
EL PARTICULARISMO RECONSIDERADO. ORIENTACION DE LA ACCION Y CONTEXTO INSTITUCIONAL

Joaquín Pedro López Novo

Facultad de CC.PP. y Sociología - UCM

Con su esquema de las variables-patrones, Parsons dotó a la sociología accionalista de un esquema analítico que representa la orientación del actor hacia la situación en términos de la resolución de una serie de dilemas. En efecto, para Parsons, cuando un actor actúa en una situación resuelve de manera tácita o explícita una serie de dilemas cuyos cuernos son formas polares de orientación de la acción, y uno de esos dilemas es el del universalismo y el particularismo. Aunque Parsons presentó su esquema de las variables-patrones como un esquema analítico carente de connotaciones evaluativas, lo cierto es que el carácter dicotómico de dichas variables se prestaba a una concepción moral maniquea de las mismas, y así ocurrió. Mientras que la idea del universalismo pronto se tiñó de connotaciones morales positivas, el particularismo registró la evolución opuesta, deviniendo uno de los vocablos «sucios» del argot sociológico. Hoy en día ese prejuicio está ya firmemente atrincherado en la conciencia sociológica, y en el uso habitual de esos términos se da por descontado la bondad incondicional e intrínseca del universalismo y la correspondiente perversidad del particularismo. Aunque raramente se les defina con precisión, se sobreentiende que, fuera del ámbito estrecho de las llamadas «relaciones expresivas», el particularismo es una «patología» social, una forma de «cierre» social y una desviación ilegítima. Con el paso del tiempo, este prejuicio ha acabado por calar el discurso público, en el cual los vocablos «particularismo» y «particularista» son con frecuencia utilizados como armas arroja-

dizas descalificadoras y condenatorias que gozan de la impunidad de la auto-evidencia.

En este estudio me propongo desmontar este prejuicio atrincherado en el acervo de sabiduría sociológica convencional, analizar sus causas y aportar argumentos en favor de una reconsideración del particularismo libre de prejuicios. Así las cosas, en los dos primeros apartados revisaré la tradición teórica accionalista que ha dado forma al dilema del particularismo y el universalismo, centrándome en los planteamientos de Max Weber y Talcott Parsons. Posteriormente, analizaré algunas de las razones que dan cuenta del prejuicio contra el particularismo en la sociología postparsoniana, y presentaré un argumento en favor de la revisión de ese prejuicio, apelando a la tradición postweberiana de crítica de la burocracia. Este argumento subraya la diversidad de usos estratégicos que los actores pueden dar al particularismo y al universalismo, y apunta también la existencia de particularismos y universalismos de distinto signo: unos benéficos y otros «perversos». Por último, discutiré los casos del reclutamiento del profesorado universitario en Italia y en Inglaterra con vistas a determinar las condiciones institucionales que subyacen a particularismos de distinto signo.

1. ACCION SOCIAL Y ORIENTACION DE LA ACCION EN MAX WEBER

Entroncando con la tradición diltheyana de la *Verstehen*, Weber hizo del concepto de acción social la piedra basilar de su sociología comprensiva. La acción social, entendida como conducta dotada de sentido que está referida a la conducta de «otros», constituye, para Weber, «el dato central» o «constitutivo» de la sociología (Weber, 1969: 20). Ahora bien, al definir la sociología como «una ciencia que pretende entender, interpretándola, la acción social para de esta manera explicarla causalmente en su desarrollo y efectos», Weber fundió los métodos que Dilthey había separado: la comprensión (*Verstehen*) y la explicación causal (Weber, 1969: 5). Para Weber, comprensión de sentido y explicación causal no se oponen, sino que más bien constituyen las dos caras de una misma moneda. No se puede explicar la acción social sin comprender el sentido que los actores le atribuyen, y, por otro lado, el método de la comprensión, al desvelar los motivos que animan a los actores, abre el camino para una explicación causal de la acción, pues los motivos son mecanismos causales de la acción.

La sociología comprensiva de Weber es, pues, una *sociología* de la acción que apunta a la acción social como el territorio distintivo de la sociología y que, por ello, aspira a generar teorías de la acción útiles para explicar fenómenos históricos, pero no es una *teoría general* de la acción. De hecho, en la obra de Weber coexisten al menos dos planteamientos o enfoques analíticos de la

acción que, aunque no son contradictorios —porque apelan a distintos elementos de la acción—, no encajan en un esquema unitario y son relativamente independientes. Uno de esos enfoques es explícito y apela a los motivos que animan al actor como el criterio para distinguir distintos tipos de acción social y para explorar la relación entre la acción social y el contexto institucional. La piedra basilar de esta teoría es la tipología de las cuatro formas de acción social —racional con arreglo a fines, racional con arreglo a valores, afectiva y tradicional— que figura en la primera parte de *Economía y Sociedad*, y que es un esquema analítico axial en la sociología weberiana. De hecho, la obra de Weber puede ser vista como una exploración sistemática de las instituciones sociales —económicas, políticas y religiosas— a lo largo de la historia a la luz de esta tipología, apuntando tanto las afinidades electivas como las incompatibilidades existentes entre complejos institucionales específicos y tipos de acción.

Ahora bien, en una serie de pasajes de su obra, Weber introduce un segundo enfoque de la acción que apunta no ya a los motivos, sino a la orientación de la acción, como criterio para distinguir distintos tipos de acción. En efecto, Weber contrasta dos modos de orientación de la acción que difieren en la construcción cognitiva de los objetos de la acción y de la relación que el actor establece con tales objetos. Es decir, estos dos tipos de orientación de la acción constituyen una suerte de marcos cognitivos que dan forma tanto a los objetos de la acción como a la relación del actor con dichos objetos. Esta idea está implícita en tres contextos de la obra de Weber: 1) en el contraste entre las orientaciones de la acción propias de los funcionarios de las burocracias tradicionales y modernas; 2) en la tipología de formas de justicia que Weber trazó en algunos pasajes de *Economía y Sociedad*; y 3) en la antinomia de la racionalidad formal y la racionalidad material o sustantiva, a la que Weber concedió una importancia creciente en los últimos años de su vida (Mommesen, 1992: 145). En lo que sigue, me referiré a estos tres contextos de la obra de Weber.

Objetivismo e impersonalidad del burócrata moderno

Cuando Weber contrasta el tipo de la burocracia racional moderna con los modos de administración que le han precedido, particularmente las burocracias patrimoniales, con vistas a destacar la singularidad y la relevancia histórica de la burocracia racional para el desarrollo de la sociedad moderna, una y otra vez Weber subraya dos elementos distintivos de la orientación del funcionario de la moderna burocracia racional, a saber: la orientación objetiva —«sin acepción de personas»— en el desempeño del cargo y la actuación según reglas previsibles. Aunque estos dos elementos de la orientación de la burocracia racional moderna no agotan el contraste entre ésta y las burocracias de tipo patrimonial, sí son de gran importancia para comprender la significación histórica de este tipo de administración. Así, nos dice Weber:

«La burocratización ofrece el óptimo de posibilidad para la [...] administración según puntos de vista objetivos [...]. Resolución “objetiva” significa, en primer lugar, resolución “sin acepción de personas”, según *reglas previsibles*. “Sin acepción de personas” es también el lema del “mercado” y de toda prosecución de meros intereses. [...] La burocracia en su desarrollo pleno se halla también, en sentido específico, bajo el principio *sine ira ac studio* [...] la eliminación del amor, del odio y de todos los valores sensibles puramente personales, de todos los elementos racionales que se sustraen al cálculo. En vez del jefe de las organizaciones antiguas movido por la simpatía personal, el favor, la gracia y la recompensa, la civilización moderna exige justamente para el aparato externo que la protege un especialista rigurosamente “objetivo” y tanto menos interesado en las cosas propiamente humanas cuanto más complicada sea la civilización de referencia» (Weber, 1969: 732).

Así, pues, la acción del funcionario de la burocracia moderna es objetiva porque es impersonal, es decir, porque prescinde en sus actuaciones de consideraciones de tipo personal y guía sus decisiones por reglas previsibles. En otro pasaje, Weber reformula la singularidad de la orientación propia del funcionario de la burocracia racional en estos términos:

«[...] tras cada acto de un gobierno auténticamente burocrático existe en principio un sistema de “motivos” racionalmente discutibles, es decir, una subsunción bajo normas o un examen de fines y medios» (Weber, 1969: 735).

La subsunción de los hechos «bajo normas» es precisamente el medio de que se vale la burocracia moderna para orientarse con objetividad y hacer previsibles sus decisiones. Y esos dos rasgos de la burocracia racional contrastan con la orientación que preside la acción de la administración en el tipo de dominación tradicional. En este caso, la acción administrativa, aunque está circunscrita por los contornos de la tradición que le confiere legitimidad, dispone de un amplio margen para el ejercicio de la discrecionalidad, bien por parte del señor y/o bien por parte del cuerpo administrativo que le auxilia:

«[...] el soberano puede dispensar su “favor” otorgando o retirando su gracia libérrima por inclinaciones o antipatías personales o por decisión puramente personal, particularmente también la comprada mediante regalos —la fuente de los arbitrios—. En la medida en que el soberano procede según principios, son éstos los de la justicia y la equidad, con un contenido ético *material*, o los de la conveniencia utilitaria, pero no —como en la dominación legal— principios formales» (Weber, 1969: 181).

El pasaje que acabo de citar nos ayuda a profundizar en la concepción weberiana de la objetividad en la orientación de la acción. Para Weber, la

administración tradicional es menos objetiva que la racional legal no tanto porque prescinda de considerandos realistas acerca de la realidad que enfrenta en sus actuaciones, cuanto porque sus considerandos están fundados en una perspectiva o enfoque distinto de la realidad. Mientras que la administración burocrática moderna funda sus considerandos en principios de naturaleza formal, la administración tradicional, cuando apela a considerandos realistas, afronta la realidad desde la perspectiva de principios de equidad con un «contenido ético material». Es decir, de acuerdo con juicios éticos de valor que no trascienden el caso concreto.

Variedades de orientación de la acción en el ejercicio de la justicia

Weber fundó su tipología de las formas de justicia en la noción de la existencia de tres modos distintos de orientación hacia el caso de parte de un juez. Así, la justicia racional que se aplica en las instituciones del Derecho moderno está fundada en principios formales y sistemáticos que reducen al mínimo la discrecionalidad del juez en la aplicación de los principios a los casos, una vez que los hechos de cada caso han sido calificados jurídicamente. Esta justicia racional, formal y sistemática, aspira a hacer del juez una suerte de autómatas o «máquina expendedora» de sentencias legales, y Weber la contrapone a dos tipos de justicia no racional que, o bien no trascienden el nivel de los hechos —la justicia del *Cadí*—, o aplican a los hechos una casuística no formal que se apoya en la analogía —la justicia empírica.

«A la justicia “racional” a base de nociones jurídicas rigurosamente formales se opone una especie de justicia que ante todo queda vinculada a las tradiciones sagradas, pero que soluciona el caso concreto [...]: 1) de modo no formal y de acuerdo con juicios de valor éticos concretos o de otra índole práctica: la justicia de *Cadí*; 2) de un modo formal, pero no mediante la subordinación a nociones racionales, sino empleando la analogía y apoyándose en “precedentes judiciales” *concretos*: justicia empírica. La “justicia de *Cadí*” no comprende considerandos en absoluto, la justicia empírica en su tipo puro no comprende considerandos racionales» (Weber, 1969: 733-734).

En suma, en esta tipología tripartita de las formas de justicia, Weber repone el tema de la existencia de dos modos de orientación de la acción que difieren en el modo en que construyen cognitivamente los objetos de la acción y en la articulación de la relación con dichos objetos. Tanto en el Derecho como en la burocracia modernas, los actores construyen cognitivamente los objetos de la acción aplicando principios y categorías formales que componen un cuadro sistemático y hacen de cada objeto la instancia de una categoría. Esta operación cognitiva deja de lado aquellos caracteres del objeto que le son

específicos, es decir, prescinde de lo que le hace una entidad individual distinta y, de esta manera, sienta la base para una orientación impersonal del actor hacia el objeto. De otra parte, en las burocracias patrimoniales y en las formas de justicia tradicional la orientación de la acción es sustantiva o material; en ausencia de principios y de categorías formales, el actor no llega a abstraer los objetos hacia los que se orienta en virtud de la aplicación de principios formales, convirtiéndolos en instancias de categorías formales, sino que más bien se orienta hacia ellos por la relación específica —material— que mantiene con los objetos hacia los que orienta la acción y con el contexto en que ambos están insertos.

La idea de que existen distintas orientaciones cognitivas hacia la realidad que producen tipos distintos de conocimiento es típica de la epistemología neokantiana que Weber suscribió¹. Ahora bien, queda todavía por ver cómo valoró Weber estos dos tipos de orientación de la acción. En mi opinión, la respuesta de Weber a esta cuestión es compleja y se articula en dos planos. En primer lugar, Weber afirma la superioridad de la orientación racionalista frente a la orientación sustantiva por razones de eficacia práctica y de carácter ético, y también por su significación histórica. Comencemos por el argumento ético: Weber atribuye a la acción racional un valor ético intrínseco porque, como ha recordado uno de sus comentaristas más brillantes, para Weber la racionalización rigurosa de la conducta con vistas a maximizar las probabilidades de alcanzar los objetivos que uno elige es uno de los elementos esenciales de la «ética de la responsabilidad» y, por consiguiente, es uno de los objetivos de todo ser humano en la búsqueda de su realización personal (Mommssen, 1992: 111).

En segundo lugar, Weber sostiene la superioridad técnica de las instituciones que incorporan una orientación racionalista con respecto a las instituciones presididas por una orientación sustantiva. A este respecto conviene recordar el juicio rotundo que Weber emitió sobre la superioridad técnica de la burocracia moderna cuando se la compara con los modos de administración del pasado, ya fuesen burocráticos o no².

Por último, desde la perspectiva de la significación histórica, Weber veía la orientación racionalista como una condición esencial de la génesis de las instituciones de la sociedad moderna, porque la orientación racionalista de la

¹ Sobre el neokantismo de Weber, véase su ensayo de 1904 sobre «La Objetividad del Conocimiento en las Ciencias Políticas y Sociales» (Weber, 1974). Christopher Bryant (1985) ofrece un buen análisis de la posición epistemológica y metodológica de Weber en relación con los debates metodológicos de su tiempo. El tratamiento de William Outhwaite (1983) es, en mi opinión, menos acertado. El ensayo de Sven Elinesen (1990) es también útil.

² No cabe duda de que Weber sobrevaloró la eficiencia de la burocracia e ignoró sus múltiples ineficiencias; como botón de muestra valga el párrafo siguiente: «La razón decisiva que explica el progreso de la organización burocrática ha sido siempre su superioridad técnica sobre cualquier otra organización, de la misma forma que una máquina [lo es] con respecto a los métodos no mecánicos de fabricación» (Weber, 1969: 730).

acción tornaba previsible y calculable la acción de los individuos y de las instituciones, y la existencia de un ambiente previsible y calculable fue una condición necesaria para la emergencia y el desarrollo del capitalismo moderno (Weber, 1969: 732). Por el contrario, Weber consideraba que la mayor elasticidad de la orientación sustantiva, y su gran tolerancia con respecto a la discreción y la arbitrariedad personal, representaban un obstáculo para el desarrollo de las instituciones del capitalismo y del estado moderno³.

A la vista de afirmaciones como las que acabamos de citar, no cabe duda de que Weber veía la orientación racional-formal en términos evolutivos como un estadio evolutivo superior a la orientación material-sustantiva. Esta era antitética con respecto al espíritu y las instituciones del mundo moderno y, por lo tanto, constituía un obstáculo que tenía que ser superado en el pasaje de la tradición hacia la modernidad.

La antinomia de la racionalidad formal y la racionalidad material

Ahora bien, Weber concebía la racionalidad humana como una constelación de factores con una fenomenología plural que no podía definirse de modo unívoco (Albrow, 1991). Baste señalar que Weber se opuso a la visión reductiva de la acción racional propuesta por Karl Menger —y finalmente adoptada por la economía neoclásica— como conducta maximizadora, postulando, en cambio, la existencia de dos tipos puros de acción racional, la racional con arreglo a fines y la racional con arreglo a valores (*wertrationalität*). Pero esta distinción no agota la complejidad del tema de la racionalidad en la obra de Weber. En sus últimos escritos, Weber señaló y atribuyó una importancia creciente a una dicotomía en el seno de la esfera de la racionalidad, a saber: la dicotomía de la racionalidad formal y la racionalidad material o sustantiva (Mommsen, 1992: 145). Weber veía esta dicotomía como una antinomia irresoluble que es inherente a la racionalidad humana y sus obras. Así, la racionalidad formal es una modalidad de racionalidad que opera sobre la realidad, bien a través del pensamiento o bien a través de instituciones racionales como el dinero, el mercado o la burocracia. Por la vía del pensamiento, la racionalidad formal procesa la realidad en el seno de marcos conceptuales formales y sistemáticos, construidos tanto por procedimientos deductivos —derivación de principios racionales— como inductivos —abstracción y generalización de la

³ «La empresa capitalista moderna descansa internamente ante todo en el cálculo. Necesita para su existencia de una justicia y una administración cuyo funcionamiento puede calcularse racionalmente, por lo menos en principio, a través de normas fijas generales con tanta exactitud como puede calcularse el rendimiento probable de una máquina. Puede contentarse tan poco con la justicia llamada del “Cadí”, o sea con el juicio según el sentido de equidad del juez en cada caso, [...] como con la administración patriarcal que procede según arbitrio y gracia [...] [típica] de las asociaciones de poder teocráticas o patrimoniales de Asia y del pasado Occidental» (Weber, 1969: 77-78).

casuística empírica—; las operaciones intelectuales de la formalización, la abstracción y la generalización, ordenan la realidad y la tornan crecientemente «previsible y calculable». De otra parte, las instituciones que son vehículos de la racionalidad formal —dinero, mercado, burocracia racional, ciencia, etc.— constriñen a los seres humanos a asumir pautas de comportamiento que son racionales con arreglo a fines, de tal manera que también el comportamiento humano deviene crecientemente previsible y calculable. Ahora bien, mientras que el concepto de racionalidad formal tiene un significado unívoco —previsión y calculabilidad—, el concepto de racionalidad material es equívoco e integra una pluralidad de sentidos:

«el concepto de racionalidad material es completamente equívoco. Significa sólo este conjunto de cosas: que la consideración no se satisface con el hecho inequívoco y puramente formal de que se proceda y calcule de modo “racional” con arreglo a fines con los medios factibles técnicamente más adecuados, sino que se planteen exigencias éticas, políticas, utilitarias, hedonistas, estamentales o de cualquier otra clase y que de esa suerte se miden las consecuencias de la gestión económica —aunque sea plenamente racional desde el punto de vista formal, es decir, calculable— con arreglo a valores o a fines materiales. Los puntos de vista valorativos, en este sentido racionales, son en principio ilimitados...» (Weber, 1969: 65).

En el ámbito del derecho, Weber contrasta la racionalidad formal del derecho moderno con la racionalidad material de las demandas de las masas y de la justicia del Cadí:

«La “igualdad jurídica” y la exigencia de garantías jurídicas contra la arbitrariedad requiere una “objetividad” racional *formal* por parte del régimen de gobierno, en oposición al capricho personal libre derivado de la gracia propia de la antigua dominación patrimonial. Sin embargo, cuando en alguna cuestión particular el *ethos* domina a las masas, los postulados de la “legalidad” *material* encaminados al caso concreto y a la persona concreta chocan inevitablemente con el formalismo y con la fría objetividad normativa del régimen de gobierno burocrático, de suerte que entonces debe rechazarse emotivamente por esta razón lo que había sido racionalmente exigido. En particular, deja insatisfechas a las masas desposeídas la “igualdad jurídica” formal y la justicia y el gobierno “calculables”, tal como lo exigen los intereses “burgueses”. Para tales masas, el derecho y el gobierno tienen que estar al servicio de la nivelación de las probabilidades de vida económicas y sociales frente a los poseedores, y solamente pueden desempeñar esta función cuando asumen un carácter no formal, es decir, un carácter sustancialmente ético (o de Cadí)» (Weber, 1969: 735-736).

En suma, mientras que la racionalidad formal de la acción económica o jurídica es indiferente al contenido —los valores y los motivos— y a las consecuencias de la acción —más allá del motivo de referencia de la acción—, la racionalidad material, en cambio, se interesa exclusivamente por el contenido que anima la acción y por sus consecuencias. Racionalidad formal y racionalidad material se hallan en tensión irresoluble, porque la racionalidad formal está siempre al servicio de motivos y valores ético-materiales y, por consiguiente, tiene también consecuencias de orden ético-material. Esta tensión activa en la historia dos tipos de dinamisismos sociales: los procesos de racionalización con arreglo a valores, impulsados por valores éticos y materiales, y los procesos de racionalización formal que operan a partir de los primeros (Mommsen, 1992).

La distinción entre racionalidad formal y racionalidad material o sustantiva retoma algunos de los temas que habíamos visto en la discusión precedente sobre los tipos de orientación de la acción, pero en clave antievolucionista. La racionalidad material y la orientación sustantiva tienen en común el rechazo del racionalismo formalista como criterio de orientación cognitiva y el énfasis en las conexiones concretas —valores y consecuencias— que constituyen la urdimbre ético-material de la acción. Todo parece indicar que, al formular la dicotomía de la racionalidad formal y la racionalidad sustantiva como una antinomia irresoluble e inherente a la racionalidad, Weber recuperó para el análisis del mundo contemporáneo la categoría de la orientación sustantiva de la acción, que parecía haber arrojado al canasto de un esquema evolutivo de la historia. Pero Weber hizo todavía más; al introducir la orientación material-sustantiva en el corazón de la racionalidad, Weber hizo de esta orientación de la acción una orientación universal, tan universal como la orientación formalista de la racionalidad formal.

2. LA SINTESIS DE TALCOTT PARSONS

Mientras que Max Weber concibió la sociología como la ciencia de la acción social, Talcott Parsons reivindicó el reconocimiento de la sociología como ciencia social distinta apelando a una teoría general de la acción que proveía una suerte de carta fundacional para esta disciplina —entonces una disciplina emergente que luchaba por su reconocimiento académico (Camic, 1989: 48)—. Parsons no formuló su teoría general de la acción como una teoría empírica, sino como un marco analítico de referencia para el análisis de la realidad social, que él presentaba como emergiendo de las obras de algunos grandes pensadores europeos del siglo XIX —Weber, Durkheim, Pareto y Marshal—, que Parsons interpretaba desde una perspectiva original, la de su presunta convergencia en torno a una teoría voluntarista de la acción (Parsons, 1968).

Con su teoría general de la acción, Parsons liquidó de un plumazo los dos problemas que penden sobre la sociología comprensiva en cualquiera de sus

versiones, a saber: el problema de captar fielmente la subjetividad de los actores —es decir, de comprender lo que realmente piensan los actores cuando actúan—, y el problema de dar cuenta de la variabilidad de las formas de acción en un mismo contexto temporal y a lo largo de la historia. En *The Structure of Social Action*, Parsons «resolvió» ambos problemas operando un doble reduccionismo teórico. El primero consistió en postular que el elemento distintivo de la acción es la conformidad de la conducta con normas culturales, o en palabras de Parsons: «*así como no existe el movimiento excepto como cambio de localización en el espacio, [...] [así] no existe acción sino como un esfuerzo de conformidad con normas*» (Parsons, 1968: 76-77). Así las cosas, Parsons presenta la acción como una forma de actividad humana en una situación que se caracteriza por estar suspendida entre los elementos condicionales —las condiciones y los medios de la acción— y los elementos normativos de la situación. La acción tiene la forma de una transformación de los elementos condicionales de la situación en la dirección de la conformidad con las normas en ella presentes.

El segundo reduccionismo consistió en asumir que la acción social exhibe una única forma, la de la relación de medios-fines. Parsons extrajo esta noción de la economía neoclásica y la convirtió en un concepto de aplicación universal, pasando por alto las diferencias existentes entre los distintos tipos de acción que pueden ser caracterizadas en términos de la relación medios-fines, e ignorando igualmente las formas de acción que no encajan en este esquema, como la acción habitual y la acción emocional.

En sus trabajos posteriores sobre la teoría general de la acción, Parsons desarrolló el esquema analítico que había enunciado en *The Structure of Social Action* con vistas a dotarlo de mayor sofisticación analítica. Así, mientras que en *The Structure* Parsons había ignorado los motivos de los actores, en la colección de trabajos publicada bajo el título de *Towards a General Theory of Action* Parsons introdujo en su esquema la distinción analítica entre motivos y valores, adscribiendo los primeros al sistema de necesidades-disposiciones de la personalidad, y los segundos al sistema cultural. De esta manera, la acción era vista como un sistema que integraba tres subsistemas analíticamente distintos: el sistema de la personalidad, el sistema social y el sistema cultural. En consonancia con lo anterior, Parsons trasladó la distinción analítica de motivos y valores al análisis de la orientación de la acción, distinguiendo dos nuevos componentes analíticos en la orientación de la acción: los elementos motivacionales y los elementos de orientación de valor. Los primeros son aquellos aspectos de la orientación del actor respecto de su situación que se relacionan con la gratificación —o la privación— actual o potencial de las necesidades-disposiciones del actor; mientras que los segundos —normas cognoscitivas, estéticas y morales— se refieren a aquellos aspectos de la orientación del actor que someten a éste a la observancia de ciertas pautas, normas, criterios de selección, siempre que se encuentre en una situación contingente que le permite —y le exige— realizar una elección (Parsons y Shils, 1968: 82).

Pero el desarrollo de la teoría de la acción más decisivo desde la perspectiva de nuestros intereses fue el esquema de las variables-patrones (*pattern-variables*). Con este esquema, Parsons pretendía precisar analíticamente la idea matriz de que toda acción puede ser vista en términos de la conformidad con normas. Parsons reformula ahora esta idea presentando la acción como «*la resolución de una serie infinita de problemas de elección que los actores enfrentan*» (Parsons y Shils, 1968: 86). Así, la elección entre alternativas pasó a ocupar un lugar central en la teoría parsoniana de la acción y, en su afán de sistematización teórica, Parsons redondeó su argumento afirmando: 1) que esas elecciones no se realizan al azar, sino de una manera pautada, bajo el influjo de las orientaciones de valor del actor; 2) que esas orientaciones de valor tienden a formar un sistema coherente de orientaciones que están presentes en la cultura en forma de normas; y 3) que es posible sintetizar el conjunto de orientaciones de valor disponibles para los actores en cualquier situación en términos de la elección entre los polos de cinco variables dicotómicas. En palabras de Parsons y Shils:

«Los objetos de la situación no interactúan con el organismo que conoce y catecta como para fijar automáticamente el significado de la situación. Por el contrario, el actor debe hacer una serie de elecciones antes de que la situación tenga una significación determinada. En particular, afirmamos que el actor debe realizar cinco elecciones dicotómicas específicas antes que cualquier situación tenga un significado determinado. Las cinco dicotomías que formulan estas elecciones alternativas constituyen las variables-patrones, puesto que cualquier orientación específica y, consecuentemente, cualquier acción se caracteriza por una pauta de cinco elecciones» (Parsons y Shils, 1968: 100-101).

Una variable-patrón es, pues, una dicotomía, uno de cuyos polos debe ser elegido por el actor antes de que el significado de la situación se halle determinado para él y, en consecuencia, antes de que pueda actuar en esa situación. Las cinco variables-patrones dicotómicas son: 1) afectividad *versus* neutralidad afectiva; 2) orientación hacia sí mismo *versus* orientación hacia la colectividad; 3) particularismo *versus* universalismo; 4) adscripción *versus* logro, y 5) especificidad *versus* difusividad. Las tres primeras variables-patrones son tres dilemas de la orientación de la acción hacia la situación: 1) el dilema de la gratificación del impulso frente a la disciplina; 2) el dilema del interés privado frente al interés colectivo, y 3) el dilema de la trascendencia frente a la immanencia. Las dos últimas representan modos de resolver las indeterminaciones intrínsecas a los objetos de la situación; si los objetos han de ser considerados bien como complejos de cualidades o bien como complejos de realizaciones; y si los objetos deben ser tratados de manera funcionalmente difusa o específica.

Parsons veía el esquema de las variables-patrones como «*el esquema clasificatorio más importante de la teoría de la acción*», y no cabe duda de que, por

muchas que sean sus limitaciones, este esquema sintético constituye —en contra de lo que pensaba Charles Wright Mills— un hallazgo de la imaginación sociológica y un hito del pensamiento sociológico contemporáneo. Aquí, sin embargo, me limitaré a analizar la variable dicotómica particularismo-universalismo. En ocasiones, Parsons presenta esta dicotomía como una opción entre dos tipos distintos de normas, cognoscitivas y apreciativas:

«[en el seno de una situación, el actor] debe elegir si las normas dominantes serán las cognoscitivas o las apreciativas. Si predominan las primeras, el actor tenderá a ubicar los objetos de acuerdo con sus relaciones con algún marco de referencia generalizado; si predominan las segundas, tenderá a ubicar los objetos de acuerdo con las relaciones que mantienen con él, o con sus motivos» (Parsons y Shils, 1968: 100).

Ahora bien, en mi opinión, la distinción entre normas cognoscitivas y apreciativas es una distinción analítica de dudosa justificación desde una perspectiva conceptual y su relevancia no es evidente. Por ello, me parece más adecuada la caracterización de la dicotomía particularismo-universalismo como dos orientaciones cognitivas que expresan el dilema de la inmanencia y la trascendencia en la orientación del actor hacia la situación:

«En toda situación el actor se halla frente al dilema de si ha de tratar los objetos de acuerdo con una norma general que abarque todos los objetos, o si ha de tratarlos de acuerdo con la relación particular que mantengan con él, o con su colectividad, independientemente de si se subordinan o no a una norma general. Este dilema puede ser resuelto dando primacía a las normas, o normas de valor que tienen generalidad máxima y que poseen una base de validez trascendente a *cualquier* sistema específico de relaciones en que el *ego* se halle implicado, o dando primacía a las normas de valor por las cuales tienen prioridad las normas inherentes al particular sistema de relaciones en que el actor se halla implicado con el objeto» (Parsons y Shils, 1968: 105).

Así, pues, en el universalismo el actor se orienta hacia la situación, subsumiendo los objetos de la misma bajo una norma de carácter general, de tal manera que éstos se convierten en instancias de una categoría que trasciende simultáneamente el ego del actor y la situación hacia la que se orienta. En el particularismo, en cambio, el actor se orienta hacia la situación y los objetos de la situación por la relación particular que mantiene con dichos objetos, sin subsumirlos en una categoría que trascienda su ego y la situación.

Llegados a este punto se habrá hecho evidente el estrecho parentesco que guarda la dicotomía parsoniana particularismo-universalismo con la caracterización weberiana de las orientaciones de la acción racional-formalista y material-sustantiva que tratamos en el apartado anterior. La dicotomía particularis-

mo-universalismo traduce fielmente la oposición entre una orientación de la acción fundada en premisas racionalistas y formalistas que prescinden de la individualidad de los objetos de la acción, interesándose por ellos sólo en cuanto instancias de categorías generales que trascienden los objetos y la situación, y una orientación de la acción que se atiende a la relación ético-material del actor con los objetos de la situación sin abstraerlos en categorías formales. Esta correspondencia conceptual no debe ser una sorpresa para nadie, ya que Parsons nunca ocultó su filiación intelectual con Weber, e hizo de éste uno de los antecedentes centrales de su teoría voluntarista de la acción. Pero es a Parsons a quien hay que atribuir la responsabilidad del prejuicio antiparticularista que ha dominado la teoría sociológica contemporánea, aunque también es cierto que Weber no es completamente inocente al respecto.

En efecto, Parsons no sólo presentó su esquema de las variables-patrones como un *sistema* exhaustivo que cubría todas las alternativas fundamentales susceptibles de surgir en el marco de referencia de la teoría de la acción, sino que, además, sugirió que los polos de dichas variables constituían dos perfiles de acción internamente consistentes y opuestos, que servían para definir dos tipos polares de organización social: el tradicional y el moderno.

«La dicotomía racional-tradicional puede considerarse como una forma de caracterizar cualquier secuencia prolongada de variables-patrones. Al seleccionar entre los extremos de las dicotomías de las variables-patrones, se puede elegir según una manera racional o tradicional» (Parsons y Shils, 1968: 115).

De esta manera, Parsons imprimió un sesgo evolutivo a la dicotomía particularismo-universalismo, e ignoró la formulación del último Weber sobre la antinomia de la racionalidad, que había restituido la universalidad a la orientación sustantiva propia del particularismo. Así las cosas, particularismo y universalismo pasaron a ser vistos como los epítomes de la tradición y de la modernidad, respectivamente. Las teorías funcionalistas de la modernización social propagaron esta simplificación *urbi et orbi*, contribuyendo al arraigo de un prejuicio contra el particularismo que ha sobrevivido a dichas teorías y que se prolonga hasta hoy. Los teóricos de la modernización que se inspiraron en el esquema parsoniano de las «variables-patrones» ignoraron el elemento de cognición que Weber y —en menor medida— Parsons habían atribuido al particularismo, y se limitaron a enfatizar su dimensión exclusionaria⁴. Como consecuencia de este deslizamiento semántico, la dicotomía particularismo-universa-

⁴ Así, por ejemplo, Marion J. Levy, Jr., uno de los paladines del estructural-funcionalismo, redefinió el particularismo como una forma de exclusión social: «Una relación se define como universalista si los criterios de la condición de miembro no contienen ningún elemento de exclusión social y se basan en la aptitud. Una relación se define como particularista en tanto en cuanto dichos criterios no se basan en la aptitud del individuo, contienen elemento de exclusión social o ambas cosas» (Levy, 1975: 112).

lismo fue impregnándose de una asimetría moral: además de ser un fenómeno retrógrado, el particularismo también era moralmente inferior al universalismo. Y mientras que nadie ha cuestionado la bondad del universalismo, el particularismo ha sido con frecuencia visto como una patología social. En suma, se ha efectuado una identificación de universalismo y universalidad, ignorando lo que el particularismo tiene de universal. Con el paso del tiempo, el vocablo «particularismo» ha acabado por convertirse en una suerte de arma arrojadiza que se esgrime con propósitos condenatorios en el debate académico y político; basta con añadir los calificativos de «particularista» o «meramente particularista» para arrojar una sombra de sospecha sobre el fenómeno así adjetivado. En lo que sigue examinaré las bases de este prejuicio contra el particularismo en la sociología contemporánea.

3. EL PREJUCIO CONTRA EL PARTICULARISMO EN LA SOCIOLOGIA CONTEMPORANEA

La identificación que efectuó la sociología parsoniana entre particularismo y tradicionalismo no ha sido, sin embargo, la única fuente del prejuicio contra el particularismo en la sociología contemporánea. Ha tenido también una gran importancia el hecho de que el particularismo es un fenómeno de naturaleza relacional, cuyo *locus* está en las relaciones interpersonales, y hasta muy recientemente las ciencias sociales han carecido de una metodología de investigación empírica capaz de aferrar la relevancia de los fenómenos sociales de naturaleza relacional. Como es bien sabido, desde los años cuarenta en adelante la investigación sociológica ha estado dominada por una metodología centrada en el análisis estadístico de las relaciones entre dos series de datos obtenidos con la técnica de la encuesta aplicada a muestras representativas: datos relativos a los estados actitudinales de las personas y datos relativos a sus atributos posicionales —sexo, edad, nivel de educación, clase social, afiliación étnica, religiosa, etcétera. Esta metodología suponía una concepción de la estructura social como un sistema de posiciones —de naturaleza material y normativa— ocupadas por las personas, e ignoraba enteramente los fenómenos de naturaleza relacional. Es decir, las relaciones sociales concretas de las personas no tenían cabida en este análisis, y eran vistas bien como un epifenómeno de la posición social de las personas, o bien —cuando esta expectativa no se cumplía— como fenómenos pertenecientes a la esfera del azar, parasitarios de la estructura social y, por lo tanto, carentes de poder para estructurarla. Así las cosas, los sociólogos abandonaron el estudio de los fenómenos relacionales a los antropólogos sociales, y fueron precisamente éstos los que forjaron los rudimentos de la metodología del análisis de redes sociales (Barnes, 1972; Wellman y Berkowitz, 1988).

Desde la segunda mitad de los años setenta la sociología ha ido abriéndose a la metodología del análisis de redes y a la visión de la vida social que le subyace, cuya idea básica es la afirmación del poder de las relaciones sociales con-

cretas para estructurar la conducta de los actores sociales, ya sean individuos u organizaciones. La incorporación de la metodología del análisis de redes sociales a la investigación sociológica ha modificado nuestra concepción de la estructura social en dos sentidos: 1) en el sentido de que ha mostrado que las redes de relaciones interpersonales no son un fenómeno residual, sino que están presentes de manera difusa en todas las esferas de la vida social; y, lo que es más importante, 2) ha mostrado también que las redes sociales no son fenómenos parasitarios de una estructura social de naturaleza posicional, sino que tienen poder para estructurar la vida social, constituyendo una fuente independiente de estructura social (Granovetter, 1985). Ahora, el análisis de la estructura social ya no ignora las relaciones sociales concretas de los actores sociales, sino que éstas son el material empírico a partir del cual se llega a la estructura social: todas las estructuras sociales pueden ser analizadas desde una perspectiva relacional, como racimos de redes sociales en el seno de las cuales los atributos posicionales de los actores vienen dados por las posiciones que generan los nudos relacionales en los que están insertos (Cook y Whitmeyer, 1992).

A la ausencia de una metodología de investigación adecuada, que redundó en la negación de la relevancia de los fenómenos de naturaleza relacional que son el *locus* del particularismo, se unió una visión reductiva y maniquea que inducía la identificación de dicho fenómeno con una de sus fenomenologías sociales: la de los particularismos «perversos». Este reduccionismo explica que el término haya adquirido una connotación negativa y peyorativa de la que inicialmente carecía, y que se asocie a fenómenos como el clientelismo, el patronazgo, el faccionalismo y, en general, a la idea de una conspiración contra el público. Se olvida, sin embargo, que particularismo es también la atención individualizada a la medida de las necesidades particulares del hijo, del paciente y del cliente; que el particularismo representa en las relaciones sociales una apertura a la persona *qua* individuo, y que, por consiguiente, el particularismo está muy estrechamente relacionado con el proceso de individuación de las personas.

Esta reducción del particularismo a sus manifestaciones perversas ha teñido el concepto de connotaciones morales negativas. En la medida que es visto sólo como el vehículo de la arbitrariedad personal, la discriminación y el cierre social excluyente, el particularismo es moralmente repudiable, porque viola los estándares de apertura que deben presidir las instituciones de una sociedad moderna. Así las cosas, el particularismo no sólo sería un fenómeno retrógrado, sino también moralmente execrable, y como el universalismo es lo opuesto del particularismo, la condena moral de éste conlleva la exaltación de aquél. El particularismo sólo sería aceptable en el ámbito de las relaciones «expresivas». Más allá de esta esfera deviene, como mínimo, sospechoso y se exige que el universalismo reine sin disputa.

Ahora bien, con independencia de las fuentes que han alimentado los malentendidos del prejuicio contra el particularismo, lo cierto es que dicho

prejuicio es insostenible, y urge desembarazarse de él porque constituye un impedimento tanto para el análisis como para la acción. En lo que sigue apuntaré varias razones para rechazar ese prejuicio. La primera es que, como ya he mencionado, el particularismo no es un fenómeno unívoco: existen particularismos «perversos» y particularismos «benignos». El hecho de que no siempre sea fácil distinguir *ex ante* el particularismo benigno del perverso no es una razón suficiente para ignorar o negar que existe un particularismo que es benigno y necesario. Las organizaciones y las instituciones de una sociedad moderna no pueden estar basadas en, ni pueden guiarse por, orientaciones exclusivamente universalistas (Heimer, 1991: 148).

En segundo lugar, es una falacia identificar universalismo con sociedad abierta y particularismo con sociedad cerrada y exclusión. En este sentido, conviene recordar que el universalismo no es una salvaguarda contra la exclusión y el cierre social. La esencia del universalismo es la orientación hacia las personas y las situaciones en cuanto miembros o instancias de categorías y, por lo tanto, presupone la existencia de dos procesos: 1) procesos de categorización social que crean categorías sociales e institucionales, y 2) procesos de asignación de los individuos a las categorías existentes. Ambos procesos son construcciones sociales cinceladas en el marco de luchas políticas en torno a la apropiación y el control de recursos relevantes y la exclusión de individuos y grupos alternativos (Starr, 1992: 274). Como han mostrado Pierre Bourdieu y Luck Boltanski, las clasificaciones sociales no son el reflejo espontáneo de una topología social natural, sino que son la expresión de las relaciones de poder en el seno de una sociedad (Bourdieu, 1992; Boltanski, 1982).

De otra parte, particularismo no es sinónimo de exclusión. Como ha recordado recientemente Carol A. Heimer, el particularismo consiste precisamente en considerar a una persona como un todo singular —*in the round*— y no como el miembro de una categoría (Heimer, 1992: 146). La singularización de los individuos y los objetos es una forma de discriminación, pero no necesariamente excluyente: es preciso subrayar que se puede discriminar sin excluir (Eccles y Nohria, 1992: 83). En este sentido hay que recordar que en casi todas las lenguas modernas el vocablo «discriminar» tiene dos sentidos netamente distintos, y el español no es una excepción a esta regla. En el *Diccionario del Uso del Español* de María Moliner figuran esos dos significados: 1) «Diferenciar. Discernir. Distinguir. Apreciár dos cosas como distintas (no la misma) o como desiguales»; y 2) una acepción más reciente y específica: «dar trato de inferioridad en una colectividad a ciertos miembros de ella, por motivos raciales, religiosos, políticos, etc.» (p. 1012). El particularismo que sólo discrimina en el primer sentido de la palabra no es un particularismo excluyente, sino que es una forma de compromiso con el individuo *qua* individuo.

El reconocimiento de la potencia discernidora —y, por lo tanto, individualizadora— del particularismo nos lleva a formular el contraste entre particularismo y universalismo desde un ángulo original: el del compromiso con la individualidad de los individuos. Como hemos visto, actuar universalística-

mente es someter el propio comportamiento a dos tipos distintos de normas: 1) normas que tipifican los individuos y las situaciones como miembros o instancias de categorías abstractas e independientes del actor que protagoniza la acción, y 2) normas que prescriben la orientación del actor hacia los representantes de esas categorías, y muy particularmente la norma de que deben ser tratados como si todos fueran iguales. La acción orientada universalísticamente es, pues, un tipo de acción que contiene una renuncia al ejercicio de la iniciativa y la discreción personal ante otro u otros. El universalismo es una orientación de la acción que comporta que el actor se «ata las manos», y el significado de este acto de autolimitación es equívoco: puede significar la renuncia a infligir un tratamiento diferenciador lesivo, y puede también significar una renuncia al compromiso y a la implicación —*engagement*— con la individualidad de los otros. El reconocimiento de la equívocidad del universalismo tiene importantes consecuencias metodológicas, pues obliga a desplazar el foco de atención del universalismo *sensu stricto* a los «usos» estratégicos que los actores hacen del universalismo en los juegos de poder que despliegan en las organizaciones. Así como existen particularismos benignos y perversos, así también existen universalismos benignos y perversos.

El prejuicio antiparticularista ignora también los límites del universalismo como forma de equidad, pues la equidad del universalismo es formalista y, como ya señaló Weber en su argumento sobre la tensión irresoluble entre racionalidad formal y racionalidad sustantiva en la esfera del derecho, la justicia formal no puede satisfacer la pretensión de equidad de los individuos si dicha pretensión es de carácter ético-material y concreta. Allí donde las personas demanden que se las juzgue y/o que se les trate como individuos singulares, y no en cuanto miembros de una categoría, el universalismo ha de abrir las puertas al particularismo.

Por último, el prejuicio contra el particularismo ignora que la oposición fundamental entre particularismo y universalismo no excluye su combinación en la práctica. Aquí hay que advertir que el esquema parsoniano de las variables-patrones se ha prestado a lecturas reductoras que han simplificado las cosas todavía más de lo que las había simplificado el propio Parsons. Es conveniente recordar que Parsons nunca llegó al extremo de afirmar la incompatibilidad radical del universalismo y el particularismo. Lo que Parsons afirmó es que la orientación del actor hacia la situación puede representarse analíticamente en términos de una serie de elecciones tácitas o explícitas y que, a su vez, esas elecciones pueden ser descritas en términos de la opción entre los polos de cinco variables dicotómicas, una de las cuales es la dicotomía universalismo-particularismo. Ahora bien, para Parsons, particularismo y universalismo sólo son incompatibles en la dimensión de la sincronía, no en la de la diacronía. En otras palabras, aunque en el planteamiento parsoniano una acción determinada no puede ser mitad universalista y mitad particularista, en una serie concatenada de acciones que plantea una serie longitudinal de elecciones entre universalismo y particularismo nada impide que universalismo y particu-

larismo se alternen a lo largo de la cadena de la acción (Parsons y Shils, 1968: 115). De hecho, esa combinación es una realidad habitual. Sólo las burocracias más rígidas y opresivas tratan a sus miembros y a sus clientes de una manera que se aproxima a un universalismo estricto. Las organizaciones especializadas en el procesamiento y el tratamiento de personas tienen que combinar universalismo y particularismo en diversas dosis en la orientación hacia el cliente y en el tratamiento que le dispensan (Heimer, 1993: 147). En este tipo de organizaciones, una orientación estrictamente universalista que prescindiera de la necesaria dosis de particularismo constituiría un síntoma de desidia e irresponsabilidad hacia los clientes. En otras palabras, una acción de servicio *responsible* debe combinar y compatibilizar una orientación universalista hacia la tarea con una orientación particularista hacia los sujetos a los que se aplica.

4. LA BUROCRACIA Y LOS LIMITES DEL UNIVERSALISMO

Como el universalismo consiste en orientar la conducta por reglas formales e impersonales que se refieren a categorías de personas y de situaciones, se comprende la afinidad electiva que existe entre el universalismo y la burocracia. Las estructuras burocráticas están imbuidas de universalismo, tanto en las relaciones internas entre superiores y subordinados como en las relaciones de los burócratas con los públicos a los que sirven. Habida cuenta esta afinidad, en los límites y los fracasos de la burocracia nos topamos con los límites y los fracasos del universalismo. En este sentido, la crítica postweberiana de la burocracia es una tradición rica en ideas que apuntan los límites del universalismo. Aquí mencionaré sólo dos instancias de esa tradición crítica: el ensayo de Robert Merton *Estructura Burocrática y Personalidad*, y el estudio del sociólogo francés Michel Crozier sobre *El Fenómeno Burocrático*⁵. El primero apunta los límites del universalismo en las relaciones de las organizaciones con los clientes, y el segundo llama la atención sobre los límites del universalismo en las relaciones entre superiores y subordinados en el seno de las organizaciones.

En su breve ensayo sobre la burocracia, Merton somete el tipo ideal weberiano de la burocracia racional a un examen crítico, valiéndose de la metodología del análisis funcional que él mismo había reelaborado y que, como es sabido, ya no se limita a analizar las funciones —manifiestas y latentes— de las instituciones sociales, sino que llama también la atención sobre sus disfunciones. El marco empírico de referencia implícito en el análisis de Merton era la

⁵ Conviene, sin embargo, recordar que Max Weber fue el primero en llamar la atención sobre los límites de la burocracia, al afirmar que los modos de dominación racional legal y tradicional eran dos modos de dominación que compartían el ser modos de dominación de carácter cotidiano, y no estaban capacitados para afrontar situaciones excepcionales como las crisis históricas, que exigían respuestas originales e innovadoras. El carisma es precisamente una intervención original en la historia que provee una respuesta a una situación de emergencia histórica (Weber, 1964: 191).

experiencia de las agencias públicas creadas por la administración norteamericana para auxiliar a las masas de desempleados en la época de la gran depresión. La orientación universalista con que operaban esas agencias burocráticas era una fuente sistemática de frustraciones en sus clientes, que esperaban y demandaban un tratamiento individualizado de sus casos. Así, para Merton:

«[...] la insistencia en la despersonalización de las relaciones, [...] [y] la tendencia categorizadora, que nace del papel predominante de las reglas generales abstractas, tienden a producir conflictos en las relaciones del burócrata con el público o clientela. Como los funcionarios reducen al mínimo las relaciones personales y recurren a la categorización, con frecuencia se desconocen las peculiaridades de los casos individuales. Pero el cliente que, de manera totalmente comprensible, está convencido de las características especiales de *su* problema, se opone con frecuencia a ese tratamiento por categorías. La conducta estereotipada no se adapta a las exigencias de los problemas individuales. El tratamiento impersonal de asuntos que a veces son de gran importancia personal para el cliente da lugar a la acusación de “soberbia” y “altivez” contra el burócrata» (Merton, 1964: 209).

Para Merton, el universalismo del burócrata, que se manifiesta en su orientación impersonal y categorizadora, es funcional para la realización de determinados objetivos, pero es también una fuente de disfunciones o «incapacidades entrenadas» de los burócratas, que alienan a los clientes. Y esto es así porque el clientelismo es ciego e indiferente a las contingencias de la individualidad. De esta manera, la pertinencia del universalismo o del particularismo como orientación de la acción en la relación de las organizaciones con sus clientes o con los usuarios de sus servicios, es una función de la naturaleza de las contingencias individuales: si éstas son variaciones irrelevantes que pueden ser soslayadas por la organización o si, por el contrario, son esenciales y han de tener una respuesta de parte de la organización. Cuanto más sea preciso tener en cuenta las contingencias individuales de los clientes y usuarios, mayor será la pertinencia de una orientación particularista hacia éstos de parte de la organización (Chisholm, 1987).

La conexión entre el particularismo y las contingencias de la individualidad a la que acabo de aludir nos alerta sobre la afinidad existente entre el particularismo y la asunción de responsabilidad por parte de un agente. Asumir responsabilidad no sólo implica una actitud de evitación de riesgos innecesarios, respetando las normas y los procedimientos establecidos, sino también la actitud de estar dispuesto a afrontar contingencias imprevistas asumiendo los riesgos que ello conlleva. Por esta razón, una orientación estrictamente universalista es insuficiente para garantizar un comportamiento responsable; es más, el universalismo puede ser un subterfugio tras el que refugiarse para evitar asumir responsabilidades con otros singulares. En suma, la acción plenamente res-

ponsable necesita del particularismo; y asumir responsabilidad es estar dispuesto a actuar de modo particularista afrontando cualquier contingencia imprevista que suscite la necesidad de actuar.

Veamos ahora el análisis de Crozier sobre el universalismo como orientación de la acción en las relaciones entre superiores y subordinados en las organizaciones. Para Crozier, el recurso sistemático a reglamentaciones formales e impersonales —es decir, a un universalismo estricto— en la conducción de las relaciones entre superiores y subordinados en el seno de una organización, es un síntoma de la existencia de un círculo vicioso burocrático en el seno de la organización que es una fuente de disfunciones. Para Crozier, los reglamentos burocráticos universalistas que regulan las relaciones internas a las organizaciones burocráticas son un resultado emergente de las estrategias defensivas que despliegan los miembros de la organización en los juegos de poder que entablan en su seno, y su función es protectora, pues reducen los lazos de dependencia personal —aunque no los eliminan— y posibilitan una «*participación sin compromiso*» que preserva la libertad íntima del miembro frente a la organización. Ahora bien, el precio que tienen que pagar los miembros de la organización por esa protección es muy alto: la sumisión a las presiones del grupo de pertenencia y la renuncia al ejercicio de la iniciativa individual, es decir, a su realización individual en el seno de la organización (Crozier, 1969, vol. 2: 76-77).

El precio que tienen que pagar las organizaciones no es menor: la incapacidad de aprender de la experiencia y de adaptarse al cambio. Los reglamentos burocráticos universalistas ahogan la capacidad de innovación y de adaptación de las organizaciones, y las vuelven resistentes al cambio; de hecho, las organizaciones burocráticas no son capaces de ajustarse a las variaciones del ambiente de manera gradual, mediante pequeños ajustes, sino que sólo cambian de manera global a través de crisis profundas, que son seguidas por períodos prolongados de relativa estabilidad en los que las disfunciones de la organización alimentan su círculo vicioso burocrático (Crozier, 1969, vol. 2: 82-85).

Habida cuenta las consecuencias del reglamentismo universalista típico de las organizaciones burocráticas —el ahogo de la capacidad de innovación, la opresión del individuo y la resistencia al cambio—, Crozier piensa que aquél es antitético del espíritu de la sociedad moderna, que se orienta hacia la innovación y el cambio. Por esta razón, Crozier invirtió la tesis weberiana de la inexorable burocratización de las sociedades modernas: la burocracia, lejos de ser el horizonte hacia el que se encaminarían las sociedades modernas, era más bien un fenómeno transicional, típico de la fase inicial del proceso de movilización social que tiene lugar en la transición de la sociedad tradicional a la sociedad moderna. En suma, para Crozier, una sociedad plenamente moderna es refractaria al formalismo, la impersonalidad y al reglamentismo universalistas de la burocracia.

La crítica de Crozier a la burocracia nos provee un ángulo de visión original para replantearnos el dilema del universalismo y el particularismo en las organizaciones. El universalismo es una solución a los problemas de equidad

que plantea la acción organizada, pero, como vimos, se trata de una solución que impone un precio muy alto tanto a las organizaciones como a sus miembros. La disposición de éstos a pagar ese precio es contingente con respecto a dos atributos relativos a la situación: 1) la naturaleza de los problemas que las organizaciones tienen que resolver, y 2) la medida en que los miembros de las organizaciones alberguen la expectativa de que su identidad individual es relevante para sus tratos con la organización, y demanden que sea tenida en cuenta por ésta. Ambos atributos contextuales apuntan en una misma dirección: la sustituibilidad relativa de los miembros de las organizaciones, y ésta, a su vez, es una función de la naturaleza de la estructura de las organizaciones.

Las estructuras de las organizaciones varían a lo largo de un continuo de formas cuyos extremos son la estructura «mecánica», que tiene la forma de una red de posiciones que son indiferentes a la identidad de las personas que las ocupan, y, en el extremo opuesto, la estructura «orgánica», cuya forma es una red de relaciones entre personas cuyas identidades son relevantes. Una estructura mecánica de posiciones funcionales es el producto de un diseño o elección estratégica con vistas a constreñir y coordinar los comportamientos de los miembros de la organización en el sentido de objetivos prefijados; una estructura orgánica, en cambio, es el producto de procesos de autoorganización a través del ajuste recíproco de los miembros de la organización en la red de relaciones que mantienen. La sociología de las organizaciones ha mostrado que las organizaciones mecánicas son contingentes con respecto a ambientes estables y/o que cambian de manera previsible, mientras que los ambientes inestables, que registran turbulencias y cambios imprevistos, son incompatibles con las estructuras organizativas de tipo mecánico, y requieren estructuras más orgánicas (Burns y Stalk, 1961; Stinchcombe, 1959; Lawrence y Lorsch, 1967). Habida cuenta la inestabilidad y la turbulencia crecientes en los ambientes organizativos del mundo contemporáneo, éste es cada vez menos hospitalario para las estructuras organizativas mecánicas, y fuerza un desplazamiento a formas organizativas orgánicas⁶.

Este proceso de cambio organizativo está preñado de consecuencias para la problemática del universalismo y el particularismo que aquí nos ocupa. En mi opinión, cuanto más las organizaciones adoptan formas organizativas orgánicas o relacionales, tanto más susceptibles se vuelven al particularismo, porque en el seno de una red de relaciones los «otros» no son una categoría abstracta, sino que son otros «singulares» dotados de una identidad singular que tiene que ser tomada en cuenta en la relación. Y, por la misma razón, las obligaciones que se adquieren en el seno de una red de relaciones no son obligaciones generalizadas, sino obligaciones contraídas con otros singulares que llevan la impronta

⁶ La cuestión del cambio de las formas organizativas en el mundo contemporáneo es un debate candente en la literatura sobre organizaciones. Aquí, sin embargo, no podemos entrar en este debate. El lector interesado puede consultar los estudios de Michael Piore y Charles Sabel (1984), Rosabeth Moss Kanter (1989), Robert C. Eccles y Nitin Nohria (1992) y la colección de textos editada por Nitin Nohria y Robert Eccles (1992).

de esa singularidad. En definitiva, cuanto más las organizaciones adoptan la forma de redes de relaciones, más están permeadas por el particularismo, y mayor es la proclividad de sus miembros al particularismo.

5. LA CONSTRUCCION DE LA EQUIDAD EN LAS ORGANIZACIONES

De los argumentos precedentes se puede colegir que el universalismo y el particularismo, además de dos tipos de orientación de la acción, son también dos ingredientes de la equidad organizacional, cuya significación es equívoca, pues pueden ser objeto de usos tanto benignos como perversos. En principio, el universalismo provee a los individuos con garantías frente a la discriminación excluyente y arbitraria, y satisface su aspiración a ser reconocidos como iguales a sus congéneres, pero también les impone la renuncia al reconocimiento de su individualidad en aras del igualitarismo intragrupal. El particularismo, en cambio, abre una avenida para el reconocimiento de la identidad singular de cada individuo en el seno de las organizaciones, pero conlleva el riesgo de que ese reconocimiento dé lugar a sentimientos de agravio comparativo y/o que degeneren en prácticas exclusionarias. Tratamiento igualitario y tratamiento diferenciado, universalismo y particularismo, constituyen los dos polos en tensión irresoluble que subyacen a la práctica de la justicia en las organizaciones. Las formas de equidad organizacional constituyen otras tantas tentativas de resolver en la práctica esa tensión esencial, articulando distintas modalidades de compromiso entre universalismo y particularismo.

Anteriormente hemos mostrado que en el mundo contemporáneo las organizaciones confrontan el desafío de efectuar un reajuste de la balanza de la equidad hacia un mayor particularismo. Ahora cabe preguntarse cómo puede tener lugar dicho reajuste y qué mecanismos pueden prevenir el particularismo perverso. Para ello es preciso examinar previamente los medios de acción propios del universalismo y del particularismo. Comencemos por el universalismo. El medio de acción de que se vale éste son las normas. Como ya mencioné antes, actuar universalísticamente es someter el propio comportamiento a dos tipos de normas: normas que tipifican los individuos y las situaciones como miembros o instancias de categorías abstractas e independientes del actor que protagoniza la acción, y normas que prescriben la orientación del actor hacia los representantes de esas categorías, y muy particularmente la norma de que deben ser tratados como si todos fueran iguales. Antes también mencioné que la acción orientada universalísticamente renuncia al ejercicio de la iniciativa y la discreción personal ante otro u otros. El significado de esta renuncia es equívoco: puede significar la renuncia a infligir un tratamiento diferenciador lesivo y puede también significar una renuncia al compromiso y a la implicación.

Veamos ahora los medios de que se vale la acción particularista. El particularismo podría también valerse de normas como medio de la acción. En este

caso, sin embargo, ya no se trataría, como en el universalismo, de normas relativamente simples que se aplican a categorías extensas de individuos, sino de normas muy articuladas —o verdaderas cadenas de normas— que preverían un amplio abanico de contingencias, en función de las cuales sería posible ir asignando a los miembros de la organización a sucesivas categorías de inclusión decreciente, y cada una de esas categorías sería objeto de un tratamiento diferenciado. En el límite, ese proceso de asignación concluiría con la asignación del individuo a una categoría cuya extensión sería igual a la unidad⁷.

Así, una de las direcciones que puede tomar el reajuste de la balanza del universalismo y el particularismo en las organizaciones es la creciente articulación de las normas universalistas con objeto de hacerlas sensibles a la diversidad interna y/o externa de las organizaciones. Ahora bien, los límites y los inconvenientes de este camino hacia el particularismo son obvios. Básicamente, se puede argüir que cuanto más articuladas y complejas son las normas, más problemática deviene su aplicación; y la razón de ello es que cuanto mayor es la articulación de las normas, mayor es la cantidad de información necesaria para aplicarlas y, por consiguiente, mayor es la probabilidad de que se produzca una saturación de información que repercuta en un bloqueo de la acción.

En mi opinión, aunque el particularismo puede valerse en ocasiones del procedimiento de la articulación de las normas, su medio de acción más característico es el juicio. Actuar de manera particularista en una situación es ejercer el juicio sobre la acción que es más útil, apropiada, conveniente y eficaz en dicha situación sobre la base de la percepción que el actor tiene de la situación, y muy particularmente de la información que extrae de su conexión con dicha situación. El juicio moviliza la iniciativa personal en una situación, es un acto de implicación personal en la situación, y una forma de comprometerse con los que están en ella. En principio, el juicio no es verdadero ni falso —aunque la información que maneja sí puede serlo—. El criterio de evaluación del juicio es pragmático y radica en su eficacia como medio instrumental para alcanzar los objetivos que impelen al agente a comprometerse en la acción.

La acción particularista es, pues, una acción guiada por el juicio, es decir, una modalidad de acción práctica y local que rehúye trascender la particularidad de la situación. El particularismo identifica lo que es particular discriminando su identidad, pero ese acto de identificación de lo particular no trasciende la situación; mientras que el universalismo es proclive a la reificación, el particularismo es refractario a la reificación. Parsons estaba en lo cierto al caracterizar el dilema del universalismo y el particularismo como el dilema de la trascendencia frente a la inmanencia.

Si el medio de acción del particularismo es el juicio, el reajuste de la balan-

⁷ Michael Billig ha mostrado que el proceso psicosociológico opuesto a la categorización es la singularización, y que ambas son operaciones retóricas (Billig, 1991: cap. 2). De otra parte, Douglas Maynard y Thomas Wilson arguyen que los actores pueden usar las categorías de dos modos: un modo abstracto y reificador, que niega la individualidad, y un modo concreto que no niega la individualidad (Maynard y Wilson, 1980: 299).

za de la equidad de las organizaciones en favor del particularismo pasa no por una mayor articulación de las normas, sino por la ampliación de los márgenes de discreción de los actores, para que puedan aplicar su juicio a las situaciones y guiar su comportamiento por dicho juicio. Así, pues, el reajuste de dicha balanza en beneficio del particularismo conlleva una suerte de «desregulación» o informalización del comportamiento y de las relaciones, ampliando los márgenes de discreción y decisión de los actores, mientras que el reajuste en el sentido contrario conlleva la operación opuesta: la sujeción del comportamiento a regulaciones formales. Ahora bien, ya he mencionado que el particularismo es un fenómeno polívoco con una fenomenología plural que incluye variantes benignas y perversas. La segunda cuestión que plantea el reajuste de la balanza de equidad de las organizaciones en favor del particularismo es: ¿cómo discriminar el particularismo benéfico del perverso? La respuesta es que, en muchas ocasiones, la calidad de la acción particularista no se puede distinguir *ex ante*, sólo se detecta *ex post* por sus consecuencias lesivas para las organizaciones y para terceros. Pero, entonces, ¿cómo se puede prevenir el particularismo perverso?

En mi opinión, la clave de la prevención del particularismo perverso está en el ambiente institucional de la acción: hay ambientes institucionales que propician los particularismos perversos, mientras que otros lo previenen o son refractarios al mismo. En mi opinión, para que un ambiente institucional sea refractario al particularismo perverso ha de contar con dos ingredientes esenciales: el primero es la ausencia de mecanismos que propicien la faccionalización de las organizaciones; el segundo es una *cultura de la excelencia* en la organización o en el campo organizativo de que se trate. Por cultura de la excelencia entiendo una configuración de valores, prácticas, horizontes de aspiración y estándares de competencia profesional que estimulan a las gentes a movilizar sus energías hacia el logro de productos excelentes, premian con el prestigio y el reconocimiento la calidad de sus logros y establecen un umbral relativamente preciso de lo que son prácticas aceptables. Una cultura de la excelencia genera jerarquías de prestigio que determinan el acceso diferencial a los recursos, recompensando en mayor medida a quienes ostentan una mayor cuota de prestigio. Para clarificar las relaciones entre el particularismo y el ambiente institucional me referiré al caso de las pautas de reclutamiento profesional de las universidades italianas y británicas.

6. PARTICULARISMO Y AMBIENTE INSTITUCIONAL: LAS PAUTAS DE RECLUTAMIENTO PROFESIONAL EN LA UNIVERSIDAD EN ITALIA E INGLATERRA

En un estudio recientemente aparecido en la *Rassegna Italiana di Sociologia*, el sociólogo británico Michael Eve efectúa una comparación de las

pautas de reclutamiento profesional en las universidades italianas e inglesas y de las reacciones públicas que dichas pautas suscitan en uno y otro país (Eve, 1993). El argumento de Eve es que las prácticas de reclutamiento del profesorado universitario no difieren sustantivamente de un país al otro, y que en ambos casos el proceso de reclutamiento es eminentemente particularista y gira en torno a las relaciones personales. Ahora bien, ambos países difieren rotundamente en la manera en que reaccionan ante esas pautas de reclutamiento particularistas. En Italia, el particularismo que preside el reclutamiento del profesorado universitario suscita un fuerte rechazo social y es visto como una práctica ilegítima, un estado de cosas con el que se tiene que convivir pero que es condenado como una violación de los principios de la equidad y la justicia. Por consiguiente, en ese país el proceso de reclutamiento del profesorado universitario está sometido a numerosos controles formales externos que configuran un ritual universalístico cuyo fin último es expresar el carácter abierto, competitivo y meritocrático del *concorso*, la prueba formal oficial que abre la puerta de entrada a la carrera docente. Así, por ejemplo, los miembros de la comisión de un *concorso* deben declarar por escrito que no tienen relación alguna de parentesco —hasta el cuarto grado al menos— con ninguno de los candidatos que concurren a las pruebas; el ministerio, por su parte, extrae solemnemente y por sorteo los nombres de los miembros que formarán parte de las comisiones que examinarán a los candidatos, y las pruebas que éstos deben superar son enviadas a la comisión en un sobre sellado que es abierto de manera ceremonial ante los candidatos el mismo día de la prueba (Eve, 1993: 368).

A pesar de todas esas precauciones, los abundantes controles formales y la tutela que ejercen las autoridades públicas sobre el proceso de reclutamiento, lo cierto es que los intereses particulares penetran con relativa facilidad la maraña de controles formales. Veamos un elenco de algunos de los medios más corrientes —cito a Michael Eve por extenso—:

«a) algunos puestos son “cortados a medida” para un determinado candidato; b) los tiempos de publicación del bando de un *concorso* son adaptados a las exigencias de un determinado candidato (por ejemplo, esperando la publicación de un libro suyo); c) la composición de la comisión tiene lugar bajo la presión de algunos profesores que quieren ejercitar su influencia para asegurar el éxito de “sus” candidatos o de aquellos de sus aliados o clientes; d) el argumento del examen escrito es comunicado a un candidato antes del examen; e) otros candidatos “no recomendados” tienden a “desanimarse” [...]; f) las informaciones sobre un concurso son publicadas en modo tal que quien no se entera por canales personales difícilmente puede llegar a saber de la existencia del *concorso* y, por lo tanto, presentar la demanda dentro de los plazos previstos; g) las cuotas desproporcionadas de puestos asignadas a los profesores o a los doctorados de un número relativamente restringido de universidades es también considerado como una demostración de la

influencia de las redes sociales a disposición de los grupos académicos potentes; *h)* los traslados son decididos con vistas a la reunificación familiar, y en alguna ocasión se crean nuevos puestos por el mismo motivo; *i)* el gran número de “candidatos internos” entre los vencedores de algunos tipos de *concorso* es tenido por una prueba evidente de la influencia de los lazos personales» (Eve, 1993: 367).

Hasta aquí la lista de los «abusos» más comunes en el proceso de reclutamiento del profesorado de las universidades italianas, que, como Eve señala, no implica ni un orden de importancia ni es completa. Lo curioso es que la mayoría de esas «desviaciones» son comunes al proceso de reclutamiento del profesorado en las universidades inglesas, pero allí no suscitan reprobación alguna: son tenidas por prácticas legítimas y no son objeto ni de contestación ni tan siquiera de polémica. De hecho, en Inglaterra esas prácticas particularistas no son encubiertas como en Italia, donde se ocultan detrás del manto de un ritualismo universalista, sino que son prácticas abiertas que nadie se toma la molestia de ocultar, ni se cree que haya motivo alguno para ocultarlas.

Así, por ejemplo, se discute abiertamente de los «candidatos internos», y es perfectamente posible que otros candidatos puedan sucumbir al «desánimo» decidiendo que no vale la pena someterse al ritual de una selección ya decidida (Eve, 1993: 368). Los procedimientos informales que rigen el proceso de selección no oponen obstáculos al profesor que quiera patrocinar a un ex estudiante o a otro protegido. Proponerse voluntario para una comisión o exhibir un interés por el reclutamiento no son comportamientos que necesariamente susciten sospechas o polémicas; más bien al contrario, en muchos casos este activismo puede ser visto como un «compromiso con el departamento» digno de alabanza, y como la disponibilidad a asumir parte de la onerosa labor administrativa que recae en la comunidad docente. En cualquier caso, el particularismo no es percibido como un gran peligro del que sea necesario defenderse (Eve, 1993: 369). De otra parte, la informalidad propia del proceso de selección confiere una gran importancia al tipo de informaciones que se pueden obtener solamente, o al menos más eficazmente, de manera informal y gracias a contactos personales precedentes; por ejemplo: conocer las pequeñas «manías» y los argumentos preferidos por quienes integran la comisión de examen, saber cómo comportarse con ellos, satisfacer los requisitos sociales que se espera que posea un potencial «buen colega» y que, en Inglaterra, son explícitamente tomados en consideración en la evaluación del candidato (Eve, 1993: 369).

La ausencia de pruebas escritas formales en el proceso de selección hace más fácil la evaluación de los candidatos y estimula la aplicación de criterios globales, tanto académicos como sociales, y ni que decir tiene que en el mundo anglosajón se toma en cuenta la posición familiar de un candidato. De hecho, la posibilidad de encontrar un acomodo en la universidad para el cónyuge del candidato es algo que se trata abiertamente en las negociaciones entre la universidad y el candidato, y nadie se rasga las vestiduras por ello.

La práctica de demandar y ofrecer *references* en la presentación de los candidatos es una práctica teñida de particularismo. Para los candidatos jóvenes que se encuentran en el inicio de sus carreras, las referencias son un juicio particularista fundado en la relación personal prolongada del *referee* con el candidato. En la evaluación de esas referencias cuenta mucho el prestigio del *referee* y la confianza personal que éste suscita en el seno del departamento de acogida.

Por último, vayamos al tema del «reclutamiento interno», que, como ya he mencionado, en Italia es tenido por un signo indubitable de la presencia del particularismo en la selección del profesorado universitario. Examinando el elenco de historiadores que enseñan en las universidades del Reino Unido, editado por el *Institute of Historical Research* (IHR), Michael Eve encuentra que en las universidades inglesas de provincias la media de autorreclutamiento es del 12 por 100; es un poco más alta en las universidades escocesas —16 por 100— y muy superior en las universidades de Gales —un 22 por 100— y en la Universidad de Londres —un 43 por 100—, aunque en estos dos últimos casos el porcentaje se refiere a sistemas universitarios de estructura federal. Pero los porcentajes más altos de «indígenas» se encuentran en Oxford —un 70 por 100— y en Cambridge —el 69 por 100—. Además, estas dos últimas universidades proveen más de la mitad de los docentes de historia de las universidades británicas.

¿Qué reacción suscitan estos hechos en Inglaterra? Ninguna. En el sistema universitario británico el reclutamiento del personal docente tiene lugar por vías eminentemente particularistas, pero este particularismo no es motivo de controversia:

«[esos] hechos —dice Eve— no suscitan ninguna controversia pública, y ni siquiera constituyen un argumento relevante en las conversaciones privadas. El mismo interés es manifestado por los sociólogos: las dos principales investigaciones sobre los universitarios ingleses dedican poquísimos espacio a los procedimientos de reclutamiento» (Eve, 1993: 373).

Nuestro autor se interroga por las razones de este llamativo y sorprendente contraste entre Italia e Inglaterra y no encuentra otra respuesta que postular la existencia de «paradigmas nacionales». Estos serían, a la manera de los paradigmas de Thomas Kuhn, una suerte de *gestalts culturales* que imprimen distintos contenidos temáticos a la experiencia de la exclusión social en cada país, y conforman la percepción de las prácticas de exclusión social en una dirección determinada. La existencia de dos paradigmas culturales distintos que colorean con distintos tonos la percepción de la exclusión social en cada país es lo que explicaría —según Eve— por qué el particularismo es altamente visible y contestado en Italia, mientras que las mismas prácticas particularistas son ignoradas y tenidas por legítimas en Inglaterra. En Italia, el «paradigma» que estruc-

tura la experiencia de la exclusión social enfatizaría la causalidad de las relaciones interpersonales; en Inglaterra, por el contrario, el «paradigma» nacional enfatizaría el mecanismo impersonal de las divisiones de clase y pasaría por alto la eficacia de los mecanismos personales (Eve, 1993: 373).

El argumento de Michael Eve sobre los paradigmas nacionales que acabamos de relatar constituye una ilustración particularmente vistosa de «explicación culturalista», es decir: una modalidad de argumento causal que echa mano de la cultura nacional como un *deus ex machina* que explica aquellos contrastes y variaciones que se aprecian entre países, y para los que no disponemos de otro tipo de explicaciones. El «culturalismo» es sólo una modalidad de explicación cultural que consiste en tratar la cultura como una causa suficiente que no necesita ser, a su vez, explicada. El «culturalismo» es a la explicación cultural lo que el «economicismo» a la explicación económica; y al igual que rechazar el economicismo no implica negar el peso causal de los factores económicos, el rechazo del culturalismo no implica negar o devaluar el peso causal de la cultura en la configuración de los fenómenos sociales. En mi opinión, el «culturalismo» debe ser tratado como un síntoma que revela un error en el razonamiento. Cuando nos encontramos con un argumento culturalista como el que Eve nos ofrece es conveniente formular el interrogante siguiente: ¿qué defecto en el razonamiento ha llevado al autor a un callejón sin salida en la explicación del fenómeno en cuestión, del que sólo puede salir recurriendo al *deus ex machina* de la cultura nacional?

En mi opinión, el defecto basilar de la argumentación de Michael Eve es su concepción estrictamente formalista del particularismo. Es curioso que nuestro autor, a lo largo de su argumentación, no sienta en ningún momento la necesidad de ofrecer una definición formal del particularismo; simplemente se limita a identificar el particularismo con el fenómeno de las relaciones personales, particularmente cuando condicionan la asignación de recursos públicos o institucionales. Esta parquedad en materia conceptual debe entenderse en el contexto de la audiencia primaria a la que va dirigida el ensayo de Eve, la comunidad de los sociólogos italianos. Para esta audiencia, una definición formal del particularismo es un asunto superfluo, porque el particularismo ha sido y es una moneda de uso corriente en el análisis sociológico de la sociedad italiana y de sus instituciones. Y, en general, éste es entendido en términos de nudos de relaciones personales que articulan una suerte de conspiración contra el público, es decir: como una patología social —las ideas del «familismo», la «parentela» y la «clientela» describen distintas fenomenologías de esta patología⁸—. Ahora bien, esta concepción formalista y negativa del particularismo —cuyo

⁸ En honor a la verdad, hay que señalar que no toda la sociología italiana es alérgica al particularismo. Los sociólogos de la economía adeptos a la corriente de la *piccola impresa* hace tiempo que han llamado la atención y analizado con detalle los particularismos de tipo colectivo, es decir, el fenómeno de los localismos económicos, y han enfatizado el carácter innovador de esta variedad de particularismo. Véanse al respecto los trabajos de Arnaldo Bagnasco (1988) y Carlo Trigilia (1986).

reverso es una exaltación desafortunada del universalismo— ignora que el particularismo puede ser objeto de diversos «usos» o, para decirlo con otras palabras, que puede estar al servicio de distintos objetivos, y la naturaleza de esos objetivos tiene gran importancia a la hora de explicar las reacciones que suscita. En suma, una concepción meramente formal del particularismo es insuficiente; no basta con señalar en qué medida las relaciones personales cuentan, sino que también hay que precisar el cómo cuentan y el para qué cuentan; es decir, el particularismo tiene que ser analizado en la dimensión estratégica de los intereses a los que sirve. Lo curioso es que el artículo de Eve rebosa de ideas para analizar el particularismo desde una perspectiva estratégica, y para comprender las condiciones institucionales que alimentan distintos tipos de estrategias particularistas.

Así las cosas, deberíamos pensar que si en Italia el particularismo es percibido como una patología social, es porque existirán buenas razones para ello, y, de igual manera, si los ingleses viven reconciliados con el particularismo, considerándolo plenamente legítimo, es porque también tienen buenas razones para ello. Esa divergencia constituye un síntoma no del impacto de la cultura, sino de la heterogeneidad del particularismo en cuestión: no estamos ante el mismo tipo de particularismo, sino ante particularismos de distinto signo. En Italia, por ejemplo, el particularismo que preside el reclutamiento del profesorado universitario es un particularismo «perverso», no sólo porque viola los estándares universalistas formales que se supone que deberían presidir dicho proceso, sino sobre todo porque está al servicio de intereses faccionales, y esas facciones no llegan a articular una comunidad académica «fuerte» con objetivos y valores compartidos. En este contexto de faccionalismo y comunidad académica débil —si no puramente nominal—, el particularismo es —y es percibido como— el instrumento privilegiado de la lucha interfaccional y, por lo tanto, como algo ilegítimo incluso en los casos en que no efectúa una violación flagrante de los estándares de equidad. Como señala Eve, el particularismo en Italia es sospechoso porque la universidad en ese país acusa un alto grado de faccionalismo como resultado de dos factores: 1) su permeabilidad con respecto a las luchas entre facciones que se producen en la sociedad local, y 2) la alta centralización que acusa el sistema universitario y que favorece la faccionalización por dos vías, porque obliga a organizar redes extensas de intercambio de favores para poder influir en los procesos de toma de decisiones y porque la división interna mejora el margen de maniobra estratégico de las autoridades centrales (Eve, 1993: 382). En definitiva, el particularismo en Italia es percibido como disfuncional e ilegítimo porque está al servicio no de las instituciones, sino de intereses faccionales dentro de las instituciones que pueden ser lesivos para la institución.

En Inglaterra, en cambio, el reclutamiento del profesorado universitario es también particularista, pero este particularismo está libre de sospecha porque la universidad de ese país no es una universidad faccionalizada, centralizada y burocratizada como la italiana. Michael Eve arguye que en las universidades

inglesas el departamento es una *bounded community*, es decir, una comunidad de confines fuertes, relativamente aislada del ambiente local y con un grado apreciable de integración horizontal y de consenso en torno a objetivos y prioridades (Eve, 1993: 382). A diferencia de las universidades italianas, en las que ni el prestigio ni las oportunidades de carrera de los profesores guardan relación con el departamento a que pertenecen, en las universidades inglesas el prestigio de un profesor —y, por tanto, sus posibilidades de carrera— es, en buena medida, una función del prestigio de su departamento.

La estructura organizativa de la universidad inglesa, una estructura descentralizada de departamentos que son comunidades fuertes que controlan el reclutamiento de su profesorado, propicia que los profesores definan sus intereses particulares en términos del interés colectivo de sus departamentos, es decir, propicia la identificación de los intereses individuales y los intereses colectivos del departamento. En este contexto, las lealtades personales no están en conflicto con la lealtad a la institución, sino que más bien son su medio de expresión. El cemento que unifica los intereses individuales y colectivos es la existencia de una jerarquía de prestigio departamental que media el acceso a recursos escasos valiosos como estudiantes de talento, fondos públicos y privados para la investigación, subvenciones públicas y otros recursos (Eve, 1993: 384).

En suma, el particularismo del proceso de reclutamiento del personal docente en las universidades inglesas responde a imperativos funcionales. Ese particularismo es un testimonio de las insuficiencias del universalismo estricto a la hora de seleccionar el personal docente. El universalismo estricto no es eficaz porque existen capacidades valiosas que no pueden ser medidas por un estándar objetivo e impersonal, sino que han de ser inferidas a través del conocimiento personal —directo o vicario— de las personas. Y tampoco es eficaz porque, más allá de la ambigüedad relativa que rodea la competencia técnica o académica, para un departamento que es una comunidad fuerte y que se ve a sí mismo como «un pequeño país» o como un «club privado», las habilidades sociales de los candidatos —la capacidad de ajustarse recíprocamente, de ser leal, de contribuir a un buen clima interno, de ser un «buen colega», etc.— son importantes y valoradas en el proceso de selección de los candidatos.

7. CONCLUSION

Este estudio se sitúa en la tradición de la sociología accionista que apunta la relevancia de la subjetividad de los actores en la explicación de la vida social. Parsons legó a la sociología accionista la idea de que detrás de cada orientación de la acción existe una elección tácita o explícita entre normas antitéticas que pueden ser representadas analíticamente en términos de dilemas. Parsons estableció que uno de esos dilemas es el del particularismo y el universalismo, y a él también se debe el prejuicio contra el particularismo que ha llegado a

convertirse en parte del acervo de sabiduría sociológica que se da por descontada. En este estudio he presentado un alegato para abandonar ese prejuicio, argumentando que tanto el particularismo como el universalismo son fenómenos multívocos que exhiben fenomenologías benignas y perversas. El prejuicio contra el particularismo estriba en que se le suele reducir a sus manifestaciones perversas, al tiempo que se da por descontada la bondad incondicional del universalismo. Espero que los argumentos que aquí he aportado sirvan para echar definitivamente por tierra este reduccionismo maniqueo.

El particularismo es relevante para tres dimensiones de la acción organizada: la eficiencia, la responsabilidad y la equidad. Las áreas de la vida organizacional que acusan con mayor intensidad la tensión entre el particularismo y el universalismo son las relaciones entre superiores y subordinados en el seno de la organización, y la relación de la organización con los clientes y los usuarios a los que presta servicios. Pero, habida cuenta el carácter multívoco del particularismo y el universalismo, cada uno de éstos presenta, a su vez, un dilema: el de cómo evitar sus modalidades perversas. El examen del caso de las pautas de reclutamiento del profesorado universitario en Inglaterra y en Italia nos permite inferir que, al menos en lo que concierne al particularismo, la clave de este dilema radica en el ambiente institucional de la acción, y muy particularmente en el hecho de que: 1) existan mecanismos institucionales que suelden los intereses individuales y los intereses colectivos en el seno de las organizaciones, así como 2) de la existencia de mecanismos competitivos que promuevan la consolidación de culturas de la excelencia en cada campo organizativo. Por último, el examen del caso de las pautas de reclutamiento del profesorado universitario nos muestra que la sociología de la acción no es incompatible con una sociología de las instituciones, sino que, más bien al contrario, ambas sociologías se complementan y se fertilizan recíprocamente, y que el estudio de las organizaciones es el terreno de encuentro de ambas sociologías.

BIBLIOGRAFIA

- ALBROW, M. (1990): *Max Weber's Construction of Social Theory*, New York, Saint Martin's Press.
- BAGNASCO, A. (1988): *La Costruzione Sociale del Mercato*, Bologna, Il Mulino.
- BARNES, J. A. (1972): *Social Networks*, Reading (Mass.), Addison-Wesley.
- BILLIG, M. (1991): *Social Psychology: A Rhetorical Approach*, New York, Cambridge University Press.
- BOLTANSKI, L. (1982): *Les Cadres. La Formation d'un groupe sociale*, Paris, Seuil.
- BOURDIEU, P. (1992): «Thinking About Limits», *Theory, Culture and Society*, vol. 9, pp. 37-49.
- BRYANT, Ch. (1985): *Positivism and Social Theory and Research*, London, McMillan Publishers.
- CAMIC, Ch. (1989): «Structure after Fifty Years. The Anatomy of a Charter», *American Journal of Sociology*, vol. 95, pp. 38-197.
- COOK, K. S., y WHITMEYER, J. M. (1992): «Two Approaches to Social Structure: Exchange Theory and Network Analysis», *Annual Review of Sociology*, vol. 18, pp. 109-127.
- CROZIER, M. (1969): *El Fenómeno Burocrático*, 2 vols., Buenos Aires, Amorrortu Editores.

- CHISHOLM, D. (1987): «Ill-structured Problems, Informal Mechanisms, and the Design of Public Organizations», en Jan-Erik Lane (ed.), *Bureaucracy and Public Policy*, Beverly Hills (Cal.), Sage, pp. 77-95.
- ECCLES, R., y NOHRIA, N. (1992): *Beyond the Hype: Rediscovering the Essence of Management*, Cambridge (Mass.), Harvard Business School Press.
- ELINESEN, S. (1990): «Influences on Max Weber Methodology», *Acta Sociologica*, vol. 33, pp. 15-30.
- EVE, M. (1993): «Paradigmi Nazionali: Percepcioni del “particularismo” in Italia e in Inghilterra», *Rassegna Italiana di Sociologia*, vol. XXXIV, pp. 361-390.
- GOULDNER, A. (1957): *Patterns of Industrial Bureaucracy*, Glencoe (Ill.), The Free Press.
- GRANOVETTER, M. (1985): «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology*, vol. 91, pp. 481-510.
- HEIMER, C. (1991): «Doing Your Job and Helping Your Friends: Universalistic Norms about Obligations to Particular Others in Networks», en N. Nohria y R. G. Eccles (eds.), *Networks and Organizations*, Boston (Mass.), Harvard Business Review Press.
- KANTER, R. M. (1989): *When Giants Learnt to Dance*, New York, Simon and Schuster.
- LEVY, M. J. (1975): *El Proceso de Modernización y la Estructura de las Sociedades*, Madrid, Aguilar.
- MAYNARD, D. W., y WILSON, Th. P. (1980): «On the Reification of Social Structure», en B. Agee (ed.), *Current Perspectives in Social Theory*, vol. 1, pp. 287-322.
- MERTON, R. (1964): *Teoría y Estructura Sociales*, México, Fondo de Cultura Económica.
- MOMMSEN, W. J. (1992): *The Political and Social Theory of Max Weber*, Chicago (Ill.), The Chicago University Press.
- NOHRIA, N., y ECCLES, R. C. (eds.) (1992): *Networks and Organizations*, Boston (Mass.), Harvard Business School Press.
- OUTHWAITE, W. (1983): *Concept Formation in Social Science*, London, Routledge and Kegan Paul.
- PARSONS, T. (1968): *The Structure of Social Action*, New York, The Free Press.
- PARSONS, T., y SHILS, E. A. (1968): *Hacia una Teoría General de la Acción*, Buenos Aires, Kapelusz.
- PIORE, M., y SABLE, Ch. (1984): *The Second Industrial Devide*, New York, Basic Books.
- TRIGILLA, C. (1986): *Grandi Partiti, Piccola Impresa*, Bologna, Il Mulino.
- STARR, P. (1992): «Social Categories and Claims in the Liberal State», *Social Research*, vol. 59, pp. 261-295.
- STINCHCOMBE, A. L. (1959): «Bureaucratic and Craft Administration of Production», *Administrative Science Quarterly*, vol. 4, pp. 168-187.
- WEBER, M. (1969): *Economía y Sociedad*, 2 vols., México, Fondo de Cultura Económica.
- (1974): *Sobre la Teoría de las Ciencias Sociales*, Barcelona, Península.
- WELLMAN, B., y BERKOWITZ, S. D. (eds.) (1988): *Social Structures: A Network Approach*, New York, Cambridge University Press.

RESUMEN

Este estudio llama la atención sobre el prejuicio latente en el uso de la idea del «particularismo» en la sociología contemporánea, y analiza las fuentes de dicho prejuicio en la tradición teórica de la sociología de la acción. Recurriendo a la crítica postweberiana de la burocracia, se muestra que tanto el universalismo como el particularismo son categorías equívocas, que abarcan fenómenos de signo muy distinto —benignos y perversos—, y que lo decisivo son los *usos* que los actores sociales hacen de ellos. Finalmente, se recurre a los casos del reclutamiento del profesorado universitario en Italia y en Inglaterra con objeto de explorar la relación existente entre contexto institucional y tipo de particularismo —perverso o benigno.

ABSTRACT

In this study, it is argued that the concept of particularism is usually misunderstood, and that such misunderstanding stems from an entrenched prejudice with roots in the theoretical tradition of the sociology of action. Drawing on the tradition of the post-weberian analysis of bureaucracy, it is shown that both universalism and particularism are equivocal categories, which embrace phenomena with very different meanings and consequences. In this context, it is argued that what is crucial is not universalism or particularism as such, but the uses that social actors made of them. In the last section, the recruitment processes of university professors in Italy and England are examined in order to grasp the nature of the relationship between institutional context and types of particularism —beneficial or perverse.