

## Metateoría: La explicación en la Ciencia Social

James S. Coleman

Un problema central para la ciencia social es el relacionado con el funcionamiento de alguna clase de sistema social. Todavía en la mayoría de las investigaciones sociales, las observaciones no se hacen en el sistema como un todo, pero sí en una parte de éste. De hecho, la unidad natural de observación es la persona individual; y en el desarrollo de métodos cuantitativos de investigación, la dependencia en el nivel individual de los datos –muy a menudo entrevistas, registros administrativos de la conducta, observación directa u otra forma de datos– ha aumentado magníficamente. Esto ha ensanchado el espacio entre teoría e investigación, ya que la teoría social sigue tratando el comportamiento y funcionamiento de un sistema social, mientras que la investigación empírica se dirige casi siempre a la explicación del comportamiento individual.

El enfoque de la conducta individual como algo para ser explicado no está totalmente perdido en la ciencia social. Muchas de las investigaciones sociales contemporáneas se centran en explicar la conducta individual. Conducta electoral, elección del consumidor, elección profesional, actitudes y valores, son tomados como fenómenos para ser explicados. Los factores usados en dicho proceso incluyen tanto las características de los individuos a estudiar como las características de sus ambientes sociales, desde la familia, los amigos, hasta contextos sociales más grandes. Uno de los métodos de explicación utilizados por la sociología es la asociación estadística que fue usada en muchas de las investigaciones cuantitativas dirigidas a explicar la conducta individual basándose en muestras de individuos que diferían tanto de la conducta para ser explicada como en las características, fuentes potenciales para dar cuenta de esa conducta.

Un segundo método de explicación usado en investigaciones cuantitativas y cualitativas se basa en examinar procesos internos del individuo. A veces se llega al conocimiento de estos procesos por medio de la introspección o la comprensión simpática por parte del observador; otras veces, mediante el control cuantitativo de cambios dentro del individuo, como se hace en algunas ramas de la psicología. En principio, estas observaciones se realizan con un solo individuo.

Estos dos modos de explicación no solo difieren en el método. Los primeros usos –factores explicativos que se encuentran en el primer método– son principalmente factores externos al individuo o factores que lo caracterizan como un todo; mientras que los usos posteriores –principalmente factores internos del individuo– se enfocan en procesos mediante los cuales los cambios internos dirigen la conducta.

En este escrito tendré mas cosas para decir acerca de la explicación de la conducta individual, puesto que ésta mantiene una relación compleja e inmediatamente aparente con la teoría social. En este punto, sin embargo, quiero anotar que el enfoque utilizado para explicar la conducta individual encontró en muchas investigaciones sociales problemas alejados de las principales cuestiones de la teoría social: las concernientes al funcionamiento de los sistemas sociales.

### **Explicación de la conducta de los sistemas sociales**

La tarea principal de las ciencias sociales reposa en la explicación de fenómenos sociales y no en la del comportamiento de individuos aislados, aunque en algunos casos los fenómenos sociales se producen por la sumatoria del comportamiento de individuos, pero esto no se da de forma frecuente. Así, el enfoque debe estar dirigido hacia el sistema social cuya conducta será explicada. Este sistema puede ser tan pequeño como un *dyad* o tan grande como una sociedad, mejor aún, un sistema mundial, pero el requisito esencial es un enfoque explicativo que vea al sistema como una unidad, no a los individuos u otros componentes que lo constituyen.

Al igual que en la explicación de la conducta individual, existen dos modos de explicación de la conducta de los sistemas sociales. El primero depende de una muestra de casos de la conducta del sistema o la observación de la conducta del sistema en total en un periodo de tiempo. Los métodos analíticos se basan en la asociación estadística entre la conducta de interés y otras características del sistema social como contexto para esa conducta. Un ejemplo de investigación que implica una muestra de casos es el análisis de factor, que se llevó a cabo en el nivel de naciones para justificar el cambio político o el desarrollo económico. Un ejemplo de investigación que implica la observación de un sistema por un periodo de tiempo es el de “historia natural”, acercamiento que la sociología o el análisis del ciclo de negocios aplicaron para agregar datos económicos.

Un segundo modo de explicación de la conducta del sistema social trae consigo el examen de los procesos internos del sistema, involucrando las partes o unidades que lo componen en un nivel por debajo del que corresponde al sistema. El caso prototípico es en el cual las partes componentes son individuos miembros del sistema social. En otros casos, las partes componentes pueden ser instituciones dentro del sistema o subgrupos que hacen parte de él. En todos los casos el análisis se va moviendo a un nivel más bajo del sistema, explicando su comportamiento mediante la

conducta de sus partes. Este modo de explicación no es únicamente cuantitativo o cualitativo, pero puede corresponder a cualquiera de estos dos.

Este segundo modo de explicación tiene ciertos puntos para recomendarlo, así como también ciertos problemas especiales. Puesto que es el modo de explicación que usaré a través del libro, es útil señalar algunos de los puntos que favorecen su uso antes de acudir a su problema mayor. Para poder designar este modo, lo he llamado el análisis interno de la conducta del sistema.

### **Puntos que favorecen el análisis interno de la conducta del sistema**

1. Existe un problema mayor en la adecuación de los datos para la corroboración de teorías basadas en datos del nivel del sistema cuando éste es grande en tamaño y pequeño en número. Hay muchas hipótesis alternativas que no pueden ser rechazadas por los datos; en parte por esta razón, los datos de investigación en ciencias sociales se toman en el nivel de unidades que se encuentran por debajo del nivel del sistema, cuya conducta es de interés. Quizás el punto más común de observación es el individual, mediante entrevista, observación directa u otro método. Mucha de la investigación sociológica se basa en estudios de muestra de individuos, y casi toda la investigación demográfica se basa en datos del nivel individual. Los datos usados en el estudio de sistemas económicos son generalmente reunión de firmas y casas individuales, aunque aquellos a menudo se agregan antes de ser usados en la investigación. Ya que los datos son obtenidos ordinariamente en el nivel individual u otras unidades que se encuentran por debajo del nivel del sistema cuya conducta deberá ser explicada, es natural que la explicación del comportamiento del sistema comience en el nivel en el cual las observaciones fueron hechas para después “componer” o “sintetizar” la conducta del sistema por las acciones de estas unidades.

2. Así como las observaciones hechas de manera frecuente en niveles que están por debajo del nivel del sistema en total, las intervenciones deben implementarse en estos niveles bajos. Así, una explicación exitosa del comportamiento del sistema en términos de acciones u orientaciones de las unidades del nivel bajo, generalmente son más útiles para la intervención que una explicación igualmente exitosa que permanece en el nivel del sistema. Aún donde una intervención está en el nivel del sistema, tal como un cambio de política hecho por el gobierno nacional, su implementación debe hacerse en los niveles más bajos ya que ésta implementación es lo que determina las consecuencias para el sistema. De hecho, una explicación del comportamiento del sistema que descienda a las acciones y orientaciones de quienes implementan la política es probablemente más útil que aquella que no lo hace así<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Schultze en *The public use of private interest* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1977) da varios ejemplos en los cuales un cambio reglamentario en el nivel del gobierno federal, que no está

3. Una explicación basada en el análisis interno del comportamiento del sistema en términos de acciones y orientaciones de las unidades de niveles bajos, es probablemente más estable y general que una explicación que permanece en el nivel del sistema, ya que el comportamiento del sistema es de hecho un resultado de las acciones de las partes que lo componen. Del conocimiento de cómo las acciones de estas partes se combinan para producir una conducta sistemática, se puede esperar una mayor previsibilidad que de una explicación basada en relaciones estadísticas de características de la superficie del sistema. Esta necesidad se modifica, por supuesto, si las características de la superficie son próximas al comportamiento que debe ser explicado. En meteorología, por ejemplo, las predicciones basadas en condiciones temporales inmediatamente previas en la vecindad, pueden ser mejores que las predicciones basadas en interacciones entre muchas partes componentes (varias masas de aire, tierra y superficies de agua). Similarmente, las predicciones macroeconómicas basadas en los principales indicadores, producto de asociaciones estadísticas con la subsiguiente actuación del sistema, pueden dar mejores predicciones que los modelos económicos basados en las interacciones entre partes del sistema. Estas ilustraciones, sin embargo, dependen de lo parcial de la explicación (o "teoría") basada en procesos internos y en la proximidad de indicadores del nivel del sistema. Como el último llega a ser menos próximo, su valor predictivo se pierde rápidamente.

4. Como el punto tres sugiere, un análisis interno basado en las acciones y orientaciones de unidades en un nivel más bajo puede considerarse como fundamental, constituyéndose casi en una teoría de la conducta del sistema, que en una explicación que permanece en el nivel del sistema. Proporcionándose así un entendimiento del comportamiento del sistema que una pura explicación que permanece en su nivel. En consecuencia, se promueve la pregunta por lo que constituye una explicación suficientemente fundamental: ¿Es cualquier explicación que desciende al nivel de unidades que se encuentran por debajo del sistema mismo? ¿Es la explicación que baja al nivel de la persona individual? ¿Es la explicación que no se detiene en el nivel de la persona y continúa en niveles más bajos? No procuraré contestar esta pregunta en general, excepto decir que el punto dos proporciona un criterio satisfactorio en la práctica. Esto es, una explicación suficientemente fundamental para nuestro propósito si ésta proporciona la base para una intervención inteligente la cual puede cambiar el comportamiento del sistema. Después sugeriré que un último punto natural para las ciencias sociales (aunque no la psicología) que será el nivel del individuo -aunque una explicación que de cuenta del comportamiento del sistema social por las acciones de algunas entidades que medien entre el nivel del sistema y el nivel individual pueden ser adecuadas para nuestro propósito, una explicación basada

---

basado en una teoría o en el entendimiento de las orientaciones de los responsables de la implementación del estatuto, tuvo consecuencias diferentes a las que se pensaron.

en las acciones y orientaciones individuales es generalmente más satisfactoria. Por ejemplo, un análisis del funcionamiento del sistema económico basado en las acciones y orientaciones de firmas y casas es muy satisfactorio, pero para otros propósitos, estas acciones y orientaciones de las firmas y casas pueden ser explicados en términos de acciones y orientaciones de personas individuales quienes juegan un papel en alguna parte del control de estos.

5. El análisis interno de la conducta del sistema basado en una imagen humanística del hombre. Esto no se puede decir para mucha de la teoría social. Para varios teóricos sociales las normas son los puntos de partida para la teoría. La imagen del hombre demandado por una teoría que comienza en el nivel del sistema social es *homo sociologicus*: un elemento socializado del sistema social. Las preguntas por la moral y la filosofía política, las cuales dirigen el esfuerzo fundamental entre hombre y sociedad, no pueden ser promovidas. La libertad de los individuos para actuar como ellos lo hacen y las limitaciones que la interdependencia social coloca a esta libertad, en ninguna parte entran en la teoría. Los problemas de la libertad e igualdad no pueden ser estudiados. Los individuos como individuos entran sólo por medio de su conformidad o desviación del sistema normativo. Con esta imagen del hombre como un elemento socializado del sistema social, se hace imposible dentro de la teoría social la evaluación de las acciones de un sistema social o una organización social. Alemania bajo Hitler o Rusia bajo Stalin son indistinguibles como un Estado-nación, como Suiza en algún sentido, y las comunas de Charles Manson y Jim Jones las cuales se dirigieron hacia la muerte, moralmente indistinguibles de un *kibbutz* israelí el cual se dirige hacia la vida. Esto es especialmente curioso, desde que muchos sociólogos toman valores que se distinguen agudamente entre organizaciones sociales en la base del humanitarismo, otros aún están conformes con la teoría social que los ciega a estos diversos valores –una postura que se deriva probablemente más de una orientación superficialmente intelectual que desde cualquier falta de rectitud moral. Esto es, por supuesto, una reacción contra la teoría social que está en el nivel de un sistema social y contra la imagen de hombre que lo presenta dentro de la ciencia social y fuera de ella. La gran popularidad de trabajos de científicos sociales y otros que explican abiertamente la cuestión de la libertad humana (Fromm, E., *Escape from freedom*, New York: Farrad and Rinehart, 1941; Riesman, D., Glazer, N. y Denney, R., *The lonely crowd*, Garden City, New York: Doubleday, 1953; y Whyte, W. H., *The organization man*, New York: Simon and Schuster, 1956) y la pregunta por los derechos humanos y la enajenación de éstos (los trabajos de Marx, Engels y Marcuse) indican la importancia de tales preguntas para las personas en la sociedad.

La teoría aquí presentada, como lo sugerido anteriormente, no toma únicamente –como las teorías sociales– a los individuos como punto de partida. Los problemas están dirigidos, sin embargo, así como aquellos desarrollados en el siglo XVII y XVIII

por filósofos políticos como Hobbes, Locke y Rousseau, cuando sus preguntas se repartieron en muchas de las corrientes en la teoría social. Más que otra simple cuestión, esta teoría orienta la pregunta de la coexistencia pacífica de hombre y sociedad cuando los dos sistemas se entrecruzan en la acción.

## Una nota sobre el individualismo metodológico

Los lectores familiarizados con debates y discusiones en metodología e individualismo metodológico reconocerán que la posición tomada anteriormente, corresponde a una variante del individualismo metodológico. Pero esta es una variante especial. No se hace ninguna suposición en la cual la explicación de la conducta sistémica consista en nada más que acciones y orientaciones individuales tomadas agregadamente. La interacción entre individuos es vista como resultado en un fenómeno emergente en el nivel del sistema, esto es, un fenómeno que no fue ni pensado ni precedido por los individuos. Además, no existe implicación para que al explicar un propósito dado se deba tomar completamente el nivel individual para que esta explicación sea satisfactoria. El criterio es cambio pragmático: la explicación es satisfactoria si esta es útil para clases particulares de intervención para la cual es pensada. Este criterio requeriría una explicación que descienda debajo del nivel del sistema como un todo, pero no necesariamente uno basado en las acciones y orientaciones individuales. Esta variante del individualismo metodológico está cerca al usado por Karl Popper en *The open society and its enemies*<sup>2</sup>, aunque Popper se relaciona principalmente con explicaciones de fenómenos del nivel societal, antes que de la conducta de sistemas sociales de cualquier tamaño.

### El problema mayor

El principal problema para explicar la conducta del sistema basado en acciones y orientaciones de un nivel bajo del sistema, es el movimiento desde este nivel hacia el nivel del sistema. Dicho problema ha sido llamado transición de lo micro a lo macro y ha sido frecuente en las ciencias sociales. En economía, por ejemplo, existe la teoría microeconómica y la teoría macroeconómica, siendo precisamente una de las principales debilidades de la teoría económica el vínculo entre estas dos; una debilidad relacionada con la idea de “agregado” y con el concepto omnipresente en la teoría macroeconómica del “agente representativo”.

En este artículo mostraré algunos problemas relacionados con la apropiada transición entre lo micro y lo macro a través de algunos ejemplos donde la transición se ha hecho correctamente, indicando a la vez los pasos a seguir para realizarla en algunas áreas donde ésta no se ha llevado exitosamente.

---

<sup>2</sup> Popper, Karl; *The open society and its enemies*, 4 ed., Princeton: Princeton University Press, 1963.

MAX WEBER Y EL ESPÍRITU DEL CAPITALISMO. Para mostrar algo de lo que está involucrado en hacer una apropiada transición micro-macro, expondré un caso en el que no se hizo apropiadamente. Este ejemplo es un clásico en la sociología, *The Protestant ethic and the spirit of capitalism* de Max Weber<sup>3</sup>.

Weber expresa –con mucho detalle– simplemente una proposición macrosocial: la ética religiosa de las sociedades que llegaron a ser Protestantes en la Reforma (particularmente los Calvinistas) adoptaron valores que facilitaron el crecimiento de la organización económica capitalista. Gráficamente esta proposición se muestra en la figura 1. Tal proposición, si no hubiera nada más, podría ejemplificar la primera forma de explicación descrita anteriormente, la cual permanece en el nivel del sistema. Para cualquier grado de confirmación esta proposición requiere una de dos clases de evidencia básica. Una podría ser una comparación sistemática entre el sistema económico Protestante y las sociedades no Protestantes que determine si la anterior tenía más probabilidades de ser capitalista. Una segunda base, podría ser el examen en el tiempo de la organización económica de las sociedades que llegaron a ser Protestantes, para determinar si el capitalismo se desarrolló en alguna medida antes de la llegada del Protestantismo. Weber presenta la evidencia de estos dos tipos, comparando los países de acuerdo a su composición religiosa, el grado y el tiempo de su desarrollo capitalista. Esta evidencia, sin embargo, está lejos de ser concluyente y Weber no orienta la mayor parte de su esfuerzo en esto.

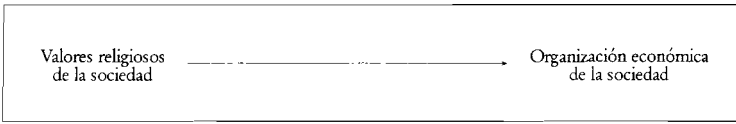


Figura 1. Proposición macrosocial: El Calvinismo alienta el capitalismo.

Las deficiencias de estos enfoques están entre los puntos que he descrito antes y que favorecen el análisis interno. Las deficiencias empíricas (que ya he señalado) son probablemente las más evidentes: las sociedades que pueden ser comparadas son pocas en número, y aquellas en que el capitalismo se desarrolló muy rápidamente difieren no sólo en religión sino también de otras maneras. Las comparaciones estadísticas pueden ser asuntos de diferentes interpretaciones, *aunque* la asociación entre Protestantismo y capitalismo es alta.

Pero Weber no permanece solo en esta proposición. Él examina el contenido de la doctrina Calvinista, en particular, la clase de prescripciones morales que impone a

<sup>3</sup> Weber, Max, *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*, Nueva York: Scribner's, 1958.

sus seguidores. Después examina “el espíritu” del capitalismo moderno, usando otros períodos y otras instituciones económicas para comparar y contrastar la idea de realizar un deber individual a través de una profesión (p. 54) y la oposición al tradicionalismo (pp. 58-63) como elementos centrales que lo distinguen. Encontrando la misma orientación antitradicionalista y el mismo precepto de diligencia hacia una doctrina Calvinista, Weber entiende esto como la evidencia de que fue el crecimiento de la doctrina religiosa el que proporcionó el sistema de valores que permitió el desarrollo del capitalismo. Esta segunda clase de evidencia permite una especificación adicional de la relación mostrada en la figura 1. El contenido de la ética Protestante se puede describir como unos valores derivados de la creencia religiosa en una sociedad, y el contenido de lo que Weber llama el espíritu del capitalismo, puede ser descrito como valores que gobiernan las actividades económicas en la sociedad. Estos valores son dos componentes del sistema de valores sociales, los cuales gobiernan actividades en dos diferentes áreas institucionales.

Cuando la tesis de Weber es vista de esta forma, algunas de sus vulnerabilidades a la crítica llegan a ser aparentes. Una crítica mayor, hecha por Tawney (1947)<sup>4</sup> así como otros antes, es que el contenido compartido entre los valores religiosos y económicos no es la evidencia del efecto anterior sobre el siguiente, pero puede ser un indicador de otros cambios los cuales alteran tanto valores religiosos como económicos del sistema. Alternativamente, el contenido compartido podría surgir de un efecto de nuevos valores en las actividades económicas que reforman tales valores religiosos que son susceptibles a este efecto, es decir, los valores de los Calvinistas.

Parte de la discusión de Weber a favor de su argumento va más allá de la comparación entre naciones e incluye la comparación entre regiones dentro de una nación, subgrupos religiosos dentro de una religión, e incluso, individuos en familias (ver especialmente sus notas a pie de página en el capítulo 1). Por ejemplo, él cita extensamente las escrituras de Benjamin Franklin donde expresa la esencia del espíritu del capitalismo y los preceptos de la ética religiosa enseñados a Franklin por su padre Calvinista. Weber compara también la riqueza sujeta a impuestos de Protestantes y Católicos en una región alemana.

El uso de este material genera la pregunta adicional a cerca de qué clase de proposición Weber procura demostrar, y en particular, qué unidad o unidades estuvieron involucradas en la proposición. ¿Significó realmente una proposición en el ámbito individual? Esto parece; el uso de la evidencia en el nivel individual y en algunas de sus declaraciones, hacen suponer que fue exactamente lo que él pensó<sup>5</sup>. Si ese es el caso,

---

<sup>4</sup> Tawney, R. H., *Religion and the rise of capitalism*, Nueva York: Penguin Books, 1947.

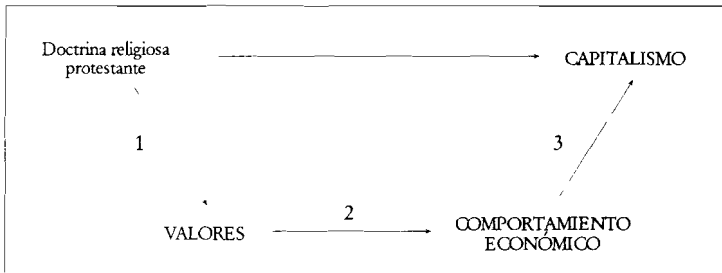
<sup>5</sup> Por ejemplo, Weber expresa que: “Esta idea peculiar... del deber en una profesión es lo más característico en la ética social y la cultura capitalista, y es en un sentido, la base fundamental de ésta.



entonces la proposición de la figura 1 debe ser revisada. La primera proposición se rompe en tres: la primera con una variable independiente caracterizando la sociedad y una variable dependiente caracterizando el individuo; la segunda con variables tanto independiente como dependiente que caracterizan al individuo y la tercera, con una variable independiente que caracteriza al individuo y una dependiente que caracteriza la sociedad. Así el sistema de proposiciones comienza y acaba en el nivel macro, pero en el medio está el nivel individual. Las tres proposiciones se pueden expresar –algo superficialmente– a continuación:

1. La doctrina religiosa protestante genera ciertos valores en sus seguidores.
2. Individuos con ciertos valores (referidos en la proposición 1) adoptan ciertas clases de orientaciones de comportamiento económico. (Las orientaciones centrales del comportamiento económico son caracterizadas por Weber como antitradicionalismo y la profesión como deber).
3. Ciertas orientaciones de comportamiento económico (referidos en la proposición 2 por parte de los individuos, ayudan a producir una organización económica capitalista en una sociedad.

La figura 2 muestra por medio de un diagrama tal sistema de proposiciones en un multinivel. La flecha horizontal superior representa el nivel macro de la proposición. Las tres flechas conectadas –las cuales comienzan en el mismo punto, proposición de nivel macro, se trasladan a un nivel bajo y vuelven hasta el punto final de la proposición a nivel macro– representan las tres proposiciones conectadas.



**Figura 2.** Proposiciones en macro y micro nivel: efectos de la doctrina religiosa en la organización económica.

En este grupo de proposiciones, la tercera es de mayor interés, puesto que ésta se mueve del nivel individual al nivel societal. La variable independiente caracteriza al individuo y la variable dependiente caracteriza a la unidad social, en este caso, la

Representa una obligación en la cual el individuo supuestamente siente y hace sentir el contenido de su actividad profesional”. En capítulos posteriores, Weber muestra que esta percepción de “el deber en una profesión” es central en el Protestantismo, y particularmente en la doctrina Calvinista.

sociedad. Obviamente, una proposición de este tipo a menos que sea una proposición histórica que atribuya los cambios sociales a individuos particulares, no sugiere que las atribuciones individuales sean efectivas para producir cambio social. Más bien, algún tipo de combinación, unión o efecto agregado del comportamiento económico de varios individuos, producen algún desarrollo capitalista propuesto. Es aquí, sin embargo, que el análisis de Weber es casi totalmente silencioso<sup>6</sup>. ¿Qué clase de combinación o agregado produjo el desarrollo, aún suponiendo que la proposición de la figura 2 es correcta?

¿Cuál comportamiento económico es cuestionado aquí –posiblemente el de los trabajadores de una empresa capitalista, el de los empresarios, o el de los dos anteriores? Y si es el último, ¿se propone que los valores religiosos fueron precisamente apropiados por el comportamiento económico de los trabajadores y por el de los empresarios? Para algunos valores –particularmente el antitradicionalismo central del “espíritu del capitalismo”– es claro que Weber lo afirma. Pero la ausencia de una consideración seria de estos elementos muestra una parte mayor que fue olvidada por su teoría<sup>7</sup>. Es necesario dar cuenta del crecimiento o suceso de alguna organización social, si es una organización económica capitalista y también, cómo la estructura de las posiciones entra a constituir la organización, cómo las personas que ocupan cada una de las posiciones en la organización son motivadas para esto, y cómo esta interdependencia del sistema de incentivos es sostenible. Se expone de esta forma el problema central del análisis de la organización social. El análisis de Marx del surgimiento del capitalismo desde el feudalismo estuvo cerca de hacer lo que hizo el análisis de Weber en *La ética Protestante*.

Un cuerpo considerable de trabajos teóricos, el cual puede ser llamado sicología cultural, intenta explicar el cambio social por el uso de la cultura o los valores sin hacer referencia a la organización social. Posiblemente el trabajo de Abraham Kardiner<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Esto no quiere decir que Weber no haya dicho nada de estas cuestiones en otra parte. El ejemplo usado acá es un trabajo particular, no el trabajo total del mismo. Todavía el hecho que las tesis de Weber hallan sido cuestionadas, casi desde el principio, indica que su trabajo adicional no aquietó las dudas generadas por su labor.

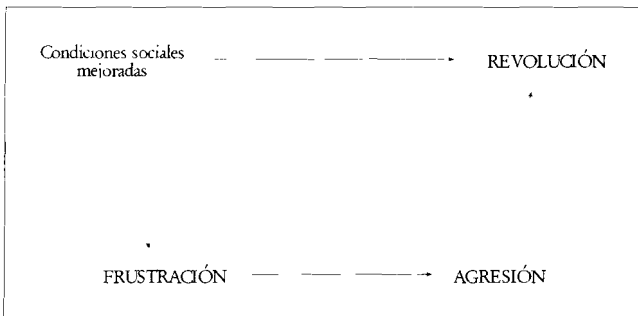
<sup>7</sup> Esto podría discutirse, y el texto de Weber en varias partes podría apoyar este argumento: a Weber le interesó sólo mostrar los efectos del contenido de los valores de la religión Protestante en el contenido de los valores característicos de la empresa capitalista. Pero esta interpretación lleva a otros problemas. Sólo mostrar que los dos conjuntos de valores son compartidos por los individuos no proporciona evidencia de que uno afectó al otro; y la ausencia de exploración del dominio de los valores a las actividades mundanas, significa que no se provee de un mecanismo a través del cual estos efectos tomen lugar. Por otra parte, si el “espíritu del capitalismo” es considerado no solamente como una propiedad de individuos pero sí una propiedad de la sociedad, esto es, una norma compartida, entonces Weber ha fallado en mostrar el proceso a través del cual las creencias de los individuos generan la norma social (así como también demuestra la relevancia de tal norma en la actual práctica del capitalismo).

<sup>8</sup> Kardiner, A., *The psychological frontiers of society*, Nueva York: Columbia University Press, 1945.

expresa esta orientación de forma muy completa, pero esta se puede encontrar también en trabajos de otros antropólogos culturales como Margaret Mead y Ruth Benedict. Así como en la proposición tres de la figura 2 los elementos esenciales para una explicación se pierden –precisamente esos elementos constituyen el análisis de la organización social.

**LAS TEORÍAS DE REVOLUCIÓN.** Un caso contemporáneo de la tentativa de hacer la transición micro-macro a través del simple agregado de actitudes u orientaciones individuales, puede ser encontrado en ciertas teorías de revolución. Estas son teorías que pueden generalmente terminar en teorías de frustración.

El problema dirigido por los teóricos de la frustración de la revolución, es la confusión del por qué las revoluciones ocurren durante períodos de cambio social en el cual las condiciones mejoran. Los teóricos de la frustración resuelven este problema argumentando que la mejora de condiciones en la sociedad crea frustración por parte de miembros individuales de la misma llevando a la revolución. Como las proposiciones de Weber en *The Protestant ethic*, existen aquí tres relaciones interconectadas: la primera es del nivel del sistema al nivel individual, la segunda es enteramente en el nivel individual, y la tercera, es del nivel individual al nivel del sistema. La figura 3 muestra estas proposiciones gráficamente.



**Figura 3.** Proposiciones en macro y micro nivel: efectos de la mejora de condiciones sociales en el potencial de revolución.

La primera relación toma varias formas dependiendo desde donde el teórico vea el surgimiento de la frustración: retrocesos a corto plazo, privación relativa, esperanzas crecientes inducidas por el cambio rápido, o por otras causas. La segunda relación es simplemente una proposición frustración-agresión proveniente de la psicología. La tercera relación está implícita, un agregado sencillo de agresión individual que genera un producto social, esto es, una revolución. Aunque una revolución implica organización e interacción de acciones por parte de varios actores.

En los análisis tanto de Weber como de los teóricos de la frustración de la revolución, la transición micro-macro es hecha simplemente por el agregado de orien-

taciones, actitudes o creencias individuales. No obstante, si el problema teórico consiste en implicar el funcionamiento del sistema social, cómo es este en la explicación de la ascensión de la economía capitalista o en el suceso de una revolución, entonces, es obvio que una transición adecuada no puede implicar solamente el agregado de la conducta individual.

## **Componentes de la teoría**

Existen tres clases de componentes de cualquier teoría en la cual la conducta del sistema se deriva de la acción de los actores quienes son elementos del sistema. Esto corresponde a lo que se muestra como relaciones de tipo 1, 2 y 3 en la figura 2. Relaciones de tipo 1 y 3 implican movimiento de lo macro a lo micro y de lo micro a lo macro respectivamente, y relaciones del tipo 2 están basadas en el principio de acción describiendo acciones de los actores. Este principio de acción constituye un punto necesario, el cual ocasiona la conducta diferente del sistema –esto es, fenómenos sociales diferentes– cuando se localizan en diferentes contextos sociales y cuando las acciones de diferentes personas se combinan de maneras diferentes.

Hay, de hecho, una buena base para discutir que la teoría social, como distinta de la teoría psicológica, consiste en una teoría sobre el ejercicio de varias reglas dentro de un conjunto de actos<sup>9</sup>. Esta visión, así como también el carácter de la transición macro-micro y micro-macro, puede ser entendido imaginando una simulación de juego social del tipo que se utiliza en la educación<sup>10</sup>. Tal juego se compone de:

### **Un conjunto de roles que los jugadores toman, cada rol define los intereses o las metas del jugador**

Reglas relacionadas con la clase de acciones que son admisibles por cada jugador en cada rol, así como también reglas relacionadas con el orden del juego.

Reglas que especifican las consecuencias que cada acción de un jugador tiene para los otros jugadores.

Si la representación del juego es vista como una simulación de comportamiento de algunos aspectos del sistema social (si el juego es bien construido), entonces hay dos componentes naturales inseparables: los jugadores y la estructura del juego. Los jugadores contienen dentro de sí mismos algunos principios de acción (los cuales

---

<sup>9</sup> Ver Brennan, G. y Buchanan, J. M., *The reason of rules*, Cambridge: Cambridge University Press, 1985, p. 1-18, para una discusión sobre el papel jugado por las reglas en el orden social.

<sup>10</sup> Fueron el desarrollo y el uso de estos juegos de simulación social los que me llevaron lejos de mi previa orientación teórica de una clase durkheimiana a una basada en el propósito de la acción, es claro que tanto el desarrollo de las reglas de juego como la observación de las consecuencias de estas reglas en el juego, se dirigieron a una empresa proyectada al desarrollo de la teoría social que comenzó a tomar lugar.

podrían describirse de otra manera como propósito), y el juego comprende la estructura que pone en movimiento estas acciones y las combina para producir el comportamiento del sistema.

Esta es la estructura que corresponde a las dos transiciones que he descrito: macro-micro y micro-macro. La primera de estas transiciones se refleja en el juego por todos los elementos que establecen las condiciones para la acción del jugador: intereses, metas establecidas por las reglas; limitaciones en la acción que son impuestas por otras reglas; condiciones iniciales que provienen del contexto en el cual la acción se desarrolla; y después del juego, el contexto nuevo impuesto por otras acciones. La segunda transición se refleja por las consecuencias de las acciones del jugador: cómo ésta se combina, interferencias, o en cualquier otra manera la interacción con la acción de otros (que en el juego real puede ser simultáneo, anterior o posterior de la acción del jugador) así un nuevo contexto se crea dentro del cual la siguiente acción toma lugar.

Pero si esta descripción del juego es pensada para reflejar transiciones del nivel macro al nivel micro y devolviéndose nuevamente, ¿dónde está el macronivel? Aunque es claro que el juego se puede representar en un micronivel, el macronivel no es tangible. La respuesta es que el macronivel –el comportamiento del sistema– es una abstracción, no obstante es importante. Si, por ejemplo, el juego es la *Diplomacia*, un juego comercial en el que los jugadores representan los poderes europeos en 1914, el “comportamiento del sistema” son las alianzas y los conflictos que se desarrollan, la emergencia de la guerra, y los cambios en el mapa europeo como consecuencia de la acción de los jugadores.

Es útil aclarar que en *Diplomacia* los jugadores no representan a personas sino a naciones, ejemplificando el caso en el que los actores del micronivel no son individuos sino actores corporativos. En este juego el macronivel es el nivel de Europa como un todo, y el micronivel es el de cada nación individual. Una objeción a tales juegos diplomáticos es que cada nación es representada por una meta que orienta al jugador, la cual no refleja suficientemente bien la realidad ya que en ésta, las acciones de las naciones pueden expresar algunos conflictos internos. Por ejemplo, un punto común es que ciertas reglas provocan conflicto externo para generar cohesión interna<sup>11</sup>. Por esta razón, en los juegos diplomáticos más complejos las naciones son a veces representadas por más de un jugador, donde cada jugador es responsable de ciertas actividades internas de la nación, actividades que pueden afectar el exterior. En tal configuración la nación misma es tratada como un sistema de acción, la cual es en efecto un actor en un sistema de acción más grande.

---

<sup>11</sup> Ver Lederer, E., *State of the masses*, Nueva York: Norton, 1940, para una discusión de la aventura de Mussolini contra Etiopía antes de la Segunda Guerra Mundial como tal acción.

El comportamiento del sistema, el macronivel en terminología de este libro, a veces es concebido apropiadamente como solo la conducta de un sistema de actores cuyas acciones son interdependientes. En algunos casos, el comportamiento del sistema se puede considerar como la acción de un actor supraindividual, por ejemplo, la acción de las naciones resulta de la interdependencia de acciones de los actores que conforman dicha nación. Similar a esto es el caso en el cual el macronivel es una organización formal y el micronivel está compuesto por departamentos de la organización o personas que ocupan posiciones en ella.

En alguna parte en el caso en que el comportamiento del sistema es puramente una abstracción produciendo ciertos resultados en el macronivel (como cambios en el mapa de Europa) y en el caso en el que el macronivel es una organización formal que se puede concebir como un actor –el caso en el que no emerge un actor unitario en el macronivel pero si éste con propiedades o conceptos bien definidos que lo caracterizan–.

La determinación del precio en el mercado económico es un ejemplo que ilustra bien este caso. Los actores del micronivel son los comerciantes, y el precio de cada bien corresponde a una tasa de cambio (relativo a algún medio de cambio, o numérico) para que este bien esté en equilibrio, esto es, cuando ningún comercio adicional toma lugar más allá de lo acordado. El precio relativo de dos bienes es un concepto que caracteriza al mercado en total (antes que solamente el intercambio en una transacción que implica estos bienes, toma lugar entre dos comerciantes particulares) es una abstracción hecha posible por el hecho de que la competencia reduce los varios cambios por el mismo par de bienes entre diferentes socios que comercian con una sola tasa, cuando cada comerciante procura obtener el mejor cambio por el bien o los bienes que este posee.

### **El nivel individual de la teoría de la acción**

Los ejemplos presentados anteriormente no utilizan la misma teoría de acción. Los teóricos de la frustración utilizan un modelo de acción expresiva, como la conducta agresiva como expresión de la frustración, inmodificada por cualquier meta o propósito. El modelo psicológico fundamental en el estudio del suicidio desarrollado por Emile Durkheim fue similar al de los teóricos de la frustración. El análisis de Durkheim consideró el suicidio como un acto expresivo resultante de un estado psicológico producto de la relación con cierto ambiente social. El análisis de Max Weber sobre el Protestantismo y el capitalismo, en contraste, asumió implícitamente que las personas actúan propositivamente y hacia una meta, con una meta (y así mismo las acciones) formadas por valores o preferencias. Para Weber las acciones económicamente productivas fueron modificadas por el Calvinismo a través de sus efectos en los valores que eran relevantes en la acción económica. Las acciones económicas

entendidas directamente como “razonables”, “entendibles”, o “racionales” son seguidas por personas que personifican los valores Calvinistas<sup>12</sup>.

El nivel individual de la teoría de la acción que usaré en este escrito es la misma teoría de los propósitos de la acción usada por Weber en el estudio del Protestantismo y capitalismo. Esta es la teoría de la acción usada implícitamente por la mayoría de los teóricos sociales y por muchas personas en la psicología del sentido común que es la base de la interpretación de sus propias acciones y las acciones de otros. Este es comúnmente el modelo dominante de acción que aplicamos cuando decimos la acción de otra persona: nosotros decimos que entendemos las “razones” del por qué una persona actúa de cierta manera, implicando que entendemos la meta y cómo las acciones fueron vistas para que el actor contribuya a esta meta.

Para algunos propósitos de la teoría de este libro, nada más necesario que esta noción de sentido común de la acción propositiva. Para mucha de la teoría, sin embargo, se requiere una noción más precisa. Para esto usaré el concepto de racionalidad empleada en economía, el concepto que forma la base del acto racional en la teoría económica. Este concepto se basa en la noción de diferentes acciones (o, en algunos casos de bienes diferentes) tienen cierta utilidad particular para el actor y ésta acompañado de un principio de acción que se puede expresar diciendo que el actor elige la acción que maximizará la utilidad.

Hay varios puntos para aclarar el uso de esta versión –algo estrecha– de la acción propositiva como componente del nivel individual de la teoría social. Algunos de estos están en forma de advertencia. Primero, es claro una especificación particular de la idea de acción propositiva; otras especificaciones son compatibles también con esta idea. Por ejemplo, la teoría de Tversky<sup>13</sup> de eliminación por aspectos (que parece corresponder mejor a la teoría universal de la elección racional a la manera en que ciertas elecciones se han hecho) implica que la elección propositiva se hace en etapas, con la selección hecha en cada etapa de acuerdo a una dimensión o aspecto particular en la cual los objetos o las selecciones difieren. La teoría de la elección racional no tiene espacio para las dimensiones emergentes o para una elección estructurada jerárquicamente.

En otro trabajo Kahneman, Tversky, y otros<sup>14</sup> han mostrado contundentemente que las personas cuando intentan actuar racionalmente, tienen bases sistemáticas que

---

<sup>12</sup> Esta declaración no tiene en cuenta el problema entre lo micro y lo macro discutido en esta sección. Las acciones de los individuos dependen no sólo de las preferencias o de los valores sino también de las oportunidades e incentivos proporcionados por el ambiente. El crecimiento del capitalismo generó cambios en estas oportunidades e incentivos.

<sup>13</sup> Tversky, A., “Choice by elimination” En: *Journal of Mathematical Psychology*, 9, Florida: 1972, pp. 341-367.

<sup>14</sup> Kahneman, D., Slovic, P. y Tversky, A., *Judgement under uncertainty; heuristics and biases*, Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

dirigen sus acciones para ser menos racionales, de acuerdo con un objetivo común. Esto es, los actos individuales sistemáticos producen resultados de rendimiento menores que los resultados que se habrían obtenido de otras acciones. Esta tendencia sistemática es la sobreestimación de probabilidades de acontecimientos improbables<sup>15</sup>. Otro permite una percepción propia de una situación en la que una elección se debe hacer (y así la elección se haya hecho) influida por elementos en la descripción que no son pertinentes al resultado<sup>16</sup>.

Otra desviación de la racionalidad queda en la inconsistencia entre no resolver una acción que se llevó a cabo y otra que se llevó a cabo después (en este caso podría decirse que ha “sucumbido a la tentación”). Elster describe tales casos en los que las personas pueden encargarse ellos mismos de no sucumbir. En estos casos, como en los casos que pueden explicarse a través de una estructura jerárquica de elección, ésta aparece como una opción que puede ser la mejor concebida como resultado de una organización de componentes del ego que de una simple maximización de la utilidad.

Aparte de las diferentes especificaciones de cómo los actos individuales propositivos y las desviaciones de la mejor acción objetiva cuando se intenta actuar racionalmente, existen otras acciones que aparecen mejor descritas como expresivas o impulsivas (es decir, sin una meta definida), acciones que producen resultados que el actor no se propone, incluso acciones que pueden describirse como autodestructivas. Las hipótesis de frustración-agresión discutidas anteriormente y la teoría de Durkheim respecto al impacto del contexto social en estados síquicos que llevan al suicidio intentan captar este tipo de acciones, aunque en el capítulo 18 argumentaré que el modelo de acción frustración-agresión es incorrecto como componente de las teorías de revolución –esto no significa que la frustración nunca lleve a la agresión–. Sin un compromiso con una posición para o contra dicha tesis, tal acción puede ser

---

<sup>15</sup> Por ejemplo, la gente tiende a apostar en las carreras o escoger un juego de lotería que tiene un premio más grande que otra lotería con un valor esperado más bajo.

<sup>16</sup> Por ejemplo, Tversky, A. y Kahneman, D., “The framing of decisions and the rationality of choice” En: *Science*, 211 s.l: 1981, pp. 453-458, usaron una situación experimental en la que se expresa que Estados Unidos se prepara para el comienzo de una rara enfermedad que matará alrededor de 600 personas. La primera versión de la situación hipotética se expresa a continuación: si el programa A es adoptado, 200 personas pueden ser salvadas. Si el programa B es adoptado, existe una probabilidad de que 1/3 de las 600 personas se salve mientras que 2/3 de ellas no logren hacerlo, ¿Cuál programa apoyaría usted? La segunda versión de la situación hipotética se expresa de la siguiente manera: Si el programa C es adoptado, 400 personas pueden morir. Si se adopta el programa D, hay una probabilidad de 1/3 de que nadie muera y una probabilidad de 2/3 de que 600 personas puedan morir. ¿Cuál programa apoyaría usted? En su trabajo experimental Tversky y Kahneman mostraron que muchas menos personas escogen el programa B que el programa A, pero muchos menos escogen C que D, aún cuando las situaciones en las versiones 1 y 2 son las mismas.



reconceptualizada de manera que sea compatible con el propósito o la racionalidad; sin olvidar que ciertas acciones se describen sinceramente de una manera que no involucra propósito alguno.

Otra objeción para la acción propositiva como la base de la teoría social es una objeción al uso de la teleología en cualquier teoría de la acción. El concepto de propósito es explícitamente teleológico. Éste explica estados actuales en términos de (desear o pensar) estados futuros, en lugar que en términos de estados pasados. Esto provoca explicaciones basadas en causas finales en lugar de explicaciones basadas en causas inmediatas, siendo opuesto a la explicación causal que se utiliza usualmente en la ciencia. En otras disciplinas las explicaciones teleológicas han demostrado ser útiles en absoluto sirviendo como estaciones o puntos intermedios en una teoría que elimina la teleología<sup>17</sup>.

Dadas estas y otras desviaciones, excepciones a, y objeciones al mismo concepto de acción propositiva o a la estrecha concepción de racionalidad dada por el principio de maximización de la utilidad, ¿Cuál es mi razón en usarlo como un componente básico de la teoría social? La pregunta puede dividirse en dos: ¿Por qué usar una teoría de la acción propositiva en absoluto en lugar de una teoría agnóstica de la acción individual? ¿Por qué usar la especificación estrecha y simple de la acción propositiva desarrollada por los economistas, que es la maximización de la utilidad?

¿POR QUÉ USAR UNA TEORÍA DE LA ACCIÓN PROPOSITIVA? La objeción al uso de principios teleológicos en la teoría científica es en general bien aceptado. Existen dos razones, sin embargo, por los cuales tal objeción tiene menos fuerza para este caso.

Primero, el individualismo metodológico que caracteriza la teoría presentada en este libro, dista mucho del caso del antiteleologismo. La acción para ser explicada está en un nivel más alto de la organización social que el nivel del propósito específico. Si esto no fuera así, si la teoría sería holística, es decir, que permanece al nivel del sistema, entonces la introducción de la teleología explicaría un componente del sistema en términos de la función que realiza para el sistema. De esta forma se asume lo que debe ser problemático para la teoría social –la integración y organización del sistema–.

---

<sup>17</sup> Un ejemplo usado por Nagel consiste en la cuestión de por qué el ángulo de reflexión de la luz de una superficie es igual al ángulo de incidencia. La explicación teleológica es que la reflexión ocurre de cierta forma que minimiza la distancia total recorrida de la fuente al receptor. Este es obviamente solo una explicación superficial, pero esta puede ser llamada explicación completa. La explicación deja sin responder la cuestión de por qué la distancia podría ser minimizada: (a menos que la respuesta se de cómo una generalización del principio de menor esfuerzo de Le Chatelier, un principio teleológico usado en química) y sirve, en efecto sólo para describir un comportamiento regular de la luz. Ver Nagel, E., "A formalization of functionalism" En: Emery, F.E., *Systems thinking*. Harmondsworth: Penguin, 1970, para una discusión más extendida de los principios teleológicos en ciencia, su carácter lógico y su papel en la teoría científica.

Tales explicaciones o “teorías” son llamadas en la ciencia social funcionalismo y son objeto de todas las críticas hechas contra las explicaciones teleológicas<sup>18</sup>.

Las teorías psicológicas se propusieron explicar las acciones de los individuos –que son sujetas a las mismas objeciones si estas son propositivas–. Para esto, se intenta caracterizar la acción a explicar no como una acción a un nivel más bajo<sup>19</sup>. Las teorías psicológicas que usan el concepto de gratificación se encuentran en este orden ya que la gratificación es definida en términos de función, así se da una explicación que cuenta en parte con un carácter circular. Cuando las acciones se tratan como propósitos de las acciones de individuos, sin embargo, la acción que debe ser explicada es el comportamiento del sistema, la cual se deriva solamente de una forma indirecta de la acción de los individuos, entonces la explicación de la conducta del sistema no se plantea en términos de causas finales, pero sí en términos de causas eficaces.

Una segunda razón del por qué la teoría propositiva de la acción al nivel de los individuos que se basa en principios teleológicos no afecta la ciencia social, pero es deseable, es la relación peculiar entre la ciencia social y su objeto de estudio. Los científicos sociales son seres humanos, y su objeto de estudio son las acciones de seres humanos. Esto significa que cada clase de teoría sobre el comportamiento humano posee una paradoja para los propios teóricos. La paradoja puede ser vista suponiendo un desarrollo total de la teoría del comportamiento humano la cual no se basa en la acción propositiva, las metas individuales o los propósitos.

Por ejemplo, considerar acercamientos a la teoría social que se basa en cambios sociales, en cambios tecnológicos o por fuerzas de la naturaleza. Si esta teoría es tomada en serio, implicaría una visión fatal del futuro en la que los humanos son peones de las fuerzas naturales. Las otras teorías no tienen una base individualista pero se fundamentan en el nivel macrosocial, tomando como dado una organización social que es muy problemática en la teoría basada en la acción propositiva de los individuos. En las teorías de esta clase las causas propuestas de la acción no son metas personales, propósitos o intentos, sino algunas fuerzas exteriores o impulsos incons-

---

<sup>18</sup> Para una discusión acerca del análisis funcionalista en la ciencia social, ver Stinchcombe, A., *Constructing social theories*, Nueva York Harcourt Brace and World, 1968, y Nagel, E., “A formalization of functionalism”.

<sup>19</sup> Algunos trabajos en psicología sugieren que no existe una diferencia en niveles de acción que es crucial para diferenciar entre la acción a explicar y la acción cuyo propósito es demandado. Berne, E. en *Games people play*, Nueva York: Grove Press, 1964, por ejemplo, mostró que la aparente conducta adulta irracional puede ser explicada en términos de acciones generadas en la juventud, cuando estas se constituyen en respuestas racionales al ambiente social de los niños. Esta explicación involucra la teleología considerándola para el comportamiento temprano (por ejemplo, las metas de los niños de escapar al castigo o ganar un premio) pero estas son aprendidas como tales acciones, y su adopción no se puede olvidar fácilmente, lo cual constituye una explicación para las acciones que no son racionales en un contexto social subsecuente y diferente.

cientes dentro de los individuos. Como consecuencia estas teorías sólo pueden describir un destino inexorable: son útiles para describir el cambio externo a nosotros. Las personas que se encuentran a merced de estas fuerzas desenfrenadas ya sean externas o internas no tendrán ninguna posibilidad de formar su destino.

La paradoja se genera porque tales teorías implican una teoría propia, un resultado de la acción propositiva, que no puede tener efecto en una acción futura. Cualquier intento para usar la teoría propositiva debe ser consecuente de acuerdo a la teoría, por lo tanto estará destinado a fallar. Una extensa paradoja queda en la imagen del hombre implicada en una teoría no propositiva. La concepción en la cual los propósitos y las metas no se involucran, es incompatible con la orientación de los teóricos que se ponen como meta el desarrollo de dicha teoría. Todo esto se genera porque los sujetos de la teoría son personas y esto incluye a los teóricos y a los usuarios de la teoría.

Hay otro valor que se relaciona estrechamente con la teoría basada en los propósitos de la acción individual. En un cierto rango de esfuerzos académicos, incluyendo la ética, filosofía moral, filosofía política, economía y derecho, la teoría es basada en la imagen de un hombre responsable y con propósitos<sup>20</sup>. Entre estos campos existe un grado de intercambio fructífero que se ha negado a la mayoría de los sociólogos, simplemente porque los sociólogos no han escogido fundamentar su trabajo teórico de la misma manera. Los filósofos morales desde Kant a Rawls han cimentado su trabajo en conceptos de individuos con propósitos responsables, como la filosofía política de Bentham, Rousseau, Mill y Locke. Algunos teóricos como Bentham y Hayek han podido abarcar estos campos porque tienen una base conceptual común. La teoría social, usa esa base para ganar un discurso intelectual en el que un fundamento común se haga posible.

También es importante responder a la objeción de que los individuos no actúan siempre de forma racional. No discutiré este punto porque está claro que las personas algunas veces actúan de forma autodestructiva y otras veces con cuestionable racionalidad. Diré, sin embargo: desde que los científicos sociales toman como su propósito la comprensión de la organización social que se deriva de la acción de los individuos y desde que entienden la acción individual como producto de razones que están

---

<sup>20</sup> A lo largo de estas disciplinas hay un problema terminológico el cual se hará explícito aquí. A menudo, especialmente en filosofía, se usa el término "agente" para designar los actos de un individuo que de hecho es el agente de la acción. Sin embargo, el término "agente" es utilizado solamente en otro sentido en la economía y el derecho. El derecho del agente involucra jefes, agentes, y terceras partes, y en el análisis económico el agente concierne a la relación entre el director y el agente. En estas ramas del derecho y la economía el agente es explícitamente una persona diferente al jefe o director; el agente, entonces, actúa de acuerdo a los intereses del jefe. Como en este trabajo se tratan los problemas director-agente restringiré el uso del término "agente" en este sentido. Usaré el término "actor" para referirme al individuo (o un actor corporativo) que toma la acción. Entonces usaré el término actor para referirme a lo que los filósofos llamaron agente.

detrás de ella, entonces el objetivo teórico de la ciencia social debe ser concerniente a esta acción de una manera que tome forma racional desde el punto de vista del actor. O de otra manera, mucho de lo que comúnmente se describe como no racional, es simplemente porque el observador no ha descubierto el punto de vista del actor desde el cual la acción es racional.

La posición que tomaré en este libro, entonces, es el éxito de la teoría social basado en la racionalidad que disminuye consecutivamente el campo dominante de la actividad social que no puede considerarse por la teoría. Otra forma de ver una teoría basada en la racionalidad de los actores es especificar que esta teoría se construye a partir de un grupo de actores racionales abstractos. Esto se vuelve una pregunta empírica, si la teoría que se construyó puede reflejar el funcionamiento de un sistema social actual el cual involucra a personas reales.

¿POR QUÉ USAR LA MAXIMIZACIÓN DE LA UTILIDAD? Aún si la acción propositiva es aceptada como un principio apropiado de la acción individual para la teoría social, esto no implica la estrecha especificación del propósito como maximización de la utilidad. Primero, yo necesito decir que ni en la forma cualitativa de la teoría (como está desarrollada a través de las partes uno y cuatro de este libro) ni en el uso de esta teoría cualitativa en investigación está la idea de la maximización de la utilidad introducida de forma explícita. La adopción de la maximización de la utilidad es necesaria solo en el desarrollo cuantitativo de la teoría (desarrollada en la parte quinta del libro) tanto para el modelo matemático como para la investigación cuantitativa la cual hace uso de estos modelos. No obstante, es útil señalar dos razones del porqué la especificación del propósito es valiosa para la teoría social.

Primero, hacer específico el significado de “acción propositiva”, para que tal especificación proporcione una autoridad mayor. Cualquier principio teleológico que especifique que alguna cantidad es llevada al máximo o al mínimo es más poderoso que el principio menos específico. Esto es aparente para el principio teleológico (ver nota 11) la luz se reflejará desde una superficie de tal manera que el camino total se minimizará. Este principio permite la predicción precisa del ángulo de la reflexión de la luz desde una superficie: esta igualará el ángulo de incidencia desde que el ángulo minimiza la longitud total del camino. Este poder predictivo del principio de minimización o maximización es algo vital cuando la medida de la cantidad es minimizada o maximizada y es menos equívoco en este ejemplo físico que en el caso de la utilidad<sup>21</sup>. No obstante, el poder incrementado no es enteramente deficiente

---

<sup>21</sup> Existen paralelos en la ciencia natural. El principio de menos esfuerzo de Le Chaterlier, el cual expresa que un sistema reaccionará a cualquier cambio de tal manera que aminorará el efecto del cambio, está sujeto a objeciones basadas en la ambigüedad respecto a lo que se minimiza. Este principio no fue muy usado en la química, por causa de su valor heurístico al sugerir cómo los sistemas físicos

desde que las utilidades no son libres de un cambio arbitrario o caprichoso y el principio presta mayor poder predictivo a las teorías en las que este juega una papel.

Una segunda razón que favorece el uso de esta especificación –estrecha– de la conducta propositiva tiene que ver con su sencillez. Para una teoría social compuesta de tres elementos: macro-micro, acción individual y micro-macro, es especialmente importante que la acción individual permanezca sencilla, esto no implica, que la especificación del comportamiento propositivo sea el mejor de acuerdo a su grado de simplicidad. Es verdad, sin embargo, que un intercambio entre complejidad en los otros dos componentes y complejidad en estos componentes puede ser hecho si toda la teoría permanece manejable. Me he alejado de la complejidad psicológica como posibilidad para permitir la introducción de una cantidad mayor de complejidad en los otros dos componentes de la teoría, los componentes de la “organización social”.

### Las transiciones macro-micro y micro-macro

Los otros dos componentes del tipo de teoría social bajo consideración, por los cuales la transición de lo macro a lo micro y la transición contraria que ocurre en el macronivel puede ser concebido como reglas de juego que transmiten consecuencias de la acción individual a otros individuos y reglas que derivan resultados de macronivel desde las combinaciones de las acciones individuales. Como una teoría quizás abarque todo esto, puede ser vista más profundamente a través de las tres partes del paradigma para explicar el fenómeno del macronivel, el cual consiste en las relaciones de tipo 1,2 y 3: transición macro-micro, acción propositiva individual y transición micro-macro.

Para cualquier relación de macro-nivel este paradigma provee la imagen apropiada. La relación entre la mejora de condiciones económicas y la revolución, ejemplo usado anteriormente, ilustra esta conveniencia. Pero en otros casos, lo que deberá ser explicado en el macronivel no es una relación entre una variable del macronivel (como el cambio de condiciones económicas) y otra (como la actividad revolucionaria). En lugar de esto, el fenómeno del macronivel deberá ser explicado. El siguiente ejemplo puede ilustrarlo.

En Inglaterra en 1720 aparece una clase de locura de la especulación que afectó a gran parte de la población. Especulación en las acciones de la compañía *South Sea Company*, que había sido formada para articular el comercio de las islas del Pacífico y las colonias españolas en Chile, México y Perú<sup>22</sup>, que eran espacios donde varias compañías secundarias habían surgido. Lentamente, la confianza en los directores de

---

reaccionan a acciones externas. (Ver Glasstone, S. *Textbook of physical chemistry*, 2 ed., Nueva York: Van Nostrand, 1946, para una discusión sobre el principio de Le Chatelier)

<sup>22</sup> Mackay, C., *Extraordinary popular delusions and the madness of crowds*, Nueva York: Farrar, Straus, Cudahy, 1932 [1852].

la compañía y en la habilidad de la misma para triunfar se fue perdiendo y la especulación colapsó, a pesar de los movimientos del Banco de Inglaterra y del gobierno británico para prevenirlo. En este caso, lo que debe ser explicado, no en una generalización empírica a macronivel con variables independientes y dependientes, es la ascensión y caída de la especulación de acciones en Inglaterra alrededor de 1720. Esto es un fenómeno de macronivel y la tarea teórica deberá justificar bajando al nivel individual de las acciones y regresando al nivel macrosocial, como es sugerido en las figuras 2 y 3. En este caso la explicación se compone de un sistema de acciones individuales en el micronivel, estas combinaciones generan efectos más allá del nivel individual, seguidas por combinaciones adicionales produciendo la especulación y las siguientes consecuencias.

Este ejemplo ilustra una situación más general, en la cual la teoría describe el funcionamiento de un sistema de acción desde los tres tipos de relación que no son fácilmente separables. Aunque tal sistema explicativo implica tanto acciones en el nivel individual como el comportamiento del nivel del sistema, ellos no son concebidos apropiadamente como la unión de los tres tipos de relación. Las relaciones del tipo descrito en las figuras 1 y 2 comúnmente son pensadas mejor como generalizaciones empíricas del macronivel, las cuales pueden predecirse como deducciones desde la teoría. La teoría que puede generar tales relaciones como preposiciones específicas se puede pensar como una teoría de la acción individual junto a una teoría del cómo estas acciones se combinan bajo reglas específicas para producir el comportamiento del sistema.

## 214 Interdependencia de las acciones

Hay varias maneras por las cuales las acciones se combinan para producir resultados de macronivel, y es útil discutir algunas brevemente. Estas se catalogan como formas de interdependencia de la acción y no intentan ser exhaustivas.

Un caso simple es en el que las acciones independientes del actor se imponen externamente (positivo o negativo) sobre otros y esto cambia la estructura de incentivos confrontados por ellos. Un ejemplo clásico es “tragedy of the commons”<sup>23</sup>, en la cual el pastar de cada oveja del granjero reduce la disponibilidad de hierba para las ovejas de otros granjeros. Pero existen diferentes clases de ejemplos. Tal como el fenómeno de *South Sea Company* o el pánico que puede ser causado por el fuego en un teatro.

Un segundo caso es el intercambio bilateral, como una unión-dirección negociada. El “sistema” resultante está compuesto sólo por dos actores, pero hay resultados sistémicos: el intercambio de acuerdos o contratos a los que se llega por las dos partes.

---

<sup>23</sup> Ver Hardin, G., “The tragedy of the commons” En: *Science*, 162, s.l.: 1968, pp. 1243-1248.

El tercer caso es la extensión del intercambio bilateral en una estructura competitiva del mercado. Los resultados del mercado, esto es, los precios y transacciones dependen de unas reglas institucionales particulares con las cuales el mercado opera; es para esto que las reglas gobiernan la forma de interacción entre actores (por ejemplo, ofertas cerradas, u ofertas abiertas, presencia o ausencia de contratos, precios de compradores y precios de vendedores, cambio, intercambio con cifras, etcétera)<sup>24</sup>.

Un cuarto caso es el de decisiones colectivas o elecciones sociales, en el que el resultado sistemático es el resultado de votos u otras expresiones de preferencias individuales, combinadas por medio de una regla de decisión explícita, resultando la selección de una alternativa simple.

El quinto caso es la estructura de interdependencia de acciones que constituye una organización formal que produce un resultado. La estructura de la organización consiste en un grupo de normas e incentivos, el cual produce interdependencias asimétricas que no pueden pasar sobre dos partes intercambiadas.

Un sexto caso es el establecimiento (a través de un proceso mal entendido) de los derechos colectivos del ejercicio del control social sobre ciertos actos, a través de normas que toman fuerza por medio de sanciones. El establecimiento de estas normas se constituye en un auxiliar “de las reglas de juego”, que son adoptadas casi por la totalidad de los actores del sistema.

Las diversas formas de interdependencia de las acciones muestran la variedad en que la transición micro-macro ocurre. La transición macro-micro está en alguno de estos casos implícitamente contenida en la interdependencia de las acciones. En otros casos, sin embargo, no está. Por ejemplo, en el mercado hay una variación extensiva en el flujo de información por quienes se comunican a través del sistema. La transmisión de información desde el macronivel puede tener grandes efectos en las acciones que ellos desarrollan y además efectos en el comportamiento del sistema. Generalmente en cualquier gran sistema la información es transmitida a través de medios de comunicación que son los mismos actores del sistema –con sus propios intereses–. La cantidad y el carácter de la información disponible para otros actores, y las diferentes estructuras de comunicación pueden alterar la información de diferentes maneras.

La variación en la información transmitida desde el macronivel a los actores individuales es justo un ejemplo de las posibles variaciones en la transición macro-micro. En general, el ambiente, o el contexto social en el cual los actos de una persona

---

<sup>24</sup> Ver Plott, C. R. y Smith, V. L., “An experimental examination of two exchange institutions” En: *Review of Economic Studies*, 45, s.l.: 1978, pp. 133-153; y Smith, V. L., “Economic systems as an experimental science” En: *American Economic Review*, 72, s.l.: 1982, pp. 923-955, para resultados con mercados experimentales).

afectan el beneficio relativo o las diferentes acciones: y esto es la transición macro-micro que forma el contexto social.

## Concepciones de la relación entre micro y macro niveles

[...] Aquí indicaré sólo cómo la concepción apropiada de la relación entre el nivel individual y el nivel sistémico puede ser importante en la investigación social.

La primera observación es que una buena historia social hace la transición entre niveles micro y macro exitosa. Una buena historia social procura establecer una conexión causal entre, por ejemplo, el nacimiento de la doctrina religiosa Calvinista y el desarrollo de la economía capitalista en Occidente, donde se podría mostrar no solo cómo la doctrina fue transmitida a los individuos y cuando tuvo un efecto en su comportamiento, sino también cómo este comportamiento llegó a ser combinado, es decir, cómo la organización social que constituyó la empresa capitalista tomó lugar. Después de leer tal historia el lector no podría dudar respecto al carácter del argumento –sobre si un cambio en el comportamiento de los trabajadores, un incremento en el comportamiento empresarial, un comportamiento más diligente por parte de los directivos, esto, o mucho más, fue exigido como resultado del Calvinismo y propició el crecimiento del capitalismo.

Otro punto es poder rastrear el desarrollo de la organización social en primera instancia –como un historiador podría hacerlo– y en segunda instancia desarrollar generalizaciones respecto a tales procesos. Este es todavía un modelo por construir de los procesos micro-macro y macro-micro. Basta claramente con algunas formas de interdependencias que pueden ser modeladas en casos como los que he descrito para que el fenómeno a explicar involucre las acciones interdependientes de los individuos, no solamente un comportamiento individual agregado.

Un área que tiene similitudes con los mercados económicos en la cual algún trabajo se ha hecho, es el mercado matrimonial. Este es un fenómeno demográfico conocido como presión matrimonial. Cuando hay un incremento agudo en la tasa de nacimiento, como sucedió, por ejemplo, después de la segunda guerra mundial, existe un problema para las cohortes de mujeres nacidas aproximadamente el tiempo del aumento o brevemente después de esto –no habrán suficientes hombres para casarse con ellas. Los hombres se casan con mujeres, que en promedio son dos años más jóvenes que ellos. Esto significa que los cónyuges normales para mujeres nacidas en 1946 podían ser hombres nacidos alrededor de 1944. Pero la cohorte de 1946 es grande y el de 1944 es pequeño. Así, la presión matrimonial para las mujeres comenzó a mediados de la década del 60 con un gran número de solteras, de hombres jóvenes casados y hombres viejos quienes se divorciaban o dejaban viudas a sus cónyuges. Ocurre algo como un retroceso si hay una baja súbita en la tasa de nacimientos –una subsecuente presión matrimonial para el hombre.



El problema reside en el hecho de que cuando hay una presión matrimonial producida por un súbito cambio en la tasa de nacimiento, esto no es tan claro, es decir, cómo los escasos hombres pueden distribuirse entre el exceso de mujeres (tan poco es claro que otros efectos puedan ocurrir; cómo la disponibilidad de un gran número de mujeres en edad de contraer matrimonio pueden afectar la tasa de divorcio, por ejemplo, o cómo esto puede afectar los estándares de moralidad sexual)<sup>25</sup>. La ausencia de un modelo para la clasificación de matrimonios por edad cuando hay fluctuaciones en el tamaño de la cohorte significa que los demógrafos han estado bloqueando en su meta de desarrollo que es llamada modelo de población de dos-sexos para mover una población adelante a través de las generaciones.

Es claro que el matrimonio puede ser visto como una clase de mercado, pero uno que es especial, donde cada actor tiene sólo un artículo –él mismo o ella misma– para cambiar y con tasas de intercambio gobernadas por el contrato de la monogamia el cual previene variaciones en la cantidad del valor de logros equitativos en el intercambio. Modelos de la transición micro-macro en el mercado matrimonial han sido desarrollados y existen teoremas sobre la estabilidad de un particular algoritmo matrimonial<sup>26</sup>. Así se inició el camino –pero sólo como un comienzo– hacia la resolución del problema de la presión matrimonial por parte de los demógrafos quienes facilitaron el modelo de población de dos-sexos<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> En *Too many women? The sex ratio question* (Beverly Hills, California: Sage, 1983), Guttentag, M. y Secord, P. F. argumentaron que tales periodos llevaron a perder los estándares del comportamiento sexual de las mujeres.

<sup>26</sup> Ver Gale, D. y Shapley, L., "College admissions and the stability of marriage" In: *American Mathematical Monthly*, 69, s.l.: 1962, pp. 9-15; Becker, G. "The theory of marriage, part 1" In: *Journal of Political Economy*, 81, 4, s.l.: 1973, pp. 813-846 y "The theory of marriage, part 2" In: *Journal of Political Economy*, 82, 4, s.l.: 1974, pp. 511-526; Schoen, R. "Measuring the tightness of marriage" In: *Demography*, 20, 1, s.l.: 1973, pp. 61-78; y Roth, A. E. "Misrepresentation and stability in the marriage problem" In: *Journal of Economic Theory*, 34, s.l.: 1984, pp. 383-387 y "The college admissions problem is not equivalent to the marriage problem" In: *Journal of Economic Theory*, Chicago: 1985, pp. 277-288.

<sup>27</sup> Una ilustración que muestra la falseabilidad de los modelos relativos a los niveles micro y macro en los mercados matrimoniales es la procedencia por la cual graduados en escuelas médicas se unen con hospitales para hacer su entrenamiento de residencia. Los hospitales someten listas de primeras opciones, segundas opciones y así sucesivamente para sus posiciones residenciales, y los solicitantes se someten al rango de órdenes elegidas por los hospitales. Un algoritmo computarizado, en uso desde 1957, une tanto hospitales como practicantes. El algoritmo constituye un proceso de unión, y un teorema estable para este proceso fue probado mostrando que no habían ocurrido cambios en las órdenes de preferencia: ni los residentes, ni el hospital podía preferir el residente o el hospital respectivamente con el que se iban a unir. (Ver Roth, A. E., "The evolution of labor market for medical interns and residents: a case study in game theory" In: *Journal of Political Economy*, 92, Chicago: 1984, pp. 991-1016).

## Referencias

- BECKER, G., "The theory of marriage, part 1" En: *Journal of Political Economy*, 81, 4, s.l.: 1973, pp. 813-846.
- BECKER, G., "The theory of marriage, part 2" En: *Journal of Political Economy*, 82, 4, s.l.: 1974, pp. 511-526.
- BERNE, E., *Games people play*, Nueva York: Grove Press, 1964.
- BRENNAN, G. y BUCHANAN, J. M., *The reason of rules*, Cambridge: Cambridge University Press, 1985, p. 1-18, para una discusión sobre el papel jugado por las reglas en el orden social.
- FROMM, E., *Escape from freedom*, New York, Farrad and Rinehart, 1941.
- GLASSTONE, S. *Textbook of physical chemistry*, 2 ed., Nueva York: Van Nostrand, 1946.
- GUTTENTAG, M. y SECORD, P. F., *Too many women? The sex ratio question*, Beverly Hills, California: Sage, 1983.
- HARDIN, G., "The tragedy of the commons" En: *Science*, 162, s.l.: 1968, pp. 1243-1248.
- KAHNEMAN, D., SLOVIC, P. y TVERSKY, A., *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*, Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- KARDINER, A., *The psychological frontiers of society*, Nueva York: Columbia University Press, 1945.
- LEDERER, E., *State of the masses*, Nueva York: Norton, 1940, para una discusión de la aventura de Mussolini contra Etiopía antes de la Segunda Guerra Mundial como tal acción.
- MACKAY, C., *Extraordinary popular delusions and the madness of crowds*, Nueva York: Farrar, Straus, Cudahy, 1932 [1852].
- NAGEL, E., "A formalization of functionalism" En: Emery, F. E., *Systems thinking*, Harmondsworth: Penguin, 1970.
- PLOTT, C. R. y SMITH, V. L., "An experimental examination of two exchange institutions" En: *Review of Economic Studies*, 45, s.l.: 1978, pp. 133-153.
- POPPER, Karl, *The open society and its enemies*, 4 ed., Princeton: Princeton University Press, 1963.
- RIESMAN, D., GLAZER, N. y DENNE y, R., *The lonely crowd*, Garden City, New York: Doubleday, 1953.
- ROTH, A. E. "Misrepresentation and stability in the marriage problem" En: *Journal of Economic Theory*, 34, s.l.: 1984, pp. 383-387 y "The college admissions problem is not equivalent to the marriage problem" En: *Journal of Economic Theory*, s.l.: 1985, pp. 277-288
- ROTH, A. E., "The college admissions problem is not equivalent to the marriage problem" En: *Journal of Economic Theory*, s.l.: 1985, pp. 277-288.
- ROTH, A. E., "The evolution of labor market for medical interns and residents: a case study in game theory" En: *Journal of Political Economy*, 92, s.l.: 1984, pp. 991-1016
- SCHOEN, R. "Measuring the tightness of marriage" En: *Demography*, 20, 1, s.l.: 1973, pp. 61-78.
- SCHULTZE, C. T., *The public use of private interest*, Washington, D.C.: Brookings Institution, 1977.
- SMITH, V. L., "Economic systems as an experimental science" En: *American Economic Review*, 72, s.l.: 1982, pp. 923-955.
- STINCHCOMBE, A., *Constructing social theories*, Nueva York: Harcourt Brace and World, 1968.
- TAWNEY, R. H., *Religion and the rise of capitalism*, Nueva York: Penguin Books, 1947.
- TVERSKY, A., "Choice by elimination" En: *Journal of Mathematical Psychology*, 9, s.l.: 1972, pp. 341-367.
- TVERSKY, A. y KAHNEMAN, D., "The framing of decisions and the rationality of choice" En: *Science*, 211 s.l.: 1981, pp. 453-458.
- WEBER, Max, *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*, Nueva York: Scribner's, 1958.
- WHYTE, W. H., *The organization man*, Nueva York: Simon and Schuster, 1956.
- Tomado de Coleman, James, *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Belknap Press, 1994, pp. 1-22.

**Traducción de  
María Angélica Garzón**