

La teoría de los medios de intercambio de Talcott Parsons

Pedro Giordano*

Resumen

La teoría de los medios de intercambio es uno de los aportes más originales de la producción tardía de Parsons y uno de los pocos que sobrevivió a la crítica sistemática que, desde fines de la década del cincuenta, no dejó aspecto de su obra sin sacudir. Sin embargo, debido a que los escritos donde se la presenta no fueron traducidos al castellano, en los países de habla hispana suele pasar relativamente inadvertida. A fin de visibilizarla, el presente trabajo busca elucidar la especificidad de los medios de intercambio e identificar las propiedades que comparten según la guía de las siguientes preguntas: ¿qué son los medios de intercambio?, ¿cuáles son sus rasgos distintivos?, ¿cómo surgen?, ¿cuál es su función en la organización de la sociedad?, ¿cuál es la huella que dejan en la teoría sociológica? Por tratarse de un esquema que, más que una teoría consumada, constituye un trabajo en progreso, la atención se centra en los medios de intercambio de los subsistemas del sistema social: el *dinero* en la economía, el *poder* en el sistema político, la *influencia* en la comunidad societaria y los *compromisos de valor* en el subsistema cultural.

Palabras clave: Medios de intercambio; Dinero; Poder; Influencia; Compromisos de valor.

Abstract

The theory of interchange media is one of the most original contributions of the late production of Parsons and one of the few that survived the systematic criticism that his works received since the 50s. However, because the writings in which it is presented were not translated into Spanish, in Spanishspeaking countries it often goes relatively unnoticed. In order to

* Doctor en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Becario posdoctoral del CONICET, con sede en el Instituto Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Correo electrónico: pedrogiordano83@yahoo.com.ar.

Artículo recibido: 12/11/2019

Artículo aprobado: 9/1/2020

MIRÍADA. Año 12, N.º 16 (2020), pp. 223-251

© Universidad del Salvador. Facultad de Ciencias Sociales. Instituto de Investigación en Ciencias Sociales. (IDICSO). ISSN: 1851-9431

make it visible, the present work seeks to elucidate the specificity of the interchange media and to identify the properties they share. Our main questions are: What are the interchange media? What are their distinctive features? How do they arise? What is their role in the organization of society? What is the footprint they leave in sociological theory? Since they are part of a work in progress, rather than a finished theory, we focus only on the interchange media of the subsystems of the social system: *money* in the economy, *power* in the political system, *influence* in the Community society and *value* commitments in the cultural subsystem.

Keywords: Interchange Media; Money; Power; Influence; Value commitments.

Superada la avalancha crítica que durante tres décadas no dejó principio de su obra sin sacudir, desde los años ochenta se asiste al resurgimiento del pensamiento de Talcott Parsons, quien, “después de un largo período de hostilidad visceral [...] y, de hecho, de destitución pura y simple [...], en la actualidad disfruta de un renacimiento en el mundo de la sociología” (Treviño, 2001, p. XV). En paralelo con la emergencia de una corriente neofuncionalista y por la influencia parsoniana sobre Habermas y Luhmann, los ochenta y los noventa son testigos de un renovado interés que se refleja en la publicación de numerosos libros y en la realización de conferencias internacionales dedicados a su enfoque teórico (Treviño, 2001). En esa línea, Habermas sostiene que la complejidad, el detalle, la magnitud, la sistematicidad, el nivel de abstracción del esquema conceptual y su demostrable constancia y éxito acumulativo ameritan una escrupulosa revisión, por lo que “hoy no podría tomarse en serio ninguna teoría de la sociedad que no intente al menos ponerse en relación con la de Parsons” (Habermas, 1987, p. 282). Análogamente, Luhmann (1990) afirma que la amplitud de un proyecto que codifica el saber de los clásicos y elabora conceptualmente la acción hace de su propuesta la única teoría sociológica sistemática existente hasta el momento. Aunque con una posición crítica y desde una escuela de pensamiento tradicionalmente hostil a sus planteos, Dubet (2010) entiende que Parsons es un clásico cuyo estudio constituye un paso ineludible para juzgar la sociología del siglo xx.

Las renovadas apreciaciones y reevaluaciones de las que es objeto su pensamiento habilitan la indagación de aquellos elementos constitutivos de su teoría general de la acción (en adelante, TGA) que puedan ofrecer claves interpretativas para la comprensión de los fenómenos sociales de nuestro tiempo. A tal fin, el presente trabajo se enfoca en la teoría de los medios de intercambio (en adelante, TMI).

Es conocido el movimiento crítico que se inicia a fines de los cincuenta, se desarrolla en los sesenta y, a lo largo de la década del setenta, pone fin a la hegemonía funcionalista y con ello al período más estable de la historia de la disciplina (Alexander, 2000). No obstante, en un panorama signado por el cuestionamiento de las principales categorías de la TGA, no todas corren la misma suerte. La TMI no solo resiste buena parte de los ataques, sino que progresivamente suma adeptos entre algunas distinguidas figuras de la sociología contemporánea. Desde el espacio funcionalista, Lidz (2001) opina que la TMI es una de las mayores innovaciones de la producción tardía de Parsons. Sin embargo, cree que, pese a su originalidad y a la potencialidad para estimular análisis dinámicos, ha sido relegada de la bibliografía secundaria debido al altísimo tecnicismo de un esquema que abarca problemas de sociología, psicología, economía, política y antropología, además de presentar escaso sustento empírico. La concepción habermasiana de la sociedad organizada en mundo de la vida y sistema se origina en los medios de intercambio; aunque, a diferencia de Parsons, traza una distinción entre medios de control que sustituyen la comunicación lingüística –dinero y poder– y formas generalizadas de comunicación no tecnificables –influencia y compromisos de valor– (Habermas, 1987). La teoría de la sociedad de Luhmann reconoce en los medios de intercambio el antepasado de los medios de comunicación simbólicamente generalizados, autocatalizadores de la sociedad funcionalmente diferenciada y rasgo transversal de la modernidad (Luhmann, 2006).

A la importancia que ambos autores le atribuyen para la construcción de sus propios planteos, se añaden Chernilo y Mascareño, quienes advierten que la teoría de los medios de comunicación simbólicamente generalizados funda un programa progresivo de investigación en ciencias sociales. Además de su eficacia para aprehender las relaciones recíprocas entre las unidades diferenciales de la sociedad, facilita la identificación de las formas de cooperación que se establecen entre los participantes de una interacción (Chernilo, 1999, 2006). A su vez, la teoría de los medios de comunicación simbólicamente generalizados –de naturaleza transversal en modelos conceptuales con diferentes bases epistemológicas, como los de Parsons, Luhmann, Habermas y Derrida– se ha convertido en un componente central de la sociología contemporánea, dada su potencialidad para dar cuenta del carácter emergente del orden social (Mascareño, 2008, 2009).

La recepción positiva de la TMI por parte de dichos autores incita a estudiarla con la debida atención, sabiendo que el lenguaje manifiestamente teórico y el elevado nivel de abstracción de la TGA dificultan su comprensión. A ello se añade el hecho de que los trabajos posteriores a *El sistema*

social (Parsons, 1976a) no fueron sistematizados en una gran obra, lo que complica la reconstrucción de su pensamiento tardío. A la vez, y en lo que respecta a la TMI, a dichos obstáculos se agrega la carencia de traducciones acerca del tema, por lo que se entiende que, a excepción de los casos consignados, en Latinoamérica haya pasado inadvertida.

A fin de visibilizar uno de los hallazgos más originales de la obra de Parsons, el presente trabajo persigue elucidar la especificidad de los medios de intercambio (en adelante, MI) e identificar las propiedades que comparten. Con ese propósito, las siguientes preguntas operan como guía: ¿qué son los MI?, ¿cuáles son sus rasgos distintivos?, ¿cómo surgen?, ¿cuál es su función en la organización de la sociedad?, ¿qué lugar ocupan en la TGA?, ¿qué marca imprimen a la teoría sociológica? Para realizar la tarea, primero se expone una breve introducción al problema (I); luego, se presentan los cuatro MI del sistema social: dinero (II), poder (III), influencia (IV) y compromisos de valor (V); ulteriormente, se sistematizan sus rasgos comunes (VI); por último, en las conclusiones, se destaca su importancia y utilidad en la sociología contemporánea.

Introducción a la TMI

La TMI comienza a elaborarse cuando Parsons advierte la posible existencia de fenómenos análogos al caso del dinero en el sistema económico, observación ya adelantada en *Economía y sociedad* (Parsons y Smelser, 1956). De allí procede la idea de que cada subsistema del sistema social dispone de medios propios (Parsons, 2009). No será hasta 1963 que la teoría se desarrolle formalmente en “On the concept of power” (1963b) y en “On the concept of influence” (1963a), retomada tres años después, en “On the concept of value commitments” (1968/2002). En dichos ensayos, sostiene que lo mismo que el *dinero* en la economía, el *poder* es el medio que circula en el sistema político, la *influencia* en la comunidad societaria, y los *compromisos de valor* en el subsistema cultural. Aquí, se enfoca en este conjunto limitado, pues se trata de un esquema que, como veremos, constituye un trabajo en progreso más que una teoría consumada. No obstante, debe aclararse que la TMI es ampliada por el propio Parsons en un rango que se extiende desde los sistemas de acción (las representaciones colectivas, medio de intercambio del sistema cultural; el sentimiento colectivo, del social; el afecto, de la personalidad; y la inteligencia, del organismo conductual)¹ hasta la condición humana (el orden trascendental es el medio de intercambio para la función de latencia; el significado simbólico, para la integración; la salud, para el logro de metas; el orden empírico, para la adaptación [Parsons, 1978])-. Dentro de esos márgenes, y según

el cálculo de Habermas (1987), si la referencia es la teoría de la sociedad, entonces los medios ascienden a setenta y cuatro.

Lenguaje

Dado que el *lenguaje*² es la matriz común de la que proceden los medios de intercambio, se describirá brevemente su lugar en la TGA. Básicamente, Parsons concibe el lenguaje, el más general y elemental mecanismo de comunicación, como el fundamento de la cultura, pues las sociedades humanas son universalmente dependientes de las simbolizaciones y comunicaciones lingüísticas. Por definición, es un sistema semántico constituido por categorías de significado pertenecientes al sistema cultural, cuya institucionalización en el sistema social hace de él el factor habilitante de toda interacción. Sus principales funciones son la expresión –predominante en los sistemas de personalidad– y la comunicación –preponderantemente social–. En cuanto a sus propiedades, es un medio de circulación (permite transmitir mensajes entre unidades del sistema social); sus enunciados tienen consecuencias irrevocables (el emisor debe responsabilizarse de su contenido y sus implicancias); se encuentra generalizado (abarca un conjunto de reglas y formas mediante las cuales se expresan las intenciones y se aceptan o rechazan los compromisos); está estandarizado (las partes intervinientes entienden un mensaje sin necesidad de realizar una investigación preliminar sobre sus particularidades); y es flexible (puede variar según la ocasión y las situaciones) (Parsons, 1961).

Paradigma de los medios de intercambio

Sobre la base de que los MI son una clase especial de dispositivos de comunicación altamente especializados, Parsons se propone develar las distintas formas en que una unidad social influye sobre la acción de las demás para la obtención de los resultados deseados. Para ello, construye el paradigma de los MI, donde la unidad referencial de la acción es la díada *egoalter*, objeto al cual se orienta (ambos pueden ser un individuo o una colectividad). El paradigma contiene una clasificación analíticamente exhaustiva de las alternativas de ego para orientar intencionalmente la acción de *alter*. Consta de dos ejes, de cuyo entrecruzamiento surge una tipología compuesta por cuatro variables: el primero alude a la sanción positiva o negativa que ego emplea para garantizar el cumplimiento de la acción de *alter*; el segundo se refiere a la pretensión de ego de actuar sobre la intención o la situación de *alter*. Del cruce de ambos, se siguen las estrategias que debe emplear ego para alcanzar el fin buscado.

Se observan, entonces, cuatro modalidades de las que ego se vale –por medio de una operación comunicativa llamada presión– para asegurar finales y cuatro medios que comparten el modo imperativo, puesto que no solo transmiten información, sino que además son formas de obtener resultados por cuanto se enfrentan a un objeto social que decide si aceptar o no la oferta. Cabe señalar que la contingencia es condición de posibilidad para las opciones presentadas: el elemento contingente interviene en los argumentos que ego brinda a *alter*; luego, que *alter* cumpla o no también es contingente. En cambio, casos en los que la contingencia es casi nula, por ejemplo si ego le hace un regalo a *alter* sin pedirle nada a cambio, quedan fuera del fenómeno estudiado.

Lo mismo que el lenguaje, los MI poseen un código, una “serie de reglas para el uso, la transformación y la combinación de símbolos” (Parsons, 1976b, p. 716). Cuando los códigos se integran de forma adecuada en un sistema societal, configuran su estructura normativa básica; pero, a diferencia de los componentes normativos primarios de un sistema de mantenimiento de patrones sustentados en pautas de valor, los códigos están constituidos por normas diferenciadas.

Por último, los medios son instrumentos que sirven para el intercambio y permiten realizar ajustes estructurales entre y dentro de los subsistemas sociales. Cabe aclarar que, dada su identificación con cada subsistema del sistema social, la diferenciación de cada uno requiere del establecimiento de relaciones de intercambio dobles: las salidas (*outputs*) son contribuciones al resto de los sistemas dentro de la división del trabajo, y las entradas (*inputs*) constituyen requisitos funcionales de su situación. Así, se obtienen seis conjuntos de relaciones de intercambio entre los cuatro subsistemas del sistema social, asunto que se tratará a lo largo del capítulo.

El dinero

El *dinero* no solo es el primer MI tratado por Parsons, sino que, además, lo emplea como parámetro comparativo³. El descubrimiento de sus propiedades únicas, cuyo desarrollo y diferenciación le otorgan un lugar central dentro los procesos económicos, motoriza la búsqueda de fenómenos análogos en los otros sistemas. Sin embargo, pese a la importancia que reviste en el paradigma, no hay un análisis sistemático acerca del dinero, por lo que su especificación debe rastrearse en diversos escritos de esta etapa. Por tanto, procede a una breve caracterización que será retomada en la medida en que se lo compare con el resto.

En el marco del paradigma, la *inducción* es la función propia del dinero; se genera cuando ego realiza una oferta contingente a *alter* para que actúe

de una forma determinada a cambio de una recompensa situacional positiva, también contingente. Luego, si *alter* actúa según lo esperado, ego consuma la sanción positiva. En palabras de Parsons, el dinero es la “capacidad de una unidad societal para adquirir recursos económicamente valiosos mediante procesos de intercambio, es decir, mediante acuerdos contractuales, sin dar a cambio bienes o servicios” (Parsons, 1976b, p. 715). Así, el pago en dinero evidencia que en realidad lo que se transfiere entre unidades sociales es justamente esa capacidad. En tanto producto de la evolución de los sistemas suficientemente desarrollados y diferenciados, el dinero es un medio simbólico de intercambio y, a la vez, una medida y depósito de valor. Que tenga carácter simbólico significa que, por sí mismo, carece de utilidad en el sentido clásico del término: posee valor de cambio, pero no de uso, de modo que su función se relaciona con la posibilidad de controlar el acceso a objetos que, intrínsecamente, portan valor de uso; por ende, “la esencia del dinero en su forma pura es ser un símbolo” (Parsons y Platt, 1973, p. 23)⁴.

En lo que respecta a su evolución⁵, la moneda primitiva estaba estrechamente ligada a la mercancía, tiempos en los que el metal precioso era la moneda de intercambio y en los que se creía que su valor se encontraba realmente grabado en la base metálica. Con el advenimiento de sistemas monetarios con complejas estructuras de crédito, el metal pasa a ser una reserva a la cual acudir en situaciones de contingencia. Pese a su relevancia, las sociedades modernas operan con dinero, algo que carece de valor real, pero cuyo alcance deviene de la confianza en la institucionalización del sistema monetario. Sin embargo, el dinero solo se intercambia dentro de una red de relaciones de mercado cuyo sostén requiere de acuerdos que avalen el mantenimiento de la convertibilidad mutua de las divisas nacionales, fenómeno que involucra al mercado mundial (Parsons, 1963b).

A su vez, en el contexto del sistema de intercambio, el dinero brinda a su poseedor cierta libertad: es libre de gastarlo en cualquier producto cuyo costo pueda afrontar; permite que elija entre mercados alternativos donde adquirir el bien, así como determinar el tiempo destinado a la compra; puede evaluar los términos de la transacción, aceptándolos o rechazándolos. Como contrapartida, cuando se acepta la moneda de otro en un intercambio, se corre el riesgo de la inestabilidad de su valor (Parsons, 1963a).

Por último, el dinero se vincula estrechamente con otras formas de inducción, como el contrato, la propiedad y la ocupación, componentes del complejo primario de institucionalización económica. Se considera al primero foco institucional de la estructura de mercado por fundar el marco institucional que regula el intercambio económico. Es un proceso que establece los términos de un acuerdo contractual mediante la negociación por las ventajas, donde cada parte pretende alcanzar el mejor acuerdo posible

en el marco de reglas sociales prescriptas y sancionadas. Luego, en una relación de intercambio, se contratan bienes –objetos físicos con valor, susceptibles de control para la producción– o servicios –desempeños de actores individuales o colectivos, también cargados de valor–. Los bienes, en tanto derechos sobre los objetos no sociales, son el foco de la institución de la propiedad, código específico que posibilita la organización y legitimidad del dinero; los servicios son el núcleo de la ocupación que institucionaliza los servicios humanos (Parsons y Smelser, 1956).

El poder

Cuando ego busca influir sobre la acción de *alter* a través de una sanción negativa de su situación, se genera la *activación de compromisos colectivos*⁶: ego trata de que *alter* actúe como lo desea amenazándolo con un castigo en caso de que no lo haga. En principio, hay contingencia en la amenaza de sanción negativa en caso de que *alter* no actúe según lo esperado por ego. Si *alter* se ajusta a ello, no sucede nada; pero, si ocurre un rechazo, sobreviene una nueva contingencia ligada a la formalización efectiva de la amenaza.

Así como el dinero solo circula dentro de una red institucionalizada de relaciones de mercado –el subsistema económico del sistema social–, el poder solo circula dentro del sistema político –compuesto por compromisos y obligaciones obligatorias normativamente definidas, cuya inobservancia acarrea sanciones negativas–. El *poder* entonces es

la capacidad generalizada de asegurar la ejecución de las obligaciones vinculantes por parte de las unidades en un sistema de organización colectiva cuando las obligaciones son legitimadas con referencia a su soporte de metas colectivas, y donde en caso de resistencia hay una presunción de aplicación por medio de la ejecución de sanciones situacionales negativas (Parsons, 1963b, p. 237; traducción propia).

Como se desprende de la definición, la generalización y la legitimación vienen acopladas al poder. En contraste con la teoría política clásica, Parsons sostiene que la acreditación del cumplimiento de un deseo mediante el uso de la fuerza, no constituye un ejercicio de poder. La capacidad de asegurar la aceptación, sostiene, no deriva únicamente de un acto singular de imposición, sino que se asienta en la generalización: debe sustentarse en el uso de un medio simbólico. Ese punto conduce a la legitimidad: la circulación del poder no significa que haya algo que cambia de manos; en cuanto medio generalizado, su uso conlleva cierto compromiso con obligaciones vinculantes para la colectividad. En caso de haber algo que se intercambia, se trata de un conjunto de expectativas. En efecto, la legitimidad política

es el equivalente de la confianza en la aceptación y en la estabilidad de la unidad monetaria que rigen el funcionamiento de la economía. Así, generalización y legitimidad son factores que otorgan seguridad en momentos de cuestionamientos al poder. Sin embargo, al ritmo de la eficacia adquirida, el uso de la fuerza es, en última instancia, la forma más efectiva de garantizar la coerción.

Aun cuando la asimilación entre poder y coerción es adecuada, deben mantenerse ciertos recaudos. Tal y como el valor monetario del metal es, en algún sentido, la base del valor del dinero, el poder se fundamenta en la efectivización del uso de la fuerza física y la coerción, o, en el caso límite, en la compulsión. El oro ostenta durabilidad, alto valor en pequeño volumen, alta probabilidad de ser aceptado en el intercambio y, en especial, utilización en situaciones que no necesariamente dependen de la existencia de un orden institucionalizado. De forma semejante, al recurrir a la coacción o compulsión, el objetivo de ego es la disuasión de una acción indeseada de *alter*. Ciertamente, la fuerza es el medio más adecuado de disuasión en un hipotético estado de naturaleza. Sin embargo, tanto los sistemas monetarios completamente dedicados al intercambio de oro como los sistemas políticos afirmados únicamente en el uso de la fuerza física solo se verifican en sociedades primitivas, no así en sistemas complejos de organización coordinada.

En los sistemas de interacción, no todas las relaciones son de carácter obligatorio: en ciertas áreas, al actor se le presenta una serie de alternativas, entre las cuales puede elegir la que le permita acrecentar su gratificación (sanciones positivas). La cuestión es que, si en dichos contextos operan los medios simbólicamente generalizados, la elección deja de ser libre, ya que estos tienen potencial para disuadir la acción. Como se apuntó, la importancia del poder, en principio, radica en su capacidad para asegurar que los deberes devengan en obligaciones reales que, cuando no se cumplen, desencadenan sanciones negativas. Luego, gracias a su carácter legítimo, alcanza la capacidad de persuadir al actor de que el cumplimiento de los acuerdos no es algo obligatorio (y mucho menos coercitivo), sino puramente opcional.

Cabe remarcar la importancia de no confundir los aspectos coercitivos con los consensuales. El poder es el medio de adquisición de controles sobre los factores de efectividad; por sí mismo, no es un proceso de efectividad, sino que lo simboliza. Su validez operativa deriva de la insistencia en el cumplimiento de una obligación o de la disuasión de su incumplimiento, de la aplicación de sanciones negativas ante la falta de aceptación y de la referencia colectiva que justifica su validez, ya que depende de la institucionalización de la autoridad y de la legitimidad del sistema normativo que la avala. Tras la pérdida de legitimidad, el poder pasa a ser un instrumento

que asegura los deseos, no las obligaciones, un fenómeno semejante al uso del metal en un trueque, en un mercado no mediado por el dinero.

Aspectos jerárquicos del poder

Más allá de sus similitudes, entre dinero y poder existe una diferencia decisiva. Mientras el primero es una medida de valor que permite establecer cuantitativamente quién tiene más y quién menos (condensada en la fórmula “A tiene más valor que B”), el segundo se mide en términos de quién tiene poder sobre quién (“A tiene poder sobre B”). La medición de su distribución debe tomar en cuenta su rasgo característico: la desigualdad y su consecuente configuración jerárquica. A tiene poder sobre B porque posee el derecho legítimo de imponer decisiones que B debe aceptar; si no lo hace, puede aplicarle severas sanciones negativas. En ese sentido, la *autoridad* es el derecho a utilizar el poder, las sanciones negativas o la compulsión para hacer valer las propias decisiones sobre las de los demás. Así definido, Parsons aclara que el concepto reviste cierta ambigüedad: si bien es cierto que, en principio, toda autoridad se opone de manera implícita a los deseos de quienes se encuentran más abajo en la escala de poder, su función principal arraiga en la posibilidad de establecer los términos de la situación.

Así, la autoridad posee el derecho de definir las expectativas acerca de los términos dentro de los cuales las unidades inferiores de la colectividad deben actuar, principalmente, establecer la obligatoriedad de satisfacer esas expectativas. Ahora bien, el cumplimiento de las obligaciones no se limita a la obediencia de los subordinados; también se aplica a las esferas que acumulan mayores cuotas de poder: en un sistema político complejo, el dirigente debe cumplir con distintos procedimientos para la concesión de autoridad y respetar diversos marcos legales para garantizar la legitimidad del uso del poder. La autoridad constituye una clave del sistema político, ya que “es esencialmente el código institucionalizado dentro del cual el uso del poder como medio está organizado y legitimado” (Parsons, 1963b, p. 243; traducción propia). Por su carácter de código, es un estatus que, en el sistema social, ubica a su poseedor en posición legítima de tomar decisiones obligatorias para toda la colectividad. Por tanto, es la contrapartida institucionalizada del poder, aunque, a diferencia de este, no es un medio de circulación. Su institucionalización define los derechos de participación dentro del sistema de poder y permite distinguir entre los aspectos internos y externos de una colectividad. Solo dentro de los primeros, la autoridad tiene prioridad en la jerarquía de poder.

En otro plano, pese a su cualidad jerárquica, existen modalidades en que el poder puede ser alterado hacia la consecución de una mayor igualdad,

proceso que emana del intercambio con los subsistemas aledaños. En la intersección entre economía y política, se destaca la libre competencia en el mercado, cuyo rasgo característico es la igualdad en el acceso de oportunidades. De modo similar, entre el sistema político y la comunidad societaria, a través del voto, la colectividad institucionaliza la autoridad mediante una selección entre candidatos que se postulan para desempeñar cargos con responsabilidades dirigenciales.

El problema de la sumacero

Cuando describe sus propiedades generales, Parsons advierte que la teoría de sumacero no es totalmente adecuada para retener toda la complejidad de los medios. En el caso del dinero, resulta obvio que la sumacero funciona en una transacción particular o en la rutina del proceso económico. Allí, las relaciones entre unidades productoras y consumidoras exhiben un equilibrio entre las demandas y los costos de la producción donde el dinero es, a la vez, mediador y condición de posibilidad. Pero, si se abandona el plano individual y se pasa al sistémico, puede verse que el otorgamiento de créditos por parte de las bancas comerciales invalida la teoría: al depositar sus fondos en un banco, el cliente no solo los deja en custodia, también posibilita que las entidades lo hagan circular. Así, el dinero se desdobra: por un lado, continúa siendo propiedad del depositario (puede retirarlo cuando desee); por el otro, el banco lo utiliza para realizar sus propias operaciones. El proceso ocurre por la creencia de que el banco tiene suficientes reservas como para devolver el dinero invertido cuando el inversor lo solicite; sin embargo, ningún banco puede afrontar una situación en la que todos los inversores decidan retirar sus fondos a un mismo tiempo, de modo que, en este sentido, todo banco es insolvente. En ese escenario, la teoría de la sumacero resulta insuficiente.

En lo relativo a la aplicación del poder en la concepción de utilidad propia de esta teoría, Parsons entiende que, si A reemplaza a B en una posición jerárquica, A gana el poder que B pierde, de modo que el sistema no incrementa ni disminuye su magnitud⁷. Sin embargo, también en este medio se verifican relaciones que quiebran el flujo circular de sumacero. En el intercambio entre poder e influencia, observa que, en los sistemas electorales democráticos, el *apoyo político* obtenido por el líder elegido lo ubica en una situación parecida a la del banquero. Si bien es cierto que, en principio, el elegido se halla atado al cumplimiento de las expectativas de aquellos votantes que tienen importancia estratégica, luego de la elección puede utilizar la influencia para embarcarse en nuevas empresas que incrementen su poder. Si logra justificar sus actos en nombre de los intereses públicos y

dentro de los márgenes constitucionales, adquiere la capacidad para tomar las decisiones que considere necesarias, de modo que el juego de sumacero se disipa.

Además, lo mismo que en el sistema de créditos de la economía, en la política hay un factor de libre flotación que la sujeta a fluctuaciones en las dimensiones inflación/deflación. En consonancia con los demás MI, el poder en sí mismo carece de valor, pues su utilidad procede de la expectativa de activación de un conjunto de obligaciones. Por ende, hay inflación de poder cuando se produce un alto grado de aceptabilidad hacia las obligaciones emergentes sin una base organizacional que cumpla las expectativas; inversamente, hay deflación cuando ciertas decisiones acarrearán una crisis del poder, homologable al pánico financiero en la economía.

La influencia

La *persuasión* obra siempre que ego busca influir en el curso de acción de *alter* a través de una sanción positiva sobre sus intenciones, ya que tratará de que actúe según sus deseos mediante argumentos que apelen al mutuo beneficio. El elemento contingente abarca los argumentos por los que ego trata de mostrar a *alter* que, si actúa como lo desea, también será bueno para él, o que no hacerlo encierra un costo subjetivo. Si *alter* se aviene, entonces ego se verá obligado a aplicar la sanción aprobatoria.

La *influencia* significa persuasión: “es una manera de provocar un efecto sobre las actitudes y opiniones de los demás a través de acciones intencionales (aunque no necesariamente racionales) –el efecto puede cambiar o no la opinión o prevenir un posible cambio–” (Parsons, 1963a, p. 38; traducción propia). Por ello, es el mecanismo generalizado de la inducción y el orientador de las actitudes, particularmente, de los cambios de opinión⁸. Se liga al *prestigio*, a la capacidad para ejercer influencia, elemento que constituye la medida de la posición de un individuo o subcolectividad en el sistema de estratificación (Parsons, 1974).

Entre las herramientas para persuadir figuran, obviamente, los hechos o argumentos presentados por ego para que *alter* saque sus propias conclusiones: al brindarle información, ego lo persuade mediante discernimientos positivos (no obligaciones) para que tome cierto tipo de decisiones y no otras. Desde luego, para que un actor logre persuadir a otro es fundamental la confianza en sus intenciones y tiene que considerarse una fuente confiable de información, aun cuando no haya posibilidad de verificarlas o disposición para hacerlo. Así, la persuasión opera no solo en la acción, sino en las intenciones: la firma de un contrato, por caso, supone el acuerdo de una serie de intenciones por cumplir durante un período prolongado.

Solidaridad y membrecía

Al igual que el metal –fuente de la máxima seguridad del intercambio económico– y que la fuerza –garantía de coerción en última instancia del sistema político–, la fuente privativa de la persuasión es la *solidaridad*. El móvil que hace que *alter* confíe en los esfuerzos de persuasión de ego y desestime un posible engaño radica en que ambos pertenecen a la misma comunidad. Como en los demás sistemas, la solidaridad es la sede de la seguridad, no obstante lo cual ningún sistema organizado en torno a la influencia resulta apto para mantener el equilibrio por sí solo.

Como los miembros de una colectividad se hallan sujetos a la influencia mutua (están juntos y constituyen un nosotros distinto de quienes no son miembros a causa de su exterioridad), la solidaridad es “la implementación de valores comunes que definen los requisitos de un sistema colectivo en el cual han de ser actualizados” (Parsons, 1963b, p. 248; traducción propia). Si se la compara con el consenso (aceptación del hecho de copartir intereses comunes), la solidaridad es condición de posibilidad para que los intereses particulares reconozcan su subordinación a los intereses de la colectividad, especialmente cuando ambos entran en conflicto. Así, solo existe solidaridad cuando los miembros de una colectividad están comprometidos con las normas institucionalizadas, cuando la subordinación a los intereses del todo está justificada, puede definirse e implementarse (Parsons, 1963b). En esa línea, la influencia es “la capacidad de llegar a un ‘consenso’ con otros miembros de un grupo asociado mediante la persuasión, sin tener que aducir razones totalmente suficientes” (Parsons, 1976b, p. 720). Aunque no desarrolla a fondo la cuestión, sostiene que, en el marco del pluralismo de las sociedades diferenciadas, la relación entre las normas que subyacen a la solidaridad orgánica propia del subsistema de integración (distinta de la solidaridad mecánica del subsistema de latencia) se encuentra en relación, en la estructura pluralista de las sociedades diferenciadas, al tiempo que constituye el código específico del medio influencia (Parsons, 1976b).

En la colectividad, las declaraciones generalizadas sobre la información y la intención se asientan en la *justificación*⁹, de naturaleza normativa. Quien emplea la influencia debe justificar sus afirmaciones y hacerlas corresponder con el marco normativo que también rige para quienes desea influenciar. La justificación no se liga a la verificación, sino a la provisión de una base que otorga el derecho a comunicar ciertos aspectos, independientemente de que *alter* efectivamente los verifique. Su importancia radica en la justificación de la asignación de lealtades. El hecho de que circule en la comunidad societaria no debe llevar a confundirla con la legitimación, algo propio del sistema cultural y de nivel superior dentro de la jerarquía de

control (Parsons, 1976b). Del examen de los mecanismos reguladores de la justificación deriva la *reputación*, un factor intrínsecamente vinculado a la influencia. Una misma declaración tendrá más peso si la realiza alguien que porta mayor reputación, sea que esta se asiente en su fiabilidad, buen juicio, competencia u otros motivos. Si se lo contrasta con el caso económico, es el equivalente de la solvencia financiera.

Tipos de influencia

Junto a su perfil simbólico y generalizado, la influencia es un medio que circula. Si un líder de opinión desea obtener consenso, tiene que gastar parte de su influencia y evaluar el momento adecuado para hacerlo¹⁰. Ello remata en una clasificación provisional que distingue entre modelos de influencia. La *influencia política*, área de interrelación entre la influencia y el poder, tiene como prototipo la asociación democrática (sea gubernamental o privada): una organización instituida en torno a cargos cuyos titulares, luego de atravesar los correspondientes procesos de elección y nombramiento, son autorizados constitucionalmente a ejercer el poder. La *influencia fiduciaria* se manifiesta, por ejemplo, en la elaboración del presupuesto, donde se afronta el problema de la distribución de recursos escasos entre distintas colectividades que puján por aumentar su posición en el *ranking* de asignación: por un lado, al oficial presupuestario le resulta complicado poner en duda la afirmación de un experto técnico; por otro, quienes asignan justifican sus decisiones en la prioridad de los reclamos. Así como el oficial presupuestario no entiende las necesidades del experto, este no juzga las urgencias colectivas. Es entre ambas ideas donde se interpone la influencia.

La *influencia a través de la apelación a lealtades diferenciales* constituye el espacio de intersección de este medio con los compromisos de valor. En las sociedades pluralistas, a medida que aumenta la diferenciación, crece el número de colectividades de las que las unidades individuales y colectivas forman parte. Debido a que dichas unidades poseen posibilidades participativas limitadas, esta influencia predomina sobre las razones que justifican la asunción de compromisos, convirtiéndose en el motivo por el cual un actor toma una responsabilidad colectiva y, a su vez, accede a comportarse de acuerdo a las normas de esa colectividad. Por último, la *influencia orientada a la interpretación de normas* –en el sistema integrativo– alude a la apelación de un proceso judicial. Allí, las normas legales median entre los compromisos de valor, los intereses particulares y las exigencias de la situación, por lo que la función interpretativa resulta primordial para el mantenimiento de la coherencia interna del sistema integrativo, especialmente en lo relativo a la reputación de los jueces y abogados.

La influencia más allá del problema de la sumacero

Según Parsons, la influencia no puede comprenderse con el solo auxilio de la teoría de la sumacero. Desde luego, se aplica en determinados contextos tales como la influencia política, espacio en el que las decisiones colectivas son un flujo circular. La asignación de lealtades, en cambio, es el caso más evidente de inaplicabilidad: en sociedades modernas, el actor determina una escala de compromisos de valor, los cuales apoyará en mayor o menor medida según su voluntad de pertenecer a una colectividad. Sin embargo, la influencia puesta a disposición no es fija, sino dependiente del compromiso de la unidad del sistema social que, además de ser móvil, no asegura que la lealtad hacia un compromiso se oriente hacia otro.

Las asociaciones voluntarias estadounidenses ilustran dicho proceso: no desempeñan funciones políticas en sentido estricto, aunque son una especie de banco de influencia compuesto por “depositarios” que prestan sus nombres como forma de proporcionar apoyo a la asociación. Como se dijo, el dirigente tiene libertad de utilizar la denominación para convenir aquellos compromisos que juzgue beneficiosos para la asociación, lo que produce un efecto de incremento o inflación de la influencia en la circulación. En un sentido parecido a la dificultad que se origina cuando los clientes de un banco deciden simultáneamente retirar sus fondos, recurso que ataca su solvencia, si la mayoría de los miembros de la asociación no autoriza el uso del nombre, la libertad del dirigente sufre una severa restricción, e, inversamente, la influencia experimenta deflación. En dicha situación, se ve impedido de justificar con información sólida los reclamos de las bases, además de concretar nuevos compromisos que necesiten el respaldo de los miembros.

Compromisos de valor

Ego busca influir en el curso de acción de *alter*, sancionando negativamente sus intenciones para hacer que actúe según sus propios deseos, pero apelando a un patrón general: ese movimiento se denomina *activación de compromisos*. Al igual que en la influencia, la contingencia deriva de los argumentos utilizados por ego para que *alter* actúe según sus deseos; pero, por obra de una norma cultural, ahora el no cumplimiento acarrea sanción. Los *compromisos de valor*

constituyen obligaciones morales de las unidades de un sistema social de interacción para mantener la integridad de un patrón de valor y para esforzarse hacia su implementación en la acción a través de la combinación con factores que no son de valor. La estabilidad de los compromisos es una

condición básica para la compatibilidad entre una libertad moral amplia y las exigencias del funcionamiento social (Parsons, 2002, p. 135).

Se trata de un medio que, en virtud de valores compartidos por *alter* y ego, activa obligaciones moralmente vinculantes. Tal como el poder, su incumplimiento engendra sanciones negativas que ahora son internas: en el caso del individuo, mueven a la culpa o a la vergüenza; en las colectividades, envían al reordenamiento interno cuando, por ejemplo, se expulsa a un funcionario público, a causa de un proceder inmoral. La disímil forma que adopta la obligatoriedad en el poder y en los compromisos de valor procede del origen diverso de las sanciones y la correspondiente responsabilidad movilizada por cada uno; esto es, las sanciones externas e internas. A modo de demostración, Parsons se vale de la situación del votante de la minoría, quien debe aceptar ser gobernado por quien obtuvo la mayoría. La obligación no es consigo mismo, sino con la colectividad, la que, en caso de evasión, pone en marcha mecanismos de control. Los compromisos de valor, en cambio, contienen obligaciones de carácter moral, cuya referencia es la cultura institucionalizada en los sistemas de interacción. En contraste con el poder, los compromisos son difusos y no detallan cursos de acción específicos para el actor. Por ejemplo, aun cuando un científico social se rige por la norma de racionalidad cognitiva para evaluar la posible publicación de un artículo en una revista académica prestigiosa, dicho criterio no indica exhaustivamente el modo correcto de hacerlo; la decisión supone recapacitar sobre la línea editorial, la trayectoria de los directivos de la revista y otras cuestiones vinculadas con un tipo de sanción interna a la unidad responsable. En síntesis, los compromisos de valor implican una *responsabilidad moral* que conlleva la crítica, pero no el castigo.

Desde el punto de vista de ego, la activación de un compromiso por parte de *alter* significa que, a través del medio simbólico, lo ayuda a definir su situación para que pueda hacer uso de su libertad moral. Puede optar por una actitud de advertencia anterior al acto o, una vez finalizada la acción de *alter*, sancionarlo positivamente (aprobándolo moralmente) o negativamente (desaprobándolo y castigándolo). Más que partes del funcionamiento, las sanciones constituyen una base de seguridad del medio. Asimismo, la sanción principal ante el incumplimiento de una pauta es interna; y, al igual que con los otros medios, puede plasmarse en comunicaciones externas. De tal forma, la advertencia ante la posible inobservancia de un compromiso moral difiere del castigo moral, modalidad predominante de sanción ante el incumplimiento.

En virtud de que un compromiso de valor es una capacidad generalizada y una promesa creíble de hacer efectiva la implementación de va-

lores, su código es la *autoridad moral*. El incumplimiento del compromiso requiere de una justificación razonable, como podría ser la tensión entre diversas pautas. Adquirido mediante la reputación, el mantenimiento de la autoridad moral implica un equilibrio entre tolerancia y gravedad; su uso debe ser juicioso, pues efectuar una promesa es una de las formas más comunes de gastar el medio; advertir o castigar indebidamente a otro causa su disminución, así como pasar por alto una violación. La autoridad moral confiere libertad a una unidad social para tomar decisiones sobre cuestiones que involucran la legitimidad de la implementación de la acción, ya que se presume que posee el compromiso suficiente con el patrón general.

Flexibilidad en la asignación de compromisos

Según la TGA, un *valor* no es una categoría concreta o una propiedad poseída por alguien, sino un patrón, un componente del sistema cultural que regula la interrelación entre actores y objetos. Aquellos valores que se vuelven constitutivos de la estructura del sistema social comprenden concepciones acerca del tipo de sociedad deseable y definen la dirección de la elección y su consecuente compromiso en la acción de sus miembros. El sostenimiento del compromiso es condición normativa medular del proceso de ejecución de un valor. Con todo, el mantenimiento de la integridad de un patrón en sistemas altamente diferenciados no se reduce a la elección entre bien y mal; atañe, en cambio, a la conservación de la integridad de los compromisos en ambientes signados por decisiones heterogéneas reales o potenciales, en situaciones diversas y con consecuencias y niveles de previsibilidad heterogéneos. Si se le suman las interrelaciones con los demás subsistemas –en el eje horizontal– y con el sistema general –en el eje vertical–, irrumpe el problema de la flexibilidad en la asignación de compromisos de valor.

Cuando el medio circula, la implementación exitosa de un patrón es un proceso complejo que abaca las exigencias propias de cada situación y sus correspondientes condiciones contingentes. En términos ideales, un compromiso general de valor institucionalizado es compartido por todo el sistema social, pero su aplicación real no compromete en el mismo grado a todas las unidades, puesto que no todas pueden asumir las mismas responsabilidades. En principio, los valores se integran en un sistema congruente que prescribe los distintos tipos y niveles, de modo tal que resulta válido considerar la existencia de un patrón general. No obstante, los sistemas complejos de acción nunca se hallan gobernados por un solo patrón indiferenciado. Sus componentes se diferencian según pautas de especificación y responsabilidad de implementación, así como por subvalores que se adecuan a las exigencias funcionales y de implementación del subsistema societal.

La forma de circulación de la asignación de compromisos debe favorecer la integración del sistema, por lo que deben considerarse los nexos con los recursos económicos, políticos y societales. En cuanto a la conexión entre compromisos y poder, el problema estriba en el modo de legitimación de la acción orientada al logro de metas vinculantes para la colectividad (el insumo es la responsabilidad operativa para la implementación de un valor, y la salida, la responsabilidad moral para el interés colectivo). En el intercambio con el dinero, el sistema social controla cibernéticamente la actividad específica de la economía en torno a la racionalidad económica (según la cual los bienes son compromisos para producir económicamente, el trabajo es el compromiso de contribuir a la producción, y el éxito consiste en vivir de las ganancias producidas por una empresa). Las relaciones con la influencia originan compromisos centrados en la valorización de las asociaciones; a través de ellas, las unidades societales entablan vínculos solidarios susceptibles de incrementar su estatus, brindarles seguridad y cierto éxito. Sin embargo, los compromisos no se efectivizan automáticamente; dependen siempre de los condicionamientos energéticos provenientes del dinero y el poder.

Ciertamente, los compromisos de valor ocupan la posición más alta en la jerarquía de control, pero su implementación es compleja, pues intervienen otros elementos con los cuales mantiene relaciones de interdependencia e interpenetración: en las sociedades modernas, diferenciadas y pluralistas, una unidad social –miembro de varias colectividades– se halla atravesada por valores diversos. Lo que Parsons busca destacar es que, pese a la preponderancia de los valores en la determinación de la acción, la cuestión de a qué valor serle más leal involucra a todos los componentes del sistema. Así, incluso los aspectos más rígidos que incumben al orden social son de por sí flexibles.

Inflación, deflación y teoría de la sumacero

Los argumentos acerca de la flexibilidad de los compromisos de valor se completan con su sujeción a procesos de inflación y deflación. Hay inflación cuando una unidad social asume compromisos excesivos, cuantitativa y cualitativamente diversos, que abren la posibilidad de posturas críticas que pongan en cuestión la capacidad de implementación y minen su confianza. Hay deflación cuando los compromisos por convenir no se hallan investidos de cualidades honorables, lo que restringe los grados de libertad y, generalmente, conlleva la imposición de controles externos para evadir la decepción (por ejemplo, los de la ley).

El análisis de las causas y las posibles consecuencias de los movimientos deflacionarios envía al problema de la aplicabilidad en este medio de la teo-

ría de sumacero. En la perspectiva parsoniana, las instituciones vinculadas al *liderazgo moral*, a las que se les delegan los compromisos individuales, pueden igualarse con el funcionamiento de un banco: aquel que deposita sus compromisos los pone en manos del líder moral (sacerdote, académico prestigioso, líder político, etc.), quien puede dejarlos en suspenso hasta tanto considere oportuno gastarlos. De ese modo, utiliza el depósito de confianza para extender el alcance y la influencia de sus compromisos y, en ese sentido, puede considerársele el custodio de los compromisos de la unidad, mientras dispone de la posibilidad de renovar esos compromisos y reorganizar el sistema de valores institucionalizados.

Propiedades de los medios de intercambio

A esta altura, procede sistematizar los rasgos comunes de los MI, temática apenas ensayada por Parsons y diseminada desordenadamente en diversos textos. El punto de partida para caracterizarlos es el lenguaje, el más general y elemental mecanismo de comunicación que obra como base de la cultura, además de ser la condición habilitante de toda interacción. Al ser la matriz de la cual derivan los medios, ellos comparten la función de comunicación y la estructura regida por un código. Luego, es posible identificar propiedades que estos medios especializados comparten en el desarrollo de un tipo específico de comunicación. Una de ellas es su carácter *simbólico*, cualidad que descubre que su valor no importa por sí mismo, sino por su injerencia en la interacción social. El lenguaje provoca un efecto en la acción de *alter*, que, mediante la comunicación lingüística, ofrece una experiencia simbólica en lugar del objeto concreto al que el símbolo refiere¹¹. Un dólar no tiene utilidad en sí, pero en una transacción económica brinda a su poseedor la posibilidad de intercambiarlo por productos: el titular del producto cede su control a cambio de dinero, y el poseedor de dinero lo cambia por objetos de utilidad que quedan bajo su control. Así, el símbolo indica no solo lo que el objeto es, sino también lo que hace. Por su aptitud para definir la situación, los objetos intervienen de acuerdo con el interés particular en juego. En el plano económico, el dinero define los diversos objetos cargados de utilidad y disponibles para el intercambio; aquellos componentes que serán considerados fuente de suministro –las unidades del sistema que controlan los objetos útiles y están dispuestas a cederlo a cambio de dinero–; las condiciones de realización del intercambio, especialmente en lo relativo a la institucionalización de la oferta de dinero como forma de inducir el traspaso del control sobre los bienes; por último, la relación temporal que involucra a los participantes de la transacción.

Como se infiere de dichas apreciaciones, los MI no poseen eficacia intrínseca: el dinero no tiene valor de uso, sino solo valor de intercambio; el poder es eficaz para la consecución de metas, no por la coerción que porta, sino por su capacidad para activar obligaciones que contribuyan a los procesos colectivos; la influencia no es solo persuasión, sino aplicación de ciertos tipos de acción en nombre del interés solidario; la apelación a compromisos busca efectivizar el cumplimiento de obligaciones morales. En el contexto complejo y diferenciado de la sociedad moderna, ego influye sobre la acción de *alter*, siempre contingente, ajustándose a las alternativas que abre la utilización de tales símbolos. Si pretende inducir a *alter*, la sanción positiva se vale del dinero, lo que no quiere decir que el dinero sea la única forma posible, sino que ostenta eficacia para hacerlo¹².

En estrecha relación con el carácter simbólico, la *generalización* es condición de posibilidad para que *alter* y ego interioricen e institucionalicen correctamente el símbolo. Ego puede persuadir a través de otros medios, por ejemplo, utilizando el dinero o apelando a compromisos de valor; sin embargo, sabe que la influencia posee una carga de persuasión superior en comparación con el resto, y lo sabe porque se ha generalizado. Para que un símbolo o conjunto de símbolos funcione como medio generalizado en una interacción social, deben institucionalizarse los siguientes requisitos: tiene que ser una categoría de valor y representar una categoría de interés, definir la situación y asentarse en un marco normativo que diferencie entre procedimientos legítimos e ilegítimos. Solo cuando esos rasgos están suficientemente consolidados, las unidades del sistema social pueden asumir el riesgo de la aceptación del símbolo en lugar de lo real (Parsons, 1963a). Parsons aborda ese aspecto del problema cuando se ocupa del poder, afirmando taxativamente que la satisfacción de un deseo mediante el uso de la fuerza no es un ejercicio de poder. En última instancia, el poder reposa en la coerción; pero la aceptación de un mandato no deriva solamente de un acto de imposición singular; debe estar generalizada, representar mediante un símbolo el compromiso con obligaciones valiosas para la colectividad. Lo mismo sucede con los otros medios: en el caso del dinero, el metal; en la influencia, la solidaridad orgánica; y, en los compromisos, la solidaridad mecánica. Gracias a la generalización, entonces, los medios cumplen con el criterio de reciprocidad: alguien que utiliza el dinero para obtener activos reales también debe estar dispuesto a aceptarlo a cambio de esos activos; la mutua aceptación –su carácter generalizado– hace que el dinero funcione como MI.

Su naturaleza simbólica y generalizada determina la *legitimidad* del medio, propiedad que lo convierte en opcional, en lugar de obligatorio. Bien podría pensarse que esa característica solo aplica a aquellos medios cuyo

incumplimiento ocasiona sanciones negativas (poder y compromisos de valor); sin embargo, también engloba al resto. Por caso, Parsons afirma que los compromisos económicos son opcionales; pero, una vez configurados, su cumplimiento se vuelve obligatorio, como es el caso del contrato.

La *circulación* es otra propiedad de los medios: son instrumentos para el intercambio en el interior del sistema social que posibilitan efectuar ajustes estructurales entre y dentro de los subsistemas¹³. Cada uno se afirma en un subsistema, pero, a medida que aumenta la diferenciación, las relaciones entre los medios y sus ambientes adquieren creciente importancia; por ello, las mediaciones en el nivel de la generalización constituyen un problema central del análisis sociológico cuya importancia se muestra en el segundo cuadro. Observados en conjunto, los vínculos entre las propiedades de los medios indican que, al ponerse en movimiento (al circular), lo que realmente se intercambia es un agregado de expectativas. Simbolismo, generalización y legitimidad se entrelazan y despliegan un círculo de seguridad acerca de la efectivización real de las expectativas. Así, los medios son los recursos principales utilizados por los actores para encontrar aceptación ante las siempre contingentes respuestas de los otros, de modo que su empleo transforma el deseo personal en obligación colectiva. Aunque son lenguajes especializados que comunican un tipo específico de mensaje regido por un código, su función no se reduce a la sola transmisión de información; son, sobre todo, formas de obtener resultados, ya que se enfrentan a un objeto social, de forma tal que este decida si acepta o no la oferta.

Al mismo tiempo, los medios portan una propiedad que expande su volumen, por lo que los postulados de la teoría de la sumacero no alcanzan a retener toda su complejidad: no se acomoda al análisis de la creación de créditos bancarios, al apoyo a las decisiones de un líder político, a la asignación de lealtades ni a los compromisos de valor fundados en el liderazgo moral. Dado que introducen grados potenciales de libertad de acción, su funcionamiento es flexible, pese a que en momentos de inflación o deflación pueden crear inestabilidad en los sistemas de acción.

Luces y sombras de la teoría de los medios de intercambio

En contraste con el mencionado contexto de cuestionamiento a la mayor parte de los elementos conceptuales de la TGA, que se inicia a fines de los cincuenta, la TMI fue acogida positivamente. Descargada de connotaciones exclusivamente funcionalistas, se incorporó a las conceptualizaciones de algunas figuras relevantes de las ciencias sociales contemporáneas. Para que esto suceda, fue objeto de una minuciosa evaluación acerca de sus potencialidades y limitaciones y, principalmente, de su pertinencia para utilizarse en contextos

distintos al de su producción originaria. A fin de señalar las amplias repercusiones que produjo, se reconstruyen brevemente dichas opiniones.

Después de la escrupulosa reconstrucción de las dimensiones de la teoría parsoniana, Almaraz (1981) sostiene que la TMI proporciona la base para el análisis de la interdependencia entre sistemas. Sus elementos son categorías procesuales que dan cuenta de los flujos o intercambios de *inputs* y *outputs* entre sistemas y subsistemas, y no estructurales, como pueden ser los valores, las normas, las colectividades o los papeles. En sintonía con el realismo analítico, los MI no son entidades sociales concretas, sino “dimensiones de la simbolización comunicativa de la acción a tal nivel analítico y cuya aparición se hace necesaria a medida en que el sistema se hace más complejo” (Almaraz, 1981, p. 504). Desde su punto de vista, el esquema se nutre de la lingüística (los medios son el código mediante el que se realizan los mensajes de intercambio), de la genética (los mecanismos de estabilidad de los sistemas vivos operan como códigos simbólicos y a través de procesos cibernéticos de control) y de la cibernética (los sistemas programados actúan dentro de márgenes contingentes a través de procesos de retroalimentación de información). Así, la TMI es un instrumento capital dentro de la TGA, pues media entre la lógica del equilibrio dinámico y la jerarquía de control; representa el aspecto técnico del análisis, y permite vincular las dimensiones objetiva y subjetiva de la acción (Almaraz, 1981).

Con la finalidad de fortalecer el modelo con insumos teóricos propios, Lidz (2001) advierte que la TMI manifiesta una deficiencia cuando plantea las bases operativas de los MI inherentes a cada subsistema de acción. Para corregirlo, propone elevar el nivel de abstracción y abordar la complejidad de los sistemas de acción, ejercicio del que emergen nuevos medios: el del sistema cultural es el sentimiento colectivo; el del social es la definición de la situación; el de la personalidad es el afecto; y el de la mente es la inteligencia. Su nueva versión pretende subsanar una ausencia propia de la TGA: la descripción de las relaciones de intercambio no esclarece el lazo entre el sistema social y el sistema general de acción. La solución radica en ubicar al lenguaje en el primer nivel de interacción social; en el segundo, se posicionan los medios de los sistemas primarios de acción –inteligencia, afecto, definición de la situación y sentimiento colectivo–; en el tercero, los dieciséis subsistemas secundarios correspondientes a los cuatro subsistemas de los sistemas de acción (por ejemplo, en la definición de la situación propia del sistema social, se localizan el dinero, el poder, la influencia y los compromisos de valor); luego, aparecen las estructuras diferenciadas que emergen dentro de cada uno de los dieciséis nuevos medios. Concluye afirmando que, a mayor complejización social, más abundantes serán las ramificaciones subsiguientes.

Más allá de la influencia en su esquema, Luhmann se aparta de la TMI alegando que los medios de comunicación simbólicamente generalizados son autónomos y refieren directamente a la improbabilidad de la comunicación. La distancia se amplía cuando indica que su función consiste en volver objeto de expectativa la aceptación de la comunicación en aquellos casos en que el rechazo es probable –volver probable lo improbable– (Luhmann, 2006). Tampoco comparte la idea parsoniana según la cual los medios son efectos de la diferenciación sistémica. Por el contrario, sostiene que los medios inician la autocatalización de los sistemas funcionales; por ejemplo, la diferenciación y evolución del medio *dinero* permite el surgimiento del sistema económico, el *poder* origina el sistema político y la *verdad* da paso al sistema científico. En esa línea, la sociedad funcionalmente diferenciada se caracteriza por el desarrollo de sistemas parciales autopoieticos que reproducen una función específica del orden social. Su particularidad reposa en la idea de que cada sistema parcial es funcionalmente desigual respecto de los otros, aunque igual a los demás en cuanto a que dicha función –lo mismo que las de los demás sistemas– resulta fundamental para continuar con la autopoiesis de la sociedad. La consecuencia de esa caracterización es que la sociedad carece de un centro o de una cima jerárquica, motivo por el cual su estructura cobra forma heterárquica (Luhmann, 2006).

En el curso de la elaboración de la *teoría de la acción comunicativa*, Habermas (1987) sostiene que la TMI no consigue resolver el conflicto entre acción y sistema. Al hacer hincapié en algunos obstáculos que dificultan su empleo, destaca, en principio, la marcada imprecisión conceptual cuando especifica su aparición temporal y la secuencia de su desarrollo, razón suficiente para evidenciar el carácter incompleto de su sistematización. La sobregeneralización constituye otra dificultad de la teoría, pues, para Habermas, no puede aplicarse a todos los sistemas. En el plano societal, considera que solo en ámbitos funcionales de la reproducción material pueden diferenciarse del mundo de la vida aquellos medios implicados en el control sistémico, ya que en este las estructuras simbólicas solo se reproducen a través de la acción orientada al entendimiento. Así, surge la distinción entre formas generalizadas de comunicación que no pueden ser tecnificadas y medios de control sistémico. Entre las primeras se encuentran la influencia y los compromisos de valor; el dinero y el poder, en cambio, son medios de control, ya que, en determinados contextos, tienen la capacidad de sustituir la comunicación lingüística como medio de información y mecanismo de coordinación. Su especial condición les permite suplir el lenguaje por símbolos fiables que permiten evitar la negociación, ahorrar tiempo e información, reducir el gasto de interpretación y eliminar el riesgo de que se quiebren las secuencias de acción. En suma, ahorran buena parte de “los

costos que entraña el disentimiento, porque desligan la coordinación de la acción de la formación lingüística de un consenso, neutralizándola frente a la alternativa acuerdo/falta de entendimiento” (Habermas, 1987, p. 376).

Más allá de las críticas, la TMI juega un rol trascendental en la concepción habermasiana de una sociedad dual y en su tesis acerca de la colonización del mundo de la vida por el sistema. En su interpretación, la influencia y los compromisos de valor orientan al actor hacia el entendimiento y realizan la reproducción simbólica del mundo de la vida; los medios de control (dinero y poder) orientan hacia el éxito y la reproducción material de los sistemas (Habermas, 1987).

Con propósitos diferentes a los mencionados, Chernilo (1999) juzga que el esquema AGIL predefine la dinámica de funcionamiento de los medios y de las relaciones que establecen entre sí, al tiempo que fundamenta la dinámica de la diferenciación y de la evolución. De esta suerte, los medios son unidades sistémicas ideadas para resolver los problemas funcionales, mientras su evolución es consecuencia de la diferenciación; de ese modo, Parsons no consigue explicar la secuencia de su autonomización. Pese a las limitaciones consignadas, la TMI –en tanto estrategia para resolver analíticamente las dinámicas de intercambio entre los elementos del sistema social– ha superado el marco conceptual parsoniano y, actualmente, es un área de trabajo auspiciosa para dar cuenta de las exigencias de autonomía que demanda la diferenciación social. Si se la sitúa en un programa progresivo de investigación¹⁴ que incluya las problematizaciones de Habermas y Luhmann, es posible vencer dichas dificultades y desarrollar un marco común que identifique cómo operan los medios en el proceso de coordinación de operaciones cada vez más exigentes en ámbitos funcionalmente especializados y viabilizan un acercamiento teórico al estudio de las estructuras más estables de la interacción en una sociedad. Por tanto, los medios son estrategias que, en condiciones de alta diferenciación y complejidad, “debieran ayudar a la solución del problema de la integración de la sociedad en su doble dimensión, como producción de solidaridad social y como interpenetración sistémica” (Chernilo, 1999, p. 397). Así, el programa de los medios permite captar la multiplicidad de dinámicas de coordinación social de la sociedad y, debido a su aplicabilidad interaccional y societal, puede ser útil tanto para el análisis microsociológico (interacciones cara a cara) como macrosociológico (intercambios intersistémicos).

También resulta interesante el aporte de Mascareño (2009), particularmente su concepción acerca de que la teoría de los medios es cooriginaria del paradigma de las cuatro funciones. Si este se refiere a la fragmentación del sistema, aquellos conciernen a la regulación de las entradas y salidas de los intercambios dimensionales, por lo que contribuyen a aclarar la coordi-

nación de la diferenciación y la reproducción de la unidad. Según su razonamiento, la TMI posee todas las propiedades de los órdenes emergentes —propiedad relacional, agregacional, de constricción, de habilitación, de condicionamiento selectivo y de acoplamiento motivacional—, apreciación que refuerza su idea de que los medios son órdenes emergentes, autónomos, irreducibles a los niveles inferiores y dotados de capacidad para procesar la complejidad de las sociedades modernas, motivo por el cual constituyen un pilar central de la teoría sociológica moderna.

Conclusión

¿Por qué la TMI supera el período de crítica a la TGA con más seguidores que detractores? Luego de haber revisado la manera en que sus continuadores destacaron su potencialidad, sin desatender sus flaquezas, para concluir se enfoca en una tendencia frecuente dentro del pensamiento sociológico que inicia, justamente, cuando se consuma el fin de la hegemonía parsoniana. Se trata del surgimiento de teorías orientadas a mostrar las grandes dicotomías que atraviesan a la sociología, cuya incomunicación opera como obstáculo epistemológico y frena el avance del conocimiento: acción/estructura (Giddens, 1995), subjetivismo/objetivismo (Bourdieu, 2007), acción/sistema (Habermas, 1987), microsociología/macrosociología (Ritzer, 1993) son algunos ejemplos de interés. Aun con variaciones, ninguno vacila en catalogar a Parsons como una de las principales figuras de la perspectiva estructural, objetivista, sistémica y macrosociológica, respectivamente.

Decidir cuál de los polos representa mejor su punto de vista escapa a los propósitos de este trabajo. De lo que se trata es de advertir que la TMI constituye un factor que debe evaluarse si se quiere apreciar su teoría por fuera de simplificaciones ajustadas a rígidos compartimentos analíticos. Después de enfocarse en la acción individual en busca de sus componentes esenciales (Parsons, 1971) y de concentrarse en las condiciones de posibilidad de la interacción (Parsons, 1976a), la última versión de la TGA indaga la complejidad de los procesos de evolución y diferenciación de subsistemas interrelacionados en el sistema general de acción. En esta instancia, la TMI obra como nexo, pues los medios son conceptos mediadores entre los aspectos más estructurales o macrosociológicos —la economía, la política, la cultura, el derecho, etc.— y una unidad social o microsociológica —sea un actor o una colectividad—. Su función consiste en integrar las orientaciones motivacionales con las de valor: al emparentar un motivo a un símbolo, entrelazan los factores de control con los energéticos. En su calidad de símbolos, requieren de actualización durante la interacción, pues, si entran en desuso, disminuyen su fortaleza para determinar la acción. En palabras de Parsons,

los MI “reducen la brecha entre los factores normativos y los fácticos: señalan una dirección” (1963a, p. 45; traducción propia); en otros términos, son facilitadores o guías para la combinación de recursos que vuelvan congruentes los sistemas de acción con un conjunto de expectativas normativas enraizadas en valores (Parsons, 2002).

El presente trabajo puntualizó los MI del subsistema social, factores ineludibles para entender cómo se lleva adelante la función de integrar al sistema general de acción. En este sentido, es útil volver sobre sus propiedades: aun cuando Parsons no ahonda demasiado en el tema, resulta evidente que los MI son productos de la evolución de los sistemas complejos¹⁵. En palabras de Parsons, “la necesidad de unos instrumentos generalizados de intercambio está en función del grado de diferenciación de las estructuras sociales; en este sentido, son todos, en parte, mecanismos de integración” (1976b, p. 720). El carácter simbólico, generalizado y legítimo de los medios favorece su institucionalización, condición previa de toda integración. En el marco de la TGA, un símbolo se institucionaliza cuando rige la complementariedad de expectativas de los actores participantes en una situación y cuando puntualiza los contornos del desarrollo normal de la interacción (Parsons, 1976a). Así, los MI son símbolos culturales institucionalizados que reducen significativamente esos márgenes, pues constituyen alternativas que no solo comprimen la reacción siempre contingente de *alter*, sino que estimulan un curso deseado de acción: ego induce a *alter* utilizando el dinero, activa compromisos colectivos por medio del poder, persuade a través de la influencia e impulsa compromisos morales mediante los compromisos de valor.

Los MI, entonces, son mecanismos fundamentales que favorecen el desempeño de la función propia de los subsistemas del sistema social: en el sistema económico, los procesos interactivos mediados por el dinero reducen la contingencia y aumentan la probabilidad de que el subsistema social se adapte a su ambiente y a los subsistemas aledaños. A través del poder, el subsistema político estimula el logro de metas colectivas, la comunidad societaria se integra gracias a la influencia, y la circulación de compromisos de valor promueve la latencia en el subsistema cultural.

En conclusión, la pertinencia de la TMI otorga la clave interpretativa para cuestionar ciertos encasillamientos del pensamiento parsoniano y aporta valiosos argumentos para repensar algunos problemas que, recurrentemente, desafían el alcance explicativo de la disciplina. Finalmente, permite acentuar que, más que por la búsqueda de un principio que comprima la explicación social, la TGA se urde en densas y variadas tramas que evidencian las dificultades que debe afrontar todo intento de analizar la acción social.

Referencias bibliográficas

- Alexander, J. C. (2000). *Las teorías sociológicas desde la segunda guerra mundial. Análisis multidimensional*. Barcelona: Gedisa.
- Almaraz, J. (1981). *La teoría sociológica de Talcott Parsons*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Bourdieu, P. (2007). *El Sentido Práctico* (A. Dilon, Trad.). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Cartwright, B. C., y Warner, S. W. (1976). The medium is not the message. En J. J. Lousber, R. C. Baum, A. Effrat, y V. Lidz (Eds.), *Explorations in General Theory in Social Science: Essays in Honor of Talcott Parsons, Volume 2*. Nueva York: Free Press.
- Chernilo, D. (1999). Integración y Diferenciación. La teoría de los medios simbólicamente generalizados como programa progresivo de investigación. *Cinta de Moebio. Revista de Epistemología de Ciencias Sociales*, (6), 313405.
- Chernilo, D. (2006). La teorización de la coordinación social en sociedades diferenciadas. La teoría de los medios simbólicamente generalizados en Parsons, Luhmann y Habermas. En I. Farías y J. Ossandón (Eds.), *Observando sistemas. Nuevas apropiaciones y usos de la teoría de Niklas Luhmann*. Santiago de Chile: RIL Editores.
- Dubet, F. (2010). *Sociología de la experiencia* (G. Gatti, Trad.). Madrid: Editorial Complutense.
- Giddens, A. (1995). *La Constitución de la Sociedad. Bases para la teoría de la estructuración* (J. L. Etcheverry, Trad.). Buenos Aires: Amorrortu.
- Habermas, J. (1987). *Teoría de la Acción Comunicativa. Tomo II* (M. Gimenez, Trad.). Madrid: Taurus.
- Lakatos, I. (1983). *La Metodología de los Programas de Investigación Científica* (J. C. Zapatero, Trad.). Madrid: Alianza.
- Lidz, V. (2001). Language and the "Family" of Generalized Media. En J. Treviño (Ed.), *Talcott Parsons Today. His Theory and Legacy in Contemporary Sociology* (pp. 141–176). Lanham (Maryland): Rowman & Littlefield Publishers, INC.
- Luhmann, N. (1990). ¿Por qué AGIL? *Revista Sociológica. Departamento de Sociología de La Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco*, 5(12), 377401.
- Luhmann, N. (2006). *La sociedad de la sociedad* (J. T. Nafarrate, Trad.). México: Herder.
- Mascareño, A. (2008). Acción, estructura y emergencia en la teoría sociológica. *Revista de Sociología de La Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de Chile*, 22, 217256.

- Mascareño, A. (2009). Medios simbólicamente generalizados y el problema de la emergencia. *Cinta de Moebio, Revista de Epistemología de Ciencias Sociales*, 36, 174197.
- Parsons, T. (1961). Introduction to Part Four: Culture and the Social System. En *Theories of society. Foundations of Modern Sociological Theory. Vol II* (pp. 961994). Nueva York: The Free Press.
- Parsons, T. (1963a). On the Concept of Influence. *The Public Opinion Quarterly*, 27(1), 3762.
- Parsons, T. (1963b). On the Concept of Political Power. *American Philosophical Society*, 107(3), 232262.
- Parsons, T. (1971). *La Estructura de la Acción Social* (J. J. Caballero y J. C. Castillo, Trads.). Tomo 1. Madrid: Guadarrama.
- Parsons, T. (1974). *El sistema de las sociedades modernas* (A. Contin, Trad.). México D. F.: Editorial Trillas.
- Parsons, T. (1976a). *El Sistema Social* (J. Gimenez Blanco y J. Cazorla Pérez, Trads.). Madrid: Alianza.
- Parsons, T. (1976b). Sistemas sociales. En *Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales* (Tomo IX, pp. 710–721). Madrid: Ediciones Aguilar.
- Parsons, T. (1978). *Action Theory and the Human Condition*. Nueva York: Free Press.
- Parsons, T. (1968/2002). On the Concept of Value-Commitments. *Sociological Inquiry*, 38, 135160.
- Parsons, T. (2009). *A Collection of Original Essays*. Poynton: Midrash Publications
- Parsons, T. y Platt, G. (1973). *The American University*. Cambridge: Harvard University Press.
- Parsons, T. y Smelser, N. (1956). *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Nueva York: Free Press.
- Ritzer, G. (1993). *Teoría Sociológica Clásica*. Madrid: MacGraw-Hill.
- Treviño, J. (2001). Introduction: The Theory and Legacy of Talcott Parsons. En J. Treviño (Ed.), *Talcott Parsons Today. His Theory and Legacy in Contemporary Sociology 2*. Lanham (Maryland): Rowman y Littlefield Publishers.

Notas

¹ Una primera aproximación puede encontrarse en Parsons y Platt (1973), aunque se desarrolla en una serie de seminarios dictados por Parsons y Lidz entre 1973 y 1975 (Lidz, 2001).

² En opinión de Lidz (2001), su condición de matriz primaria de significación de la acción humana y su cualidad de amplio mecanismo de la expresión con sentido hacen del lenguaje el principal medio simbólicamente generalizado.

³ Importantes críticas se asientan en esta afirmación: Lidz (2001) señala que solo el dinero

es una medida cuantificable de valor y, por ello, la única continua; consecuentemente, es difícil medir de manera exacta cómo circula el resto de los medios. En una línea semejante, Cartwright y Warner (1976) advierten que el dinero es la única sustancia concreta de valor (puede guardarse un dólar en el bolsillo), por lo que las diferencias con el resto son tan significativas que convierten a la TMI en una metáfora, en lugar de una herramienta técnica. En apoyo de esta tesis, Habermas (1987) entiende que Parsons supo aprovecharse de las ventajas heurísticas del dinero, pero las analogías con el resto de los medios se vuelven progresivamente más oscuras, y sus determinaciones conceptuales, más vagas y abstractas.

⁴ El dólar encarna en monedas, billetes o cheques; sin embargo, no tiene realidad excepto como categoría de significado de un objeto cultural que trasciende los derechos existenciales de objetos concretos cargados de utilidad; así, en los casos necesarios, contribuye a la creación de una base consensual para la negociación de nuevos derechos. Quien tiene dinero lo que en verdad posee es un recipiente que permite desarrollar un tipo especial de comunicación. Gastar dinero es comunicar un mensaje a otros (Parsons y Platt, 1973).

⁵ Si bien el dinero es el ejemplo más frecuente, el surgimiento evolutivo de los medios representa uno de los baches más llamativos de la TMI. El lector interesado puede encontrar algunas consideraciones acerca de su diferenciación en Lidz (2001).

⁶ Parsons arriba a esta definición luego de utilizar diferentes nociones: el recorrido comienza con la coerción (Parsons, 1963b), sigue con la disuasión (Parsons, 1963a) y concluye en la activación de compromisos colectivos (Parsons, 2002).

⁷ Aquí, enfrenta la lógica propia de los discursos políticos de Lasswell y de C. W. Mills (Parsons, 1963b).

⁸ No se incluyen los cambios de opinión a causa de eventos naturales o de un acontecimiento social no intencionado, como una depresión económica.

⁹ La justificación, situada en el nivel normativo, difiere de la legitimación, referida a valores (Parsons, 1976).

¹⁰ Parsons evoca el cuento infantil del pastor, quien repetidas veces anuncia la presencia de un lobo, pero, cuando el lobo realmente aparece, nadie lo ayuda porque se perdió la confianza en su reclamo de socorro.

¹¹ El anuncio “¡cuidado con el perro!” induce a la precaución de quien lo observa, independientemente de que vea o escuche al perro en cuestión. Intrínsecamente, los símbolos lingüísticos no incitan a la precaución, porque las marcas del letrero no muerden ni ladran. La advertencia invoca una actitud sin que la situación se efectivice, ya que media la acción de *alter* y lo orienta hacia el cuidado.

¹² La elección del medio también es abarcada por la contingencia.

¹³ Almaraz sostiene que la TMI, al conformarse por categorías procesuales que dan cuenta de los intercambios de *inputs* y *outputs* entre sistemas y subsistemas, proporciona la base para el análisis de sus interdependencias. Por ello, representa un instrumento capital dentro de la TGA, pues media entre la lógica del equilibrio dinámico y la jerarquía de control, representa el aspecto técnico del análisis y permite vincular las dimensiones objetiva y subjetiva de la acción (Almaraz, 1981).

¹⁴ La idea alude directamente a la tesis de Imre Lakatos (1983), según la cual el desarrollo de la ciencia se estructura a través de una pluralidad de programas de investigación —concebidos como un conjunto de teorías que agrupan el trabajo de los científicos durante un período temporal prolongado— que compiten entre sí.

¹⁵ Precisamente, este ha sido un foco predilecto de la crítica que sostiene que la diferenciación de los medios ocurre de modo inverso al señalamiento de Parsons; es decir, que son los medios los que catalizan la diferenciación funcional (Chernilo, 1999, 2006; Habermas, 1987; Luhmann, 2006; Mascareño, 2009).

