalizados obtienen recompensas (Parsons, 1959: 163).

Así,

[...] la estratificación resulta del control que los miembros de un sistema social ejercen unos sobre otros con la finalidad de asegurar el mantenimiento del sistema de acción colectivo y de reforzarlo, recompensando toda orientación conforme con los valores comunes (es decir, toda orientación que contribuya al reforzamiento del sistema por la realización de sus valores) y castigando toda orientación que se aparte de dichos valores (es decir, que debilite o destruya al sistema) (Laurin-Frenette, 1989: 142).

No hay que olvidar que la integración de la motivación de los actores con los criterios normativos culturales es una condición básica del orden y estabilidad del sistema. El sistema de estratificación entonces tiene una importancia crucial en la medida en que favorece la conformidad de los intereses de los actores con el sistema compartido de criterios de orientación de valor.

A modo de síntesis de lo consignado hasta acá digamos que *la estratificación resulta de la atribución de recompensas y de castigos a los miembros del sistema social sobre la base de la adecuación de sus adscripciones y de sus logros -organizados en roles- a las normas culturales comunes.*

Esta atribución se efectúa por mediación de la autoridad conferida en grado variable a los diversos actores, y su efecto es que ordena jerárquicamente a los actores del sistema. Como afirma Laurin-Frenette, “[...] la atribución de sanciones a los actores les coloca en un orden jerárquico entre sí; la estratificación es una jerarquía de posiciones individuales o de status individuales” (1989: 143).

La recompensa es proporcional al mérito: status y prestigio

Agreguemos ahora que las recompensas no son el único tipo de objetos que se atribuye o asigna entre los actores del sistema. Parsons llama *posesiones* a los objetos transferibles, controlados diferencialmente por los actores, y por lo tanto valorados. Las posesiones -dicen- pueden ser de dos órdenes: recompensas, es decir, objetos de gratificación directa, y recursos, esto es, medios o instrumentos para el alcance de metas. Un mismo objeto puede funcionar en determinadas situaciones como recurso y en otras como recompensa, ya que el hecho de que sea recurso o recompensa no depende de sus cualidades intrínsecas sino de la significación que adquiere en un contexto determinado.

Considerando que los bienes son inherentemente limitados respecto a la demanda, constituye una preocupación la cuestión de su asignación óptima. Una asignación óptima de los recursos y recompensas es la que está regulada por el principio de la correspondencia con el *mérito*, por el criterio de que las posesiones sean proporcionales al mérito, que respondan a lo “merecido”:

El principio básico de la asignación óptima parecería ser: ‘Los recursos a quienes pueden usarlos más eficazmente’, a quienes más los necesitan para promover cualesquiera metas o valores que sean importantes para el sistema tal como se los define en su cultura específica. El criterio de eficacia es, por supuesto, la contribución a la función del sistema. [...] La inferencia general más importante que deriva de estas consideraciones parece ser que en la medida en que un sistema social está estratificado sobre la base de las contribuciones estratégicas diferenciales de sus unidades a la función del sistema, habrá una tendencia a una diferenciación correspondiente en los recursos asignados a esas unidades (Parsons, 1953: 13-14).

Por último, debemos mencionar que, según Parsons, las recompensas más fundamentales son las “actitudes” de los otros actores (aprobación, afecto, aceptación, etc.). El status de un actor, que corresponde a su posición en la jerarquía social, expresa así la suma de las actitudes positivas y negativas de las que el mismo es objeto. A la vez, el status se traduce en privilegios materiales, como la posesión de ciertos “objetos”. Dichos bienes deben ser considerados como recompensas, sanciones positivas, porque poseen esencialmente un valor simbólico. Las posesiones, por lo tanto, tienen no sólo un valor instrumental sino también un

significado simbólico: expresan el éxito en el logro de una meta valorada. El “estilo de vida”, por ejemplo, de las distintas categorías de status, es de un fuerte simbolismo expresivo, y refuerza la evaluación positiva o negativa que se haga del actor.

En un sistema social, la tendencia a la ordenación jerárquica en términos de estima puede ser llamada *prestigio*, que es la estima relativa en que se encuentra un individuo en un sistema total ordenado de evaluación diferenciada.

Existe, pues, un sentido en que todos los elementos del sistema de recompensas relacionales llegan a estar integrados sobre la base de un sistema de ordenación en términos de estima, del mismo modo que el control de los bienes está ordenado en un sistema de poder político. Este sistema de ordenación en términos de estima es lo que podemos llamar el sistema de *estratificación* de la sociedad. Es la resultante general de muchas bases particulares de evaluación diferencial. Los objetos de recompensa no relacionales pueden estar integrados, naturalmente, con el sistema de prestigio, en un aspecto de su significación, como símbolos expresivos. De ahí que muchos elementos del “estilo de vida” lleguen a ser importantes, entre otras cosas, como símbolos de prestigio en el sistema de la estratificación (Parsons, 1966: 144).

El sistema de estratificación de las sociedades modernas industrializadas

Hemos visto que todo sistema para sobrevivir debe asegurar la actualización de cuatro valores fundamentales, y que los sistemas varían en cuanto al grado de importancia relativa que otorgan a esos valores o funciones. Pero si es claro que cada sistema tiene una determinada jerarquía de valores, inmediatamente surgen dos problemas.

Primer problema: el sistema de normas evaluativas puede ser “difuso” en alguna medida, y la escala jerárquica no ser demasiado rigurosa. Esto significa que en cierto tipo de sistemas sociales no se encuentra un “continuo general de prestigio” fuertemente integrado, que permita identificar claramente el valor supremo y, en consecuencia, el grupo que ocupa la cúspide de la escala. Es el caso del sistema norteamericano.

Si en la Edad Media la consideración de la nobleza en relación a la de la clase “burguesa” es inequívocamente superior, en nuestro sistema -dice Parsons- es mucho más difícil hallar un grupo de elite específico situado inconfundiblemente en la cúspide: ¿lo conforman la elite de negocios, las mejores familias, los altos profesionales, los altos funcionarios del gobierno? No es posible responderlo, ya que aparentemente no existen normas inequívocas que permitan otorgar el primer lugar a uno u otro grupo. En esta “soltura” o “difusión” incide notablemente la preeminencia de los valores de universalismo y desempeño, la supremacía de las funciones adaptativas. Retomaremos este tema más adelante.

Segundo problema: alude al entrelazamiento de posiciones en las distintas escalas jerárquicas. Las cuestiones son varias. ¿De qué manera el individuo emerge del conjunto de subsistemas, criterios y jerarquías provisto de un status general que represente sus méritos? ¿Cómo conciliar una posición muy elevada en una jerarquía y una muy baja en otra (por ejemplo, un presidente de un país que fuese a la vez un mal padre)? ¿Mediante qué mecanismos se establecen las equivalencias relativas entre las posiciones de diversos subsistemas? En el fondo de todas estas preguntas está la más importante cuestión de ¿cómo se calculan los méritos, cómo se asegura el funcionamiento de un sistema racional de estratificación, es decir, la distribución de los privilegios, prestigio y fortuna de acuerdo con los méritos?

La respuesta de Parsons es que esto se logra en cierta medida por mecanismos automáticos, que podríamos considerar análogos a los de la mano invisible. Los procesos de distribución de las posesiones, tanto de recursos financieros como de "reputación", tienen lugar en un tipo ideal de mercado competitivo "libre" (mercado monetario por un lado y mercado de las recompensas inmateriales o actitudes por otro). Para ciertos campos donde la competencia no asegura esta justa distribución (salud pública, educación superior) existen mecanismos compensatorios. Se da una intervención modificadora del gobierno o la filantropía que desvía los fondos correspondientes hacia estos usos. Fuera de esto, es el mercado quien asegura el funcionamiento correcto de la estratificación (recompensas de acuerdo a la conformidad con las normas).

Puede decirse que el problema al que se enfrenta Parsons para la aplicación de su modelo abstracto al análisis de estructuras sociales particulares es, atendiendo a la existencia de diversos contextos o tipos de colectividades en las que el individuo participa con un status-rol, la relación entre esta diversidad de contextos y la estratificación como jerarquía social en términos generalizados y no en un ámbito específico.

Entre las diferentes colectividades de las que el individuo es miembro, se destacan, para los fines de este análisis, las organizaciones en las que los roles están estructurados en forma ocupacional, es decir, en las que las personas se desempeñan laboralmente (empresas, escuelas, hospitales); las asociaciones que también tienden a organizarse de esa manera pero de función más difusa (unidades políticas, iglesias); y finalmente las "solidaridades difusas" como el grupo de parentesco, el grupo étnico, y la comunidad local.

En términos generales, cabe decir que el individuo activo normal es miembro tanto de una organización de trabajo como de una unidad de parentesco. Pero, ¿cómo se articulan estos dos contextos en la sociedad industrial moderna?

Antes de abordar esto, digamos algo de cada uno de ellos. En sociedades de este tipo, de la cual la norteamericana es el prototipo, la asignación a un status y a un rol en la *estructura ocupacional*, así como la movilidad de un status a otro, debe determinarse sobre la base de los rasgos individuales del actor -cualidades personales, capacidad técnica, capacidad de actuación y logro en favor de la organización, etc.- y no según su pertenencia a grupos solidarios. El status es una función de la "contribución" productiva del individuo a las funciones de la organización en la que está inserto. Como es de suponer, la estructura ocupacional se dibuja sobre un patrón jerárquico, en función de los niveles de capacidad y competencia implicados en los diferentes roles.

El segundo contexto importante respecto a la estratificación en sistemas industrializados es el del *parentesco*. Concretamente se trata de la familia conyugal, compuesta por los padres y los hijos que no se bastan a sí mismos. Los miembros de la familia, por principio, deben compartir un status común en el sistema mayor, es decir, deben ser evaluados como iguales a pesar de sus diferencias en ciertos aspectos. La familia se organiza en torno a un único "estilo de vida"; sus componentes tienen por tanto símbolos de prestigio comunes y una "reputación" compartida.

El principio fundamental de las relaciones de parentesco es el de la solidaridad de los miembros de la unidad de parentesco, que proscribe las diferenciaciones individuales de fortuna y de status tal como se dan en el sistema ocupacional [...] El mismo individuo que tiene un rol en el sistema ocupacional, es al mismo tiempo miembro de la unidad familiar. En este último contexto, su status, dentro de límites amplios, ha de ser compartido por los demás, sin que se tenga en cuenta la capacidad personal, las

cualidades, y los merecimientos de estos últimos. La articulación de ambos roles resulta posible porque en el caso típico, tan sólo un miembro de la unidad familiar -el marido o el padre- es, en el sentido más acabado, un miembro funcional del sistema ocupacional (Parsons, 1959: 166).

Es decir que, teniendo como dato la separación entre “familia” y “producción” característica de las sociedades industriales, las líneas esenciales del sistema de estratificación de sociedades modernas pueden verse como una resultante de las tendencias del sistema ocupacional y del sistema de parentesco. Esto es, el status de un individuo tiene que ver con su rol ocupacional, pero también con la posición de su familia en el ordenamiento jerárquico. Y la intervención conjunta de estas dos comunidades en la estratificación puede ser pensada a condición de tomar como modelo el caso generalizado en que el varón adulto (padre) es el ocupante del rol laboral principal, y sus ingresos representan la principal fuente del ingreso familiar. Así -podemos pensar- el status familiar en última instancia está determinado por el status de este rol ocupacional.

Además de estos dos contextos hay otras posibles bases para la diferenciación de status, pero se trata de factores secundarios de modificación de la pauta de estratificación: la pertenencia étnica es uno de ellos; la filiación religiosa, la comunidad local de residencia y la política son otros de estos factores, aunque este último de menor eficacia.

Si consideramos a la ‘política’, como, al menos parcialmente, un rol ocupacional (como efectivamente pueden serlo la administración pública y las carreras en las fuerzas armadas), entonces sólo necesitamos hacer abstracción, en términos generales, del problema étnico, del tipo de comunidad local y de la posición especial de la Iglesia Católica para justificar la generalización gruesa de que nuestro sistema de estratificación gira fundamentalmente alrededor de la integración entre el parentesco y el sistema ocupacional (Parsons, 1953: 31).

La noción de *status de clase*

Las consideraciones previas conducen en la argumentación de Parsons a introducir la noción de *status de clase*. El status de clase, en sociedades modernas, es el componente de status que es compartido por los miembros de la familia conyugal aislada y que está determinado por el rol ocupacional de uno de sus miembros. Este status designa la correlación fuerte que existe entre la evaluación de los roles ocupacionales, el ingreso derivado de estos roles y el status de las familias de sus ocupantes⁵.

El siguiente párrafo, extraído de un artículo de 1948, es muy clarificador respecto de su noción de *clase*:

Yo hablaría de clase social en un sentido sociológico, sólo con respecto a la articulación de estos dos elementos fundamentales, el complejo instrumental y el parentesco. Una clase puede, pues, definirse como una pluralidad de unidades de parentesco, las cuales, en lo que respecta al status compartido por sus miembros en un contexto jerárquico, tienen aproximadamente el mismo status. Por lo tanto, el status de clase de

⁵ Esto es válido para las sociedades como la norteamericana, pero no es extensible a todo tipo de sociedades. En la China clásica -es el ejemplo que pone Parsons- la diferenciación entre las familias campesinas y aristocráticas no descansa sobre el lugar de sus miembros en el sistema ocupacional sino en la posesión de tierra, que hace posible la vida “cultiva” alejada del trabajo manual.

un individuo es aquel que comparte con los otros miembros de una unidad efectiva de parentesco. Sólo tenemos entonces un sistema de clases, cuando las diferenciaciones inherentes a nuestra estructura ocupacional, -comprendidas sus diferentes relaciones con el sistema de intercambio y con la propiedad, la remuneración, etc.- se han ramificado constituyendo un sistema de estratos, que involucra diferenciaciones en la vida familiar, basadas en parte en la renta, el nivel y estilo de vida y que implica, por supuesto, un acceso diferencial de la generación más joven a las oportunidades, así como diferencias en las presiones a que está sujeta. No cabe duda que, dondequiera que la moderna sociedad industrial ha existido, ha habido un sistema de clases en este sentido (Parsons, 1959: 166).

El status de clase de una unidad puede adquirir un valor mayor o menor (ser realizado o rebajado) por efecto de muchos elementos: relación con familias prestigiosas, pertenencia a asociaciones voluntarias, cánones del gusto, elección de la ubicación residencial, prestigio de las instituciones educativas en las que se estudia, status étnico; sin embargo estos son todos elementos de la periferia en relación al núcleo del status de clase, que es, como se ha dicho, el complejo familia-ocupación-ingreso.

En un artículo muy posterior a los mencionados hasta aquí, Parsons afirma que la noción de clase en sentido marxista debe ser desechada, teniendo en cuenta el debilitamiento -en la sociedad avanzada- del status, del poder y de los derechos relacionados con la propiedad de los medios de producción. Mantiene además las categorías de "status de clase" y de "clase" que anteriormente propuso, enfatizando que es admisible hablar de clases sociales sólo para designar *agregados de unidades individuales o colectivas* que tienen un status más o menos idéntico. La posición de clase de una unidad en la estructura (status de clase) es su posición en la dimensión jerárquica del sistema social diferenciado (Parsons, 1970).

Tenemos hasta aquí de alguna manera el bosquejo de la compleja teoría parsoniana de la estratificación. Ahora bien, la utilización práctica de este marco de análisis supone una empresa sumamente difícil, como el mismo Parsons lo reconoce.

Para determinar la posición de un sólo individuo en el sistema de estratificación de una sociedad, es decir, para establecer su "status social general", se requiere atender a cada uno de los roles que esta persona cumple, por ejemplo, su rol de padre, su rol ocupacional como ingeniero de una empresa, su rol como miembro de un partido político, su rol de protestante, etc. Además, la determinación del status del individuo en cada uno de estos contextos (o de cada uno de estos roles) exige una complejidad de cálculos que implican la evaluación del rol en diferentes niveles⁶.

⁶ Laurin-Frenette explica los tres niveles en relación a los cuales un rol se evalúa tomando como ejemplo el rol de un individuo como director de una editorial americana. En primer lugar dice, el rol se evalúa en relación con el subsistema de la sociedad global al que se asocia. En su ejemplo, la publicación de obras responde a la función de expresión y mantenimiento de valores (subsistema cultural). Esta función -vimos- está segunda en la jerarquía de valores de la sociedad norteamericana; por lo tanto este rol será considerado menos importante que uno perteneciente al subsistema de la producción de bienes destinados a la función de adaptación (ej.: máquinas). En segundo lugar, el rol se evalúa en relación al subsistema en que se ubica dentro de aquel subsistema. La publicación de obras se asocia a las actividades de producción dentro del subsistema cultural. Por lo tanto el rol será más prestigioso que uno asociado a la censura (función de integración dentro del mismo subsistema cultural). En tercer lugar, el rol deberá ser evaluado al nivel del sistema de interacción más restringido en que se sitúa: la colectividad de la empresa compuesta por el patrón, los jefes y los empleados. En conclusión, el status del individuo en este rol particular que es su puesto profesional (director de la editorial) depende de la relación entre los tres niveles de evaluación y de ordenación considerados. (Laurin-Frenette, 1989: 147 a 149).

Otro problema que reconoce el autor de *El sistema social* es el de la discrepancia entre la "jerarquía ideal" y la "situación empírica". Si según su modelo teórico la jerarquía de status en un sistema depende directamente de la conformidad de sus unidades con los valores comunes, al analizar una estructura social concreta, una "situación empírica", se puede constatar que las posiciones en la jerarquía dependen con frecuencia de otros factores ajenos a la contribución a las normas. Estos factores se ligan a la distribución del *poder*.

En otras palabras, lo que admite Parsons es que a nivel empírico, la posición social de los individuos puede -dado que ningún sistema está perfectamente integrado en relación a un sistema valorativo común- estar en función de su poder más que de su conformidad con los valores. En virtud de su poder, un individuo es capaz de apropiarse o usurpar recompensas -o sea, una posición social- que no le corresponden desde el punto de vista de la distribución "ideal".

¿Hacia una sociedad sin clases?

Por último, vale detenerse en algunas afirmaciones que hace el autor respecto de la aplicación de su sistema teórico a la sociedad norteamericana. El sistema de estratificación de este país sólo en un sentido muy general permite la identificación de una escala de clases única e inequívoca. Si bien una clasificación en clases "alta", "media" y "baja" es posible, hay que tener en cuenta que las líneas o fronteras entre las clases adyacentes (entre éstas y en sus diferenciaciones más finas) no son del todo definidas.

La estratificación norteamericana se caracteriza -dice el autor- por una relativa "laxitud". En ella no hay una jerarquía de prestigio nítida salvo en un sentido muy general. No es fácil distinguir una elite máxima o "clase dominante" inequívoca. Es alta la movilidad entre grupos. Se toleran muchos caminos para alcanzar la meta generalizada de éxito. En lo que se refiere a ingresos, es notable el grado creciente de "compresión" de su escala (las diferencias en la distribución del ingreso se achican). La cúspide del sistema es amplia y difusa, con varios componentes flojamente integrados -altos ejecutivos, altos funcionarios, científicos, escritores, etc.-.

Laurin-Frenette, desde una lectura crítica, sostiene que con esta descripción de la sociedad norteamericana Parsons puede, llevando el razonamiento al extremo, hacer desaparecer de ella las posiciones dominantes y relativizar en alguna medida la misma estratificación. En efecto, la apreciación de Parsons es que:

Sólo de una manera más bien vaga e insegura se puede hablar de la elite directorial económica como la clase superior inequívoca en un sentido ocupacional. Hay fuerte competencia del lado de los grupos profesionales de elite, muy reforzada por la importancia creciente de la tecnología de base científica, tanto en la industria como en el campo militar. Algunos grupos de profesionales están por supuesto muy próximos a las empresas, en especial los abogados y los ingenieros, pero se confunden con otros grupos, especialmente en las universidades. Con el género de limitaciones ya sugerido podemos hablar de una elite cambiante más bien abierta (Parsons, 1953: 35).

Y prosigue, indicando que además la frontera entre estos grupos de elite y sectores de la "clase media alta" (hombres de negocios, profesionales, funcionarios públicos y militares) tampoco es totalmente clara. El mismo carácter borroso le atribuye al resto de las líneas divisorias. La línea entre el status de clase "media" y "baja" ("trabajadores de cuello blanco"

y “obreros”) es cada vez menos nítida a medida que avanza el desarrollo del país. Tanto el monto de sus ingresos como sus estilos de vida tienden a asimilarse.

A esto se suma el hecho de que, según su análisis, la estructura de clases norteamericana es preponderantemente de “clase media” y este predominio se acentúa. La fuerza de trabajo industrial no crece; sí en cambio el número de ocupaciones de “cuello blanco” y “servicios”. Además, el maquinismo elimina muchas de las ocupaciones de trabajo duro y penoso. En consecuencia, parecería -según sus palabras- que la tradicional “base” de la pirámide ocupacional estuviera en camino de casi desaparecer. La persistencia de los status bajo-bajo se relaciona fundamentalmente con tendencias a la desviación de esta pauta “de clase media”, explicada por el desinterés por el logro y la búsqueda de seguridad más que de éxito en algunos actores.

La conclusión que Parsons saca de este estudio es que si bien no se puede definir en modo alguno la sociedad norteamericana como una *sociedad sin clases*, lo cierto es que entre las sociedades de clases ella constituye un “tipo especial”.

Según la interpretación de Laurin-Frenette:

En la sociedad americana, todo el mundo se hace tan merecedor, se conforma tan correcta y espontáneamente a los valores, que la estratificación tiende a desaparecer a consecuencia de una abundancia general de prestigio y recompensas. Solamente algunos individuos tarados, los *lower-lower* -cuya inmoralidad, pereza y ausencia de sentido cívico describirá Warner muy detalladamente-, no participan en esta abundancia situada paradójicamente tan a mano. Estos quedan al margen por propia voluntad, prefiriendo la seguridad, el ocio, la amistad y otros valores hedonistas a todo el esfuerzo capitalista. De hecho, como nos explica Parsons, su conducta supone una desviación (1989: 151).

En cuanto a la estratificación de la población agrícola, Parsons considera que, dadas las diferencias en cuanto a tamaño de la explotación, ingresos, etc., los agricultores se reparten entre los diferentes estratos de la escala, desde el “medio alto” hasta el inferior. Tampoco el trabajo, otro de los grandes “grupos de interés”, constituye un bloque fuertemente integrado. Por el contrario, contiene una amplia gama de niveles de status, desde los sindicalistas hacia abajo. *Los trabajadores no constituyen entonces un estrato netamente definido sino que ocupan posiciones diversas en el sistema de estratificación.*

La contingencia del conflicto: crítica al “reduccionismo” de clase marxista

Ninguna sociedad ha operado durante un largo período sin ninguna diferenciación en status de clase, aunque empíricamente el grado en que esa diferenciación implica conflicto es altamente variable. Aunque los conflictos no tienen un carácter inevitable, Parsons reconoce la potencialidad de conflictos de clase en una sociedad industrial. Pero la estructura de la sociedad tiende al conflicto no sólo en su aspecto de clase. La nación y la etnia también pueden ser bases de capital significación para la formación de solidaridades y conflictos. Además, los residuos precapitalistas de la vieja estructura de clases también pueden influir las luchas en una sociedad capitalista. Por último, el conflicto de clase es diferente en los distintos países.

Estas afirmaciones son la base sobre la que Parsons se apoya para cuestionar en Marx lo que podría denominarse una actitud “reduccionista” respecto del conflicto⁷. En relación al reconocimiento de diferencias nacionales y étnicas aparte de clasistas, afirma que tiene la impresión de que Marx, en lo que hace a estos problemas, eligió “una” entre “varias” posibilidades (el conflicto de clase, claro está) y no demostró que hubiera sólo “una” de importancia crucial. En cuanto a las diferencias que puede asumir el conflicto de clase en diversas naciones, Parsons dice que la teoría marxista oscurece el reconocimiento de tales diferencias, y reduce todos los conflictos de clase de cualquier sociedad capitalista a una pauta común.

Finalmente, Parsons sostiene al igual que Schumpeter que la estratificación y división de clases son inherentes a toda sociedad industrial, ya sea ésta capitalista o socialista, puesto que en ella están presentes dos elementos básicos: la organización en gran escala y la diferenciación ocupacional de roles, por un lado, y un sistema familiar, por otro. La estructura primaria que hace la diferenciación no es la orientación de la empresa capitalista hacia el beneficio y la explotación, sino la distinción de roles ocupacionales, y ésta es propia de toda sociedad industrial. El rol de las clases dirigentes y de la intelligentsia en la Rusia soviética, semejante en cierto sentido al de la sociedad capitalista, abre serias dudas sobre la utopía de una sociedad comunista sin clases. En consecuencia, este enfoque (muy similar al que tiene Weber en su tratamiento del “socialismo” en 1918⁸) tiende a considerar al industrialismo capitalista y al socialista como variantes de un único tipo fundamental, y no como estadios radicalmente distintos como pretendiera Marx en el siglo XIX.

La conclusión de Parsons es que si bien la teoría marxista de la lucha de clases representó un avance respecto del pensamiento económico utilitarista, en el presente siglo se tienen elementos para superarla, o al menos para introducir en ella “considerables modificaciones”:

Quando el problema de la génesis e importancia de las clases sociales y sus conflictos es encarado en términos sociológicos modernos, la posición marxista necesita considerables modificaciones. Se observa que los sistemas de estratificación poseen, en ciertos sentidos, funciones positivas en la estabilización de los sistemas sociales. La institucionalización de la motivación, opera dentro del sistema capitalista de los beneficios. El ideal marxista de una sociedad sin clases es, según toda probabilidad, utópico, sobre todo en tanto se mantenga un sistema familiar, aunque también por otras razones. Las diferencias entre las sociedades capitalistas y las socialistas, en particular con respecto a la estratificación, no son tan grandes como Marx y Engels lo pensaron (Parsons, 1959: 173).

Anotemos, para terminar, que la teoría de la estratificación social tiene una importancia crucial, aun cuando lo más importante de ella está contenido en un artículo de poco más de cincuenta páginas. A juicio del propio Parsons:

[...] La teoría de la estratificación no es un cuerpo independiente de conceptos y generalizaciones que está solo vagamente conectado con otras partes de la teoría

⁷ Las críticas que aquí se enumeran se encuentran todas en el artículo titulado sugestivamente *Clases sociales y lucha de clases a la luz de la teoría sociológica actual* (Parsons, 1959).

⁸ Para Weber, una organización socialista no suprimiría las desigualdades entre individuos y clases puesto que seguiría inevitablemente el camino de la burocratización, con sus necesarias funciones de *dirección*, y su *disciplina*, indispensable en cualquier sociedad industrial. (Véase Weber, 2003).

Theomai 29

primer semestre 2014 / first semester 2014

sociológica general: ella es teoría sociológica general organizada con referencia a cierto aspecto fundamental de los sistemas sociales (Parsons, 1953: 40).

Conclusiones

Que la teoría de la estratificación de Talcott Parsons contribuye decisivamente a construir los hitos esenciales de lo que muchos denominan una sociología del consenso es innegable.

La sociedad – definida en función del “(...) más alto nivel de autosuficiencia en relación a su ambiente, incluyendo otros sistemas sociales” (Parsons, 1974b: 17)- es un tipo de sistema social cuya autosuficiencia depende del consenso que sus miembros se comprometen a prestar a los valores predominantes de su propia sociedad. Valores que a su vez son interiorizados por estos miembros en las diferentes formas institucionales de socialización.

Ese argumento circular que conduce inevitablemente a la cuestión de la estabilidad y la minimización del conflicto, define en su esencia la problemática de la estratificación: si la diferenciación social tiende a generar bases de polarización de intereses en conflicto (poder político, riqueza, etc.), el aspecto funcional más importante de la estratificación institucionalizada es que ésta viene a legitimar las diferencias de poder y riqueza, y más en general, el acceso diferencial a objetos y status valorados. La función principal de la institucionalización del status de clase es la de minimizar el conflicto de clases, aunque no siempre tenga éxito.

La estratificación cumple no sólo la función de inducir a los miembros del sistema social a que ocupen los distintos lugares y desempeñen las respectivas tareas (status y roles) sino que además asegura que tal distribución se efectúe de la mejor manera posible, de la manera más racional, que es aquella en la que la asignación corresponde al mérito.

A través de un adecuado sistema de premios / incentivos (premios materiales pero también prestigio, estimación, etc.), la sociedad motiva a las personas talentosas o capacitadas a realizar las tareas más importantes, al dispensar diferencialmente sus recompensas de acuerdo con la trascendencia de las tareas.

Cierta desigualdad es *necesaria* -se infiere- porque contribuye a que las posiciones más importantes sean ocupadas por las personas más cualificadas. Esta idea tiende a justificar las desigualdades institucionalizadas, funcionando así como destacamento teórico de uno de los postulados básicos de la ideología dominante, que consiste en presentar los beneficios, el poder y el prestigio como recursos adquiridos legítimamente por los individuos en base a sus cualidades y esfuerzos.

Establecido ese principio, se convendrá que el tipo más satisfactorio de orden social es el que opone menos obstáculos al desarrollo normal de esta dinámica de selección y el que permite la realización plena de la naturaleza de cada individuo: ¿cuál si no el orden liberal?

En suma, la desigualdad social, convertida en fenómeno funcional y universal, se explica por las desigualdades individuales. En efecto, las diferentes posiciones de la estratificación social traducen, con mayor o menor fidelidad, aptitudes individuales. Los sujetos individuales (o mejor, las acciones individuales) se ordenan jerárquicamente en una escala según la magnitud de su status, es decir, según la distribución de una propiedad cuantificable. De lo

Theomai 29

primer semestre 2014 / first semester 2014

que se deriva que la estratificación es pensada como una jerarquía continua de posiciones individuales.

Discrepa así claramente la sociología parsoniana con la representación marxista de la estructura de clases como constituida por lugares antagónicos y contradictorios, que no resultan de una operación analítica del investigador sino que son producto de una larga historia de luchas.

Cabe recalcar, para terminar, que la correspondencia entre *posición social* y *mérito personal* es una representación ideológica fundamental para que los individuos habiten sin mayores cuestionamientos su propia situación de clase y de este modo se reproduzcan las relaciones de producción vigentes:

La justificación de la explotación económica, de la dominación política, de la subversión ideológica y de la opresión psíquica de la colectividad por la burguesía no puede prescindir del mito del mérito social. Es necesario que lo que aparece como beneficio, poder, prestigio y privilegio personales, sea concebido como la recompensa legítima de cualidades intrínsecas reveladas por un esfuerzo adecuado. Y, lo que es más, que esta revelación de las cualidades meritorias sea concebida simultáneamente como una contribución preciosa al bien de la colectividad e incluso al progreso de la humanidad. Y que los demás se convenzan de que la miseria, el desprecio y la impotencia que les corresponde en el reparto son la justa remuneración de la pequeña parte que sus modestos talentos les permiten tomar en el progreso de la especie humana (Laurin-Frenette, 1989: 14-15).

El tipo de análisis abstracto y a-histórico de la teoría parsoniana de la estratificación tiene como efecto una *naturalización* de las relaciones sociales capitalistas, al otorgar a condiciones de existencia y representaciones particulares el estatuto de rasgos universales de la naturaleza humana. Al no delimitarse el objeto en un modo de producción determinado, los caracteres específicos del sistema capitalista se erigen en propiedades universales del "hombre" y de la "sociedad", regidas por leyes naturales.

La ideología dominante requiere que los hombres crean que tienen iguales oportunidades iniciales de beneficiarse del intercambio capitalista y que piensen que cada uno es artífice de su propia suerte. Para que se efectúe la reproducción de las relaciones sociales, el individuo debe estar convencido de que él mismo es el único responsable de su "posición social", de que su inserción en el proceso productivo es conforme a sus elecciones y aptitudes, a sus capacidades y disposiciones naturales. En este sentido, insistimos, la sociología del consenso de Parsons funciona como traducción y justificación teórica de ciertos principios básicos de la ideología liberal y neo-liberal.

Bibliografía

LAURIN-FRENETTE, Nicole. **Las teorías funcionalistas de las clases sociales**. Siglo veintiuno editores. Madrid. 1989.

PARSONS, Talcott. "Revisión de un enfoque analítico de la teoría de la estratificación social" en BENDIX, Reinhard y LIPSET, Seymour. "Class, Status and Power". The Free Press. Glencoe. 1953. Traducido por J.A. Napolitano para el Servicio de Documentación de Sociología de la

Theomai 29

primer semestre 2014 / first semester 2014

Biblioteca de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA, para uso exclusivo de los alumnos y circulación interna. Ficha N° 497.

PARSONS, Talcott. "*Clases sociales y lucha de clases a la luz de la teoría sociológica actual*" en PARSONS, Talcott, KORNHAUSER, Ruth Rosner, LIPSET, Seymour y BENDIX, Reinhard. "**Estratificación social**". Cuadernos del Boletín del Instituto de Sociología, N° 15. Buenos Aires. 1959

PARSONS, Talcott. **El sistema social**. Editorial Revista de Occidente. Madrid. 1966.

PARSONS, Talcott y SHILS, Edward. **Hacia una teoría general de la acción**. Editorial Kapelusz. Buenos Aires. 1968.

PARSONS, Talcott. "*Equality and inequality in modern society, or social stratification revisited*" en **Sociological Inquiry**, vol. 40, N°2. 1970.

PARSONS, Talcott. **La sociedad: perspectivas comparativas y evolutivas**. Trillas. México. 1974a.

PARSONS, Talcott. **El sistema de las sociedades modernas**, Editorial Trillas, México, 1974b.

RITZER, George. **Teoría sociológica clásica**. Editorial McGraw Hill / Interamericana de España. Madrid. 1993.

WEBER, Max. "*El socialismo*" en **Obras selectas**. Distal. Buenos Aires. 2003