

La regularidad del comportamiento administrativo a partir del concepto de dominación de Max Weber

Luis Antonio Cruz Soto *

Resumen

Las categorías de explicación en las que se sustentan las relaciones sociales tienen la particularidad de orientar su concepción hacia una serie de procesos de conducta colectiva que hacen posible definir el significado del comportamiento social. Uno de los más importantes procesos de explicación teórica que estudió Weber es el de la dominación, razón por la cual hemos considerado analizarla en este trabajo para proponer una interpretación de la estabilización social que se genera a partir del comportamiento administrativo en las organizaciones. Con esta intención se realiza un breve estudio de los principales conceptos que integran la explicación teórica weberiana de la dominación para determinar su significado en el orden social, así como la importancia que adquiere la legitimidad de la autoridad en la explicación causal de la estabilidad del comportamiento colectivo a partir de procesos administrativos.

Palabras clave: dominación, legitimidad, estructura formal, comportamiento administrativo, organización.

Introducción

El propósito de este trabajo es analizar el concepto de dominación de Max Weber para ofrecer una explicación del proceso de estabilización del comportamiento administrativo en las organizaciones. El objeto de estudio en este artículo es la concepción de dominación¹ weberiana circunscrito al ámbito

*Investigador de la División de Investigación de la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM. Correo electrónico: lacsunam@yahoo.com.mx

¹ En este trabajo emplearemos los términos dominación y autoridad como sinónimos, según podemos advertirlo en la teoría weberiana de la dominación.

de la administración, por lo que la referencia a las organizaciones tiene como único propósito delimitar las directrices conceptuales del campo de actuación administrativo. Este escrito se divide en dos partes. En la primera se abordará, de una manera general, la propuesta metodológica de Max Weber con el fin de comprender su conceptualización de dominación; asimismo, se analiza el concepto de asociación para enmarcar la noción de autoridad del autor en el plano de las organizaciones y se realiza un estudio breve de las principales concepciones que integran el concepto tipo ideal de la dominación en la teoría de Weber como son legitimidad, dominación, poder, disciplina y cuadro administrativo. En la segunda parte se analizan los tipos de dominación que enmarcaron el estudio de la autoridad en Max Weber: la legal-racional, la tradicional y la carismática para determinar su relación con el comportamiento administrativo.

La conformación de explicaciones en torno al orden de la realidad social plantea diversas alternativas de respuesta. En sentido estricto, la conducta del individuo está dada por procesos sociales históricos que se proyectan en todo comportamiento colectivo, lo cual, a su vez, tiende a dar un carácter estable a cualquier tipo de relación intersubjetiva. La labor de explicación de estos procesos no es tarea sencilla, sobre todo cuando estamos hablando de espacios tan amplios de acción social como son las naciones, sociedades o comunidades, o incluso en esferas de actuación menos complejas como las organizaciones. Sin embargo, el comportamiento administrativo en las organizaciones ofrece elementos metodológicos propicios para comprender cómo una colectividad estabiliza su proceder y hacen posible el orden social.

En este sentido, la concepción social de la autoridad constituye una de las nociones más importantes para explicar el equilibrio de los procesos sociales que se desarrollan al interior de la organización debido a que materializa el comportamiento colectivo establecido por las normas y brinda certidumbre de acción ante la variedad de intereses de los individuos. Si hablamos de normas —formales, informales o consuetudinarias— nos estaremos refiriendo a la principal fuente de legitimidad de dos de los tipos de dominación en la teoría weberiana: la legal-racional y la tradicional, que posteriormente analizaremos. La excepcionalidad que establece la autoridad carismática, si bien no está supeditada a la dimensión propia de las reglas, es un hecho que procura darle un carácter cierto a la acción al centralizar, así sea mínimamente, los intereses sociales en un individuo. La pregunta que debemos hacernos es si los tres tipos de dominación que estudió Weber, o algunos de ellos, son la fuente de explicación para comprender el significado de la autoridad en el comportamiento administrativo de la organización.

La propuesta metodológica de Weber y su concepto tipo ideal de la dominación

El ámbito de actuación en el que se desempeñan las organizaciones obedece a una serie de determinantes de acción social que guían el comportamiento colectivo al interior de ellas. El estudio de Max Weber en torno al significado de la dominación representa uno de los planteamientos teóricos más relevantes de su conceptualización sociológica para comprender la manera de proceder de los individuos bajo las dimensiones racionales, tradicionales y carismáticas. Esta explicación teórica está definida por el análisis histórico que realizó Weber para construir los conceptos tipo ideal como elementos de orientación metodológica para dar razón de la realidad social o para dilucidar las desviaciones en que puede incurrir un hecho social.

El concepto tipo ideal es una noción vacía de contenido empírico y realidad histórica; es un óptimo de adecuación del sentido de la acción social y que no se encuentra en la realidad empírica; tiene la ventaja de ofrecer parámetros de significado únicos, contruidos a partir de la racionalidad de los individuos. Los conceptos tipo ideal son representaciones “ideales” de actos sociales.

La sociología construye conceptos-tipo y se afana por encontrar reglas generales del acaecer. [...] La construcción conceptual de la sociología encuentra su material paradigmático muy esencialmente, aunque no de modo exclusivo, en las realidades de la acción consideradas también importantes desde el punto de vista de la historia. Construye también sus conceptos y busca sus leyes con el propósito, ante todo, de si [sic] pueden prestar algún servicio para la imputación causal histórica de los fenómenos culturalmente importantes.²

Los conceptos tipo que construye la sociología de Weber establecen pautas de comparación a través de las cuales es posible el estudio de los hechos sociales; estos conceptos son concepciones contruidas por un científico social, a partir de su interés y orientación teórica, para aprehender los rasgos esenciales de ciertos fenómenos sociales. Los conceptos “tipo ideal” sirven de orientación para señalar las diferencias de una acción particular real, con el fin de estar en condiciones de determinar las causas por las que se producen estas desviaciones.³

² Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 16 (subrayados en el original).

³ George Ritzer, “Max Weber”, en *Teoría sociológica clásica*, pp. 255 y 256.

*La construcción de una acción rigurosamente racional con arreglo a fines sirve en estos casos a la sociología [...] como un tipo (tipo ideal), mediante el cual comprender la acción real, influida por racionalidades de toda especie (afectos, errores), como una desviación del desarrollo esperado de la acción racional.*⁴

Estos conceptos dan un parámetro de explicación racional de la acción social; al mismo tiempo ofrecen una interpretación para comprender el sentido con el que se producen los fenómenos sociales. El hecho de que los conceptos tipo ideal permitan la construcción de semejanzas y diferencias con respecto a los eventos sociales reales no quiere decir que “ideal” se defina como ejemplar, sino que indica un criterio para uniformar la interpretación de los hechos sociales y estar en condiciones de facilitar su estudio. “La determinación de tales regularidades, sin embargo, no es la *meta* sino el *medio* del conocimiento”.⁵

La orientación que permite ubicar el tipo-ideal de la dominación está dada por las dimensiones conceptuales que definen la participación colectiva en espacios de acción claramente definidos y no se circunscribe exclusivamente a una sola esfera de explicación, sino que se extiende a diversos ámbitos de interpretación, que va desde los estados modernos o comunidades tradicionales hasta las organizaciones con un mínimo de tareas diferenciadas, susceptibles de ser realizadas por un grupo de personas bajo la estipulación de reglas supervisadas por una autoridad. El concepto de Weber que se asemeja, o por lo menos se acerca, al ámbito organizacional es el de asociación, que define de la siguiente manera:

*Por asociación debe entenderse una relación social con una regulación limitadora hacia fuera cuando el mantenimiento de su orden esté garantizado por la conducta de determinados hombres destinada en especial a ese propósito: un dirigente y, eventualmente, un cuadro administrativo [...]. El ejercicio de la dirección o la participación en la acción del cuadro administrativo pueden ser: a) apropiados, o b) estar atribuidos por el orden vigente de la asociación, de modo permanente, por algún tiempo o por un caso concreto, a personas determinadas, a personas que reúnan ciertas características o a personas que se elijan en una forma determinada.*⁶

⁴ Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 7 (subrayados en el original).

⁵ Max Weber, “La objetividad cognoscitiva de la ciencia social y de la política social”, en *Ensayos sobre metodología sociológica*, p. 69.

⁶ Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 39 (subrayados en el original).

La regularidad del comportamiento administrativo a partir del concepto de dominación de Max Weber

El concepto de asociación analizado por Weber es similar al significado de organización en los siguientes sentidos: 1) en la medida en que se destinan los esfuerzos individuales y colectivos hacia la consecución de un propósito; 2) en la personificación de un dirigente que es capaz de orientar y coordinar esos esfuerzos para alcanzar el objetivo organizacional; 3) la presencia de un grupo de subordinados que realizan las funciones propias encomendadas por la misma estructura organizacional; y 4) la estipulación de reglas que definen el *orden administrativo*, el cual debe entenderse como “el que regula la acción de la asociación”.⁷

Estos cuatro elementos de definición son el punto de partida sobre los que se finca la comprensión weberiana de la organización, sin extenderlos, por el momento, al análisis de las causas que los originan, ni las consecuencias explicativas que se derivan de ellos. Los conceptos más importantes para entender el significado de *asociación*, junto con la estipulación de las reglas, le corresponden al papel del dirigente y a su cuadro administrativo, quienes son los encargados de encauzar sus esfuerzos hacia el propósito de la misma.

La existencia de una organización (asociación) “depende por completo de la ‘presencia’ de un dirigente y eventualmente de un cuadro administrativo [y está en función] de la *probabilidad* de que pueda tener lugar una *acción* de personas dadas, cuyo sentido esté en el propósito de implantar el orden de la asociación”.⁸ El objetivo de la asociación, para continuar utilizando los términos de Weber, es cumplir con los fines para la que fue creada, y que está definida por la interrelación que se establece entre los individuos que forman parte de la misma, enmarcada en las directrices que indica la propia organización.

En este sentido, la relevancia que adquiere el dirigente en una organización es de suma importancia para comprender el significado de estos espacios colectivos. Quizá éste es el motivo por el que Weber orientó buena parte de sus estudios para generar todo el cuerpo teórico que conocemos en torno al significado de la dominación, el cual nos sirve como punto de partida para explicar el comportamiento administrativo que se produce al interior de la organización. La conducta individual en la organización se conduce por dos sentidos: uno es la asimilación de las

⁷ *Ibid.*, p. 41 (subrayados en el original).

⁸ *Ibid.*, p. 39 (subrayados en el original). El concepto de acción en Weber se denomina acción social, cuyo significado es la orientación dada por los actos de los otros, las cuales pueden ser pasadas, presentes o esperadas como futuras (*Ibid.*, p. 18).

normas administrativas a su interior que se aceptan como válidas para la realización de la acción colectiva; y el otro tiene que ver, precisamente, con la personificación de la autoridad, a la que nos referiremos en las siguientes líneas.

Si bien la propuesta metodológica de Weber permite enmarcar una gran variedad de fenómenos sociales, es necesario señalar que quizá uno de sus principales planteamientos verse sobre la concepción de dominación, en la que traza todo un análisis conceptual de las formas posibles que adopta la autoridad y sus características. Es posible preguntarse por qué Max Weber denominó “dominación” en lugar de “autoridad”, aunque en algunos casos emplea indistintamente uno y otro. Si analizamos cada uno de estos conceptos llegaremos a la conclusión de que la “autoridad” circunscribe su interpretación semántica a una sola dimensión: el estudio de un elemento que posee el mando; en tanto que al término “dominio” puede atribuírsele una acepción más general, como la posibilidad de incorporar tanto el estudio del organismo que posee el mando como la comunidad que obedece.⁹ Sin embargo, para fines de este trabajo emplearemos ambos términos como sinónimos.

Corresponde a la autoridad un orden legítimo que le sea posible para emitir los mandatos y es necesario que éstos sean obedecidos por la creencia objetiva —fundamentada en las normas— y subjetiva de ese orden por quienes participan en las relaciones sociales. Para Weber, la atribución de la validez legítima a un orden que puede sustentarse en la tradición —aquello que ha perdurado en el tiempo por generaciones y que se reconoce como válido por una comunidad, como los grupos tribales o las monarquías—; en virtud de una creencia afectiva —de carácter emotivo, principalmente, como es la personificación del padre o la madre—; en virtud de una creencia racional con arreglo a valores —aquello que se tiene como valioso, como la figura del profesor o la llamada autoridad personal en la administración— y en méritos de lo estatuido positivamente —un orden legal vigente, como es el Estado o la empresa capitalista.¹⁰

Estas relaciones sociales repercuten sobre la conducta de los individuos de un modo inconsciente, subjetivo, de manera que generan determinadas formas de comporta-

⁹ Luis Antonio Cruz Soto, “La autoridad en Weber y Fayol”, *Memoria del VIII Foro de Investigación. Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática*, p. 2.

¹⁰ Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 29.

La regularidad del comportamiento administrativo a partir del concepto de dominación de Max Weber

miento en cada uno de ellos y, al mismo tiempo, validez de sentido de la acción en la relación intersubjetiva, principalmente en la autoridad-subordinación: “Cada orden militar, cada ley penal, cada observación que hacemos en el trato con otros, «cuenta» de hecho con que determinados efectos penetren en la «psique» de aquellos a los que se dirige —no con una univocidad absoluta en todos los aspectos y en todos los casos, pero sí con la suficiente como para que la orden, la ley y el concreto modo de hablar puedan alcanzar su *objetivo*”.¹¹

La legitimidad de las normas se transfiere a la autoridad para materializar sus directrices. La relación de autoridad-subordinación está dada por el carácter legítimo que se atribuye al primero de estos conceptos, lo que confiere categorías de funcionamiento o reconocimiento en la dimensión intersubjetiva desde el momento en que se establece la reciprocidad entre uno y otro individuo. La manera de comprender esta correspondencia de autoridad-subordinación se determina por el modo en que se imponen los mandatos, esto es, por el grado de poder de quien asume la dominación. Weber define el poder como “la posibilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad”,¹² la de imputar el carácter dominante en esa relación, que va desde la adecuación plena a las normas existentes hasta la arbitrariedad en el orden, no obstante que esta última va en detrimento de su grado de legitimidad.

El concepto de poder tiene la connotación de imposición, aunque el término en sí mismo puede interpretarse como una condición necesaria para dirigir los mandatos, independientemente del sustento sobre el que se erija esa probabilidad. El Estado es un ejemplo palpable del ejercicio del poder, cuyo grado de legitimidad es tan amplio que incluye la imposición de mandatos hasta con la fuerza física. El poder en la empresa capitalista se sustenta en mayor medida en las normas (aunque también se genera a partir de la tensión existente entre quien ejerce el poder y quien está obligado a asumirlo). En el ejército, si bien hay una adecuación tácita a las reglas, lo que determina en última instancia el mandato es la imposición de

¹¹ Max Weber, *El problema de la racionalidad en las ciencias sociales*, pp. 76-77 (subrayados en el original). Para profundizar en la comprensión de las relaciones sociales que se establecen entre el individuo y la organización, capaces de lograr el equilibrio en el comportamiento administrativo, véase Herbert A. Simon, *El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos de adopción de decisiones en la organización administrativa*, segunda edición, Aguilar, Buenos Aires, 1979.

¹² Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 43.

órdenes, por lo que el poder de quien representa a la autoridad adquiere una mayor relevancia; caso contrario sucede en los partidos políticos u organismos sociales, en los que el poder se subordina a la capacidad de persuasión o convencimiento.

La estructura formal (estipulación de reglas administrativas) es una fuente de explicación del poder que se ejerce en la organización debido al carácter predominante de la función administrativa sobre los demás intereses individuales y colectivos. El objetivo de la organización es una directriz real de funcionamiento en los individuos que genera asimilación de reglas, aun en contra de su voluntad, y cuya materialización está incorporada en la autoridad.

Las dimensiones que estableció Weber para la concepción del poder se derivan de dos cuestiones para imponer la voluntad propia al comportamiento ajeno. Una es producto de la constelación de intereses, en la cual el que obedece lo hace en función de la “recompensa” que espera obtener por su obediencia, es decir que actúa dentro de un ámbito de cálculo de medios y fines. La otra se genera a partir de una estructura normativa que confiere derechos a la autoridad para ejercer el mando y deberes de obediencia por parte de los subordinados, esto es, una autoridad constituida por la propia estructura formal.¹³

Así como el poder, la dominación implica una obediencia habitual a los mandatos de la autoridad; sin embargo, esta última tiene la cualidad de persuadir al individuo para acatar los mandatos mediante su voluntad manifiesta.

[...] entendemos aquí por “dominación” un estado de cosas por el cual una voluntad manifiesta (“mandato”) del “dominador” o de los “dominadores” influye sobre los actos de los otros (del “dominado” o de los “dominados”), de tal suerte que en un grado socialmente relevante estos actos tienen lugar como si los dominados hubieran adoptado por sí mismos y como máxima de su obrar el contenido del mandato (“obediencia”).¹⁴

En el ámbito propio del concepto de dominación, la dependencia que se establece entre los dominadores y los dominados en torno a los mandatos no es producto exclusivamente de la mera relación formal en una organización, sino que su ámbito de explicación incluye la capacidad de persuasión de la autoridad, de manera que

¹³ Reinhard Bendix, *Max Weber*, segunda edición, p. 278.

¹⁴ Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 699 (subrayados en el original).

ejerza su influencia para convencer acerca de la conveniencia del mandato; es decir, la fuente de la dominación también es subjetiva y tiene que ver con la capacidad del individuo que dirige. Con esta aseveración no pretendemos incorporar dentro de la explicación de la dominación una suerte de estructura informal, capaz de orientar los esfuerzos colectivos en una organización, sino que el carácter de la dominación se origina a partir de la propia estipulación de reglas administrativas, de manera que la exhortación se circunscriba a ellas, al nivel funcional de la organización.

El hecho de que en la organización la dominación vierta dimensiones de incitación a los subordinados para asumir voluntariamente los mandatos no significa que se prescindiera de una acción de “poder” para ejercer la autoridad. Weber señala que el concepto de poder implica toda una serie de cualidades imaginables de un hombre y todo tipo de situaciones posibles que pueden colocar a un individuo en la posición de imponer su voluntad en una circunstancia dada; en tanto dominación significa la probabilidad de que un mandato sea obedecido,¹⁵ predominantemente de manera subjetiva, esto es como “máxima de obrar” por parte de quienes asumen el contenido de los mandatos. En este sentido, el poder es un concepto de mayores dimensiones que la dominación debido a que aquél, de alguna manera, también es una forma de persuasión —además de imposición, incluso con la fuerza física— apelando a la legitimidad para exigir la obediencia, en caso extremo. En suma, el poder lo podemos entender más fácilmente cuando ya no se trata únicamente de convencer, sino de imponer, de hacerse obedecer. En tanto la dominación es, predominantemente, convencimiento o asunción de normas subjetivamente.

La fuente de la legitimidad de la dominación en la organización se encuentra en mayor medida en la estructura formal, en el puesto o la función administrativa, por lo que la relación de autoridad-subordinación no obedece a la influencia de una persona hacia otra, sino que se encuentra enmarcada bajo las directrices que establece la propia administración en el sentido que se sustenta en reglas administrativas como mecanismo de funcionamiento. Los principios de legitimidad que necesitan cumplirse para que se produzca la dominación son la existencia del dominante y el dominado, la influencia de uno sobre el otro (dominador sobre dominado), la evidencia de esa influencia y la aceptación subjetiva manifiesta de la dominación.¹⁶

¹⁵ *Ibid.* p. 43.

¹⁶ Reinhard Bendix, *Max Weber*, p. 279 (primera edición).

La relación administrativa que existe entre los dominadores y los dominados se produce en un contexto definido de significado para estar en condiciones de repercutir en la conducta de los individuos —y que ésta sea de un modo evidente. El vínculo de legitimidad de la autoridad con la subordinación puede descansar en los más diversos motivos de sumisión: desde la habituación inconsciente —subjetiva— hasta consideraciones puramente racionales con arreglo a fines que se determinan por expectativas de comportamiento para el logro de fines propios racionalmente sopesados y perseguidos. Un mínimo de *voluntad* de obediencia, o sea de *interés* en obedecer, es esencial en toda relación auténtica de autoridad.¹⁷

Cuando el “mínimo de voluntad de obediencia” se encuentra interiorizado en el sujeto, capaz de adquirir un sesgo de habituación hacia los mandatos que emite la autoridad, estamos en presencia de una acción disciplinada. Mientras los conceptos de poder y dominación analizados por Weber se refieren particularmente al individuo que posee el mando, aunque intuyamos una referencia tácita hacia quienes están dirigidas las órdenes, la disciplina es la fuente de explicación de la subordinación. Disciplina para Weber “debe entenderse [como] la probabilidad de encontrar obediencia para un mandato por parte de un conjunto de personas que, en virtud de actitudes arraigadas, sea pronta, simple y automática. [...] El concepto de disciplina encierra el de una ‘obediencia habitual’ por parte de las masas sin resistencia ni crítica”.¹⁸

La obediencia es una característica imprescindible en la disciplina; para Weber “la obediencia de los súbditos está condicionada por muy poderosos motivos de temor y de esperanza (temor a la venganza del poderoso o de los poderes mágicos, esperanza de una recompensa terrena o ultraterrena) y, junto con ellos, también por los más diversos intereses”.¹⁹ El temor en las relaciones administrativas se encuentra enmarcado en el uso de mecanismos legítimos de poder por parte de quien detenta la dominación para hacer respetar las normas, como la reprimenda verbal, la posibilidad de impedir al subordinado la continuación de las labores propias de la función encomendada, incluso el despido. La esperanza de obtener una recompensa por el desempeño de las funciones en el ámbito administrativo va desde el estímulo material (una mayor remuneración o mejores condiciones de trabajo) hasta la motivación moral (alguna felicitación o el reconocimiento expreso por su desempeño).

¹⁷ Max Weber, *Economía y sociedad*, pp. 20 y 170.

¹⁸ *Ibid.*, p. 43 (subrayados en el original).

¹⁹ Max Weber, *El científico y el político*, pp. 86-87.

La regularidad del comportamiento administrativo a partir del concepto de dominación de Max Weber

Asimismo, no es suficiente apelar a esta creencia subjetiva para comprender los motivos que llevan a un individuo a obedecer o disciplinarse ante la autoridad legítima, también puede explicarse esa condición por debilidad en rechazar el orden que imprime la norma. Para Habermas, “En modo alguno se trata de que toda obediencia a un poder social se oriente primariamente según esa creencia. Individuos o grupos enteros pueden fingir esa obediencia por razones oportunistas, pueden llevarla a la práctica en vista de sus intereses materiales o aceptarla como algo inevitable por debilidad o desvalimiento individuales”.²⁰

La asunción de mandatos por disciplina significa que los subordinados los han asumido subjetivamente, sin ponerse a meditar su pertinencia en el contexto administrativo: desde el momento en que el individuo asume el puesto se proyecta una relación inconsciente de subordinación ante las propias reglas funcionales, reforzada por el contenido explícito de la dominación. En casos extremos de disciplina, como en el ejército, la persuasión de los dominadores no es una condición relevante para lograr la obediencia de los dominados debido a que el propio sistema formal de dominación en este tipo de organizaciones la garantiza. Así, en las organizaciones militares la disciplina es una condición de principio para su óptimo funcionamiento; en tanto una organización partidista o de voluntariado apelan al convencimiento para alcanzar sus fines, por lo que los grados de disciplina tienden a disminuir sin llegar a desaparecer porque existe un mínimo de voluntad de obediencia por motivos “racionales con arreglo a fines” de los individuos. El grado de disciplina en la empresa capitalista no es tan fácil de determinar, puesto que el espectro de funcionamiento es más amplio en ellas; no obstante, la cada vez menor posibilidad de empleo en nuestra sociedad actual se orienta en mayor medida hacia una disciplina más rígida, hasta grados extremos de sumisión.

Los conceptos de Weber que hemos analizado anteriormente se encuentran referidos a un ámbito particular de actuación administrativo en el que se proyecta el comportamiento colectivo. Para Max Weber el poder, la dominación y la disciplina no tienen por sí mismas las extensiones conceptuales de dominio para materializar la relación autoridad-subordinación, sino que requieren de un mecanismo explícito de dominio para garantizar la dominación. La incorporación del “cuadro administrativo” dentro del concepto de autoridad integra todos estos elementos, con la particularidad de orientar el sentido de la acción originado por las reglas administrativas y el propio contenido de los mandatos.

²⁰ Jürgen Habermas, *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, p. 118.

Pero toda dominación sobre una pluralidad de hombres requiere de un modo normal un cuadro administrativo; es decir, la probabilidad, en la que se puede confiar, de que se dará una actividad, dirigida a la ejecución de sus ordenaciones generales y mandatos concretos, por parte de un grupo de hombres cuya obediencia se espera. Este cuadro administrativo puede estar ligado a la obediencia de su señor (o señores) por la costumbre, de un modo puramente afectivo, por intereses materiales o por motivos ideales (con arreglo a valores).²¹

El cuadro administrativo materializa las directrices de funcionamiento de las normas. La importancia de esta estructura administrativa permite hacer valer el contenido formal de la función entre un grupo de dominados de los cuales se espera obediencia. Quienes conforman este cuadro administrativo comparten una serie de condiciones objetivas y/o subjetivas, como la costumbre (tradicción), afecto, intereses materiales —ya que en virtud de ello el individuo recibe algún beneficio— o, bien, por motivos ideales —porque comparte sus ideas y en función de eso decide formar parte del grupo.²²

Para el caso expreso de la organización, el cuadro administrativo se sustenta en la división funcional y jerárquica. A medida que se incrementa el número de funciones, el cuadro administrativo adquiere mayor importancia dentro de la organización debido a la imposibilidad de una sola persona para dirigir, controlar y coordinar a los miembros que forman parte de ella. Además, este cuadro administrativo también significa estructura jerárquica porque es el encargado de tener el control sobre los subordinados, primordialmente en el aspecto funcional. Los lineamientos de la estructura formal se materializan con la autoridad y su cuadro administrativo por tres vías: para coordinar las funciones administrativas expresadas en las reglas, para controlar todo el aparato administrativo y para vincular a la autoridad con los subordinados, estipulada en la división jerárquica. La designación de los individuos que conforman el cuadro administrativo sirve a los propósitos de la organización, pues está al servicio de los dominadores y de sus fines; en este sentido, el alcance que se atribuye a la conceptualización de administración significa dominación,²³ por la propia estructura administrativa, que sustenta formalmente la dominación mediante la organización jerárquica y funcional, orientada hacia la consecución de fines organizacionales.

La combinación de los elementos antes expuestos, el cuadro administrativo y la estructura formal permiten explicar de una manera más amplia las dimensiones de

²¹ Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 170 (subrayados en el original).

²² Luis Antonio Cruz Soto, *op. cit.*, p. 7.

²³ Reinhard Bendix, *Max Weber*, segunda edición, p. 280.

La regularidad del comportamiento administrativo a partir del concepto de dominación de Max Weber

la autoridad que están presentes dentro de la estructura administrativa; desde el punto de vista de la administración, ya no se trata únicamente de suponer que existe de hecho un individuo, o varios, dotado de cualidades para ejercer el dominio, sino que se sustenta en todo un aparato de dominación para ejercerlo. En esto estriba, precisamente, el cuerpo teórico de la burocracia que estudió Weber: como una forma de sustentar el proceso de dominación en organizaciones legales-rationales, de donde se deriva su autoridad legal-razional, que analizaremos posteriormente, junto con la autoridad tradicional y carismática.

La principal característica de una estructura de dominación es el reducido número de miembros que ejercen el poder. Para Reinhard Bendix, todas las organizaciones administrativas están constituidas por personas que 1) están habituadas a obedecer órdenes, es decir, asumen de un modo subjetivo la dominación; 2) están individualmente interesadas en el mantenimiento del régimen de dominación vigente, por los beneficios que les reporta;²⁴ 3) son susceptibles de ejercer el dominio; y 4) se consagran con invariable diligencia a su desempeño.²⁵ El compromiso del individuo con su cometido administrativo, y todo lo que se genera a partir de ello, es una señal inequívoca del orden social en la organización. Los que forman parte de ella asumen que sus actividades deben enmarcarse, primariamente, en el ejercicio de sus tareas; es decir, se consagra su ejercicio a la función colectiva de todos los demás miembros, cuyo desempeño está fundamentado en el objetivo de la organización.

La regularidad del comportamiento administrativo en los tipos de dominación de Max Weber

Para Weber, los elementos de la dominación que confluyen en el individuo para que éste asuma un tipo de conducta en la organización se explican por el carácter formal e informal que priva en ésta; formal porque las acciones que se derivan en los principios normativos enmarcan el ejercicio de su función con la posibilidad de ser exigible por una autoridad; e informal porque son los mismos individuos actuando en colectividad los que conforman una conciencia grupal que determina una forma de comportamiento administra-

²⁴ Los subordinados tienen el empeño de mantener el orden vigente por una constelación de intereses materiales o espirituales que les genera al asumir el rol de dominados; y la clase dominante, además, para cumplir con los objetivos de la función administrativa o los objetivos organizacionales.

²⁵ Reinhard Bendix, *Max Weber*, segunda edición, p. 280.

tivo, tal como es posible visualizarlo, con su grado de complejidad, en las comunidades, naciones o sociedades modernas.

Sin embargo, aquí los que nos interesa analizar no es la conformación de este orden moral, sino lo que se deriva a partir de ello, como son los tipos de dominación de Weber.

[...] en sociedad, los hombres se orientan los unos hacia los otros (aunque estén solos); también hacia ciertas normas (aunque sean inarticuladas). Según Weber, estos dos atributos de todo comportamiento puede examinarse en términos del porqué y el cómo actúan los hombres de concierto, y del porqué y el cómo creen en la existencia de un orden moral, que impone entre ellos obligaciones. [...]. Ambos atributos reaparecen así mismo en su obra sistemática, que suele tratar en secciones paralelas las constelaciones de intereses que se forman entre los hombres y los diferentes tipos de dominación.²⁶

En la organización se puede estudiar mejor lo formal e informal de la conducta colectiva porque las relaciones intersubjetivas se encuentran enmarcadas bajo un denominador común. Lo que hemos llamado formal e informal está presente en forma simultánea en cada uno de los tipos de dominación de Max Weber. La autoridad legal-racional es mayormente formal porque está sustentada, principalmente, por normas expresas orientadas a la consecución de un objetivo; la autoridad tradicional está fundamentada en el orden moral imperante, cuya fuente de explicación es la trasmisión de modos de comportamiento de generación en generación que se adquiere, en principio, informalmente; y la autoridad carismática que sale de la explicación formal e informal por ser una dimensión excepcional en la dominación, pero que forzosamente debe tender hacia un sustento legal-racional o tradicional para que perdure.

Sin embargo, lo que caracteriza a cualquier tipo de dominación que requiera una administración continuada es, en primer término, la orientación de la actividad humana hacia la obediencia de aquéllos en quien está depositado el poder legítimo; es decir, la disposición subjetiva de los dominados para reconocer a la autoridad legítima de manera que sea posible obtener su obediencia. En segundo término, la disposición del personal administrativo en quien está depositada la función particular y los medios materiales de la administración para cumplir con ella.²⁷

²⁶ *Ibid.*, p. 275.

²⁷ Max Weber, *El científico y el político*, pp. 87-88.

La relación que se establece en un esquema de dominación —entre dominados y dominantes— descansa en la legitimidad del proceso en el que se sustenta la autoridad. Weber atribuye a esta estructura de legitimidad la diferenciación entre un tipo de autoridad y otro. El carácter legítimo se fundamenta en el potencial de justificaciones de los ordenamientos —a la satisfacción de necesidades fijado en un sistema de normas respetado— y en la validez fáctica, esto es, al reconocimiento en los hechos, cuya aceptación no obedece únicamente a la legitimidad que los individuos alientan —la subjetividad del dominio—, sino al temor de sanciones que constituye una amenaza indirecta, y su resignación ante ellas.²⁸

Así, la doble dimensión de cualquier tipo de normas se funda, en primer término, en la validez formal justificada por las propias acciones que contempla el ordenamiento y, en segundo, por el reconocimiento expreso del individuo a quien está dirigido el mismo. En última instancia, la legitimidad está *avalada* por el temor a la sanción. Gracias a estos mecanismos de legitimación las formas de comportamiento se estabilizan, en el sentido de ofrecer conductas esperadas, resistentes al desengaño y, de ese modo, a garantizar estructuras de funcionamiento formales e informales, plenamente legitimadas.²⁹

Sin embargo, en el ámbito de la administración lo que debemos poner en cuestión es si la estructura normativa es la única fuente de legitimidad, como parece analizarlo Max Weber en su tipo de dominación legal-racional. Las pretensiones por motivos de interés y de valoración —individuos dotados de experiencia o capacidad moral para ejercer la autoridad— también fungen como principios de referencia para explicar el significado del orden social en la organización, a partir del comportamiento administrativo, y no únicamente a la legitimidad emanada de las reglas administrativas. La exigencia de legitimidad de la autoridad no siempre corresponde con la aceptación expresa de los dominados. Según Renate Mayntz, esta situación no la contempló Max Weber en su estudio de la autoridad.

No hay más que pensar en cualquier organización con carácter coercitivo interno para ver que la obediencia de los miembros de la organización no siempre está basada en una creencia en la legitimidad. El hecho de que al que manda se le exija una determinada legitimidad no quiere decir, sin embargo, que esta exigencia sea aceptada también por sus subordinados y que sea el fundamento de

²⁸ Jürgen Habermas, *op. cit.*, pp. 117-118.

²⁹ *Cfr. Ibid.*, p. 121.

su obediencia. Pero esta segunda cuestión no la tuvo en cuenta Max Weber en la configuración de sus tipos. Es cierto que Max Weber dice, por ejemplo, que los jefes de la Administración [sic] pueden estar obligados «a la obediencia frente al señor (o los señores) simplemente por la costumbre o por motivos puramente afectivos o de intereses o de ideales», y que la obediencia puede ser «fingida por razones de oportunismo, ejercida prácticamente por el propio interés, soportada como inevitable por debilidad personal o desvalimiento»; sin embargo, también dice a continuación: «Pero esto no sirve como criterio para la clasificación de una dominación». [...] Pero para el análisis de la organización, la segunda dimensión de la autoridad, esto es, los motivos para la obediencia de los miembros, es tan importante como la pretensión de legitimidad de los que mandan.³⁰

Pensamos que el análisis de Mayntz está orientado hacia el significado que adquiere la autoridad personal o moral que se presenta en las relaciones administrativas, sugerida inicialmente por Henry Fayol en sus “Principios generales de la administración”, y que no la encontramos en los tipos de dominación de Max Weber. Esta autoridad quizá podría enmarcarse en su tipo de dominación carismática, pero el fundamento de la explicación no tiene la misma connotación que la autoridad personal en las relaciones administrativas, debido a que, a reserva de analizarlo con mayor detalle posteriormente, aquélla se sustenta en procesos excepcionales y no propios de la función, como parece entenderse en el ámbito administrativo.

La necesidad de distinguir un tipo de dominación de otro nos permitirá explicar y comprender mejor los elementos que intervienen en una estructura de dominación: “Según sea la *clase* de legitimidad pretendida es fundamentalmente diferente tanto el tipo de la obediencia, como el del cuadro administrativo destinado a garantizarla, como el carácter que toma el ejercicio de la dominación. Y también sus efectos. Por eso, parece adecuado distinguir las clases de dominación según sus *pretensiones típicas de legitimidad*”.³¹ Los conceptos tipo ideal de dominación que estudia Weber son el legal-racional, el tradicional y, finalmente, el carismático, y los define de la siguiente manera:

Existen tres tipos puros de dominación legítima. [...]

1. De carácter racional: que descansa en la creencia en la legalidad de ordenaciones estatuidas y de los derechos de mando [...] (autoridad legal).

³⁰ Renate Mayntz, *Sociología de la organización*, p. 136.

³¹ Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 170 (subrayados en el original).

La regularidad del comportamiento administrativo a partir del concepto de dominación de Max Weber

2. *De carácter tradicional: que descansa en la creencia cotidiana en la santidad de las tradiciones [...] (autoridad tradicional).*
3. *De carácter carismático que descansa en la entrega extracotidiana a la santidad, heroísmo o ejemplaridad de una persona [...] (autoridad carismática).³²*

La dominación racional se legitima en las reglas estatuidas (de los cuales nos pueden servir de ejemplo los estados modernos, la empresa capitalista o cualquier tipo de organización con un mínimo de estructura funcional formalmente establecida), la tradicional en las costumbres transmitidas de generación en generación (como son grupos étnicos o cualquier tipo de comunidad tradicional cuyo funcionamiento está sustentado en usos y costumbres), y la carismática en cualidades excepcionales del líder carismático (héroes o caudillos, que regularmente reflejan una imagen de salvación o de esperanza). Para el caso de la autoridad legal-racional su dominación es impersonal, porque implica la adecuación a los contenidos normativos imperantes, tal como podemos observarlo en las formas de administración que adoptan las organizaciones.

El sustento de la dominación que estudió Weber se fundamenta en las fuentes y en la clase de legitimación más que en los tipos de poder aplicados,³³ esto es, su tipología descansa en los procesos de legitimación que dan origen a la dominación y no a la dominación misma. En la dominación legal-racional se obedece a las ordenaciones impersonales y objetivas legalmente establecidas y a los individuos por ellas designadas, en función al ámbito de competencia dispuesto por las mismas reglas. En la dominación tradicional se obedece al individuo llamado por la tradición y vinculado por ella en el círculo de lo que es consuetudinario. Y en la dominación carismática se obedece al caudillo por razones de confianza personal en la revelación, heroicidad y ejemplaridad, validado por la fe que tienen los individuos en su carisma.³⁴ La fuente de validez en la dominación tradicional y carismática es la persona en quien está depositada la tradición o el carisma, respectivamente. La autoridad legal-racional se legitima por el orden normativo.

La dominación legal-racional se fundamenta en un aparato normativo que es el que define las características de la dominación. Los principales elementos que determinan este tipo de autoridad son: las reglas de aplicación concreta dentro de

³² *Ibid.*, 172-173 (subrayados en el original).

³³ Amitai Etzioni, *Organizaciones modernas*, p. 92.

³⁴ Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 173.

los límites que las propias normas señalan; una autoridad que está supeditada al orden impersonal que le confieren los propios ordenamientos; un grupo que asume de un modo subjetivo, y en algunas ocasiones imperativo, los mandatos que procuran las normas establecidas y un aparato administrativo en el cual se apoya la organización para cumplir con sus fines.

En las relaciones administrativas, la norma funcional es lo que legitima este tipo de dominación, es decir, las reglas impersonales que definen la función al mismo tiempo que establecen las dimensiones jerárquicas para el cumplimiento de los objetivos organizacionales. Toda organización apela a la estructura administrativa interna para su funcionamiento, independientemente de sus objetivos, trátase de organizaciones militares, la empresa capitalista o los partidos políticos; en todas ellas existe un mínimo de administración formal que les brinda directrices de desempeño. Esta adecuación de la acción individual y colectiva a los contenidos normativos permite comportamientos esperados de conducta en los individuos, capaces de orientar el sentido de la acción hacia los objetivos establecidos por la propia organización. Gracias a estas dimensiones es posible explicar el orden social en toda relación administrativa.

Las fuentes de validez de las normas que analiza Weber descansan en los siguientes elementos: 1) que todo derecho “pactado” u “otorgado” pueda ser establecido de modo racional —racional con arreglo a fines o racional con arreglo a valores (determinado por la creencia consciente en el valor ético, estético, religioso o de cualquier otra índole, sin relación alguna con el resultado)— con la pretensión de que sea respetado, por lo menos, por los miembros de la asociación; 2) las reglas, por lo general, son establecidas intencionalmente; 3) la autoridad se ciñe, a su vez, al orden impersonal en el que orienta sus disposiciones; 4) la subordinación está en función, exclusivamente, en cuanto miembro de la organización, generada por el derecho; y 5) los dominados no lo hacen en atención a la persona, sino al orden impersonal, y sólo están obligados a la obediencia dentro de su ámbito de competencia, racional y objetiva.³⁵ La racionalidad en los mecanismos de dominio están dados por la normatividad vigente; es objetivo porque se sustenta en un orden dispuesto por la organización, de manera que es reconocido por todos los integrantes de la misma.

El carácter objetivo de la norma en las organizaciones genera en los individuos una dimensión subjetiva de asimilación de las reglas administrativas que, en principio, la aceptación de las mismas parece estar supeditada a su propia decisión;

³⁵ *Ibid.*, pp. 20, 173-174.

sin embargo, esta “apropiación” normativa queda interiorizada en el sujeto desde el momento en que forma parte de la relación administrativa; de esta manera, en la autoridad legal-racional la estructura formal es la que brinda los elementos de dominio dentro de la organización: el que obedece está obedeciendo a las normas administrativas, materializadas en la autoridad impersonal. El contenido normativo es el que ejerce el dominio sobre el grupo y éstas son más importantes que los individuos o las costumbres.³⁶ Ésta es la razón por la que en este tipo de dominación existe una tendencia a la igualdad, debido a que la aplicación de las reglas administrativas son de observancia general para todos, lo que implica que los mandatos más que estar supeditados a la autoridad obedecen al aparato normativo que dimana de la estructura funcional, por eso se dice que este tipo de dominación es impersonal.

Las categorías propias de la dominación legal-racional definen un aparato administrativo de dominio para ejercer la función, además de los medios coactivos de que dispone la autoridad legal-racional para el cumplimiento de los mandatos, que en una relación administrativa va desde la reprimenda verbal hasta la posibilidad de retirar al subordinado de la función, incluso la separación de la organización; en el caso del poder político la posibilidad alcanza hasta el uso de la fuerza física.

Si bien la estructura normativa es la fuente más importante de estabilidad en el comportamiento administrativo, ésta no es suficiente por sí misma para mantener el orden social en el interior de la organización. Dentro de un plano eminentemente administrativo, el aparato formal permite delimitar el nivel de funcionalidad suficiente para organizar las tareas y circunscribir las acciones a los objetivos organizacionales; sin embargo, lo que define el comportamiento colectivo y el orden en estos espacios es la personificación de la autoridad en su capacidad de convencimiento para el desarrollo de las acciones y la materialización del dominio emanado de las propias reglas administrativas, así como las relaciones informales y el sistema de valores sociales que actúan en la organización. Sin duda, un sistema muy complejo de interacciones sociales.

Las organizaciones modernas pertenecen al tipo de dominación legal-racional por las siguientes razones. En primer término, porque las normas definen su funcionamiento en el sentido de la continuidad de las tareas, independientemente de las personas, y su intencionalidad concreta para el cumplimiento de los objetivos organizacionales, por medio de la división del trabajo y su estructura jerárquica. En

³⁶ Robert Nisbet, *La formación del pensamiento sociológico*, Tomo 1, p. 191.

segundo término, porque gracias a las disposiciones formales es posible alcanzar “[...] la inmunidad contra los factores irrelevantes, la libertad de estructurar las relaciones de acuerdo con las exigencias de una tarea y la aceptación de las reglas sobre bases permanentes [...]”.³⁷ Por lo menos desde la perspectiva eminentemente administrativa, la organización actúa por las reglas funcionales, lo que le brinda mecanismos de comportamiento esperados, aunque sean mínimos, ante la complejidad de los factores sociales externos que le afectan.

Las funciones administrativas que emanan de una estructura formal se legitiman con los objetivos y tareas que requiere la organización. En esto estriba el carácter objetivo para orientar su desempeño colectivo; sin embargo, es un hecho que en las relaciones administrativas, junto con la autoridad del puesto, existe la autoridad personal,³⁸ la cual no parece contemplarse en ninguno de los tipos de dominación que estudió Weber. La posible relación que podemos establecer tendría que estar referida a la dominación tradicional o carismática; no obstante, no existe una directriz clara de orientación que nos permita vincular a la autoridad personal con alguno de estos tipos de dominación, como a continuación se estudia.

Mientras que la dominación racional se fundamenta en un aparato legal, en la dominación tradicional la costumbre es el elemento que confiere su legitimidad. “Debe entenderse que una dominación es *tradicional* cuando su legitimidad descansa en la santidad de ordenaciones y poderes de mando heredados de tiempos lejanos, ‘desde tiempo inmemorial’, creyéndose en ella en méritos de esa santidad”.³⁹ Los poderes se atribuyen a la santificación de los preceptos estatuidos por generaciones anteriores. La creencia en estos preceptos por parte de la comunidad es lo que le confiere su orden legítimo.

La autoridad tradicional descansa en la persona con más años dentro del grupo, debido a que es ella quien tiene mayor conocimiento de las costumbres, o ésta es asumida por el nombramiento de un heredero determinado en función de la propia tradición. El elemento más importante que distingue a la dominación tradicional de los otros tipos de autoridad es la creencia subjetiva de la costumbre para ejercer el dominio, por lo tanto obedece a un tipo de dominación sustentado en normas sociales profundamente arraigadas. El contenido de las normas en la domina-

³⁷ Amitai Etzioni, *op. cit.*, p. 94.

³⁸ Renate Mayntz, *op. cit.*, pp. 135-136.

³⁹ Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 180 (subrayados en el original).

La regularidad del comportamiento administrativo a partir del concepto de dominación de Max Weber

ción tradicional tiene una sujeción más subjetiva en los individuos que en el dominio legal-racional, lo que constituye una diferencia determinante con respecto al comportamiento administrativo, debido a que éste se sustenta en mayor medida en un aparato normativo plenamente identificado.

Por lo que se refiere al cuadro administrativo, éste no tiene una composición bien clara dentro del orden tradicional, incluso es posible su inexistencia. “El grupo organizado que ejerce la autoridad se basa primariamente, en el caso más simple, sobre relaciones de lealtad personal cultivadas mediante un proceso común de educación”.⁴⁰ El cuadro administrativo, si existe, se compone de “servidores”, y no “funcionarios”, como en el caso de la autoridad legal-racional y los dominados son “compañeros tradicionales” y “súbditos”,⁴¹ no subordinados.

Si hablamos de un tipo de autoridad tradicional en las organizaciones podremos referirnos a los poderes heredados principalmente en la empresa capitalista, en la que el dueño transmite su dominio a otra persona; sin embargo, todo su comportamiento administrativo está en función del aparato normativo estipulado por la misma organización para cumplir con sus propósitos. La transmisión de bienes es una disposición de dominio entre individuos, pero con una estructura formal definida y que no obedece a la tradición, sino a las reglas administrativas impersonales. Las organizaciones eclesíásticas son las que se acercan más a este tipo de autoridad, aunque existe la preeminencia de las normas racionales, sobre cualquier otro tipo de ordenamiento.

Tanto en la dominación legal-racional como en la tradicional el orden establecido está supeditado a una serie de ordenamientos que son aceptados por el grupo de manera objetiva y/o subjetiva. En la dominación carismática se presenta el carácter excepcional o novedoso en el orden establecido debido a que frecuentemente se relaciona con situaciones inéditas, asociadas con una imagen de esperanza. La principal característica que define a un líder carismático de cualquier otro es la personalidad del individuo, dotado con atributos únicos; la legitimación de esta dominación se presenta dentro de un plano puramente subjetivo de dominio, en virtud de la creencia depositada en el líder carismático por los demás.

Los líderes carismáticos son seres dotados que las colectividades ven como un mesías, razón por la que le rinden devoción. La legitimidad del carisma reside

⁴⁰ Robert Nisbet, *op. cit.*, p. 191.

⁴¹ Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 180.

precisamente en el reconocimiento de sus cualidades, relacionadas con el asombro. Las principales características que se presentan en el carisma son sus condiciones sobrenaturales o sobrehumanas, extracotidianas, que están relacionadas con su origen y con la asimilación a las estructuras sociales de la colectividad.⁴² La figura de la autoridad carismática representa ciertas condiciones de salvación porque existe, regularmente, una vinculación implícita con situaciones de crisis.

La dominación carismática continuamente debe legitimarse ante los dominados. Mientras en los otros dos tipos de dominación que hemos analizado existe de hecho la legitimidad de la autoridad, más allá de quien la asuma, en la autoridad carismática los individuos son quienes se legitiman por sí mismos. Esto provoca una rutinización de su figura y sus acciones, en algunas ocasiones por el “abandono” de las fuerzas sobrenaturales que lo hicieron emerger, por el desencanto de resolver los problemas que dieron origen a su figura carismática, por la carencia de éxito o por la falta de bienestar de los dominados.⁴³ Por esto es necesario que este tipo de dominación adopte alguno de los otros dos tipos de autoridad: la legal-racional o la tradicional. Por la forma en que se legitima, el dominio carismático es sumamente endeble en su permanencia, lo que significa mayores posibilidades de perturbar su autoridad. El carisma es una condición excepcional para adquirir la dominación que debe legitimarse en la legalidad o en la tradición.

En lo referente al cuadro administrativo, las personas que rodean al líder carismático poseen las mismas características que él. “No existe ni ‘jurisdicción’ ni ‘competencia’, pero tampoco apropiación de los poderes del cargo por ‘privilegio’, sino sólo limitación espacial o a determinados objetos del carisma y la ‘misión’. No hay ‘sueldo’, ni ‘prebenda’ alguna, sino que los discípulos y secuaces sirven (originariamente) con el señor en comunismo de amor y camaradería, en medios procurados por mecenas”.⁴⁴ Los cargos tampoco son muy claros en la dominación carismática; por su parte, la competencia de su estructura funcional no está definida por sus facultades profesionales, sino que está supeditada a las cualidades propias del líder carismático, al que le rinden cierto culto y lo protegen.

La dominación carismática supone una contraposición concreta a las características del orden establecido por la dominación legal-racional o la tradicional, pues estas

⁴² Robert Nisbet, *op. cit.*, Tomo 2, p. 103.

⁴³ Max Weber, *Economía y sociedad*, p. 194.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 195 (subrayados en el original).

La regularidad del comportamiento administrativo a partir del concepto de dominación de Max Weber

condiciones entrañan cierta regularidad de comportamiento colectivo. La dominación legal-racional se finca en una racionalidad sustentada por las normas establecidas; en tanto la autoridad carismática es irracional, precisamente por apartarse a toda regla estatuida. En el caso de la autoridad tradicional se fundamenta en ordenamientos transmitidos por generaciones anteriores; para la dominación carismática el pasado no tiene mayor importancia, puesto que sus principales características están en función de lo novedoso: existe una reorientación de las formas de vida anteriores.⁴⁵

El dominio carismático no es frecuente que se presente en el comportamiento administrativo. El carácter legal que asume una organización brinda directrices de funcionamiento plenamente identificables, sobre todo cuando se trata de la autoridad, de manera que las normas fungen como mecanismos de conducta esperados que impiden, de alguna manera, el surgimiento de un liderazgo carismático; recordemos que el origen de una autoridad carismática regularmente procede de una situación excepcional o extraordinaria. Si acaso podemos hablar de un dominio carismático en el comportamiento administrativo, según el análisis de Weber, tendremos que referirnos a autoridades formales carismáticas o autoridades personales carismáticas, esto es, siempre vinculado directamente al contenido normativo formal de la organización.

Conclusión

Para abordar el estudio del comportamiento administrativo en la organización debemos enmarcarlo dentro de una concepción social de significado para comprender el proceso de estabilización de la conducta de los individuos actuando en grupo. Esta explicación tiene su referencia más inmediata en la estipulación de normas formales, que ofrecen mecanismos de acción esperados para darle legitimidad a la función social de la autoridad, de manera que sea posible orientar las tareas hacia un objetivo común, por lo menos dentro de un plano estrictamente organizacional.

Los planteamientos conceptuales de la dominación estudiados por Max Weber ofrecen determinantes de explicación diversos y más amplios que las organizaciones; pensamos que la concepción teórica que realizó este autor está dirigida en mayor medida a la comprensión de procesos de dominación en los estados moder-

⁴⁵ *Idem.*

nos, naciones o comunidades tradicionales; sin embargo, la teoría burocrática inmersa en la dominación legal-racional constituye una de las principales fuentes de definición para establecer significados de funcionamiento administrativos.

La legitimidad de la dominación legal-racional en el comportamiento administrativo se sustenta, en principio, en los mecanismos de cooperación organizacionales estipulados en las reglas, debido a que la autoridad se ve condicionada por lo que señala la norma funcional. Esta dimensión objetiva de legitimidad de la dominación, a su vez, tiene su correspondencia de validez en el carácter subjetivo de los subordinados: las reglas se interiorizan en el sujeto a través de la aceptación voluntaria e inconsciente de la obediencia, materializada por la autoridad, pero sustentada primariamente en las normas. Lo objetivo y subjetivo de la legitimidad constituyen referentes de significado en el comportamiento administrativo, y que fueron motivo de estudio en la teoría de la dominación de Weber.

La extensión conceptual en el análisis weberiano no es suficiente para determinar la existencia de una autoridad personal o moral dentro de las relaciones administrativas. Habría que preguntarnos si este tipo de autoridad o el concepto de líder, tan analizado actualmente en estudios administrativos, pueden asemejarse al concepto de carisma o líder carismático que estudió Weber o si estamos ante la presencia de nuevas explicaciones de la autoridad en el comportamiento administrativo que no fueron abordadas por este autor. La tarea, en este sentido, sería analizar los alcances y límites de la conceptualización de líder o aun de la autoridad personal en los estudios recientes, en función de la teoría de la dominación de Max Weber.

Bibliografía

BENDIX, Reinhard, *Max Weber*, Tr. María Antonia Oyuela de Grant, primera y segunda ediciones, Amorrortu editores, Buenos Aires, 1979 y 2000.

CRUZ SOTO, Luis Antonio, “La autoridad en Weber y Fayol”, *Memoria del VIII Foro de Investigación. Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática*, [disco compacto], Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración, México, 2003.

ETZIONI, Amitai, *Organizaciones modernas*, Tr. Carlos Moreno Cañadas, Limusa, México, 1997.

La regularidad del comportamiento administrativo
a partir del concepto de dominación de Max Weber

HABERMAS, Jürgen, *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, Tr. José Luis Etcheverry, Amorrortu editores, Buenos Aires, 1998.

MAYNTZ, Renate, *Sociología de la organización*, Tr. José Díaz García, Alianza Editorial, Madrid, 1990.

NISBET, Robert, *La formación del pensamiento sociológico*, Tr. Enrique Molina de Vedia, Amorrortu editores, Buenos Aires, 1990, dos tomos.

RITZER, George, *Teoría sociológica clásica*, Tr. María Teresa Casado Rodríguez, McGraw Hill, México, 1992.

SCHÜTZ, Alfred, *Fenomenología del mundo social. Introducción a la sociología comprensiva*, Tr. Eduardo J. Prieto, Paidós, Buenos Aires, 1968.

WEBER, Max, *Economía y sociedad. Esbozo de la sociología comprensiva*, Tr. José Medina Echavarría *et al.*, segunda edición en español, Fondo de Cultura Económica, México, 1999.

———, *El político y el científico*, Tr. Francisco Rubio Llorente, Alianza Editorial, Madrid, 1998.

———, *El problema de la racionalidad en las ciencias sociales*, Tecnos, Madrid, [s.a.].

———, *Ensayos sobre metodología sociológica*, Tr. José Luis Etcheverry, Amorrortu editores, 1997. 