
ELEMENTOS PARA UNA TEORIA DE LA ACCION NO-CORPORATIVA DEDUCIDOS DE LA OBRA DE JAMES COLEMAN

Enrique Sainz
Universidad de Granada

RESUMEN. Este artículo presenta algunas de las premisas para la construcción de una sociología desde las bases del individualismo metodológico, y la necesidad de introducir algunos conceptos que permitan pensar la conexión entre el nivel de la interacción y el nivel institucional, lo que llamamos, siguiendo a Turner, el proceso de institucionalización. Con este fin se expone el concepto de relación de autoridad y capital social de Coleman y se sugiere la importancia de pensar el origen e impacto de las normas en la conducta racional de las personas naturales en relación con los actores corporativos. Por último, señalamos la vigencia de otros enfoques, complementarios desde nuestro punto de vista, que piensan la importancia de la relación macro-microsociológica, como hace Peter Blau en su obra más reciente.

EL PROGRAMA TEORICO DE LA SOCIOLOGIA Y EL INDIVIDUALISMO METODOLOGICO*

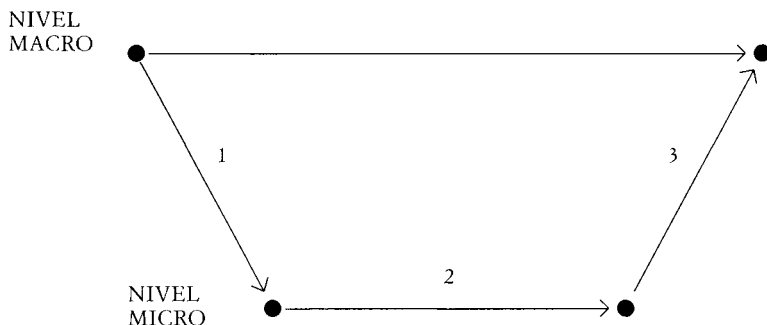
Para Wippler y Lindenberg, el programa mínimo de la sociología es el análisis del funcionamiento e «influencia de las condiciones sociales (ya sea

* Quisiera dedicar este trabajo a la memoria de Gonzalo. Agradezco al profesor José Casas su llamada de atención sobre la importancia de pensar la relación entre el aspecto voluntario y a la vez coactivo que se da en muchos intercambios sociales como cuestión crucial de la teoría social contemporánea. El profesor Guillermo Márquez y la Fundación Almería Social y Laboral me han permitido obtener los recursos necesarios para dar forma al primer borrador de este artículo, expuesto en las conferencias dadas en la Escuela de

sobre las cogniciones humanas, las acciones humanas o las condiciones sociales en sí mismas)» (Wippler y Lindenberg, 1987, p. 137).

Si nos limitamos a este programa renunciamos a construir una teoría de la acción y de la intervención social, pues es preciso considerar también otro tipo de relaciones, aquellas que expresan qué resultados agregados se producen a partir de la acción de los individuos.

Podemos esquematizar ambas relaciones mediante la siguiente figura:



Las relaciones de tipo 1 (macro-micro), 2 (micro-micro) y 3 (micro-macro) son las relaciones básicas de una teoría social que pretenda ser a la vez teoría de la acción. La no especificación de las relaciones de tipo 3 es un déficit de las teorías de la acción al uso.

Wippler y Lindenberg entienden que si damos la primacía teórica o explicativa al nivel individual, entendido en términos no-psicológicos, manteniendo la primacía analítica del nivel social, tendremos un método para resolver el problema de establecer generalizaciones válidas en sociología sin olvidar la necesidad de considerar simultáneamente la acción y las estructuras de la acción. El método no es otro que el del individualismo metodológico.

Según Wippler y Lindenberg (1987, p. 143), una teoría aplica correctamente el individualismo metodológico si cumple un mínimo de condiciones que nosotros podemos reformular de la siguiente manera:

Graduados Sociales de Almería. Los alumnos que han asistido al seminario sobre la teoría social de Coleman que he desarrollado en el curso 90-91 y 91-92 en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad de Granada han sido más que un estímulo; las ideas expresadas en este artículo no hubieran surgido sin el fértil debate que hemos desarrollado y aún algún ejemplo es de ellos. Me han sido muy útiles las sugerencias del profesor Rodríguez Ibáñez para refinar algunas ideas que no estaban tan claras en un borrador original. Lo que por ahora quede oscuro sigue siendo responsabilidad mía. El profesor Iglesias de Ussel me animó a publicar sobre este autor, lo cual es de agradecer.

1. Los conocimientos que necesita obtener de los individuos tienen un volumen manejable, es decir, no necesita conocimientos detallados de la vida de las personas.

2. Considera la maximización del beneficio no como motivo (nivel psicológico), sino como «meta intermedia» creada por ciertas estructuras de acción, dada la no-autosuficiencia de los seres humanos, esto es, la dependencia de recursos controlados por otros (Wippler y Lindenberg, 1987, p. 142).

3. Los avances en la concepción psicológica de los seres humanos, especialmente la teoría de la decisión (Sainz y Sainz, 1990), y las acciones y conductas «anómalas» desde el punto de vista de la acción racional (Tversky y Kahneman, 1986) han de poder ser asimilados. En términos más generales, la teoría nos ha de permitir expresar explícitamente nuestro grado de ignorancia (Merton, 1987).

4. La teoría ha de servir para predecir y explicar el nivel agregado, tomando en cuenta a la vez las constricciones, la necesidad de recursos de los seres humanos y la capacidad de innovación de los sujetos (Vanberg, 1992*b*); además, ha de poder explicar el origen y reproducción de la desigualdad, para lo que habría que discutir las consecuencias de adoptar premisas que den por establecido lo que justamente ha de explicarse (p. ej., la desigual distribución de recursos o, todo lo contrario, la distribución igualitaria de recursos) o que postulan la existencia de determinadas normas con su correlato de conformismo y desviación (Oberschall y Leifer, 1986).

La teoría de la elección racional sostiene que la acción individual es social porque, a la vez que la sociedad constriñe, habilita. Ahora bien, esto no es igualmente verdad para todos los individuos y queda por explicar cómo surgen unas u otras instituciones a partir de la acción social.

EL PROGRAMA DE INVESTIGACION DE JAMES COLEMAN

James Coleman (1990) representa el proyecto más ambicioso que existe en la actualidad de formalizar las ideas sociológicas creando una nueva teoría de la acción social (Rodríguez Ibáñez, 1991) que logra aplicar correctamente, según nuestro criterio, el individualismo metodológico.

Coleman critica el salto conceptual que hay en Parsons, desde su programa inicial de crear una teoría de la acción hasta su preocupación por clasificar los tipos y fases del equilibrio de los sistemas sociales. El problema crucial que tenía que resolver Parsons, y que sigue siendo el problema de la sociología, era dar cuenta del *proceso de institucionalización*. Turner entiende que en Parsons se describe este proceso: «A través de procesos de interacción específicos —que no están claramente especificados pero que

incluyen la adopción de roles, la negociación de roles, y el intercambio— las *normas emergen* en tanto que los actores ajustan sus orientaciones recíprocamente» (Turner, 1974, p. 35) (la cursiva es nuestra). Como fácilmente se puede ver, falta el *mecanismo* mediante el que emergen estas normas. Al desconectar la acción individual y el estado de la sociedad, esté en equilibrio o no, se produce la escisión kantiana entre razón pura y razón práctica, dejando la moral y el deber ser al margen de la acción racional de los individuos.

Coleman se plantea en su programa de investigación responder a este desafío. La tesis de Coleman es que hay que rechazar el propósito «al nivel del sistema, pero no al nivel de los actores que lo componen», manteniendo, por tanto, la explicación funcional de forma parcial: las acciones de los actores «son “causadas” por sus (anticipadas) consecuencias» (Coleman, 1986a), es decir, por las expectativas de las consecuencias (Vanberg, 1992a; Fararo y Skvoretz, 1986).

Coleman construye su teoría de la acción entendiendo al actor como una entidad homeostática, esto es, una entidad que busca metas, con una parte receptora y otra actuante (las acciones y conductas «anómalas» son desajustes entre la parte receptora y actuante inducidos por los intereses de otros actores). Coleman entiende que la tarea característica de la sociología es explicar qué *orden* se genera a nivel social como resultado de la acción intencional de los actores, tanto si son personas físicas como si son actores corporativos¹. Como quiera que hay que establecer alguna premisa asumimos que el actor es capaz de formularse propósitos con suficiente orden como para que podamos adoptar éstos como dados y plantearnos los procesos que llevan a resultados sociales agregados, macrosociológicos. El individuo tiene como mecanismo de acción sus intereses, y como instrumento con el que lograr estos intereses, control sobre recursos (propiedades, capital financiero, humano, social). El principal recurso controlado inicialmente, o del que retomar el control en su caso, es el control sobre sus propias acciones. El individuo no responde a su autointerés, entendido como maximización caso a caso, sino a la experiencia de satisfacción y control que tuvo en su pasado y, por tanto, a clases de situaciones. Esto hace la elección imperfecta, de ahí que se guíe por normas. Podríamos decir que el actor aprende un repertorio de patrones conductuales y de habilidades para lograr sus intereses, y en este sentido la teoría de la acción

¹ Coleman elabora la idea de actor corporativo a lo largo de su obra, y es seguramente el arco de bóveda de sus aportaciones sustantivas. Una primera aproximación es asimilarlo al término legal de persona jurídica, pero la definición sociológica no coincide más que parcialmente. El actor corporativo es creado por las personas naturales, es más fuerte que una norma o un sistema de normas, y puede escapar parcial o totalmente al control de sus miembros, o incluso tener una dinámica no coextensiva con ninguna persona natural en particular —por usurpación incluso de lo determinado legalmente (Scott, 1990)—, de la misma manera que el estructuralismo marxista habla del capital como un proceso sin sujeto, pero en Coleman la persona natural y la persona corporativa no está necesariamente alienada una de otra.

intencional —normativa— acortaría sus distancias con la teoría de la acción intencional descriptiva (Macy, 1990).

Los éxitos de la economía, o el lugar de preeminencia que tiene el derecho, se pueden entender en buena parte porque estas disciplinas sí tienen una teoría de la acción, y parafraseando a Comte podríamos decir que más vale una teoría de la acción, aunque sea incompleta o falsa, que nada.

Un sistema social se constituye porque los actores no tienen un control total de aquellos sucesos que pueden satisfacer sus intereses, sino que por el contrario encuentran que éstos están total o parcialmente controlados por otros. Por tanto, se le exige al actor entrar en alguna relación de intercambio: las personas utilizan sus recursos con menos interés —aquellos que controlan— para acceder a recursos controlados por otros que les interesan más.

Coleman no se conforma con señalar el fracaso de Parsons y de otros teóricos que han intentado recoger su programa, sino que intenta dar una explicación histórica de este fracaso. En síntesis, nos dice Coleman, es la irrupción masiva de los actores corporativos, que demandan la información precisa para construir y sostener mercados nacionales, junto con las nuevas técnicas empíricas que se ponen a su disposición, la técnica del sondeo mediante muestreo especialmente, lo que eliminará la preocupación por la acción intencional que se daba en la sociología pre-parsoniana, en la sociología de Park o «en los estudios de la comunidad como Middletown» (Coleman, 1986a).

Si Parsons puede hacer teoría pura es porque la teoría se ha escindido en teoría pura y aplicada. Y el saber aplicado que necesita el actor corporativo no es igualmente relevante para la construcción teórica. El actor corporativo está interesado en los individuos en tanto exhiben una *conducta* calculable o que pueda ser producida como calculable en tanto el individuo es reducido a un manojito de impulsos heterodirigidos, fragmentándole, por tanto, como ente homeostático, listo para recibir reproches de irracionalidad. La técnica de sondeo es su técnica preferida: «El trabajo sucesivo basado en datos de sondeos ha conducido crecientemente hacia “la explicación causal de la conducta”, siendo las causas bien características sociales de los individuos o características del medio ambiente del individuo, y sin tener en cuenta la acción intencional del sujeto interviniente» (Coleman, 1986a). Los actores corporativos, con la información que les suministraban las investigaciones de mercado y los estudios de audiencia, apoyándose en unos medios de comunicación que también se desarrollan y ofrecen productos a escala de mercado nacional, reconstruyen una sociedad y unos individuos con expectativas en recursos controlados por grandes actores corporativos, es decir, a la medida de la nueva escala, y a la vez rehacen la relación que existía entre teoría y práctica. Pero estos cambios sólo representaron una primera fase: «El cambio en la estructura de la comunicación

generó de forma creciente reclamaciones ante el gobierno nacional y que éste asumiera responsabilidades que nunca se hubieran originado antes de que cambiara la estructura de la interacción» (Coleman, 1986a). El resultado final es que los actores corporativos disponen de mayor información que los no-corporativos y de la teoría de la acción que les suministra el derecho tradicional y la propia economía, mientras que el actor no-corporativo no dispone ni de información ni de una teoría de la acción adaptada a los nuevos tiempos (Galanter, 1974). De esta manera, el programa de investigación de Coleman tiene una doble dimensión, construir una teoría de la acción que esté a la altura de esta asimetría estructural entre los actores (Coleman, 1982) y extraer las consecuencias normativas. Uno de los objetos de la sociología será precisamente: «caracterizar esta articulación entre los actores de diferentes tipos y muy diferente tamaño y poder» (Coleman, 1986a).

LA ARTICULACION MICRO-MACRO

Coleman nos enumera algunas de las configuraciones posibles de la articulación entre lo micro y lo macrosociológico:

1. Sistemas mercantiles. Una articulación de intereses y recursos del tipo del mercado que presupone actores independientes e interdependientes mediante la competencia. El estudio paradigmático es, en economía, la teoría general del equilibrio.

2. Sistemas de autoridad. Una segunda configuración considera simultáneamente configuraciones que articulan a la vez mercado y jerarquía; aquí los actores son, al menos parcialmente, dependientes. Esta segunda configuración puede subdividirse en tres modelos cuyos ejemplares característicos son: el mercado laboral, el contrato social y el modelo revolucionario (Coleman, 1986a).

3. Sistemas de normas. Los intereses comunes de un conjunto de actores independientes pueden generar sistemas que no resuelvan o sistemas que sí resuelvan el problema del oportunista², los sistemas de normas.

² Creo que la mejor traducción del término *free-rider*, en el contexto de la teoría, es la palabra oportunista. Gorrón da una idea excesivamente amable y manifiesta de la conducta correspondiente, cuando, de hecho, el oportunista puede generar graves desórdenes sociales y ser, a la vez, difícil de identificar. Tal vez el ejemplo más claro de conducta oportunista lo presenta Hardin con su texto clásico sobre la tragedia de la destrucción de los pastos comunales por sobreexplotación de éstos. Los individuos aislados hacen pastar a sus vacas obteniendo gran cantidad de leche, pero menos leche que la obtenida por el total de los ganaderos, si éstos hubieran coordinado sus esfuerzos y moderado cada uno el consumo de su ganado particular, manteniendo así una explotación equilibrada de los pastos comunales (Schelling, 1978, p. 110). De ahí que se pueda decir en tales casos que el oportunismo conduce a resultados sociales subóptimos.

La interdependencia entre los actores está basada en la información, la confianza y cierto grado de cierre en la red social.

4. Aún existen otras configuraciones posibles, que Coleman articula en torno a su concepto de capital social, pero que más adelante (Coleman, 1988) tiende a ver como una dimensión de cualesquiera de los sistemas anteriores, en tanto que constituye un recurso para la acción. La reproducción de la población y la migración geográfica serían dos procesos próximos a aquellas configuraciones en que predomina el factor de capital social, pero Coleman se limita a enunciar la importancia y entidad de estas configuraciones sin entrar a desarrollar la idea.

Por último, señala Coleman en su programa de investigación, podríamos articular estas configuraciones para pensar el conjunto del sistema social.

SISTEMAS DE AUTORIDAD Y TRANSFERENCIA DEL CONTROL

Coleman (1980) utiliza un concepto más general y a la vez más específico que el corriente de «organizaciones»; el término es «sistemas de autoridad». Los individuos tienen, entre los recursos disponibles para perseguir sus intereses, algún control sobre sus acciones; ¿por qué *transfieren* (dan autoridad) ese control o, supuesta una mínima permanencia en la transferencia, esos *derechos de control* a otros individuos, y bajo qué circunstancias, y con qué consecuencias? E, igualmente, ¿por qué *retiran* (quitan autoridad) de las manos de otros el derecho a controlar todas o parte de sus acciones? Ahora bien, tiene que observarse que cuando transferimos el control sobre ciertas acciones no hemos perdido totalmente el control sobre ellas.

Coleman llama *relaciones de autoridad disjuntas* a aquellas que en principio ponen en juego intereses diferentes en las dos partes que contratan (trabajador y empresario), y *relaciones de autoridad conjuntas* a aquellas que en principio ponen en juego intereses comunes en las dos partes que contratan (trabajador y cargo sindical). En la relación disjunta, por ejemplo entre trabajador y empresario, el trabajador está interesado en el salario, pero no necesariamente en los objetivos de la empresa; en el caso extremo, es el empresario el que tiene que preocuparse de los objetivos, utilizando la disposición que tiene sobre las acciones del trabajador, pero éste es relativamente pasivo como pieza de un mecanismo. En la relación conjunta, por ejemplo entre trabajador y cargo sindical, el trabajador sí está interesado en la meta del cargo sindical, puesto que es la razón de ser de que *autorice* a otro trabajador a representarle como cargo sindical.

Mientras que en el primer caso, cuando se actúa bajo la autoridad del superior (orgánico), hay algo de los propios intereses que queda al margen

del trato, en el segundo los propios intereses refuerzan los del superior (funcional).

Lo que no se resuelve mediante el contrato se resuelve mediante el control, o la función de policía, para ser más precisos.

RELACIONES DE AUTORIDAD SIMPLES Y COMPLEJAS

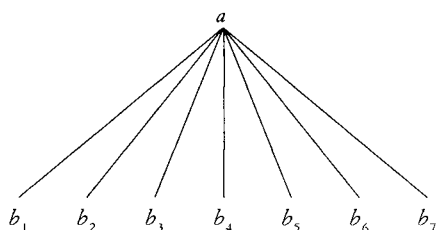
Una segunda distinción importante que Coleman introduce se refiere a la existencia de relaciones o sistemas de autoridad simples y complejos. En los primeros la autoridad se ejerce directamente, mientras que en los segundos se da la mediación de un lugarteniente, agente o representante. Para que se dé un sistema de autoridad complejo, el subordinado tiene que haber transferido no sólo los derechos de control, sino también el *derecho a delegar* esos derechos de control.

En los sistemas complejos, el superior original, el titular del contrato original con el subordinado, no delega a los lugartenientes totalmente los derechos de control sobre la acción del subordinado, pues esto le quitaría su razón de ser, es decir, no delega los derechos de *propiedad*, sino tan sólo los derechos de uso. Puede delegar los derechos de uso sin delegar los derechos de propiedad separando la *posición* (la *credencial* en la organización tecnoburocrática) que ocupa (posee) el lugarteniente de la *persona* del lugarteniente. Esto es algo que históricamente se logró mediante la institución de la burocracia o, en su otra variante moderna, la tecnoburocracia.

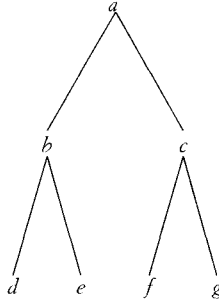
De esta manera podemos decir que existen tres acciones o respuestas básicas que puede realizar el subordinado: *dar autoridad* a alguien sobre sus acciones, *aceptar el ejercicio corriente de la autoridad* (la redefinición ampliada del contrato original que realiza el superior) o *quitar autoridad* a alguien sobre sus acciones. Y el superior tiene, a su vez, dos acciones básicas: *ejercer directamente* la autoridad o *delegarla* en un lugarteniente-subordinado. Las relaciones entre superior y subordinado pueden reproducir situaciones de equilibrio o pueden desequilibrar las situaciones existentes, especialmente dando o quitando autoridad si nos ponemos en el lado del subordinado.

Existen algunos ejemplos que pueden contribuir a concretar estas abstracciones. Tal vez el caso más extremo se plantea en el despido de un trabajador en una pequeña empresa con control directo (Edwards, 1979). ¿Cómo es posible que un empresario despidiera a un trabajador por ejercer sus derechos sindicales? Podríamos decir que lo hace porque *puede*, porque eventualmente lo puede disfrazar con otras razones que sean legales y porque el coste de sustitución es ínfimo. Pero esto sería insuficiente. ¿De dónde le viene el poder al empresario? El sentido común se apresurará a decir que su poder viene de la propiedad, y es cierto, pero, parafraseando a Marx, podríamos decir que eso no agota la realidad del capital. Mi tesis

es que el empresario es poderoso *además* porque el trabajador contribuye mediante la transferencia de los derechos de control sobre sus acciones. Aunque esta transferencia se limita en principio a sólo parte de sus acciones, el empresario puede redefinir y ampliar sobre la marcha los términos del contrato, porque el empresario obtiene una sinergia de la transferencias parciales y voluntarias de los trabajadores, pudiendo usar el poder así generado para coaccionar a los trabajadores y exigirles el resto del control sobre las acciones que no entregaron en el contrato original. El empresario, en ciertas empresas, está acostumbrado o busca que el trabajador le transfiera derechos de control sobre más acciones que las explícitamente firmadas (por ejemplo, mediante la prolongación ilegal de la jornada de trabajo). El empresario utiliza la concentración de poder que recibe para disciplinar a los trabajadores, para redefinir ampliamente sus derechos de control sobre las acciones del trabajador, transformando, en definitiva, la transferencia voluntaria de cada uno en transferencia obligatoria en base al poder que consigue mediante la agregación de las transferencias voluntarias. Esto lo puede hacer siempre que los actores decidan *individualmente* la transferencia del derecho a controlar sus acciones. Habría que hablar en rigor no de individuos, sino de *obedientes*; sólo habrá individuos en tanto éstos sean capaces de establecer un cierre espacial en la red —mediante la construcción de reputaciones, coaliciones, asociaciones, etc.—. El cierre en la red puede deberse también a la memoria que los individuos tengan de los encuentros e intercambios anteriores (Coleman, 1986b). Podemos representar la posición del empresario y los trabajadores utilizando la estructura de red que Emerson (1962; cit. en Turner, 1986) llama «monopolio unilateral»:



La característica del monopolio unilateral es que los individuos representados en el esquema mediante la letra *b* y sus correspondientes subíndices son perfectamente sustituibles unos por otros en su relación con «a» y sólo intercambian con «a». Es una estructura menos eficiente que otras posibles, en concreto aquella en que se da la concatenación de diadas jerárquicas (Hechter, 1989) que, al parecer, predomina en la estructura social de Japón:



El monopolio unilateral puede estar en equilibrio, pero se trata de un equilibrio subóptimo (un máximo local desde el punto del sistema más amplio), seguramente porque resulta inmanejable para un sujeto en la posición de «a» mantener tantas líneas de intercambio abiertas de forma eficiente, pues esto hace una demanda excesiva a la capacidad cognitiva de cualquier sujeto, aunque el óptimo habría de determinarse empíricamente para cada tipo y nivel organizativo. No logra la cooperación entre los diferentes «b-s» porque es probable que «a» no intercambie simultáneamente con ellos y porque lo que más fuertemente les caracteriza es su mutua dependencia de «a»; «a» también es menos productivo porque mantener una estructura con relaciones directas, sin delegación, tiene unos costes elevados. En síntesis, «a» sacrifica la productividad al control y «b» sacrifica la productividad al intercambio.

Una organización social en que predominan los monopolios unilaterales es menos eficiente porque los individuos dependientes tienen obligaciones respecto de «a» y sólo tienen libertad para no hacer, en la medida en que la capacidad de supervisión y sanción de «a» establece el límite superior de la capacidad de actuar de los «b-s». Además, «a» está interesado en que los «b-s» no rebasen su capacidad de administrar los intercambios que permite su monopolio unilateral, lo que sucedería si intercambian entre ellos. Recordemos que la obligación se traduce en recursos puestos a disposición de «a» en este caso; «a» concentra, por tanto, más recursos de los que es capaz de manejar productivamente. Los «b-s» compiten entre ellos, en su relación con «a», pero no cooperan entre sí —no circula ni la información ni la crítica—. Si pensamos a escala estatal podemos decir que una técnica constitucional que favorece la concentración de los recursos en monopolios unilaterales sacrifica la productividad al control, a la par que diluye las responsabilidades (Tetlock, 1985). Da carta de naturaleza al oportunismo e impide, por tanto, la coordinación.

EL CAPITAL SOCIAL

El capital social constituye un recurso para la acción. Existen diferentes formas de capital social, a saber: obligaciones y expectativas, canales de información, y normas sociales. El grado de cierre en la estructura social facilita la primera y tercera de estas formas de capital social.

La deficiencia de capital social puede perjudicar la transmisión y formación de capital humano (por ejemplo, el caso del abandono escolar se puede entender como no transmisión de capital humano de padres a hijos por deficiencia de capital social). La introducción del concepto de capital social le sirve a Coleman para introducir la estructura social en una teoría de la acción marcada por el individualismo metodológico. Pero Coleman, fiel a su programa de investigación, quiere huir tanto de la sobreestimación que hacen las teorías que conceden un poder total a las estructuras en el moldeamiento de los actores, como de la tendencia inversa de conceder a la acción del actor una eficacia sin límites. Es lo que se ha llamado, respectivamente, la concepción supersocializada del actor de la teoría parsoniana y la concepción infrasocializada del actor que tendría la economía neoclásica.

El capital social, según Coleman, puede ser pensado como un recurso con historia y continuidad capaz de producir un efecto independiente en la acción de los individuos, potenciando la de unos y restringiendo la de otros, y no sólo la acción estrictamente económica, sino la propia acción social. El capital social se define por su función, que consiste en facilitar la acción. Es un conjunto de posiciones estratégicas en las redes sociales caracterizadas por su densidad de relaciones y por el relativo grado de estabilidad de éstas: «Como otras formas de capital, el capital social es productivo, haciendo posible el logro de ciertos fines que en su ausencia no serían posibles. Como el capital físico y el capital humano, el capital social no es completamente fungible, sino que puede ser moldeado según las circunstancias. Una forma dada de capital social que es valiosa para facilitar ciertas acciones puede ser inútil o incluso dañina para otras» (Coleman, 1988). El capital social está presente, según el ejemplo de Coleman, cuando dos empresas comparten información para fijar precios. Es algo que pertenece a la *estructura de las relaciones* de los actores, y no a ninguno de ellos en particular. No es subsumible en el capital financiero de los actores. La confianza que se da en una comunidad científica para compartir los propios productos del trabajo intelectual de cara a su refinamiento y difusión hacen a esa comunidad poseedora de capital social. El capital social no es la relación social sin más, sino una relación social *transformada* de cierta manera para hacerla más productiva, al igual que se transforma un material en herramienta y un niño, en un proceso educativo, en capital humano.

El capital social es el uso de las relaciones sociales que hacen los actores para alcanzar sus intereses, sean éstos, por ejemplo, la obtención

de capital financiero o la formación y mantenimiento de un capital humano mediante la ampliación y vinculación con una comunidad científica. En esa instrumentalización hay un saber, como hay un saber en organizar un partido aunque sea mediante el centralismo democrático. La oligarquización de los partidos se hace utilizando el capital social para fines privados, pues en tal caso la inversión del actor en el actor colectivo puede retornar a él por completo. Obviamente se trata de determinar dónde reside ese capital social conociendo la estructura de la toma de decisiones que se da en el partido y otras condiciones relevantes tales como los parámetros de la estructura social que favorezcan la impunidad y el uso del capital social del partido con fines privados. El individuo balancea sus intereses como beneficiario, y sus intereses como destinatario de la acción de otros individuos y de la acción corporativa, y el balance será diferente para diferentes clases de acción, especialmente para acciones con externalidades positivas y acciones con externalidades negativas. El problema surge cuando los derechos asignados para combatir externalidades negativas o promover las positivas son indivisibles o insuficientes. Indivisibles en el sentido de que pueden incluir aquellos que una vez asignados al actor corporativo permiten a éste utilizarlos contra los individuos que los asignaron detrayéndoles coercitivamente otros derechos que éstos se habrían reservado para sí. De hecho, una vez que nos encontramos con que los derechos están en manos de un actor corporativo, los actores pueden haberse reservado para sí lo suficiente para controlar al actor corporativo o no. «El problema es cómo el control sobre estas acciones corporativas puede ser dividido entre cierto número de individuos» (Coleman, 1990, p. 371). Una forma habitual de dividir el control de las acciones corporativas entre los miembros es mediante el voto, pero «los votos —nos dice Coleman— constituyen un medio arcaico y defectuoso para hacer la transición micro-macro» (Coleman, 1990, p. 376) y por tanto, en este caso concreto, para que las personas naturales controlen al actor corporativo.

El grado de heterogeneidad, de desigualdad y de intersección entre los individuos y grupos establece las oportunidades para que el capital social opere en sentido privado o público (Blau, 1987).

En esta definición funcional del concepto de capital social se presta más atención a sus efectos que a sus orígenes. Si atendemos a los orígenes, qué duda cabe que los atavismos de clase a los que uno se habitúa como a una piel han de tener algún efecto en el origen del capital social, pero también es obvio que, dada una estructura social que no esté totalmente corporativizada, se da alguna ocasión de «atravesar los círculos sociales» (Blau, 1987) y por tanto, supuesta la existencia de «enlaces libres», la posibilidad de construir y mantener un capital social, especialmente del tipo informativo. Si por el contrario, y complementariamente, nos fijamos en los efectos del capital social, podemos ver cómo se combina con otros recursos para obtener determinados fines o beneficios.

Ya hemos señalado el dónde y el para qué del capital social, falta determinar qué tipo de vínculo entre los sujetos puede sustentar el surgimiento y mantenimiento del capital social. Según Coleman, se trata de un vínculo de confianza, causado, en parte al menos, por cierto tipo de valores que reconocen la importancia de ésta. Si doy a leer un artículo a un colega le estoy mostrando mi confianza, si el colega lo lee y me comunica su juicio y opinión me está correspondiendo a mi confianza; establecemos así una relación de confianza mutua. Como Coleman señala, el capital social es el más intangible de los capitales, su valor reside «en el hecho de que identifica ciertos aspectos de la estructura social por sus funciones», pero Coleman sabe que esto puede ser insuficiente «para comprender los elementos que son críticos para su utilidad como recursos» (Coleman, 1988).

En la génesis de la confianza puede influir tanto un tercero, una institución que garantiza, o la historia de la relación entre los sujetos que se hacen depositarios mutuamente. Si la historia allana el camino de la confianza es porque cuando las personas se relacionan asumen riesgos y la acción se vuelve previsible, desapareciendo en el mejor de los casos la dosis insoportable de incertidumbre y miedo. Si la confianza es suministrada por un tercero, por ejemplo el Estado, el capital social entre los sujetos es más débil o puede faltar por completo; de ahí el daño irreparable que hace el centralismo político a la estructura social. Si los sujetos valoran una reciprocidad y la muestran no es por un imperativo ético, sino estratégico: cumplir los «contratos» tiene «pagos» colaterales a medio plazo, dado un número suficiente de jugadas o encuentros: crédito social, una relación susceptible de ser usada con otros fines (Raub y Weesie, 1990). El número de relaciones y de obligaciones que se pueden contraer y confiar en cumplir varía de unas estructuras sociales a otras —nos dice Coleman—. Seguramente la vieja distinción de Tocqueville entre la democracia en América y la democracia en Francia es un buen ejemplo de diferentes tipos de estructuras en la dimensión del tipo de capital social que puede darse en ellas. Como se recordará, Francia tenía igualdad sin libertad garantizada por un centralismo administrativo que no dejaba obrar al ciudadano, y América, la América de Tocqueville, una combinación de igualdad y libertad gracias al peso de la sociedad local y otras instituciones de la sociedad civil tales como el jurado.

Que se dé una relación, con obligaciones y expectativas, es un requisito necesario pero no suficiente para que se dé capital social; lo que caracteriza, al menos en sentido fuerte, el concepto de capital social en Coleman es que puede ser utilizado para *otros fines* no definidos de antemano en una relación, o que hacen a la relación no calculable en términos corrientes. Coleman suministra un ejemplo extremo, que bajo otras concepciones teóricas se suele llamar clientelismo: «Los actores individuales en un sistema social también difieren en el número de líneas de crédito abiertas que puede utilizar en cualquier momento. Los ejemplos más extremos están en

los asentamientos de familias extensas estructuradas jerárquicamente, en los que el patriarca (o “padrino”) sostiene una extraordinaria cantidad de obligaciones a las que puede apelar en cualquier momento para lograr *lo que quiere que se haga*» (Coleman, 1988; la cursiva es nuestra).

Una segunda forma de capital social son los canales de información que se basan en las relaciones entre los actores: «Un medio mediante el cual la información puede ser adquirida es usando las relaciones sociales que son mantenidas con otros propósitos... Un científico social que está interesado en estar al día en la investigación en campos conexos puede hacer uso de las interacciones de cada día con colegas para estarlo, pero sólo en una universidad en la cual la mayoría de los colegas están al día» (Coleman, 1988).

Una tercera forma de capital social es la norma que es efectiva. Una «norma sólo existe cuando otros asumen el derecho a afectar la dirección que tomará la acción de un actor» (Coleman, 1990, p. 243). La condición para que se dé una demanda de normas efectivas es que se deriven externalidades de las acciones de los individuos y que no pueda establecerse un mercado o los costes de transacción sean excesivos. Lo crucial para que la demanda sea satisfecha es que a la par que la norma se genere un mecanismo que sancione su incumplimiento de manera eficaz. El problema reside en que sancionar al que no cumple depende de la facilidad con que éste pueda ser identificado, lo cual es tanto función de la capacidad de hacerlo por aquellos interesados en que se cumpla la norma, como de la visibilidad del transgresor y, por tanto, de la habilidad o fuerza de éste para ocultar sus intereses. Mientras que en las normas de confianza el transgresor es fácil de identificar, en las de solidaridad es más difuso.

Al igual que las formas descritas más arriba, señala Coleman, esta forma de capital social puede tanto habilitar o capacitar para actuar a algunos sujetos como constreñir a otros, según si el grupo de los destinatarios y beneficiarios de la norma coincide de forma total (normas relativas al uso social eficiente de los pastos comunales; Schelling, 1978), parcial, o nada en absoluto (normas relativas a la prohibición de fumar en lugares públicos).

Si es posible que se dé capital social es porque: *a)* las estructuras sociales tienen cierto grado de cierre, y *b)* las organizaciones creadas con unos fines pueden ser utilizadas para otros.

La efectividad de la norma depende del cierre de la red donde opera ésta. Un actor «a» puede imponer a otro u otros los efectos de su acción y éstos pueden estar en tales condiciones en que sólo puedan limitar la acción de «a» si tienen alguna relación entre sí o con algunos otros que puedan ser medio para sancionar a «a» por su relación con «a». Por ejemplo, trasladando parte de la confianza depositada en «a» al actor «b» que se encargará de la sanción. La coherencia en la disciplina entre los padres establece un cierre para sancionar al niño. Los amigos de los

padres, parientes u otros adultos pueden, a su vez, ejercer la disciplina con un niño en la misma dirección que los padres estableciendo un cierre en la estructura.

Coleman da un ejemplo fascinante de la ductilidad de algunas organizaciones: «Los impresores en el Sindicato Tipográfico de Nueva York que eran especialistas en monotipos formaron el Club del Monotipo como club social... Más tarde, cuando los empresarios buscaban especialistas de monotipos y los especialistas de monotipos buscaban trabajo, ambos encontraron esta organización como servicio de empleo efectivo y se apropiaron la organización para este propósito. Más tarde, cuando el Partido Progresista llegó al poder en el Sindicato de Nueva York, el Club del Monotipo sirvió como un recurso organizacional para el Partido Independiente que dejó el poder. El Club del Monotipo sirvió a continuación como un recurso importante de capital social para los Independientes de cara a sostener el partido como una oposición organizada mientras estaban fuera de la dirección» (Coleman, 1988).

Ahora bien, no parece abundar el capital social entre los actores no-corporativos en la moderna sociedad industrial y esto le lleva a Coleman a considerar que la mayor parte del capital social es un bien público, sometido a los mismos problemas que tienen los bienes públicos, especialmente el hecho de que se da una inversión subóptima en él, dada la imposibilidad de excluir a aquellos oportunistas que no aportan su esfuerzo para producirlo y que, no obstante, se benefician de él.

No es simplemente en las asociaciones voluntarias tales como las asociaciones pro-derechos civiles donde esto ocurre, nos dice Coleman. También cada vez que renunciamos a pedir un favor, a incurrir en un débito, que no depositamos nuestra confianza, o que no damos información perjudicando el capital social que podríamos tener en común con ese otro, a pesar del beneficio que puedan obtener terceros que no contribuyen a ese bien público, pues esto, en todo caso, parece ser requisito previo para la constitución de otras entidades sociales más complejas y efectivas como las mismas asociaciones pro-derechos civiles.

Igualmente es subóptima la inversión en creación y mantenimiento de normas sociales porque el individuo no tiene control sobre aquello que hace efectivas las normas, por ejemplo el cierre de la estructura social. Si el individuo se limita a perseguir su interés inmediato el capital social surgirá o desaparecerá de forma contingente: «la mayoría de las formas de capital social son creadas o destruidas por los efectos colaterales de otras actividades. Este capital social surge o desaparece sin la voluntad de nadie en generarlo o destruirlo y es así incluso menos considerado y apreciado en la acción social que su carácter de intangible ya le supondría» (Coleman, 1988). Esta afirmación de Coleman parece más verdadera para el capital social de los actores no-corporativos, entre otras cosas, como el propio Coleman reconoce, porque cabe entender la volatilidad del capital social

de las personas naturales como consecuencia de las relaciones asimétricas que tiene con actores corporativos.

LA NORMA SOCIAL COMO CAPITAL SOCIAL

Coleman construye un modelo extraordinariamente sencillo con dos tipos de elementos, actores y recursos, mediados o conectados mediante el interés y el control. Las normas se desarrollarían a partir de «la transferencia de los *derechos de control* desde un actor a otras partes que están afectadas por la acción. El actor retiene aún un *control de facto* de la acción, pero si existe una norma generalmente aceptada los otros tienen un derecho a controlarla [la acción]» (Coleman, 1987a).

Mientras que el funcionalismo asume que se obedecen las normas sociales por conformismo (Oberschall y Leifer, 1986), y la lectura que hace de Marx el estructuralismo althusseriano por el determinismo de las estructuras, o la compulsión diaria de buscarse el pan, la sociología de la acción racional entiende que las normas sociales son una restricción más para el actor social que entra en su función de utilidad sin determinar su acción.

Si consideramos la acción de una persona y vemos que actúa de acuerdo con una norma, podemos decir que no actúa de acuerdo con su interés inmediato, pues la norma mediatiza su acción. «Puesto que si esto no fuera así, entonces su propia elección, en ausencia de la norma, conduciría a la misma acción, y la norma sería superflua» (Coleman, 1987a).

Las normas sociales constituyen un capital social en el sentido de que gracias a su existencia los individuos pueden controlar los efectos no queridos que resultan de la agregación de las elecciones que realiza cada individuo. La norma social es una consecuencia de la acción social que está llamada a tener un efecto de realimentación sobre la acción de los individuos.

Ahora bien, la simple agregación de los valores e intereses de los individuos, o mejor, de la acción orientada por ellos, no es suficiente para explicar el origen de las instituciones, entendidas como sedimentaciones de normas sociales, y mucho menos su funcionamiento. Es la forma específica en que se agregan las acciones de los sujetos lo que caracteriza la institución. Esto está muy claro en el caso de la comunidad científica: ésta no existe si lo único que hay es una yuxtaposición de intereses (o limitarse a vivir la vida). En ausencia de una estructura normativa en la que prime el universalismo, el reconocimiento mutuo basado en la investigación, la comunicación de los hallazgos, el escepticismo organizado, lo que se suele dar es un pacto de silencio que favorece la promoción de la mediocridad y el don divino de la ubicuidad. Si «a» pertenece a diversas organizaciones o ámbitos públicos de acción, puede ser por su capacidad de trabajo o

porque en ninguna de ellas se le exige que responda a los fines públicos declarados de la institución (no se dan debates, no se preparan, etc.).

Este es un problema sumamente interesante porque «se puede mostrar que el fallo de las instituciones políticas que producen el resultado de nivel macro a partir de las acciones del nivel micro reside en el *tipo de acción individual generada* (cursiva nuestra) habitualmente un voto. Un voto como una acción de todo o nada, *extrae demasiada poca información del individuo* acerca de su *orden* de preferencias y la *intensidad* de su preferencia» (Coleman, 1987b).

UNA OBSERVACION FINAL

Coleman reconoce la existencia de diferencias sociales tan cruciales como las que se dan entre actores corporativos y no-corporativos. «La sociología moderna es compleja porque la sociedad moderna contiene dos formas de organización social: aquella en que las relaciones se dan entre personas naturales, y aquella en que los actores corporativos son los principales elementos y las personas naturales actúan sólo como sus agentes» (Coleman, 1990, p. 537). Estas dos formas coexisten y se interrelacionan.

El error fundamental de las personas naturales es creer que los otros actores son equivalentes, cuando en el caso de que sean agentes o actores corporativos no lo son más que parcialmente, aunque su rostro visible pueda ser similar. El mayor déficit de las personas naturales en la sociedad moderna consiste en no entender correctamente sus experiencias en una sociedad de organizaciones, subestimando sistemáticamente a los actores corporativos y a sus agentes (o sobreestimando sus fuerzas vis a vis), lo cual va, obviamente, en detrimento de sus intereses.

En cambio, las personas naturales, en tanto agentes de actores corporativos, pueden utilizar los recursos del actor corporativo en beneficio propio y sobredimensionar u obtener beneficios extras en sus relaciones con otras personas naturales (Marsden, 1983). Como quiera que los actores corporativos utilizan la investigación de mercados y de audiencias para explotar los déficits de racionalidad de las personas naturales (especialmente el conflicto entre intereses a corto y largo plazo; Coleman, 1990, p. 548; Tversky y Kahneman, 1986), podría decirse que se está desarrollando «en las sociedades que tienen grandes actores corporativos, una condición que puede ser descrita como parasitismo. Los actores corporativos son los parásitos y las personas naturales los parasitados» (Coleman, 1990, p. 634).

El interés analítico que plantea la estrategia teórica de Coleman se pone de manifiesto cuando introducimos un problema de plena vigencia, el corporatismo. No sería suficiente exigir que se tome en cuenta la distribución inicial de poder procedente de la herencia, la conquista y similares,

pues como Marx sostenía, siempre tendremos que explicar la reproducción que no sea reducible a tales orígenes. Si traemos este problema es para plantear lo siguiente: tomemos una sociedad con unos determinados parámetros macroestructurales y unas determinadas distribuciones de atributos, para simplificar, cierto grado de heterogeneidad («es la extensión de la diferenciación de los miembros de una colectividad en grupos *nominales*» [Blau, 1987; cursiva nuestra]), y grupo nominal es todo aquel que un actor considera relevante (pero recordemos que existen al menos dos tipos de actores y que éstos dan nombres, se clasifican a sí mismos y a otros con más o menos éxito); cierto grado de desigualdad («es la extensión de la diferenciación de una población en términos de recursos o estatus jerarquizados» [Blau, 1987]); y cierto grado de *intersección* entre los grupos nominales y los grupos desiguales. Supongamos también que la distribución de estos parámetros y su grado de superposición nos da una estructura social con fuertes relaciones intragrupales y débiles relaciones intergrupales, o no lo suficientemente generalizadas, una sociedad corporativa, en definitiva. Esto puede pensarse en términos de intercambio conductista, como en parte hacía el primer Blau [1964] (1978), e incluso podríamos pensar la atracción que lleva al contacto o a la interacción, en términos de simpatía, identificación basada en algunos rasgos (por ejemplo, el vestido o uniforme), lo que al cabo de determinado número de intercambios daría origen a una jerarquía que ahorraría costes de *transacción entre desiguales, como sostenía Blau en 1964 (Turner, 1974)*. Pero tal vez daríamos por resuelto en términos psicológicos lo que constituye, por su impacto social, un problema a explicar en el nivel social. En efecto, no podríamos afirmar en el plano social, en términos puramente teóricos, si es más fácil el intercambio con iguales o con desiguales; que este último es más beneficioso no parece ofrecer ninguna duda, y así lo afirma Blau (1987). Ahora bien, si no hay razones psicológicas que puedan actuar en el plano social, ¿cuáles son las propias razones sociológicas que llevan a que realmente exista una estructura corporativa? Pudiera suceder que los actores corporativos, o aquellos que parten de una situación relativa o sustancialmente mejor (o simplemente gracias a los vacíos estructurales y normativos que les ha permitido ejercer su oportunismo) generen las normas clasificatorias, las reglas del juego, la distancia espacial (segregación espacial) y temporal (parcelación de los grupos de edad; administrar el tiempo que se tarda en cumplir las promesas o en corresponder a lo que otros han entregado) que conviene a la simplicidad de relaciones en la que *están interesados*, generando así externalidades muy costosas socialmente, y tomando decisiones donde la razón de la fuerza está por encima de la fuerza de la razón³.

³ Por ejemplo, Roth (1984) demuestra por qué resultó estable el mercado laboral para médicos internos y residentes a partir de 1951, mientras que hasta 1945 había sufrido el dilema del prisionero al competir los hospitales por los médicos, y entre estas dos fechas se había padecido un cambio frecuente de hospital entre los médicos residentes porque el

Nos preguntaremos entonces si cabe hablar igualmente de capital social tanto en relaciones intergrupales, como endogrupales dado que si hay un grado óptimo de intersección entre grupos desiguales, un común denominador en el que están interesados los actores corporativos (tiene que haber un lenguaje que entiendan tanto el que manda como el que obedece), no parece que se trate del mismo común denominador o intersección en la que están interesados los grupos no-corporativos. Mientras que las personas naturales quieren darse la identidad que corresponde a su memoria y experiencia, las personas corporativas están interesadas en otorgar a las personas naturales la identidad que conviene a sus intereses, como es notorio cuando se trata de los males públicos que nos aquejan y que cuestionan la viabilidad de nuestro modo de vida.

BIBLIOGRAFIA

- BLAU, P. M. (1978): *Intercambio y poder en la vida social*, Barcelona: Hora.
- (1984): *Crosscutting Social Circles. Testing a Macrostructural Theory of Intergroup Relations*, Nueva York: Academic Press.
- (1987): «Contrasting theoretical perspectives», en J. C. Alexander, B. Giesen, R. Münch y N. J. Smelser (eds.), *The Micro-macro Link*, Berkeley (Ca.), University of California Press, pp. 71-85.
- COLEMAN, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- (1988): «Social capital in the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, supl., pp. 95-120.
- (1987a): «Norms as social capital», en G. Radnitzky y P. Bernholz, *Economic imperialism: the economic approach applied outside the field of economics*, Nueva York, Paragon House Publ., pp. 133-155.
- (1987b): «Microfoundations and macrosocial behavior», en J. Alexander et al., *The Micro-Macro Link*, Berkeley (Ca.), University of California Press, pp. 153-173.
- (1986a): «Social theory, social research and theory of action», *American Journal of Sociology*, vol. 91, 6, pp. 1309-1335.
- (1986b): «Social structure and the emergence of norms among rational actors», en A. Diekmann y P. Mitter (eds.), *Paradoxical effects of social behavior. Essays in honor of Anatol Rapoport*, Viena, Physica-Verlag.
- (1982): *The Asymmetric Society*, Syracuse, Syracuse University Press.
- (1980): «Authority Systems», *Public Opinion Quarterly*, vol. 2, pp. 143-163.
- EDWARDS, R. (1979): *Contested terrain. The transformation of the workplace in the twentieth century*, Nueva York, Basic Books.
- FARARO, T. J., y SKVORETZ, J. (1986): «E-state structuralism: a theoretical method», *American Sociological Review*, vol. 51, pp. 591-602.
- GALANTER, M. (1974): «Why the "haves" come out ahead: speculations on the limits of legal change», *Law & Society Review*, octubre, pp. 95-160.

sistema de incentivos primaba la conducta estratégica. En 1951 se aplicó un algoritmo que hacía que la estrategia dominante de los participantes en el mercado laboral fuera suministrar sus verdaderas preferencias (esto es, en el orden verdadero), con independencia de las preferencias mostradas por otros agentes. En este sentido el corporatismo es un déficit de orden.

- HECHTER, M. (1989): «Rational choice foundations of social order», en J. Turner (ed.), *Theory Building in Sociology*, Assessing theoretical cumulation, Nueva York, Sage, pp. 60-81.
- MACY, M. W. (1990): «Learning theory and the logic of critical mass», *American Sociological Review*, vol. 55, pp. 809-826.
- MARSDEN, P. V. (1983): «Restricted access in networks and models of power», *American Journal of Sociology*, vol. 88, núm. 4, pp. 686-717.
- MERTON, R. K. (1987): «Three fragments from a sociologist's notebooks: establishing the phenomenon, specified ignorance, and strategic research materials», *Annual Review of Sociology*, vol. 13, pp. 1-28.
- OBERSCHALL, A., y LEIFER, E. M. (1986): «Efficiency and social institutions: uses and misuses of economic reasoning in sociology», *Annual Review of Sociology*, vol. 12, pp. 233-253.
- RAUB, W., y WEESIE, J. (1990): «Reputation and efficiency in social interactions: an example of network effects», *American Journal of Sociology*, vol. 96, núm. 3, pp. 626-654.
- RODRÍGUEZ IBÁÑEZ, J. E. (1991): «Decisión racional versus holismo: ¿una teoría estratégica integral de la acción colectiva?», en REVISTA ESPAÑOLA DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS, vol. 54, abril-junio, pp. 21-50.
- ROTH, A. E. (1984): «The evolution of the labor market for medical interns and residents: a case study in game theory», *Journal of Political Economy*, vol. 92, núm. 6, pp. 991-1016.
- SAINZ, E., y SAINZ, J. (1990): «Estrategias de decisión de un jurado bajo condiciones de simulación», *Estudios de Psicología*, vol. 42, pp. 31-36.
- SCOTT, J. (1990): «Corporate control and corporate rule: Britain in an international perspective», *British Journal of Sociology*, vol. 41, núm. 3, pp. 351-373.
- SCHELLING, T. C. (1978): *Micromotives and macrobehavior*, Nueva York, W. W. Norton & Co.
- TEITLOCK, P. E. (1985): «Accountability: the Neglected Social Context of Judgment and Choice», en B. Staw y R. Cummings (eds.), *Research in Organizational Behavior*, vol. 7, New York, JAI Press, pp. 297-332.
- TURNER, J. H. (1974): *Structure of Sociological Theory*, Homewood (Ill.), The Dorsey Press.
- (1986): *The Structure of Sociological Theory*, Homewood (Ill.), The Dorsey Press, 3.^a ed.
- TVERSKY, A., y KAHNEMAN, D. (1986): «The Framing of Decisions and the Psychology of Choice», en Jon Elster (ed.), *Rational Choice*, Londres, Basil Blackwell.
- VANBERG, V. (1992a): «Rational choice, rule-following and institutions: an evolutionary perspective», en B. Gustafsson, C. Knudsen y U. Mäki (eds.), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, Londres, Routledge.
- (1992b): «Innovation, cultural evolution, and economic growth», en U. Witt (ed.), *Explaining process and change. Approaches to evolutionary economics*, Ann Arbor (Mi.), The University of Michigan Press.
- WIPPLER, R., y LINDENBERG, S. (1986): «Collective phenomena and rational choice», en J. Alexander et al., *The Micro-Macro Link*, Berkeley (Ca.), University of California Press, pp. 135-152.