

Capítulo 2

LAS NUEVAS FORMAS DE ACCIÓN SOCIAL

2.1. Riesgo y subjetividad

El riesgo concebido como el producto de la actividad humana introduce una nueva posibilidad para una reflexividad subjetiva entre los actores sociales involucrados en su gestión. La negociación y los conflictos con relación al riesgo permiten la emergencia de la noción de riesgo aceptable como construcción social. Este nuevo eje de negociación y conflicto introduce a su vez nuevas lógicas en la interacción y en los intercambios que se producen entre los actores, más centrados en nociones como la de confianza, traducción o acción común.

Douglas⁵⁰ demostró que la percepción de los riesgos varía según la estructura de la institución donde se encuentran. Los comportamientos estarían determinados por los límites externos que definen las colectividades de pertenencia y por las oportunidades de negociación abiertas a los miembros individuales. Esta autora muestra cuatro grandes tipos de comportamiento en relación al riesgo, cruzando dos dimensiones: la actitud frente a lo externo y la jerarquía interna.

El primer tipo se caracteriza por la búsqueda del riesgo y por la aceptación de la pérdida. El individuo se encuentra en un esquema jerárquico laxo, en el cual las relaciones de subordinación son tenues. Al mismo tiempo, sus vínculos grupales asumen también un carácter laxo, marcados por la competencia profesional. El científico y el técnico son dos ejemplos de este tipo.

Un segundo tipo vive en un mundo compartimentado, con un esquema jerárquico fuertemente estructurado, donde los márgenes de libertad son estrechos. Tomar riesgos no está bien visto y se intenta escapar de la reprobación social regularizando los eventos incontrolables. El administrador es un ejemplo de este tipo.

| 50 Op. cit.

El tercer tipo, encarnado principalmente por los ecologistas, se compone de individuos iguales entre sí por no estar situados en un esquema jerárquico, con alta motivación y fuerte sentimiento de grupo. Estos individuos se orientan a la condenación global de la sociedad, poniendo el acento en los riesgos catastróficos que amenazan el planeta.

El cuarto tipo lo integran los asalariados que ejecutan órdenes, caracterizados por una situación de subordinación en un grupo débilmente estructurado pero con fuertes jerarquías. Este grupo está excluido de una relación activa con el riesgo, lo que los lleva a desarrollar una concepción fatalista y pasiva con relación al destino.

En el presente capítulo, intentaremos complementar las propuestas de Douglas con una discusión de las nuevas formas de acción social que emergen en los procesos de aprendizaje organizacional vinculados a la gestión del riesgo. El objetivo de este desarrollo es discutir la incorporación de aspectos parciales o totales de diferentes aproximaciones de la teoría de la acción, para profundizar la definición de “culturas de riesgo” elaborada por Douglas. Esto no implica desconocer las definiciones y aportes realizados por esta autora, sino ajustarlas y complementarlas para lograr establecer un concepto que pueda dar cuenta de los procesos de aprendizaje de la gestión del riesgo en los sistemas expertos y que pueda orientar la investigación empírica. Este proceso requiere la incorporación de conceptos como el de acción común, cooperación, regulación autónoma y traducción. Para lograr este objetivo, debemos desarrollar diferentes aportes y perspectivas sobre lo que Beck ha denominado las nuevas formas de subjetividad de las sociedades de riesgo, que se corresponden con las profundas transformaciones de las sociedades modernas que este autor, junto a otros, ha analizado.

2.2. Del comportamiento estratégico a la acción común

La erosión de los fundamentos de la sociedad industrial y la emergencia de las sociedades de modernidad avanzada, suponen una nueva perspectiva para analizar la acción en el marco de la complejidad e incertidumbre de los nuevos contextos. Giraud⁵¹ realiza un resumen de los dos tipos de acción que han sido tomados en cuenta por la sociología para explicar la conducta de los actores. El primer modelo es el de la acción organizada, que deriva de la racionalidad instrumental de Weber.⁵² Este modelo no se limita al tipo ideal de la burocracia, sino que puede ser ampliado para realizar un análisis de los lazos sociales en la socie-

⁵¹ Giraud, C., 1993.

⁵² Weber, M., op. cit.

dad industrial. Los modelos de acción como el taylorismo, el fordismo o el fayolismo son también modelos de racionalidad instrumental, aparecidos históricamente en el momento de construcción del capitalismo occidental y de la sociedad industrial y moderna.

El segundo modelo presentado por Giraud es el de la acción colectiva. Fue presentado como una alternativa cognitiva al modelo de la acción organizada. Es una concepción de lo organizado construida en relación a dinámicas sociales locales fundadas sobre relaciones de poder e interés. Esta concepción incluye el principio de división del trabajo como soporte de la interdependencia, no como una concepción de la racionalidad cognitiva y normativa que concilia medios y fines, sino como una concepción contingente de la acción y del constructor social. Esta perspectiva aparece claramente en Crozier y Friedberg,⁵³ que ponen el acento sobre los espacios de juego y sobre las reglas de la acción, más que sobre la racionalidad de medios y fines. La acción colectiva se presenta como la traducción de relaciones de fuerza provenientes de las relaciones de poder entre actores o grupos de actores. Para Giraud, este modelo coloca la inteligibilidad de la acción en las lógicas de los actores y en las situaciones de interacción, lo que permite pensar las dinámicas del conjunto social, más allá de las características de los intercambios. En cambio, no da una explicación satisfactoria acerca de la movilización de los recursos de la acción ni del vínculo social que se desarrolla en el curso de una acción colectiva.

Estos dos modelos de acción han sido fecundos heurísticamente para analizar las sociedades industriales, pero la transformación del contexto histórico y de las relaciones sociales, tal como fueron expuestos más arriba, limitan su pertinencia teórica y cognitiva. Giraud propone un nuevo modelo cognitivo y teórico para abrir una perspectiva diferente en el análisis de la acción: el modelo de la acción común. Este modelo se distingue de los precedentes por un desplazamiento de la mirada: en lugar de la acción local, el modelo de acción común percibe la acción como una construcción de situaciones en las cuales la historia es central para comprender las formas de acción en sí mismas. Hay también una perspectiva diferente en la relación entre los espacios y los tiempos sociales de la acción. La dimensión espacial de la acción, en tanto lugar en que se confrontan los actores, está incrustada en el análisis de los tiempos sociales de la acción, que se construye por referencia a tiempos vueltos ejemplares y a situaciones definidas antes que nada por “inmaterialidades”.

El análisis focalizado en las dinámicas sociales se descentra en el multiposicionamiento de los individuos surgido de la descompartmentación de roles ya ana-

| 53 Crozier, M.; Friedberg, E., 1977.

lizada en las sociedades de modernidad avanzada. Este proceso induce modos de relación diversificados, en los cuales las relaciones de poder no son más que una de sus dimensiones. Las referencias a los valores y al rol social, son también elementos de composición de la acción. Las nuevas formas de acción social en el mundo contemporáneo se estructuran, en esta perspectiva, alrededor de competencias cognitivas y relacionales fundadas, tanto en la confianza y la influencia, como en las relaciones de poder y en la estandarización de las posiciones.

Dos componentes particulares de la acción común son: la transversalidad y la externalización de las referencias que se dan a comprender en la manera en que se toman las informaciones de los actores y de los públicos involucrados. La referencia a la eficacia no es contradictoria con una toma de conciencia de las situaciones complejas y una orientación de las estrategias de la acción que desbordan las lógicas organizacionales y transforman las solidaridades construidas sobre los corporativismos.

La referencia a los valores y a la confianza es un aspecto central en el análisis de la aceptabilidad y la gestión del riesgo.⁵⁴ El análisis de las relaciones de poder a partir de las posiciones y de los roles sociales se muestra insuficiente, ya que la problemática del riesgo es transversal a los intereses y al posicionamiento de los actores. El problema de la polución, por ejemplo, concierne a la población actual, tanto como a las futuras generaciones, desbordando las posiciones actuales de los actores y los intereses estratégicos derivados de las mismas. La referencia a los valores muestra la emergencia, en los procesos de aceptación y negociación del riesgo, de una nueva lógica de acción, que no se puede construir únicamente con referencia a las posiciones estructuradas. La referencia a los valores y a los tiempos de la acción es un dilema central para comprender la lógica de los actores en situaciones de riesgo.

La acción, en el sentido expuesto por Giraud, no se reduce a una lógica de posiciones en un sistema de interacción dado. Se refiere sobre todo a una dinámica de situaciones donde se pone el acento en la tendencia a buscar semejanzas propicias a evacuar los conflictos percibidos como malentendidos u obstáculos para el desarrollo de la acción. Esta tendencia descentra las relaciones conflictivas desplazando el blanco de la protesta del interior hacia un agente o una organización externa.

La referencia a la situación es necesaria en el análisis de la aceptabilidad y de la gestión del riesgo ya que, en nuestro caso, las acciones se construyen alrededor de situaciones siempre variables. Para Crozier y Friedberg, las coerciones liga-

| 54 La importancia de los valores para la gestión del riesgo está fundamentada en Rodríguez, C., 2002.

das a la situación son componentes principales de los sistemas de acción concretos y de los juegos de poder alrededor de los cuales se desarrolla la acción estratégica. Pero se puede también hacer referencia a la situación a partir de las representaciones y los valores de los actores. Las solidaridades y los acuerdos pueden construirse alrededor de creencias o representaciones comunes que trascienden las situaciones construyendo, a partir de la interacción, nuevas reglas de acción.

En este sentido, las interdependencias creadoras de la acción común son menos visibles que las que resultan de la acción estructurada alrededor de posiciones, de estatus y de roles estabilizados, si bien pueden superar una acción organizada y autonomizarse bajo la forma de otra acción organizada. Pero la acción común se diferencia de un movimiento social, en el sentido en que no descansa sobre una meta colectiva identificada como tal y propia de una clase social o de un grupo de actores. No busca construir una sociedad mejor, y se distingue también por su dispersión, su diversidad y su ausencia de globalidad.

Una situación de interacción se comprende a partir de la estructura de roles, de la manera como los individuos interpretan los mismos y de la posición en un sistema de interacción. El actor se despliega en una estructura de acción particular en la cual los otros actores, la naturaleza de la interacción y la dimensión simbólica asociada a la posición ocupada en la interacción, componen un conjunto de incertidumbres y de expectativas. Esto resulta, a su vez, en un conjunto de coerciones y recursos para la acción, pero también en normas y valores de adhesión. Los valores y los códigos de creencias, heredados de las situaciones pasadas, perduran en tanto testimonio de recorridos sociales de los actores que desbordan la situación de interacción.

La gestión del riesgo puede comprenderse como un sistema de interacción, en el cual las referencias comunes deben construirse alrededor de la aceptabilidad del riesgo en situaciones de configuración variable según las diferentes exigencias técnicas. La aceptabilidad del riesgo se construye a partir de la situación de interacción que define las incertidumbres y las expectativas, pero donde también intervienen los valores y los códigos de creencias de los actores confrontados a recorridos sociales muy diferentes. En este proceso, los códigos de interpretación de los diferentes actores tienen un lugar decisivo, ya que la incertidumbre de las situaciones de interacción, define un espacio relativamente abierto a la creación y al aprendizaje de nuevas reglas de acción y de valores de adhesión, desbordando la lógica de la situación y los intereses estratégicos.

La articulación entre sistema de interacción y situación de interacción se realiza a través del aprendizaje cultural, que remite a la relación existente entre las experiencias sociales pasadas del individuo y las posiciones de actor ocupadas

en los sistemas de interacción. La lógica del comportamiento está ligada a un espacio y a un tiempo en el cual se juega la acción y se constituyen los valores y las categorías de interpretación de los problemas, en el sentido de Goffman.⁵⁵ Esta perspectiva permite articular la contingencia de las situaciones y los procesos de socialización a partir de los cuales los individuos construyen sus códigos de interpretación de la realidad.

Para comprender la acción de los actores, Giraud propone poner en evidencia, a la vez, las lógicas comportamentales que induce el sistema de interacción y la génesis social de las situaciones, traducidas en valores y códigos de creencia, así como los conflictos y la negociación alrededor de la interpretación de los mismos. El análisis diacrónico permite buscar, cuando la diversidad de las lógicas de los actores resiste los criterios de la posición en el sistema, las razones de estas diferencias en los códigos de creencias y en la reconstrucción de los escenarios de interpretación. Las dinámicas sociales resultan de estas interrelaciones en tanto no pueden ser reducidas a las relaciones de roles correspondientes a la interdependencia de posiciones ocupadas en el seno de una organización. Las posiciones circunscriben el campo de lo posible pero dejan un lugar a la interpretación de roles y al juego de actores en función de sus posibilidades y deseos.

El desarrollo de la acción común implica la emergencia de un nuevo tipo de acción social, en el cual los valores, la confianza y la interpretación de las situaciones sustituyen a la racionalidad estratégica y a la lucha entre posiciones estructurales. Este tipo de acción se construye sobre una lógica basada en el multiposicionamiento de los individuos y en la descompartimentación de roles, producto del aumento de la complejidad y la incertidumbre en el contexto de la modernidad avanzada. Sin embargo, el concepto de acción común desarrollado por Giraud, resulta insuficiente para explicar cómo se pueden desarrollar valores comunes en un contexto de acción marcado por códigos de interpretación de la realidad diferentes o antagónicos. Tampoco profundiza en el proceso de negociación que culmina en la producción de referencias comunes. ¿De dónde surgen estos valores comunes? ¿Cómo se pueden establecer acuerdos durables en torno a los mismos? ¿La referencia a los valores no implica una visión ingenua acerca del comportamiento de los actores?

Estas dudas que surgen del concepto de acción común, vuelven necesaria una aproximación teórica que profundice las condiciones que permiten la cooperación entre los actores, y que analice el proceso de negociación entre los diferentes códigos de interpretación utilizados por los actores en situaciones de riesgo e incertidumbre.

| 55 Goffman, E., 1975.

2.3. El problema de la cooperación

La escuela de las convenciones representada fundamentalmente por Boltansky y Thevenot⁵⁶ desarrolló las condiciones en las cuales la cooperación se vuelve posible. El centro del análisis es la existencia de contextos comunes sin los cuales ninguna forma de intercambio, incluso puntual, sería posible. Las expectativas recíprocas entre las personas con relación a sus comportamientos son llamadas “convenciones”. Estas convenciones pueden ser escritas bajo la forma de acuerdos o de contratos, o bien ser informales. Para conocer el proceso de producción de estas convenciones, debemos partir de dos proposiciones: i) las situaciones se deben comprender a partir de la representación que se hacen las personas; ii) las personas tienen la misma competencia que el analista para evaluar la naturaleza de las situaciones. Estas proposiciones alejan este enfoque de las perspectivas críticas o situadas alrededor de la idea de falsa conciencia.⁵⁷

La posibilidad de establecer relaciones entre personas descansa sobre un sistema de equivalencias compartidas que permiten que cada cual encuentre los parámetros que van a guiar sus relaciones en una situación dada. Estos sistemas de equivalencias, que los actores llaman “grandezas comunes”, se despliegan en “mundos” regidos por principios comunes. Boltansky y Thevenot distinguen seis “mundos” típico/ideales en los cuales se estructuran, de manera coherente, personas, objetos, representaciones y figuras relacionales. Estos mundos se vinculan a la inspiración, lo doméstico, la opinión, lo cívico, los negocios y lo industrial.

En el mundo de la inspiración, es el genio creador y su producción los que son valorizados. En el mundo doméstico, la familia, la tradición, la conformidad con las reglas de honor y el respeto al padre estructuran las relaciones de jerarquía y subordinación. El mundo de la opinión está regido por el reconocimiento de los demás, la reputación y la consideración. En el mundo cívico, el interés colectivo y las nociones de equidad, libertad y solidaridad son más importantes que el interés individual. Las leyes de funcionamiento democrático y los derechos de expresión están en el centro de este mundo. Por el contrario, el mundo de los negocios se define alrededor de las leyes de mercado. Ser competitivo, hacer buenos negocios, obtener los mejores precios, etc., regulan la situación mercantil. Por último, en el mundo industrial, la ciencia y la performance técnica, la eficacia y el control de la producción, las máquinas y la productividad son los principios reguladores.

La hipótesis de Boltansky y Thevenot es que la identificación de estos mundos, si bien son teóricos, es una fase necesaria para construir los acuerdos y en-

⁵⁶ Boltansky, L.; Thevenot, L., 1987.

⁵⁷ Amblard, H.; Bernoux, P.; Herreros, G.; Livan, Y., 1996.

contrar las soluciones a los diferentes tipos de conflicto. Los autores encuentran tres tipos de relaciones:

- la controversia es al interior de un mundo;
- hay una yuxtaposición de diferentes mundos en una situación, pero esto no supone un conflicto;
- la confrontación de diferentes mundos en una situación da lugar a un conflicto.

Para construir los acuerdos, cada uno de los mundos moviliza diferentes indicadores que permiten caracterizar su naturaleza. Uno de esos indicadores, según Boltansky y Thevenot, es el principio superior común, que remite a una instancia donde las personas de un mismo mundo pueden establecer equivalencias alrededor de las cuales se anudan los acuerdos. Cada mundo posee sus principios superiores comunes, que no se pueden desplazar de uno al otro. El recurso al principio superior puede cerrar una controversia en un mundo, pero no puede ser utilizado en una situación en un mundo diferente.

El segundo indicador es lo que Boltansky y Thevenot llaman el “estado de grandeza”. Cada mundo tiene sus categorías de valorización para definir lo que es “grande” y lo que es “pequeño” y las relaciones de grandeza entre estos dos estados. Por ejemplo, las categorías valorizadas en el mundo mercantil (precios, negocios, etc.) no tienen el mismo crédito en el mundo de la inspiración, donde se valorizan la espontaneidad, la originalidad, etc. Para acceder al estado de grandeza, se debe pagar un costo de adquisición, llevar adelante esfuerzos, y tomar riesgos para alcanzar las metas: es lo que los autores llaman “fórmula de inversión”.

El tercer indicador designa los elementos humanos (sujetos) y no humanos (objetos) que son protagonistas de estos mundos. Estos repertorios son las máquinas, los clientes, la producción artística, etc., y son diferentes en cada mundo. Estos elementos deben pasar por lo que Boltansky y Thevenot llaman la “prueba modelo”. Esta es una forma de prueba que compromete sujetos y objetos para resolver un conflicto o una controversia en un mundo. Es el test de una máquina en el mundo industrial o una exposición de arte en el mundo de la inspiración.

Por último, la figura armoniosa es la imagen simbólica y detenida del mundo: la familia unida en el mundo doméstico, la empresa exitosa en el mundo industrial, etc. Estas figuras desarrollan una forma de relación naturalizada, esperada por todos en el mundo en cuestión.

Cuando las controversias son al interior de un mundo, las mismas vuelven a un principio superior común capaz de establecer las equivalencias que permitan la construcción de un acuerdo. Para esto, la prueba modelo permite el surgimiento de una situación que involucra sujetos y objetos en una relación compleja, desplazándose en una grandeza idéntica y acordándole a la realidad la misma significación. Los sujetos y los objetos son identificados y jerarquizados de manera compatible, para que la prueba modelo pueda cerrar la controversia.

Cuando los mundos diferentes se juntan sin que exista discordia, no hay necesidad de prueba; las coordinaciones se hallan al interior de los mundos que se encuentran a través de relaciones mediatizadas por sujetos y objetos no conflictivos. Pese a ello, el equilibrio siempre es provisorio y la cohabitación tiene el riesgo de transformarse en conflicto. Pero el caso más frecuente es el encuentro conflictual entre dos o más mundos en una situación dada. En este caso, Boltansky y Thevenot proponen tres tipos de soluciones: la clarificación en un solo mundo, el arreglo local y el compromiso.

Cuando la clarificación se opera en un solo mundo, los demás mundos son subordinados a los principios comunes y a las categorías valorizadas por éste. Las diferentes lógicas se unifican alrededor de referencias del mundo prevalente, que ordena la situación en función de un solo sistema de equivalencia. En las situaciones de arreglo, cada uno se mantiene en su mundo pero las personas llegan a arreglar un acuerdo localmente, basado en una transacción. Pero estos arreglos son provisorios porque están ligados a las contingencias y a los dilemas de la situación. Por lo tanto, no son generalizables a todas las situaciones, ya que carecen de principios comunes que los justifiquen. El compromiso es una forma de acuerdo más durable, que trasciende los “estados de grandeza” en oposición y asocia los registros de acción de los actores involucrados. Son consolidados por dispositivos que extraen los objetos relevantes para los diferentes mundos dotándolos de una identidad propia, susceptible de trascender la oposición original para construir algo en común. Estos dispositivos pueden ser también la construcción de objetos innovadores que asocian las lógicas de dos mundos.

Estos dispositivos tienen, a veces, la necesidad de ser articulados por un “tercero” que, por su preeminencia sirve de mundo de referencia común a los dos mundos en conflicto. Por otra parte, este compromiso se articula en general alrededor de personas que tienen una valoración positiva en los dos mundos hostiles y que logra construir una legitimidad que trasciende las diferencias de origen.

La teoría de la escuela de convenciones analiza y describe diferentes lógicas de acción y diferentes tipos de conflicto. El primer tipo de acción, en el cual las controversias se clarifican en un solo mundo, sobre la base de principios comu-

nes propios de ese mundo, representa la lógica de acción predominante en las sociedades de modernidad simple. A nivel organizacional, el modelo taylorista/fordista de trabajo es la ejemplificación de esta lógica. En este tipo de organizaciones, los “mundos” están delineados y separados claramente; la diferenciación funcional en subsistemas de acción, que constituyen esferas dotadas de una legalidad autónoma y que construyen legitimidades específicas, desarrolla “mundos” independientes, que no conectan entre sí. En estas sociedades, los conflictos se refieren a un solo mundo, y se resuelven sobre la base de los principios comunes de éste.

El segundo y el tercer tipo de acción se refieren a la emergencia de lógicas de acción propias de la modernidad avanzada y su correlato en las nuevas formas de organización de trabajo que rompen con el modelo taylorista/fordista de producción. En estos contextos, la diferenciación funcional es sustituida por la conexión y armonización de las esferas, derribando la separación entre subsistemas dotados de autonomía. En este medio, la coexistencia y la controversia entre “mundos” diferentes se generaliza y se transforma en el modelo de acción predominante. La complejidad creciente de la modernidad se expresa en la yuxtaposición de diferentes “mundos” y en la existencia de conflictos que atraviesan los límites de cada uno de ellos.

La teoría de la escuela de las convenciones permite resolver algunas de las dudas que la perspectiva de la acción común desarrollada por Giraud planteaba. Este enfoque explica el proceso a partir del cual los actores pueden llegar a compromisos o acuerdos pese a que su lógica de acción se inscribe en “mundos” diferentes. Define también diferentes grados de acuerdo que pueden conformarse a partir de este proceso: arreglos provisorios o compromisos durables. Estas dos posibilidades dependen de la existencia de un “tercero” que permita articular los “mundos” en conflicto. Cuando este “tercero” no existe o no está presente, los acuerdos son provisorios y contingentes. En caso de que este “tercero” tenga la capacidad de superar los “mundos” en conflicto y construir principios comunes, el compromiso es más estable y duradero.

Si bien esta teoría permite analizar las lógicas de acción predominantes en las sociedades de modernidad avanzada, superando las insuficiencias de la teoría de la acción común, tiene tres puntos débiles: en primer lugar, requiere de la construcción de principios comunes para lograr el acuerdo o compromiso entre los diferentes mundos. En segundo lugar, requiere la intervención de un “tercero” para alcanzar compromisos durables. En tercer lugar, no especifica qué condiciones deben existir, en caso de que no intervenga un “tercero”, para que los actores establezcan acuerdos provisorios.

La construcción de principios comunes sólo se puede comprender en un proceso de largo plazo, que no permite analizar situaciones de riesgo contingentes e inciertas. Esta construcción a largo plazo se ve amenazada por el proceso de individuación y por la dinámica de cambio incesante que constituyen características centrales de las sociedades de modernidad avanzada. La estabilidad de los principios comunes se opone a la contingencia e incertidumbre de los contextos modernos, en los cuales los actores deben enfrentar situaciones, sin contar con modelos establecidos de comportamiento o principios comunes de referencia.

La necesidad de intervención de un “tercero” es el segundo punto débil de esta teoría. La presencia de un “tercero” no es un dato que se presente necesariamente en todas las situaciones. Por el contrario, su presencia parece más bien una excepción que una regla. En la negociación de los umbrales aceptables de riesgo, los actores no siempre cuentan con un “tercero” con la capacidad de articular los diferentes “mundos” involucrados. Esto implica, siguiendo la teoría de las convenciones, que este proceso de negociación sólo puede llegar a acuerdos provisorios e inestables, dependientes de la contingencia de las situaciones.

Con respecto al tercer punto débil, la teoría de Boltansky y Thevenot tampoco especifica cuáles son las condiciones que se requieren para alcanzar un acuerdo provisorio. Simplemente aclara que, en estos acuerdos, los actores se mantienen dentro de su “mundo”, pero no profundiza por qué se llega en algunos casos a un acuerdo y en otros casos esto no ocurre.

La teoría de la traducción, desarrollada por Callon y Latour y complementada por Ruffier, analiza las condiciones que deben existir, en el proceso de negociación de los niveles de riesgo aceptable, para que se puedan establecer acciones comunes entre actores que provienen de “mundos” diferentes. Estas acciones comunes, como veremos a continuación, no son el producto de acuerdos o arreglos, ni implican que los actores se orienten por valores compartidos, en el sentido de Giraud.

2.4. La traducción

La traducción es definida por Latour⁵⁸ como una relación simbólica que transforma un enunciado problemático particular de la lengua en otro enunciado particular. La traducción es un movimiento que relaciona enunciados a priori inconmensurables, permitiendo establecer un lazo inteligible entre actividades heterogéneas. Una perspectiva que sigue y profundiza la noción de traducción, pero a

| 58 Latour, B., 1994.

partir de una lógica productiva, es el trabajo realizado por Ruffier⁵⁹ sobre las condiciones necesarias para alcanzar una producción eficiente.

Para comprender el sistema productivo en su globalidad, Ruffier retoma la perspectiva de Callon⁶⁰ sobre la necesidad de analizar el conjunto de humanos y no humanos, materiales y no materiales, que participa del proceso. Para que una producción sea eficiente, los humanos pueden ser equivalentes a las máquinas, a las informaciones o incluso a las relaciones. Los hombres y las máquinas deben entenderse como elementos del funcionamiento global; son partes con relación al conjunto.

Los sistemas productivos modernos hacen uso de una gran variedad de técnicas, las que están basadas en principios, métodos y conocimientos muy diferentes. Una decisión que concierne a un sistema productivo técnicamente complejo no puede ser enteramente racionalizada ni siquiera en el seno de una organización social. Una decisión de este tipo implicaría la coordinación de informaciones provenientes de tantos individuos diferentes que ningún cerebro humano puede contener. En el momento de la decisión, es imposible tomar en cuenta todas las informaciones necesarias para el desarrollo de una racionalidad perfecta. Las grandes decisiones técnicas no derivan puramente de razonamientos objetivos; deben dar lugar necesariamente a lo desconocido y al riesgo, sin poder ser nunca completamente racionales. El acrecentamiento de la racionalidad de una decisión es función de los objetivos de esta decisión; sin embargo, en la mayoría de las decisiones técnicas importantes, los objetivos no están perfectamente definidos por aquellos que toman las decisiones, y por otra parte, la decisión resulta generalmente de una discusión entre diferentes actores.

El tiempo agrega una nueva dimensión a esta complejidad. Entre los diferentes momentos en que una decisión es tomada, es instrumentada y produce sus efectos, los actores que participaron en las decisiones sufren numerosas transformaciones susceptibles de volver todavía más relativos los objetivos que tenían en el momento de instrumentar la decisión. Un mismo proyecto productivo puede ver pasar diferentes actores y una incesante evolución de los medios materiales, inmateriales y humanos. La eficiencia productiva sería la capacidad de mantener la eficacia del conjunto técnico y humano productor de un bien, pese a la complejidad creciente de las articulaciones necesarias para esta performance.

Ruffier muestra que para medir la eficiencia productiva de una empresa o de un servicio, se deben tomar en cuenta las relaciones de intercambio y la circu-

⁵⁹ Ruffier, J., 1995.

⁶⁰ Callon, M., 1992.

lación de los conocimientos que se establecen en los procesos de producción. Las opciones técnicas complejas implican arbitrajes entre decisiones que tienen efectos técnicos pero también sociales. Cada solución es pensada al interior de una disciplina, de una técnica y de un interés estratégico, sin tomar en cuenta el equipamiento técnico en su conjunto y desde su complejidad. La búsqueda de racionalidad en la toma de decisiones técnicas complejas debe luchar al mismo tiempo con la ausencia absoluta de informaciones, por un lado, y por otro, con el gran volumen de informaciones disponibles. A esto se agregan las complicaciones derivadas de los juegos de poder, que impiden lograr unanimidad de objetivos y la comunicación voluntaria de las informaciones necesarias.

La traducción es el mecanismo que permite enfrentar las complejidades de la producción.

Ruffier analiza tres ejes de complejidad:

- El primer eje es el de las diferentes técnicas puestas en juego. Este es el origen de la dificultad de comunicación entre individuos que tienen saberes individuales diferentes en un saber colectivo global que permite un dominio perfecto del sistema productivo.
- El segundo eje es el de las funciones diferentes. Los sistemas productivos complejos tienen numerosas funciones, que remiten a problemáticas diferentes, difíciles de aprehender dentro de una única lógica productiva.
- El tercer eje es el de las posiciones institucionales fragmentadas. Los sistemas productivos complejos nunca se corresponden con un recorte institucional específico. Las estrategias y las lógicas de los actores productivos se inscriben en instituciones diferentes, atravesando las fronteras y las culturas y agregando una dificultad suplementaria al trabajo de traducción.

Como nadie es capaz de comprender la multiplicidad de puntos de vista que están presentes en las decisiones técnicas, la integración pasa por la reducción de sentido que Ruffier llama traducciones. La traducción es el mecanismo utilizado para hacer comprensible a un actor, la problemática y visión de otros actores. Esta operación sólo es posible si el traductor logra obtener la confianza del actor traducido, y explicar en términos comprensibles para el otro su percepción real del problema. La traducción sólo es real cuando el traductor transforma la percepción del actor traducido en una preocupación del actor receptor de la traducción. A través de la presencia y calidad de las traducciones se pueden realizar múltiples integraciones que permitan llegar a resultados técnicos altamente satisfactorios.

Para articular las acciones y los conocimientos de cada uno, se deben realizar numerosas operaciones de traducción. Estas traducciones permiten que aquellos que no comprenden, perciban que tienen un objetivo común, que pasa por el intercambio de informaciones y de acciones determinadas. Esta operación de traducción, en la medida en que el traductor transporta las preocupaciones a otros, comporta una traición. Trabajando por un objetivo global, el traductor hace entrar en un lugar la lógica del otro. El traductor traiciona aquel de quien transporta sus preocupaciones, pero también traiciona a las personas a las cuales les transmite las preocupaciones del traducido.

Los sistemas expertos se pueden entender como sistemas complejos, en los cuales la traducción se vuelve una herramienta necesaria para articular conocimientos, funciones y actores institucionales con diferentes niveles de percepción y evaluación de los riesgos. El proceso de selección de riesgos se puede entender, tanto en las organizaciones complejas como en las redes técnico económicas, como un proceso de traducción entre perspectivas técnicas, jerárquicas e institucionales que parten de esquemas cognitivos y valorativos muy diferentes.

El concepto de traducción desarrollado por Ruffier introduce el elemento que faltaba, tanto a la teoría de la acción común como a la teoría de las convenciones, para explicar cómo se llega a establecer acciones comunes o arreglos provisorios. La traducción es el instrumento que permite, en situaciones inciertas, poner en común puntos de vista diferentes y generar las condiciones para alcanzar una acción común o un acuerdo provisorio.

La traducción es un tipo de acción propia de las sociedades de modernidad avanzada, en la medida en que permite afrontar la complejidad de los sistemas expertos y la incapacidad de la racionalidad de dar cuenta de esta complejidad. Se constituye en lo que Beck llama un tipo de acción postracional, al incluir el riesgo y la incertidumbre como condiciones permanentes de la acción. El intercambio de conocimientos y de comunicaciones que se operan en las múltiples traducciones conforma un proceso de aprendizaje y de negociación permanente entre racionalidades o "mundos" diferentes, cuya consecuencia es el establecimiento de acuerdos o acciones comunes contingentes, provisorias y dependientes de los cambios en la situación.

La traducción requiere también de un "tercero" que haga el papel de traductor, pero las cualidades de este "tercero" no son tan excepcionales como lo propone la teoría de las convenciones. Éste puede ser uno de los actores involucrados, que no tiene necesariamente una cualidad excepcional o diferente de los demás. También puede rotar o modificarse de acuerdo a las condiciones que plantea la

situación específica o el desarrollo del proceso de negociación de las diferentes racionalidades.

El intercambio de conocimientos y el desarrollo de espacios comunicativos permite que los actores sean capaces de dar un sentido a las situaciones de riesgo en función de los objetivos perseguidos y de los arbitrajes entre estos objetivos. La situación no es exterior a ellos mismos ni está definida de una vez por siempre. Esto supone la construcción de referenciales comunes que deben ser producidos y legitimados por una actividad comunicativa abierta.

El concepto de traducción supone que los actores que participan en la gestión del riesgo tienen la misma capacidad para calcular y gestionar el riesgo. Sin embargo, esta capacidad está desigualmente distribuida en la estructura social o en una organización concreta. Las posiciones estructurales determinan en buena medida la capacidad para gestionar el riesgo, pero estas diferencias de origen pueden ser compensadas, como veremos más adelante, por el aprendizaje organizacional.

2.5. La construcción de reglas

La acción común, la cooperación y la traducción forman parte de las nuevas lógicas de acción que se desarrollan para dar cuenta de la creciente complejidad e incertidumbre de que se plantean en los sistemas expertos modernos. Estas nuevas formas de acción se acompañan de una intensa actividad de construcción de normas y reglas nuevas, que dan cuenta de los desafíos emergentes. En este sentido, la actividad de regulación es un componente central de los procesos de negociación de los umbrales aceptables de riesgo. La construcción de normas formales o informales en los grupos es una respuesta frente a la incertidumbre y a la complejidad de los sistemas expertos, cristalizada en reglas de conducta. Pero, por otra parte, esta construcción puede ser también una fuente de riesgo, en la medida en que puede haber efectos imprevistos en otros dominios o en otros registros del sistema.

La construcción de reglas está en relación directa con la construcción de relaciones de confianza. Giddens⁶¹ asocia el desarrollo de la confianza en los sistemas expertos, al sentimiento de seguridad ontológica que genera la experiencia práctica del buen funcionamiento de los mismos. Sin embargo, como lo señala Karpik,⁶² la confianza no se decreta; la actividad de regulación permite que la

| 61 Op. cit.

| 62 Op. cit.

confianza se establezca y se construya. La existencia de normas implícitas de conducta, compartidas por los miembros de un grupo, genera confianza de que la conducta de cada uno responderá a las expectativas de los demás, más allá de la existencia de mecanismos de control. La confianza, a su vez, facilita la definición de los umbrales aceptables de riesgo.

Reynaud⁶³ plantea el problema de saber si las reglas, que son la base de todo sistema social, pueden deducirse de las interacciones de los individuos, de sus preferencias o de sus intereses. Concluye que los intereses no pueden comprenderse ni identificarse fuera del sistema en el cual se expresan, en la medida en que es difícil demostrar una teoría de la motivación para explicar los intereses y las necesidades de los individuos. Pero las reglas no se reducen simplemente al hábito o a la tradición. Comportan también una dimensión de coerción externa a las decisiones individuales, que pesa sobre las mismas.

Las reglas no se aplican sin dificultad: el control social asegura la permanencia de las reglas y lucha contra la desviación a través de los aparatos institucionales o a través de la presión difusa. En este proceso de ejercicio del control social, no se trata sólo de aplicar reglas fijadas de una vez por todas, sino que también se verifica un proceso de construcción, transformación y supresión de reglas, es decir, se realiza una actividad de regulación. La elaboración de reglas es un elemento de controversia y disputa, en el cual intervienen diferentes grupos y donde se pueden dar importantes conflictos, tanto en la aplicación de la regla, como en su constitución.

Según Reynaud, las reglas no son inmutables ni trascendentes a la actividad humana; por el contrario, son el producto de la misma, sobre la cual ejercen un efecto coercitivo. Las reglas tienen una relativa estabilidad; la transformación de una regla implica mucho esfuerzo y energía. Esto lleva a considerar la diversidad de reglas en los diferentes sistemas sociales; hay reglas producto de la costumbre, reglas racionales, reglas de procedimiento, etc. Estas diferentes reglas no tienen la misma eficacia en su aplicación. Tampoco son separables de la actividad de regulación que las crea y las mantiene, y esta actividad generalmente es ejercida por diferentes grupos y organizaciones.

Por otra parte, lo que define una regla es la coerción que ejerce sobre el individuo, aunque la misma no tenga siempre el valor de una fuerza institucional. Sin embargo, la sanción no es una respuesta automática del cuerpo social; viene acompañada de la necesidad de una justificación o de una legitimación a partir de un conjunto de valores. Al mismo tiempo, la desviación de la regla no es un

| 63 Reynaud, J.D., 1988.

acto aislado. Implica un proceso que refuerza directamente la regla estableciendo sanciones a su infracción, al tiempo que existe un refuerzo indirecto en tanto las reglas establecen un criterio de clasificación social. El estatus, la promoción y las recompensas en un grupo están estrechamente asociadas al respeto y al cumplimiento de las reglas del grupo. La exclusión, en cambio, es la sanción difusa del comportamiento desviado. En este proceso, el cálculo sustituye progresivamente a la coerción, y el respeto de las reglas se vuelve instrumental.

Reynaud distingue un tipo especial de reglas, que él llama las reglas autónomas; en éstas, el cálculo del interés individual coincide con el respeto de la regla. Las reglas de cooperación, de decisión común y de autoridad son de este tipo. Estas reglas se mantienen en un grupo, aunque no reciban más que una débil adhesión, porque todo el grupo tiene interés en respetarlas mientras no se adopte otra. La regla se constituye en un punto de equilibrio obligado entre las diferentes expectativas al interior del grupo.

Estos mecanismos se acompañan de una afectividad fuerte y específica, que es el fundamento de su legitimidad. El valor moral ligado a la regla es invocado por aquellos que reclaman su respeto y se encargan de sancionar la desviación. La regla se vuelve la encarnación del poder social y está al servicio de ese poder.

La función más importante de la actividad de regulación viene del hecho de que es el fundamento de la acción colectiva. En su discusión con Olson,⁶⁴ Reynaud admite la necesidad de ligar la acción colectiva a algún mecanismo de coerción, sea moral, profesional, etc. Las reglas forman parte de esta coerción, pero tienen al mismo tiempo un efecto particular: las reglas son creadas en un proyecto que define los intereses colectivos que hay que defender. Los intereses colectivos son claros para los actores una vez que la acción colectiva existe. Los intereses no son condiciones anteriores a la acción; las reglas de la acción colectiva son una construcción social y no el resultado deducible de un análisis a priori de los intereses de los actores.

Reynaud resume las relaciones entre las reglas y la acción colectiva en tres proposiciones:

- Las reglas sólo tienen sentido si se vinculan a las metas de una acción común. Son obligatorias en la medida en que están ligadas a ese proyecto; esta característica muestra que las reglas son siempre instrumentales.
- Un conjunto de reglas está ligado a la constitución de un grupo social, por lo

| 64 Olson, M., 1978.

tanto de un actor colectivo. Constituyen su identidad, fijan sus fronteras y determinan quién pertenece y quién está excluido de la acción colectiva.

- En general, un conjunto de reglas está ligado a la posición de un actor colectivo en un conjunto más amplio. Este conjunto de reglas se elabora en función de relaciones sociales de alianza, oposición y jerarquía.

Se pueden distinguir tres grandes tipos de reglas:

- las reglas de eficacia prescriben las operaciones a realizar para alcanzar un objetivo determinado. Las reglas de este tipo son instrumentales en un sentido estricto, y son validadas por el resultado;
- las reglas de cooperación y de autoridad atañen a los modos de trabajar y de decidir colectivamente, sea que se trate de un intercambio de información, del examen de un problema o de la conclusión de una solución. Son directamente instrumentales con relación a la cooperación y a la decisión, y sólo indirectamente con relación al resultado final;
- las reglas que atañen a la jerarquía, la división del trabajo y la organización implican una diferenciación de roles y una distribución del poder. Su validación por el resultado es muy indirecta, pero suministran la base de los aparatos diferenciados de control.

Siguiendo el análisis de Reynaud, una regla o un sistema de reglas puede ser sostenido por diferentes fuentes de legitimidad, en el sentido de Weber,⁶⁵ de manera combinada o en competencia. La legitimidad no es, por tanto, un atributo estable de ciertas posiciones de poder, sino que es invocable en una perspectiva o en un proyecto, y está ligada a su eficacia al interior de ese proyecto. Se trata más bien de una eficacia interna, de la coherencia de la regla en un sistema de reglas.

Por otra parte, todo conjunto de reglas no forma necesariamente un sistema. Podemos encontrar conjuntos de reglas poco o nada coherentes, o más a menudo, se pueden encontrar sistemas incoherentes debido a la coexistencia, en su interior, de subconjuntos que tienen su coherencia específica. Pese a estas características, en general estos conjuntos de reglas guardan estrechas relaciones entre sus partes y mantienen una fuerte solidez.

La noción de rol elaborada por la teoría funcionalista permite distinguir lo que pertenece a la lógica del sistema y lo que debe ser atribuido al individuo y a

| 65 Op. cit.

su trayectoria personal. Permite también rechazar la idea de que los sistemas son coherentes. Si el rol es definido por las expectativas de los demás, las diferentes expectativas pueden ser opuestas e incluso contradictorias. Estas divergencias permiten que el individuo pueda jugar con las reglas; la interpretación de un rol social implica una verdadera estrategia del individuo con relación a su legitimidad y su poder.

Para Reynaud, los sistemas de roles comportan una inestabilidad endógena. El mantenimiento del equilibrio nunca es asegurado en el juego de agregación y de interdependencia de las decisiones y de los recursos de poder de los agentes. Al mismo tiempo, los sistemas sociales tienen una gran inercia y una formidable resistencia al cambio. Buena parte de esta estabilidad proviene de que la mayoría de los sistemas no son ni simples ni aislados. Generalmente están suficientemente diferenciados para que existan instituciones especializadas en el control, la elaboración o la modificación de las reglas, y, por otra parte, están ligados a otros sistemas por subordinación y entrecruzamiento.

Uno de los factores más importantes de estabilidad de un sistema social proviene del hecho de estar sometido a controles exteriores; sus reglas están subordinadas a sanciones exteriores, provenientes de controles múltiples. Más que una pirámide armoniosa y regular, el sistema social es un conjunto complejo de controles cruzados, cambiantes e imprevisibles. La estructura de los roles cruzados no asegura la armonía ni la estabilidad de los sistemas, pero tiene un efecto estabilizador debido a la compartimentación de las regulaciones, que impide o limita las transformaciones explosivas y la expansión de las perturbaciones locales. Los controles cruzados también pueden ser estabilizadores, por efecto de sustitución, cuando algunos controles se derrumban y otros los sustituyen.

Los controles cruzados no están constituidos, la mayoría de las veces, por intercambios simples, porque las reglas exteriores y públicas no son las mismas que las reglas aplicadas al interior. Existe, entre las reglas explícitas y las reglas internas, un conflicto o una oposición de poderes. Esta distinción entre reglas explícitas y reglas internas, muchas veces es buscada y utilizada por los actores sociales de una manera estratégica, si bien es un comportamiento arriesgado porque las consecuencias son imprevisibles. Existe, por tanto, una competencia de reglas que constituye buena parte del juego social. Los efectos de esta regulación del control pueden ser a la vez inesperados o perversos.

En los modelos tayloristas/fordistas de organización del trabajo, la lógica de acción predominante es el respeto o la obediencia a las normas establecidas, sean formales o informales, explícitas o implícitas. En las modalidades postfordistas de organización del trabajo, la lógica de acción emergente es la actividad de re-

gulación, como respuesta a la generalización de la incertidumbre y del riesgo. Los contextos de incertidumbre obligan a los actores a construir, de manera autónoma, reglas de comportamiento, debido a la imposibilidad de dar cuenta de las situaciones de riesgo a partir de reglas incorporadas o aprendidas en el proceso de socialización laboral o profesional.

La actividad de regulación resulta un componente central para entender la actitud de los actores frente a las situaciones de riesgo. La construcción de normas explícitas o implícitas, por parte de los actores, permite reducir la incertidumbre y la complejidad de los sistemas expertos, en la medida en que elabora respuestas que se cristalizan en reglas de comportamiento aceptadas por los actores. Pero, por otra parte, puede ser, a su vez, fuente de riesgo en la medida en que, al dar respuesta a determinados riesgos, genera efectos inesperados en otros espacios o ámbitos de los mismos sistemas.

Existe, por tanto, una fuerte relación entre legitimidad, construcción de reglas y confianza. La existencia de diferentes fuentes de legitimidad y de incoherencias en el sistema de reglas se transforma en un obstáculo para la construcción de relaciones de confianza. La negociación y definición de los umbrales aceptables de riesgo implican también la discusión acerca de las fuentes de legitimidad que constituyen el fundamento de las reglas.

2.6. El cálculo del riesgo

Desde una perspectiva diferente, los trabajos de Sainsaulieu,⁶⁶ muestran que los actores sociales no tienen la misma capacidad de calcular y gestionar los riesgos. Según su lugar en la estructura social y en la organización, algunos pueden cometer más errores que otros, y pueden también medir y soportar mejor las consecuencias de sus elecciones. El cálculo del riesgo es un elemento central del comportamiento relacional, pero está fuertemente influenciado por condicionamientos sociales que se ejercen, tanto por la vía de los recursos culturales y del poder que los actores disponen, como por los procedimientos de clarificación de las opciones. La capacidad estratégica puede estar profundamente obstruida por las posibilidades sociales de medir el riesgo; las conductas individuales con relación al riesgo y a la incertidumbre sobre las consecuencias de las decisiones tomadas, son diferentes según el origen social y el medio cultural de las personas y pueden ser ampliadas o disminuidas por los intercambios y las discusiones colectivas que preceden la formulación de las opciones individuales.

| 66 Sainsaulieu, R., 1977.

Diferentes estudios sociopsicológicos han demostrado que los individuos animados por la preocupación de protegerse del fracaso tienden a evitar todo riesgo o bien a afrontar riesgos extremos, en tanto que las personas orientadas hacia el éxito evitan los grandes riesgos. El problema esencial es la evaluación que el sujeto puede hacer de sus chances de éxito a partir de elementos propios de la situación. Los estudios realizados sobre la práctica del juego en función del origen social muestran que los individuos de origen socioeconómico inferior se comprometen menos, pero cuando lo hacen, es jugándose al todo o nada.

Esta diferencia es interpretada como la consecuencia de las aptitudes para apreciar las relaciones de tipo probabilístico. Los individuos de origen social superior son capaces de actuar de manera adecuada al sistema de cálculo probabilístico, y sus estrategias de riesgo son más complejas. En cambio, las personas de origen social más modesto tienen dificultades con el cálculo probabilístico, por lo que su actitud psicológica es el temor a tomar grandes riesgos frente a la fuerte incertidumbre en relación al resultado de sus actos.

Por otra parte, la copresencia y el intercambio de informaciones en las actividades de grupo moderan los juicios individuales para hacerlos converger hacia el compromiso. Pero esta tendencia a la convergencia en grupo es contrabalanceada por una tendencia contraria a la polarización de las opciones de grupo cuando se asume un riesgo. Tener la posibilidad y la costumbre de participar en grupos permite la categorización de los problemas y el análisis de las consecuencias claras de las opciones. A la inversa, no poder participar en las discusiones grupales deriva en un ocultamiento del proceso de categorización de los riesgos asociados a las opciones, que provoca una fuerte ansiedad frente a cualquier incertidumbre.

La diferencia de medios sociales de acceso a la categorización y a la estructuración del campo cognitivo interviene de manera decisiva para explicar las actitudes de los diferentes grupos sociales frente al riesgo y el cálculo de sus efectos para evitar las catástrofes. La organización se vuelve un campo de aprendizaje de normas de relación y de acción estratégica, en la medida en que, más allá del proceso de socialización de los individuos, puede desencadenar relaciones de comunicación y de intercambio que faciliten el acceso a la categorización.

2.7. La construcción de irreversibilidades

La traducción, el desarrollo de acciones comunes y el logro de acuerdos de cooperación en contextos marcados por la complejidad y la incertidumbre, favorecen la negociación de los niveles aceptables de riesgo y generan condiciones

para reducir la ocurrencia de peligros o catástrofes. Sin embargo, los actores también pueden desarrollar acciones que contribuyan a aumentar las probabilidades de riesgo. La construcción de irreversibilidades es un curso de acción que se opone, en su desarrollo y sus consecuencias, a los tipos de acción que hemos caracterizado, hasta aquí, en este capítulo.

Este proceso puede ser analizado a partir del concepto de red técnico económica desarrollado por Callon⁶⁷ y Latour.⁶⁸ Las redes tecnoeconómicas son las formas de organización productiva prevalecientes en las sociedades modernas, de las cuales los sistemas expertos constituyen uno de sus componentes. En estas redes, los diferentes actores no se identifican necesariamente con unidades organizacionales claramente determinadas y definidas. El universo de limitaciones y recursos es sustituido por un universo de actores heterogéneos, comprometidos con un proceso de creación en los cuales los roles y las actividades mezclan esferas consideradas hasta el presente como portadoras de lógicas propias e incommensurables.

En estas redes heterogéneas, Callon subraya que el comportamiento dinámico de los actores puede obtenerse a través de la descripción de los flujos de intermediarios, anudados en la red, y de las definiciones explícitas o implícitas que estos intermediarios dan de los otros actores con los cuales establecen interacciones. A su vez, los actores que participan de la estructuración de las redes están orientados estratégicamente y buscan obtener posiciones más favorables en la red. Estas estrategias obedecen a una doble lógica:

- El actor busca volverse indispensable, a través de la fabricación de irreversibilidades, es decir de circuitos estables de circulación de intermediarios.
- Creando un sistema de posiciones estables favorables a sus intereses, el actor termina por volverse prisionero de sus propias estrategias, lo que lo conduce a mediano plazo a colocarlo en una posición de debilidad.

Para salir de esta irreversibilidad paralizante y ruinosa, el actor busca desprenderse de la red, establecer nuevas interacciones e inserciones, transformando su espacio de circulación para crear nuevas irreversibilidades. Las estrategias tenderán a oscilar, entonces, entre la vinculación a otros actores para conformar redes y la ruptura de estas ligazones para construir nuevas y diferentes redes. Las nuevas configuraciones estratégicas se expresan a través del equilibrio que

⁶⁷ Callon, M., 1992.

⁶⁸ Latour, B., 1994.

los diferentes actores se esfuerzan en encontrar entre la vinculación y la desvinculación, la irreversibilidad y la flexibilidad.

Luhmann⁶⁹ también muestra cómo el proceso de toma de decisiones en una organización puede llevar a la construcción de irreversibilidades que vuelven el riesgo más probable. Siguiendo a este autor, las organizaciones se constituyen en sistemas cuyas operaciones elementales consisten en la toma de decisiones, y que tienen la propiedad de convertir en decisiones todo aquello con lo que tienen contacto por medio de decisiones. Los límites del sistema se establecen al distinguir entre miembros y no miembros. Las decisiones son resultado de las expectativas con relación a las cuales uno puede adoptar una actitud negativa o positiva. En esta red de decisiones el comportamiento se maneja como una decisión, independientemente de los criterios de racionalidad. Una decisión requiere, como condición necesaria para convertirse en tal, de otras decisiones, por lo que las omisiones son también decisiones, en un proceso causal que remite a los valores iniciales. Esta red de decisiones produce una historia decisional, perspectivas de decisión futuras y aspectos sobre los cuales no pueden tomarse decisiones.

Debido a la imposibilidad de decidir de manera perfectamente racional y óptima, y frente a la imposibilidad de prever las decisiones futuras, toda comunicación en una organización se convierte en un riesgo. Este se expresará como una falta de atención sobre aspectos que posteriormente se mostraron relevantes, o bien como decisiones que más adelante resultarán erróneas o reprochables, o bien como omisiones que son también decisiones.

El comportamiento burocrático que se observa corrientemente en las organizaciones, posee una aversión extrema al riesgo. Su comportamiento se orienta a evitar la incertidumbre, pero en realidad se trata de una forma de reacción a un estado de riesgo permanente. Como mecanismos de reacción, las organizaciones adoptan una serie de estrategias de disminución de los riesgos: estricta observancia de competencias y atribuciones, comunicaciones escritas, exposición pública, ocultamiento del proceso de decisión para facilitar o evitar una futura reconstrucción del mismo, y la participación del conjunto para involucrarlos en las consecuencias de las decisiones.

En la medida en que sea necesario llegar a una decisión haciéndose cargo del riesgo correspondiente, la organización tenderá a condensar las probabilidades en dirección de una mayor probabilidad o bien a condensar las improbabilidades en dirección de una mayor improbabilidad. Los indicios de seguridad son en general objeto de una sobreestimación, sea en dirección de lo prácticamente se-

| 69 Op. cit.

guro o en dirección de lo extremadamente improbable. Es posible que el resultado aumente los riesgos para el entorno o medio ambiente del sistema; los riesgos de planeaciones inútiles, solicitudes inútiles, procesos de inspección de larga duración y los riesgos de no aprovechar las oportunidades. Con ello, la organización descarga en el medio ambiente aquellos riesgos que para ella misma resultan insoportables. La aversión al riesgo por parte de la organización se convierte así en un peligro para los afectados en su entorno.

Luhmann sostiene que las organizaciones no pueden realizar cálculos racionales de los riesgos. La catástrofe siempre se presenta como un evento particular, para el que la organización no tiene la capacidad de encontrar una relación equilibrada. En la medida en que son las organizaciones las que toman, de manera creciente, decisiones riesgosas, reproduciéndose a sí mismas a través de estas decisiones que toman, e incorporando de manera obligatoria los resultados de sus decisiones en otras decisiones, resulta imposible establecer un equilibrio calculable entre oportunidades y riesgos.

Existen razones para pensar que las estrategias de los diferentes actores que participan en la gestión del riesgo pueden conducir a la construcción de irreversibilidades. El concepto de riesgo está en relación directa con este proceso. La irreversibilidad implica la incapacidad o la dificultad creciente de un actor para cambiar una situación o para volver al punto de partida. Podemos oponer el concepto de irreversibilidad al de flexibilidad en las opciones y en las decisiones. La construcción de irreversibilidades vuelve el riesgo más probable, en la medida en que la cristalización o acumulación de decisiones en el sentido inicial, torna difícil su modificación o transformación ulterior. La decisión flexible, en cambio, se transforma en la llave del problema. El análisis económico mostró que cuanto más flexible es la decisión inicial, más elevado será el valor ligado a la información futura. Dicho de otra manera, la flexibilidad tiene un costo más elevado que la irreversibilidad. Esta conclusión es central para la definición que se hacen los actores con relación a la aceptabilidad del riesgo.

La traducción es uno de los instrumentos que puede impedir la construcción de irreversibilidades, en la medida en que genera las condiciones para que las decisiones sean flexibles: el intercambio de información y el desarrollo de la comunicación incorporan la incertidumbre y la complejidad en el proceso de decisiones, lo que se traduce en una mayor capacidad, por parte de los actores, para dar cuenta de las situaciones de riesgo. La traducción es la contracara de la irreversibilidad; los resultados de los procesos de negociación y de aceptación de los umbrales de riesgo dependerán, en cada situación específica, del balance entre estos dos componentes.

2.8. Los sistemas de interdependencia

No sólo la construcción de irreversibilidades vuelve el riesgo más probable; la incapacidad de los actores de controlar los efectos no deseados de sus decisiones puede tener resultados similares. Tal como lo señala Giddens, el impacto de las consecuencias inesperadas es un componente de los entornos de riesgos institucionalizados, como consecuencia de la creciente complejidad de los sistemas expertos. Para Beck, la existencia de efectos no deseados expresa los límites que se le plantean a la racionalidad, a la ciencia y a la tecnología debido al desarrollo y triunfo de la modernización. Luhmann también señala la incapacidad de la técnica para evitar los efectos secundarios y para conservar espacios técnicamente controlables.

Los efectos secundarios de las decisiones humanas puede analizarse a partir del concepto de efectos emergentes de los sistemas interdependientes desarrollado por Boudon.⁷⁰ Los problemas planteados por el análisis estratégico provienen del hecho de que se limita a explicar las situaciones estructuradas en un campo organizacional; en muchos casos, la acción colectiva escapa de los límites organizacionales y se establece entre actores que pertenecen a organizaciones y a sistemas de interacción diferentes. La distinción entre sistemas funcionales y sistemas de interdependencia que establece Boudon, adopta un punto de vista diferente. Según Boudon, los sistemas de interacción pueden tener características variables según la referencia que se establezca con relación a la categoría de rol. En ciertos casos, los actores están ligados entre ellos por roles definidos desde el exterior y considerados por ellos como datos. En otros casos, los roles pueden estar definidos en el interior de los sistemas. La definición de roles, sea endógena o exógena con relación al sistema, es indispensable para analizar el funcionamiento de la organización. Los individuos ocupan posiciones en un sistema de división del trabajo que Boudon llama sistema funcional.

A esta noción de sistema funcional, Boudon opone la noción de sistema de interdependencia. En este caso, no existe un sistema de división del trabajo al interior del cual los protagonistas puedan considerarse jugando un rol. Las acciones individuales y sus consecuencias en la acción colectiva pueden ser analizadas sin referencia a la categoría de rol.

Cuando hablamos de una organización, hacemos referencia necesariamente a un sistema funcional. Los protagonistas de los roles son actores que deben suscribir y ajustarse al conjunto de normas definidas para el rol. Esto no implica que los actores no tengan ninguna autonomía. Los roles nunca están definidos con un

| 70 Boudon, R., 1983.

grado tal de precisión que no deje espacio a la interpretación. Es el concepto de varianza de roles la primera fuente de autonomía de los actores sociales. La misma da una dimensión estratégica a todo el sistema de relación entre roles, en la medida en que supone que cada uno de los actores buscar sacar partido del margen de autonomía que le deja el sistema, definido como un campo de interacción estratégica.

Boudon retoma también la idea de Merton,⁷¹ según la cual las normas ligadas a los roles son frecuentemente contradictorias. Esta ambigüedad generalmente observable en las normas ligadas a los roles necesita una interpretación individual y constituye, por tanto, una segunda fuente de autonomía de los actores. La tercer fuente de autonomía es el carácter compuesto de los roles; son generalmente conjuntos complejos compuestos de subroles elementales, que a su vez tienen expectativas diferentes y a veces contradictorias.

En cuarto lugar, los individuos desempeñan roles múltiples que producen fenómenos de interferencia entre ellos. Todos estos elementos introducen en los sistemas de roles un nivel de juego suficiente como para que la existencia de una dimensión estratégica esté garantida. El grado de minucia con la cual las instituciones y las organizaciones definen los elementos de un sistema de roles nunca alcanza a privar al actor social de algún margen de autonomía. Por otra parte, Boudon muestra que las normas ligadas a los roles son generalmente descubiertas por el actor luego de un proceso de aprendizaje en cuyo transcurso debe basarse en una información imperfecta y ambigua. A la incertidumbre objetiva del rol señalada más arriba, debemos agregar la incertidumbre subjetiva resultante de que la información relativa a las normas que definen los roles es generalmente difícilmente accesible para el actor.

Los efectos que no son explícitamente buscados por los agentes de un sistema y que resultan de su situación de interdependencia son llamados “efectos de agregación” o “efectos emergentes”. Estos efectos emergentes pueden tomar la forma de efectos de reforzamiento, de amplificación, de neutralización, de contradicción, de innovación, de estabilización, etc., de los fenómenos colectivos, como consecuencia de las decisiones individuales interdependientes. Estos sistemas están sometidos a la voluntad de los agentes que los componen, pero las consecuencias de sus acciones se les escapan. Estos fenómenos se imponen a los individuos como el producto de fuerzas anónimas, aunque son simplemente las proyecciones de las estructuras de interdependencia.

| 71 Merton, R., 1965.

Como plantea Boudon, el pasaje de un sistema no organizado a un sistema organizado es debido, en numerosas ocasiones, a la voluntad de los agentes de reducir o controlar los efectos emergentes indeseables introduciendo un conjunto de normas y de constreñimientos que restringen el margen de autonomía de los individuos y que tienen por efecto incluir ciertas categorías de acciones dentro de los roles.

El concepto de sistema de interdependencia de Boudon es útil para comprender la existencia, en los sistemas expertos, de efectos no deseados por los actores y que muchas veces tienen consecuencias no controlables para los mismos. Los riesgos vinculados a la gestión de sistemas expertos se pueden entender como efectos emergentes, producto de decisiones interdependientes de los agentes involucrados en el sistema, pero cuyas consecuencias escapan a la voluntad de aquellos que los generaron. El aspecto que se podría discutir es si las decisiones, en lugar de ser producidas por individuos aislados e interdependientes, surgen de procesos en los cuales se establecen canales de comunicación relativamente amplios entre los decisores. El desarrollo de estos espacios de comunicación y de traducción, tales como fueron definidos más arriba, pueden ser mecanismos que faciliten la reducción de efectos emergentes (o riesgos) en los sistemas complejos o interdependientes.

2.9. Aprendizaje organizacional y nuevas lógicas de acción

La teoría de la acción común de Giraud pone de relieve la presencia, en las sociedades de modernidad avanzada, de acciones orientadas por lógicas diferentes a las existentes en las sociedades industriales. La referencia a los valores, a la confianza y a los códigos de interpretación de la realidad sustituye a las formas de acción colectivas y organizadas propias de la sociedad industrial, orientadas por el interés estratégico y las relaciones de poder que surgen de las posiciones estandarizadas de la estructura social. Estos tipos de acción se correlacionan con la generalización y estabilidad de los riesgos ligados al desarrollo de los sistemas expertos. Los cambios en la estratificación social, el peso decreciente de las organizaciones y la crisis de la racionalidad disminuyen el peso de las formas de acción orientadas por el interés estratégico y ponen de relieve nuevas formas de acción social que deben dar cuenta de situaciones inciertas, cambiantes e imprevisibles.

Un componente central de la teoría de la acción común de Giraud es la importancia que le otorga a los códigos de interpretación de la realidad que los actores ponen en juego para enfrentar la incertidumbre. Estos códigos de interpretación forman parte de la “conciencia práctica” de los actores, que se construye a

través de las experiencias cotidianas y que no siempre es susceptible de ser racionalizada. La importancia de estos códigos implícitos, subyacentes a la conciencia de los actores, aumenta debido a la creciente dificultad de enfrentar las situaciones de riesgo desde la crisis de la racionalidad estratégica. Este cambio de perspectiva remite a analizar no sólo el discurso explícito de los actores, sino también la racionalidad práctica que orienta sus acciones. La negociación de los umbrales aceptables de riesgo se expresa como un acuerdo entre racionalidades implícitas de los actores, más que como acuerdos o compromisos explícitos y formales.

La referencia a los valores y a la confianza es otro aporte importante de la teoría de la acción común. En la medida en que los riesgos afectan a los individuos de manera indeterminada, sin referencia a su posición en la estructura social o en la organización, las actitudes de los actores van a orientarse más por los valores compartidos que por los intereses derivados de sus posiciones. La presencia de los valores hace referencia a la existencia de una determinada “cultura de riesgo”, que establece los criterios de orientación de los actores frente a las situaciones de riesgo. La existencia de “culturas de riesgo” específicas, a nivel social u organizacional, implica la cristalización de estos valores en comportamientos y orientaciones cognitivas frente a la indeterminación de las situaciones de riesgo. Para analizar el comportamiento de los actores involucrados en situaciones de este tipo, es necesario descubrir los valores implícitos en las “culturas de riesgo”, incorporados como códigos de interpretación de la realidad, subyacentes a la conciencia de los actores.

La teoría de la acción común aporta nuevos criterios para comprender la acción social en los contextos de riesgo. Sin embargo, deja sin explicación algunos temas trascendentales, como los procesos de construcción de valores comunes y los procesos de negociación entre códigos de interpretación diferentes. La teoría de las convenciones de Boltansky y Thevenot ofrece una explicación de estos procesos, sobre la base de la coexistencia, en un sistema experto, de “mundos” que deben establecer acuerdos comunes más allá de las diferencias de principios y de valores que sustentan cada uno de ellos.

Para integrar la teoría de las convenciones en el marco de este trabajo, primero habría que establecer una relación entre los “mundos” de los cuales nos hablan Boltansky y Thevenot, y las “culturas de riesgo” que tienen su origen en la teoría de Mary Douglas. Desde nuestra perspectiva, los “mundos” basados en sistemas de equivalencias compartidas son realidades mucho más generales que las “culturas de riesgo” que plantea M. Douglas. Podríamos decir que las “culturas de riesgo” tienen un carácter más específico y local; son la expresión concreta de los acuerdos y compromisos que se establecen, en un determinado contexto, entre los diferentes “mundos” en conflicto.

¿Cuál puede ser el interés, entonces, de remitirnos a esta teoría, si nos alcanza con analizar las “culturas de riesgo” para entender el comportamiento de los actores? Uno de los intereses resulta de analizar el proceso de conformación de las “culturas de riesgo”. Estas aparecen como compromisos o acuerdos entre mundos en conflicto, que permiten afrontar y resolver situaciones concretas. Estos acuerdos pueden tener mayor o menor estabilidad o duración, lo que remite al segundo punto de interés de esta teoría. En la medida en que entendemos las “culturas de riesgo” como la expresión específica, en un contexto determinado, de acuerdos producto de la negociación entre mundos diferentes, estamos recalcando el carácter cambiante y contingente de las propias “culturas de riesgo”. Las mismas no se constituyen en realidades estables y de largo plazo, sino que tienen un carácter provisorio, dependiendo de la duración de estos compromisos.

El tercer punto de interés de esta teoría es que permite establecer, en el análisis de situaciones concretas, diferentes niveles de compromiso y de acuerdo. La teoría de la acción común apela a valores comunes compartidos por los miembros de una comunidad. La teoría de las convenciones relativiza y contextualiza la presencia de estos valores y el grado de perdurabilidad de los mismos. Los valores que orientan el comportamiento de los actores serán el producto de los acuerdos y compromisos entre “mundos” diferentes, y su perdurabilidad dependerá de la duración de estos acuerdos. Los valores no están presentes en la estructura, sino que resultan de la negociación entre perspectivas cognitivas y valorativas diferentes, sujetas a la contingencia de los acuerdos establecidos.

La teoría de la traducción desarrollada por Callon y Latour, y aplicada al ámbito productivo por Ruffier, permite completar el análisis del proceso de conformación de los acuerdos y arreglos desarrollados por la escuela de las convenciones. Para lograr establecer acuerdos provisorios o estables, los actores deben desarrollar capacidades comunicativas que permitan integrar puntos de vista o “mundos” inscriptos en perspectivas, conocimientos y lógicas diferentes o incluso antagónicas. El desarrollo de estos espacios comunicativos es una condición necesaria para la conformación de las “culturas de riesgo”. Estas condiciones no son iguales en todos los sistemas expertos ni se reparten de manera equitativa en todos los grupos sociales. La capacidad de calcular y gestionar los riesgos dependerá de los factores estructurales incorporados en la socialización del individuo, y de los factores grupales que permitan desarrollar en mayor o menor medida esta capacidad. Los espacios de comunicación y de intercambio son construcciones grupales de tipo informal, que no dependen necesariamente de la estructura formal del sistema experto. La existencia de las “culturas de riesgo” dependerá de estos comportamientos grupales, que se desarrollen en contra o al margen de la estructura formal, y que generen las condiciones para la elaboración de normas y valores asociados a la gestión del riesgo.

La importancia de la confianza es otro de los elementos que se introducen cuando se consideran las “culturas de riesgo”. Las relaciones de autoridad y de jerarquía formales presentes en un sistema experto, son sustituidas por relaciones de confianza construidas al interior de un grupo, que permiten establecer relaciones de cooperación con independencia de la estructura formal de autoridad. La confianza cumple un papel central en la estructuración de las “culturas de riesgo,” en la medida en que permite establecer y afirmar una red de relaciones sin la cual las “culturas de riesgo” perderían eficacia frente a las situaciones de riesgo. Esta red atraviesa las relaciones de autoridad formal y las jerarquías, constituyendo el cimiento sobre el cual se establece la realidad de las “culturas de riesgo.”

La noción de confianza que utiliza Giddens es la de una confianza abstracta en los principios de funcionamiento de los sistemas expertos. Este tipo de confianza explica el comportamiento de los actores solo con relación al funcionamiento de dichos sistemas. Sin embargo, para comprender la lógica de la acción en contextos de riesgo, debemos apelar también a la confianza que se establece entre los actores en el marco de una interacción cara a cara y que se prolonga en el tiempo. Este tipo de confianza es la que estructura las relaciones específicas que se dan los actores en situaciones de riesgo, más allá de relaciones abstractas con el sistema experto. Podríamos decir que la confianza abstracta prefigura la primera aproximación de los actores con el sistema experto; en cambio, las relaciones de confianza cara a cara permiten establecer verdaderas comunidades de riesgo dotadas de “culturas de riesgo” específicas con relación a los sistemas expertos.

La construcción de irreversibilidades y los efectos emergentes son la expresión de los límites de la racionalidad en los sistemas expertos. La construcción de irreversibilidades muestra los límites a la capacidad de una organización de establecer procesos racionales en la toma de decisiones. Los efectos emergentes indican la presencia de consecuencias no deseadas a partir de acciones consideradas como racionales. En ambos casos, la racionalidad individual y la racionalidad del sistema aparecen cuestionadas a partir de los propios parámetros sobre los cuales se construyen los sistemas expertos.

Por el contrario, la construcción de reglas es un proceso grupal o colectivo que permite reducir la presencia de efectos emergentes o de irreversibilidades en un sistema experto. Como plantea Reynaud, las reglas solo tienen sentido cuando están referidas a una acción común y ligadas a la constitución de un actor social. Las “culturas de riesgo” se pueden considerar como un conjunto de reglas, construidas por un grupo social, para dar cuenta de los desafíos que se generan en los contextos de riesgo representados por los sistemas expertos. Las

reglas o normas de estas “culturas de riesgo” están ligadas a los valores construidos en común, de acuerdo a los compromisos y arreglos surgidos de los diferentes “mundos” involucrados.

Desde nuestro punto de vista, las reglas presentes en las “culturas de riesgo” tienen cinco características que las diferencian de otros conjuntos de reglas. En primer lugar, son reglas implícitas, producidas en el marco de la racionalidad práctica de los actores. Esto hace que su análisis deba dejar de lado la consideración de las normas formales y explícitas para centrarse en el análisis de los códigos de conducta subyacentes al comportamiento de los actores.

En segundo lugar, son reglas producidas en contextos de incertidumbre, por lo que su duración y alcance es también limitado y provisorio. Las reglas presentes en las “culturas de riesgo” no constituyen una construcción estable y coherente. La inestabilidad endógena, la complejidad y las contradicciones entre reglas opuestas constituyen sus rasgos más salientes. Dadas estas características, el sistema de reglas de las “culturas de riesgo” pueden tener, a su vez, efectos perversos, en la medida en que se constituyen en respuestas adecuadas en determinados registros de comportamiento pero se transforman en fuentes de riesgo en otros registros.

En tercer lugar, los controles y las sanciones por el incumplimiento de las reglas de las “culturas de riesgo” tampoco están establecidas formalmente. Constituyen reacciones que el propio grupo establece frente a las infracciones, marcadas por componentes afectivos y por el criterio “inclusión-exclusión”. Su funcionamiento es independiente de la estructura formal del sistema experto, de los reglamentos y de las disposiciones oficiales.

Esto implica, en cuarto lugar, que las fuentes de legitimidad de las normas de las “culturas de riesgo” también están ligadas al grupo que las impone. Las fuentes de legitimidad formal de los sistemas expertos muchas veces están en oposición total o parcial a las fuentes de legitimidad informal de las normas de las “culturas de riesgo”, generando situaciones de conflicto de poder y de negociación de los criterios de legitimidad. Las “culturas de riesgo” no se yuxtaponen con la estructura formal de los sistemas expertos, sino que se desarrollan en parte al margen y en parte en función de los sistemas expertos. No son, desde nuestro punto de vista, necesariamente culturas de oposición, pero tampoco reproducen exactamente las normas y los criterios de validez de la estructura formal del sistema experto. Constituyen elaboraciones relativamente marginales y a veces inadvertidas por la estructura formal, lo que no significa que no tengan fuerza en el momento de orientar el comportamiento de los actores.

En quinto lugar, desde nuestro punto de vista, las reglas de las “culturas de riesgo” son básicamente reglas de eficiencia, de cooperación y de autoridad. Prescriben no solamente las operaciones a realizar para alcanzar un objetivo, sino la manera de cooperar para lograrlo y los criterios de autoridad informal que presiden las decisiones del grupo. Por el contrario, no son reglas ligadas a la jerarquía formal ni a la división del trabajo en un determinado sistema experto. Establecen normas de cooperación y liderazgos informales, que muchas veces no se ajustan a la estructura formal del sistema.

La emergencia de contextos de riesgo institucionalizados lleva a un deslizamiento creciente de las normas a las reglas. En este contexto, las normas pierden sus características de homogeneidad, formalidad y univocidad, lo que influye también en los tipos de control social y en la distribución de responsabilidades. La jerarquía y la centralización de las decisiones son sustituidas por formatos institucionales más descentralizados y horizontales, en los cuales el control social aparece más difuminado en la estructura institucional. Se replantean también las relaciones entre actores técnicos y actores profanos, desplazando al conocimiento técnico como actor absoluto en la esfera de la decisión política e instaurando un juego complejo entre expertos y trabajadores, entre el conocimiento técnico y el conocimiento práctico.

Los problemas de control social pasan a ser considerados como problemas vinculados a la gestión del riesgo, entendido como un componente irreductible de las sociedades. No se trata de garantizar la seguridad absoluta, sino de elevar los niveles de seguridad buscando compromisos entre objetivos contradictorios, determinando los niveles de aceptabilidad del riesgo y gestando, en un universo incierto, equilibrios inestables entre los involucrados en la situación. El tema de la aceptabilidad pone como “socios obligados” a todos los grupos involucrados en el proceso productivo, en la medida en que se reconoce que los expertos y decisores no son capaces por sí solos de afrontar la complejidad de las situaciones.

En síntesis, podemos decir que el aprendizaje organizacional permite enfrentar los problemas emergentes en organizaciones complejas cuando enfrentan contextos de incertidumbre, siempre y cuando el sustento de este proceso de aprendizaje sea el desarrollo de lógicas de acción diferentes a las prevaletentes en los modelos racionales, estables y jerárquicos, cuya expresión clásica ha sido la organización taylorista/fordista del trabajo. El sustento de este proceso de aprendizaje es el desarrollo de lógicas de acción diferentes a las prevaletentes en los modelos racionales, estables y jerárquicos, cuya expresión clásica ha sido la organización taylorista/fordista del trabajo. En este marco, las organizaciones desarrollan, muchas veces de manera implícita, “culturas de riesgo” específicas, que generan conductas y actitudes rutinarias frente a las situaciones de riesgo.

Esta categorización de cultura de riesgo adquiere una serie de características específicas que la diferencian notoriamente de definiciones previas. Sintéticamente, podríamos enumerar como fundamentales los siguientes rasgos.⁷²

1. La noción de cultura de riesgo no descansa en premisas estructuralistas ya que las relaciones de poder y el interés estratégico dejan de tener un peso importante en la orientación de la acción de los actores. Es decir, cuando explicamos la acción se minimiza la importancia de las posiciones ocupadas por los agentes y los intereses asociados a dichas posiciones. Los escenarios de riesgos de los nuevos contextos productivos se caracterizan por afectar a los individuos independientemente de su posición en la estructura social.
2. La cultura del riesgo sólo puede ser posible si contamos con agentes reflexivos. Esto significa que el saber o conocimiento deja de encontrarse confinado en esferas técnicas, dando lugar a un continuo filtrado y traspaso de conocimiento experto hacia la población profana. Como señala Giddens,⁷³ esta reapropiación es la condición misma de autonomía de acción de la vida cotidiana. Los contextos de riesgo otorgan a los agentes legos un mayor caudal de recursos, una mayor capacidad de acción y de crítica, disminuyendo su vulnerabilidad y sometimiento ante agentes expertos, autoridades o jerarquías.
3. La acción se encuentra explicada más bien por valores comunes generados en la cultura de riesgo, pero a diferencia de enfoques previos, no están inscriptos en una estructura, por lo que carecen de estabilidad y de universalismo. Son más bien acuerdos, compromisos o negociaciones provisorias y contextuales o relativos, a los que arriban los actores provistos de perspectivas cognitivas o valorativas diferentes. Esto habla de una variabilidad valorativa y normativa doble:
 - a. **intraespacial o intrainstitucional:** entre las diversas instituciones al interior de una sociedad o de un mismo sistema cultural no hay necesariamente homogeneidad en las culturas de riesgo;
 - b. **intertemporal:** una misma institución puede generar sucesivas y diferentes culturas de riesgo a lo largo del tiempo.
4. La cultura de riesgo no se apoya en normas explícitas sino en reglas y códigos implícitos. En la gestión del riesgo, los agentes hacen uso de un saber

⁷² A continuación señalamos los siete aspectos que distinguen a la cultura de riesgo, aspectos que ya habíamos desarrollado con anterioridad en Pucci, F. y Trajtenberg, N., 2003.

⁷³ Giddens, A., 1995.

práctico, un conjunto de rutinas construidas colectivamente a partir de dichas reglas, no siempre susceptibles de ser racionalizadas.

5. Adquiere mayor importancia para la gestión del riesgo, las relaciones de confianza por encima de las relaciones de autoridad y jerarquía formal, generando modos de cooperación y coordinación independientemente de la estructura formal.
6. El objetivo de estos acuerdos es la resolución de situaciones concretas y provisionales en el marco de escenarios de alta incertidumbre. El carácter localizado y parcial de las soluciones, a su vez, es un escenario fértil para la generación de efectos perversos a nivel más global o en otros registros locales.
7. Se vuelven más problemáticas las posibilidades de establecer predicciones con relación al comportamiento de los agentes productivos o políticas de largo plazo, debido a que estas culturas del riesgo son elaboradas para resolver dilemas provisionales y contingentes en escenarios variables.

Este tipo de enfoques, que incorporan una mirada desde la perspectiva de las nuevas lógicas de acción que se desarrollan en contextos de incertidumbre, permiten, a nuestro juicio, un análisis más fecundo de las conductas de los actores frente a situaciones de riesgo. Si bien esta perspectiva no salva todas las críticas esbozadas anteriormente, permite al menos superar, tanto los enfoques estructuralistas⁷⁴ como los normativos,⁷⁵ por lo que parece más adecuada para dar cuenta de las transformaciones operadas en los últimos años en los procesos de trabajo, en las cuales la incertidumbre y el riesgo aparecen como elementos clave.

La discusión desarrollada en este capítulo nos permitió una elaboración específica de los diferentes componentes presentes en la noción de “cultura de riesgo”, concebida originalmente por M. Douglas.⁷⁶ Las diferentes aproximaciones de la teoría de la acción presentadas, si bien parten de marcos analíticos y cognitivos muy diferentes, contribuyen, en aspectos parciales o centrales, a la profundización del concepto de “cultura de riesgo”, que constituye el marco de orientación de los actores en los contextos de riesgo. La gestión y definición de los niveles aceptables de riesgo estarán determinadas por este marco de orientación, elaborado de manera formal o informal por los grupos involucrados en el funcionamiento de los sistemas productivos.

74 Un ejemplo de este tipo de enfoques lo constituye el concepto de “*habitus*” de Bourdieu. Para una mejor discusión de este punto, ver Pucci, F. y Trajtenberg, 2003.

75 En esta categoría podemos incluir a toda la corriente estructural funcionalista iniciada con Talcott Parsons.

76 Op. cit.

Los estudios de caso que vamos a desarrollar en los capítulos posteriores, nos permitirá acercarnos al análisis específico de estas formas emergentes de aprendizaje organizacional, a través de las cuales es posible estudiar el comportamiento de los actores en situaciones de riesgo específicas. En primer lugar estudiaremos las percepciones y evaluaciones que tienen los actores del sector de la construcción uruguaya en relación al riesgo, y sus consecuencias en términos de aprendizaje. En segundo lugar, analizaremos el aprendizaje organizacional de la gestión del riesgo en el Hospital de Clínicas de la Universidad de la República.

