

LAS LOGICAS DE ACCION EMERGENTES EN LOS NUEVOS MODELOS PRODUCTIVOS (*)

Por

*Francisco Pucci (**)* *Nicolás Trajtenberg (***)*

ALAST

IV Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo

El trabajo en América latina en los comienzos del siglo XXI

Perspectivas de su carácter emancipador y de su centralidad

Grupo: Teoría, epistemología y metodología de los estudios de trabajo

INTRODUCCION

El modelo taylorista fordista de producción ha sido el modelo racional y burocrático que adoptó la sociedad industrial para organizar el trabajo. La crisis de este modelo y las transformaciones en el mundo del trabajo expresan tendencias irreversibles de la modernidad avanzada, que modifican los cimientos de racionalidad, conocimiento científico, orden y jerarquía sobre los cuales se construyeron las sociedades industriales (1). El papel de la ciencia y de la tecnología en el proceso de desarrollo, el peso de las organizaciones en la estructuración del mundo del trabajo y de la estratificación social, las formas de acción colectiva conocidas hasta ahora, son, entre otras, dimensiones que se ven cuestionadas y amenazadas en el contexto de los cambios que se producen en la modernidad. La crisis de estos pilares cuestiona los cimientos sobre los cuales se ha edificado el modelo taylorista de trabajo, abriendo nuevas perspectivas que incorporan la subjetividad y la inteligencia al proceso

(*) Este trabajo forma parte del Proyecto «La negociación de los umbrales aceptables de riesgo en la industria de la construcción uruguaya.», aprobado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la Universidad de la República Oriental del Uruguay. En el mismo trabajan, además de los autores, los Profs. Rodolfo Levin y Carlos Bianchi.

(**) Doctor en Sociología, Profesor Adjunto de la Facultad de Ciencias Sociales y de la Facultad de Derecho, en régimen de Dedicación Total de la Universidad de la República Oriental del Uruguay.

(***) Licenciado en Sociología, Profesor Asistente de la Facultad de Ciencias Sociales y de la Facultad de Derecho de la Universidad de la República Oriental del Uruguay.

(1) Beck, U. *La sociedad del riesgo*. Editorial PAIDOS, España, 1998.

de trabajo, pero generando también contextos marcados por la incertidumbre y el riesgo como dimensiones permanentes del proceso de trabajo y de las relaciones laborales en general.

Los nuevos modelos productivos que comienzan a implementarse están basados en la flexibilización del proceso productivo o flexibilidad interna, que implica un incremento de la participación de los trabajadores en la concepción y en la ejecución de las tareas (círculos de calidad) como mecanismo para aprovechar la experiencia y el conocimiento de los trabajadores, la capacidad de afrontar diferentes tareas rompiendo la secuencialización de procedimientos (polivalencia) (2) de manera de poder afrontar demandas diversas y variables y la horizontalización de las relaciones jerárquicas, en la medida en que se prioriza el involucramiento del trabajador con las necesidades de calidad y eficiencia de la empresa en relación al control de operaciones previamente diseñadas. La flexibilización del proceso productivo apunta a aumentar la calidad y variedad de los productos, reintroduciendo la inteligencia y el conocimiento de los trabajadores en el proceso de trabajo (3).

También se produce una flexibilización de las condiciones de contratación de la mano de obra, o flexibilidad externa. Esto implica la sustitución de los contratos por tiempo indeterminado o de larga duración por los contratos a término, la vinculación de la evolución salarial a diversas modalidades de productividad, la eliminación de diferentes componentes de protección jurídica y de seguridad social de los trabajadores, etc. La flexibilidad externa le permite a la empresa adaptarse fácilmente a las condiciones fluctuantes del mercado y la disponibilidad de recursos humanos.

La erosión de los fundamentos de la sociedad industrial y la emergencia de nuevos modelos productivos basados en la flexibilidad, suponen una nueva perspectiva para analizar la acción en el marco de la complejidad e incertidumbre de los nuevos contextos. Giraud (4) realiza un resumen de los dos tipos de acción que han sido tomados en cuenta por la sociología para explicar la conducta en el mundo del trabajo y de las organizaciones. El primer modelo es el de la acción organizada, que deriva de la racionalidad instrumental de Weber (5). Este modelo no se limita al tipo ideal de la burocracia, sino que puede ser ampliado a analizar los lazos sociales en la sociedad 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 y de interés. Esta concepción incluye el principio de división del trabajo como soporte

(2) Veltz, P. Zarifian, P. *Vers de nouveaux modèles d'organisation?* France, Sociologie du Travail, 35. 1993.

(3) Piore, M. y Sabel, Ch. *The Second Industrial Divide*. New York, Basic Books. 1984.

(4) Giraud, C. *L'action commune. Essai sur les dynamiques organisationnelles*. L'Harmattan, Paris. 1993.

(5) Weber, M. *Economía y Sociedad*. FCE. Mexico. 1979.

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 constructo social. Esta perspectiva aparece claramente en Crozier y Friedberg, (6) 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. 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.

El objetivo de este trabajo es discutir la pertinencia de estos dos enfoques de la acción social en el marco de los nuevos contextos productivos. Las lógicas de acción que se desarrollan en los modelos post-tayloristas deben dar cuenta de los componentes de imprevisibilidad, indeterminabilidad e incertidumbre que están intrínsecamente asociados a estos nuevos modelos. La hipótesis que intentamos discutir en este trabajo es que, en el marco de la crisis del modelo taylorista de producción, el comportamiento racional y estratégico fundado en la maximización de utilidades, en las posiciones estandarizadas y en las relaciones de poder tiende a ser sustituido por lógicas de acción que incorporan la confianza, la racionalidad práctica y la traducción como orientadoras del comportamiento de los actores.

Para desarrollar esta discusión, primero expondremos los fundamentos de los modelos de la acción racional y de la acción colectiva; en segundo lugar, analizaremos los límites de estas teorías para explicar los nuevos contextos productivos; en tercer lugar, expondremos los lineamientos de los nuevos marcos de acción, para terminar con las conclusiones generales que se desprenden de estos desarrollos.

1. La acción racional estratégica

Un primer desarrollo teórico consistirá en profundizar brevemente en los rasgos arquetípicos del tipo de lógica de acción inherente a la teoría de la *rational choice*, o de la elección racional (en adelante RT). Sin embargo, este aparentemente razonable propósito choca con un gran desafío: la multiplicidad y amplitud de variantes que ésta teoría posee y que atraviesan transversalmente las diversas disciplinas de las ciencias sociales, llámese economía, sociología, ciencia política, criminología, etc. Por lo tanto, y hecha la advertencia, intentaremos a continuación sobreponernos a la diversidad, presentando algunos postulados fundamentales que creemos ofician como denominador común en este tipo de perspectivas.

A primera vista, el atractivo que presenta esta teoría consiste en que nos ofrece un camino intermedio entre los modelos más estructuralistas de raíz sociológica y los modelos más atomistas del actor propios de la economía. En cierta medida, se busca lograr construir un modelo de actor que: a la vez cuente con mayores grados de libertad evitando los males de un

(6) Crozier, M.: Friedberg, E. *L'acteur et le système*. Ed. du Seuil, Paris, 1977.

excesivo determinismo de supra entidades (estructuras, instituciones, actores colectivos, etc.); pero que no caiga en un excesivo irrealismo en razón de prestar escasa atención al entorno del agente. Otra ventaja que posee es su gran simpleza, en razón de sus escasos presupuestos y definiciones de partida. Es decir, el *explanans* utilizado no agrega grados innecesarios de complejidad como lo hacen otras teorías (7) Ahora bien, ¿cómo lograr este punto óptimo entre sencillez y rendimiento explicativo?

En *primer lugar*, desde esta corriente se adhiere enfáticamente al individualismo metodológico. Es decir, se acepta que toda explicación que se quiera dar de los fenómenos sociales nace y termina en los propios individuos. En otras palabras, para entender cómo y por qué actúan como actúan dichos individuos, no debemos recurrir a supraentidades tales como función social, conciencia colectiva, estructura, infraestructura, clase social, etc., sino que simplemente debemos analizar las preferencias, los deseos, creencias, objetivos, información disponible, etc., de los propios agentes. Es por ello que autores como Elster nos llaman a bucear en los “microfundamentos” de la acción, a “desarmar” la caja negra del actor y descomponer las “tuercas y tornillos” (8) Siguiendo a este autor, la acción sería entonces el producto de dos filtros sucesivos: dados una serie de constreñimientos o condicionantes (físicos, psicológicos, económicos, sociales, etc.), el agente buscará maximizar la utilidad (9) La acción surge entonces como el resultado del choque de fuerzas entre el mundo de lo posible y el mundo de lo deseable. Obsérvese que esta forma de definir la lógica de acción permite entenderla desde los dos ángulos: no solo desde la optimización sino también desde los constreñimientos y límites institucionales, sociales, económicos, etc. (10) Esto constituye una gran diferencia frente al enfoque microeconómico que tiende a enfatizar el ángulo de la optimización, y donde los constreñimientos son vistos únicamente desde el punto de vista de la restricción presupuestaria, desdeñando otro tipo de limitaciones. Precisamente es aquí donde se puede hablar con propiedad de una versión sociológica de la RT donde los agentes maximizan dada una estructura de creencias y valores (supuesto exógeno al modelo) (11).

Es justamente el carácter exógeno, no pasible de explicación, de las preferencias (12), lo que genera más fuertes resistencias. Otras posturas que tienden a explicar la acción de los agentes más por su orientación a normas que por la búsqueda de maximización de un objetivo (13) cuestionan fuertemente el poderío explicativo de la RT. Si el objetivo es dar una

(7) Esto no es otra cosa que aplicar el antiguo principio de economía del pensamiento del Monje Guillermo de Occam (la navaja de occam). Argumento que ya posee más de 400 años y aún mantiene una utilidad y un rendimiento sorprendentes.

(8) Por este camino se encuentran muchos autores, que apuntan a fundamentar la explicación de fenómenos sociales complejos a través de la idea mecanistas en directa oposición a un afán de generalización excesivo, tanto en su versión positivista como en su versión más estructural y/o funcionalista. Ver Hedstrom, P. y Swedberg, R. (eds.) *Social Mechanisms: “An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge. Cambridge University Press. 1998 Especialmente el artículo de Elster, J.: “A plea of mechanisms”.

(9) Elster, J. *Tuercas y tornillos: Introducción a los conceptos básicos de las Ciencias Sociales*. Barcelona, Editorial Gedisa; pag. 23. 1993.

(10) Little, D. *Jon Elster*; pag. 2. en Samuels, W. (ed.): “New Horizons in Economic Thought: Appraisals of leading Economists”, Yale University Press. 1992.

(11) De Remes, A. *Elección racional, cultura y estructura: tres enfoques para el análisis político*. En Revista Mexicana de Sociología, año LXIII, n° 1; pag. 43. 2001.

(12) Resulta ilustrativo del lugar analítico que ocupan las preferencias, los gustos, los deseos y creencias en este tipo de teorías el título de un artículo de Gary Becker y George Sigler: “*De gustibus non est Disputandum*”.

(13) Una lógica de acción orientación por normas es aquella caracterizable deontológicamente: actúo honrando o siguiendo un determinado principio o máxima. En cambio, una lógica de acción orientada al logro de un objetivo es aquella que se enmarca en una mirada claramente consecuencialista: actúo buscando lograr una determinada meta.

explicación lo más completa posible de las lógicas de acción de los agentes, no parece satisfactorio concentrar los esfuerzos explicativos de forma asimétrica. No sólo nos interesa saber cómo los agentes logran cumplir sus objetivos o metas, nos interesa también saber por qué y cómo es que tienen dichas metas o preferencias, por qué las cambian, etc. ¿No será que hay ciertas normas o valores o reglas implícitas que permiten entender las diferentes lógicas de maximización? (14).

Un *segundo aspecto* es que la acción se define por la búsqueda de maximización. ¿Pero maximización de qué? La respuesta es tan breve como ortodoxa: utilidad, o si se prefiere bienestar. En *tercer lugar*, siguiendo a De Remes, hay dos fuertes supuestos acerca de la consistencia de las preferencias de los actores que deben respetarse: su completitud y su transitoriedad (15). Por completitud entendemos que todo agente a la hora de elegir un curso de acción debe ser capaz siempre de establecer una clasificación ordinal de sus preferencias según el grado de utilidad o satisfacción que le otorgan (16). Por transitividad entendemos que los sucesivos ordenamientos de bienes elaborados por el actor a partir de ciertas preferencias no presenten inconsistencias o contradicciones entre sí (17).

Dejando momentáneamente en suspenso el carácter racional de la acción y habida cuenta de los tres rasgos señalados, uno se sentiría autorizado a preguntarse cual es la diferencia entre este modelo y el modelo ortodoxo de actor *homoeconomicus*. A fin de cuentas, seguimos ante un maximizador utilitario. Precisamente un *cuarto rasgo*, que marca una de las grandes diferencias entre estos modelos consiste en la manera en cómo se conceptualiza el entorno para el agente. Para la microeconomía ortodoxa, siendo paradigmáticos los ejemplos de Gary Becker o Milton Friedman, el actor maximiza utilidad asumiendo que él es el único cuya conducta varía, es decir, asume que enfrenta un entorno estable. En cambio, para la RT, el agente X maximiza sabiendo que el entorno no es constante porque existen otros agentes que, igual que él, intentarán maximizar. De esta manera las decisiones que toma el agente dependen también de las decisiones que piensa tomarán los otros agentes, asumiendo que dichas decisiones dependen igualmente de lo que dichos agentes crean sobre las acciones del propio agente X (18). Este contexto de incertidumbre tiene consecuencias de gran importancia ya que permite entender como múltiples efectos y consecuencias no deseados pueden generarse a partir de acciones descentralizadas y no coordinadas de agentes maximizadores. Por lo tanto, diversos fenómenos y procesos sociales que en otro tipo de teorías se atribuyen

(14) Cuando se critica fuertemente a la RT por asumir preferencias estables y dadas, debe evitarse un error bastante común. Estamos de acuerdo que la RT peca de incompletitud teórica al desterrar como campo de investigación las causas de las preferencias. Sin embargo, no comete el error de asumir la estabilidad de las preferencias, como usualmente se le achaca. Las preferencias pueden cambiar y el modelo las tomará en cuenta a la hora de explicar el accionar del agente. Lo único que sí asume la RT es que en un momento dado del tiempo el agente goza de estabilidad de preferencias, de manera tal de que si prefiere algo con respecto a otra cosa, ello valga para todo el conjunto de sus decisiones, pues de otra manera la acción pierde su carácter racional. En seguida veremos con un poco más de detalle este tema.

(15) De Remes, A. Op cit, pag. 43.

(16) En otras palabras, un agente X ante dos bienes A y B, debe ser capaz de elucidar si prefiere A frente a B, B frente a A, o sencillamente que ambas le otorgan igual utilidad. Lo que no puede ocurrir es que exista un bien tal que el agente X no sea capaz de ordenarlo en su escala de preferencias respecto a otros bienes.

(17) Nuevamente, si agente X prefiere A a B, y prefiere B a C, sería racional que A fuera preferido a C. De lo contrario no habría transitividad en sus ordenamientos y la racionalidad de su accionar no se sostendría.

(18) Como señala J. Elster: "los humanos no sólo toman decisiones sobre la base de sus expectativas del futuro... sino también sobre la base de sus expectativas sobre las expectativas de los demás". Ver Elster, J. *Ulises y las sirenas. Estudios sobre racionalidad e irracionalidad*. Mexico, Fondo de Cultura Económica; pag. 39.1997.

causalmente a macroentidades, desde ésta perspectiva, son siempre el resultado de la agregación de decisiones y acciones de los agentes interaccionando en un contexto de incertidumbre. En íntimo vínculo con lo anteriormente señalado, otra gran diferencia (muchas veces malinterpretada) es el egoísmo implícito en el tipo de actor de la RT. El hecho de que ésta lógica de acción tenga como supuestos el individualismo metodológico y la racionalidad, no significa necesariamente que incluya el egoísmo. Muy al contrario, las RT pueden ser usadas para entender comportamientos altruistas, grupales, emocionales, etc. Incluso un agente altruista o dominado por una fuerte emoción deberá elegir la mejor opción (19).

Finalmente, podemos anotar como *quinto rasgo* el carácter racional de la acción. Este es un punto bastante problemático y aquí los acuerdos entre las diversas versiones comenzarían a resquebrajarse. Algunos asumen una teoría de la racionalidad delgada o estricta que se ajusta a la acción racional con arreglo a fines planteada por Max Weber en su famosa tipología (20). En este sentido los agentes son racionales simplemente porque buscan aquellos medios que son más eficientes para lograr ciertos objetivos que desean. La acción se mide por su instrumentalidad para el logro del fin. En otros términos, los agentes plantean una conducta donde hay *consistencia* entre los deseos, creencias y las acciones. Dadas ciertas creencias, los cursos de acción elegidos, son la mejor forma (medio) de satisfacer dichos deseos (21). Sin embargo, esta noción de racionalidad no es aceptada por todos los seguidores de la RT. Existe una versión más pesada o sustancial de la racionalidad que implica mayores exigencias, a saber: no sólo debe haber consistencia entre deseos, creencias y las acciones, sino que dichos deseos y creencias deben ser racionales. Por racional aquí entenderemos no algo verdadero, pero sí que existen cierto tipo de pruebas o evidencias disponibles que fundamentan dichas creencias y deseos (22). Esto permite discernir entre aquello que es verdadero y aquello que es racional creer que es verdadero, pero que puede llegar a no serlo.

Entonces, si bien la teoría social afiliada al RT tiende a distanciarse de la racionalidad económica, que no es otra cosa que un caso particular de la teoría de la racionalidad estricta (23), no hay un claro acuerdo a que tipo de racionalidad afiliarse desde la teoría social (24) vinculada a la RT. Algunos autores, como Raymond Boudon, Mancur Olson y James Coleman, entre otros, aceptan un tipo de racionalidad estricta y otros, como Jon Elster, tienden a ver la acción racional como un camino posible pero no necesariamente el único. Hay al menos dos sentidos en los cuales puede entenderse esta crítica. En primer lugar, debemos discriminar de

(19) Melberg, H. M. *Three arguments about rational choice in sociology* <http://www.geocities.com/hmelberg/papers/930520.htm>; pag. 3. 1993.

Si deseo hacer algo que provea de bienestar a mi hijo, puedo elegir cursos de acción mas o menos eficientes en torno a dicho objetivo. Gary Becker ha argumentado en torno a cómo sería posible el altruismo desde una perspectiva atomista y maximizadora ortodoxa, asumiendo que un egoísta tiene grandes motivos para actuar de forma altruista ya que le reporta beneficios indirectos. Si nos paramos desde la óptica de la *rational choice*, se percibe un grave problema de la visión de Becker, ya que esa motivación para actuar de forma altruista pero con motivación egoísta en última instancia, sólo puede funcionar en un mundo donde el resto de los agentes sean también egoístas y no practiquen el altruismo. Becker, Gary (1976): "An Economic Approach to human behaviour", University of Chicago Press.

(20) Weber, M. *Economía y Sociedad* Mexico, Fondo de Cultura Económica; pag. 13. 1951.

(21) Ver Elster, J. *Uvas Amargas. Sobre la subversión de la racionalidad*. Barcelona, Ediciones Península; pag. 11 1988 y Elster, J. (1993) *Op cit*; pag. 39. Cabe señalar que ésta definición de Elster se apoya explícitamente en Donald Davidson.

(22) Elster, J. (1988) *op cit*; pag. 28 y Elster, J. (1993) *op cit*; pag. 33. También De Remes, A. (2001); pag. 45.

(23) La racionalidad económica implica preferencias consistentes, completas, continuas y egoístas. Dada una determinada cantidad de recursos y dado un conjunto de preferencias o gustos, el agente intentará maximizar sus utilidades satisfaciendo lo deseable (sus preferencias) sin superar los límites de lo posible (su restricción presupuestaria).

que tipo de racionalidad estamos hablando. ¿Nos encontramos ante una racionalidad optimizadora o satisfaciente? Ésta última apunta a tomar una decisión suficientemente buena pero no la mejor. En un sentido cercano muchos de estos autores citan a Herbert Simon, quien nos advierte que debemos renunciar a que los agentes logren resolver en forma óptima e instantánea los complejos problemas que continuamente enfrentan. Por ello, habla de una racionalidad limitada (*bounded rationality*) donde los individuos deben buscar *satisfacer* precisamente porque no tienen las posibilidades o capacidades adecuadas para lograr optimizar (25). Al mismo tiempo, dentro de la racionalidad optimizadora podemos también discriminar si el agente asume un entorno estable (racionalidad paramétrica) o si el agente asume que hay otros agentes igualmente racionales (racionalidad estratégica) Y aún se pueden hacer nuevas distinciones, ya que debemos aclarar si estamos hablando de juegos con estrategias dominantes o no, si los agentes cuentan con información completa o incompleta, si los juegos poseen solución o no, si los agentes enfrentan incertidumbre, etc. (26) En segundo lugar, la crítica puede hacer referencia a las múltiples ocasiones donde la racionalidad falla, a saber: debilidad de la voluntad, el exceso de voluntad, emociones o pasiones, impulsividad, hábitos, autoengaño, errores de cálculo, elección de medios inapropiados, etc.

En este sentido, la noción de maximización global de Elster es muy ilustrativa para dar cuenta de algunas formas por las cuales los hombres pueden enfrentar los límites de su capacidad de actuar racionalmente. Más específicamente, los seres humanos somos capaces de generar estrategias indirectas para lograr maximizar globalmente, a diferencia de otros organismos que se encuentran limitados y obligados a maximizar localmente. Frente a las múltiples formas en que puede fallar la racionalidad perfecta y que impedirían el logro de determinados objetivos, las referidas estrategias nos permiten preverlos, eludirlos y lograr igualmente cumplir nuestras metas (bajo una forma de racionalidad llamada imperfecta) La noción de constreñimiento (*constraint*) es justamente eso: los agentes pueden llegar a no ser racionales, pero esto es algo que saben y por ello voluntariamente se autolimitan o *se atan a sí mismos* (27) a ciertos constreñimientos de manera tal de lograr, por vías indirectas, arribar a objetivos que por vías directas no lograrían. En un terreno cercano podemos situar la noción de autocontrol que Thomas Schelling ha desarrollado dentro de una perspectiva que ha llamado *egonomics*. Esta última constituye una renovada forma de mirar los problemas y conflictos producidos por la interacción de agentes haciendo uso de instrumentos analíticos de la teoría económica pero alterando algunos supuestos. Básicamente se trata de asumir que los agentes pueden llegar a ser irracionales, no egoístas y que sus preferencias puedan modificarse en los distintos tiempos (28) Cobra mucha importancia el término auto control porque justamente Schelling explora cuales son las formas por la cual los agentes pueden

(24) El término teoría social es suficientemente amplio y ambiguo como para englobar a los autores más propiamente sociológicos como aquellos más vinculados a campos lindantes a la ciencia política, la elección social y la teoría de la acción colectiva.

(25) Simon, H. A. citado en Langlois, R. N. *Economics as a process* New York, Cambridge University Press. 1990.

(26) Como se podrá advertir fácilmente la lista de criterios internos a las diferentes formas de racionalidad ha sido planteada en forma desordenada ya que unas son pertinentes para la racionalidad estratégica y otras para la racionalidad paramétrica. Sin embargo, como no profundizaremos al respecto, esta desprolijidad es irrelevante.

(27) El término original utilizado por Elster es *binding* o *selfbinding*.

(28) Ver Schelling, Th.: *Social mechanisms and social dynamics*. En Hedstrom, P. y Swedberg, R. (eds.) (1998) *op cit*. También vease Schelling, Th. *Egonomics and the art of selfmanagement* American Economic Review: Papers and Proceedings 68. 1978.

establecer controles sobre sí mismos o sobre los demás y de esta manera lograr arribar a mejores resultados.

Cuando vinculamos la discusión sobre la lógica del actor al tópico de la acción colectiva, la RT se posiciona en un lugar diferente con respecto a la teoría económica más ortodoxa. Esta última podría argumentar que los agentes intercambian y actúan compartida y grupalmente debido a que individualmente cada agente obtiene más beneficios que costos. Es decir, la acción colectiva podría ser vista como la agregación de lógicas de acción maximizadoras individuales. Inclusive muy bien puede ocurrir que cada agente busque su beneficio particular y que ello redunde en un beneficio global. Este es el típico razonamiento basado en la explicación de mano invisible deudora de Adam Smith. Sin embargo, si nos paramos en la RT, surgen varias dudas, entre las cuales cabría señalar al menos dos. En primer lugar, tenemos el clásico problema del *freerider*: si los agentes son racionales deberían estimar si no les convendría intentar participar de los beneficios pero no de las cargas, con el consecuente perjuicio de que todos razonen del mismo modo. Y en este sentido, también se contempla la posibilidad de que puedan acontecer efectos perversos o externalidades a partir de acciones que pretenden el beneficio propio. En otros términos, acciones que vistas a la luz del individuo pueden resultar racionales, al agregarse con las decisiones de otros agentes, generan efectos perversos no deseados e irracionales. Algunos autores, como Olson (29), intentaron resolver este dilema introduciendo el concepto de incentivos selectivos. Es decir, toda organización, asociación o entidad que pretenda proporcionar un bien colectivo y que desee contar con el apoyo y lealtad de los agentes debe lograr otorgar algún tipo de ventaja específica a sus miembros que pueda ser negada a los no miembros o a los “freeriders”. De todas maneras, la propuesta de Olson no logra salir totalmente airosa y algunos de los anteriores problemas subsisten (30).

Ahora bien, el hecho de que no todo intercambio o forma de acción conjunta puede ser vista y entendida como una forma de optimización ¿en qué medida nos acerca a incluir el concepto de normas o de reglas dentro de la RT o de alguna forma de explicación análoga? Como ya hemos señalado, en principio, no parece ser una consecuencia necesaria, porque aunque la interacción entre dos agentes carezca de visos de racionalidad u optimización, no nos conduce inexorablemente a explicaciones basadas en marcos normativos tan caras a la tradición sociológica (31). Sin embargo, igualmente equivocado o apresurado parece ser asumir que las teorías de la RT o similares deban excluir necesariamente los aspectos normativos. Autores como Jon Elster han tendido a otorgarle una creciente importancia a este aspecto, a tal punto de señalar que la explicación de las acciones humanas por la vía racional debe dar cuenta o complementarse con otros dos importantes móviles de la acción: las nor-

(29) Olson, M. *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*. Cambridge, Harvard University Press, 1965.

(30) No tenemos tiempo para extendernos aquí en la propuesta específica de Mancur Olson. En este sentido se recomienda el texto de Brian Barry: *Los sociólogos, los economistas y la democracia* Buenos Aires, Editorial Amorrortu, 1970.

(31) Si determinado agente quiere conseguir la meta X para la cual el mejor medio es Y, el hecho de que no logre dicha meta X, o de que intente utilizar un medio alternativo menos eficaz (Z) no significa necesariamente que siempre está operando un marco normativo (o cultural si se quiere) como filtro de la decisión. La miopía, el error de cálculo, la debilidad de voluntad, el exceso de voluntad, etc., pueden ser contraproducentes para el logro de un fin y no estar alimentados por orientaciones valorativas o normativas.

mas y las emociones (32). Como señalábamos líneas atrás, las normas no sólo son un componente filtrador externo sino que pueden operar como constreñimientos que los propios agentes se autoimponen, no ya de forma individual sino colectivamente, para lograr maximizar globalmente.

En una línea diferente pero análoga en sus referentes teóricos generales podemos situar a autores como Crozier y Friedberg, quienes mantienen varios postulados cercanos a la RT, alejándose en otros sentidos. Para dichos autores la acción colectiva es una construcción social generada por actores relativamente autónomos para el logro de objetivos comunes. Fundamentalmente, permite que agentes de orientaciones diferentes puedan igualmente cooperar. Este planteo es cercano a las perspectivas de la RT, porque nos plantea una lógica de acción donde se minimiza el peso que posee la estructura objetiva sobre la conducta de los actores. La naturaleza del juego y las reglas que lo gobiernan, indican las estrategias ganadoras o perdedoras de los actores, que pueden participar o no del mismo, y que pueden incluso jugar contra las reglas. En esta perspectiva, una situación organizacional o social nunca constriñe totalmente al actor. Éste mantiene siempre un margen de libertad y de negociación, un margen de incertidumbre. Sin embargo, si bien el grado de constreñimiento no es total o tan alto como en visiones más estructuralistas, igualmente existe. Lo interesante de esta postura es que son las propias reglas, el juego y sus respectivas soluciones las cuales, no obstante su contingencia, indeterminación y arbitrariedad, operan organizando el campo de acción social, estructurando y limitando la variabilidad de los comportamientos humanos. Pero tampoco el juego se encuentra determinado por estructuras, sino que el mismo es contingente y variable según las circunstancias y condiciones siempre cambiantes e imprevisibles.

Al igual que los agentes de Elster se atan para lograr maximizar globalmente, los actores de Crozier y Friedman construyen un instrumento (el juego) para lograr regular su cooperación en una acción organizada. El juego concilia la libertad y la coerción, en la medida en que el jugador es libre de entrar en el mismo, pero si quiere ganar, debe elaborar una estrategia en función de la naturaleza del juego y de las reglas establecidas para jugarlo. El concepto de interés se encuentra presente ya que las estrategias son siempre racionales en función de los objetivos de los actores, incluso cuando estos se equivocan o hacen opciones inconvenientes para sus intereses (33). Y precisamente lo que caracteriza a estas estrategias es la capacidad de minimizar la incertidumbre y la indeterminación de las formas de acción colectiva. Esta incertidumbre se encuentra ligada a ciertas condiciones y determinantes impuestas por el ambiente y que jugarán un papel clave en la negociación. Al mismo tiempo, la noción de situación es decisiva para entender la lógica de acción y las estrategias a desarrollar. En un sistema de acción concreto, la racionalidad de los actores es siempre limitada, en la medida en que la información y las posibilidades de controlar la conducta de los demás es siempre incompleta. Notamos el mismo tipo de críticas que ya hemos señalado al planteo más estili-

(32) Parece claro que el presente trabajo descuida el papel del componente normativo en las explicaciones en tanto sólo lo hemos mencionado en forma tangencial. Ello ha sido un objetivo explícito en razón de que en anteriores trabajos hemos profundizado dicho tópico y lo que aquí nos interesa es una discusión centrada con respecto a la racionalidad estratégica pero en sus propios términos.

(33) En todo caso correspondería con la noción ya señalada de racionalidad estricta o delgada.

zado de la RT, en el sentido anteriormente mencionado: es decir, visualizar la lógica de acción colectiva como el mero desarrollo de una racionalidad optimizadora, bajo la cual el actor no hace más que un cálculo más o menos exacto de la relación costo-beneficio en su decisión de participar con los demás para obtener un bien colectivo. Estos autores, cuando hablan de estrategia, la conciben a través de la idea de una racionalidad “satisfaciente”, en el sentido de Elster: obtener una solución equilibrada entre los deseos y las posibilidades reales definidas por la situación (34). Pero Crozier y Friedman van más allá y marcan un mayor énfasis en la noción de poder y dependencia a la hora de entender los procesos de acción.

El poder es inherente a las lógicas de acción de los actores. Toda acción individual o colectiva se sitúa en un marco estructurado de relaciones de poder y dependencia. Los agentes no son todos iguales en su capacidad de hacer frente a la incertidumbre del entorno. Los que tienen los recursos o la capacidad de controlarlos, utilizan su poder para imponerse a los demás. Sin embargo, esto no significa que existe una estructura social u organizacional establecida y clara a partir de la cual podamos entender la distribución diferencial y asimétrica de poder. Precisamente Crozier y Friedberg incluyen el poder como variable, pero apartándose de una clave excesivamente estructuralista. De esta manera, el poder más bien es el resultado siempre contingente de la movilización que los actores realizan de sus fuentes de poder bajo un tipo determinado de juego. Actores con objetivos y estrategias divergentes, con diferencial capacidad de poder, hacen uso del juego como mecanismo concreto de regulación de sus relaciones, lo cual implica necesariamente procesos de negociación e integración en la acción colectiva. Por otro lado, dos rasgos más separan a Crozier y Friedberg del estructuralismo. La coerción no agota toda la dimensión del poder, ya que al mismo tiempo representa una oportunidad para participar, para desarrollar autonomía y libertad, por más mínima que ésta sea. Por otro lado, y ahora también distanciándose de la RT, los agentes raramente gozan de una definición clara y coherente de sus objetivos, lo cual no implica que dejen de ser activos en base a una definición contextual o situacional de la racionalidad.

En esta discusión en torno a las teorías estratégicas, la teoría de Raymond Boudon nos plantea un punto medio o bisagra entre la economía y la sociología, entre los enfoques de RT y la incorporación de la incertidumbre a la lógica de acción de los agentes. Hay dos ideas claves de esta perspectiva que nos interesa rescatar: su individualismo metodológico y la importancia asignada a los efectos perversos para entender el acontecer de las sociedades. En primer lugar, Boudon claramente se asocia a una perspectiva individualista metodológica, en la cual no estamos resignados a tener que elegir entre un agente racional más cercano a los modelos económicos y un agente determinado por fuerzas sociales externas. Hay una tercera opción que es el *homosociologicus intencional*: un agente intencional que posee preferencias, busca medios aceptables para realizar sus objetivos, es más o menos consciente del grado de control que dispone sobre la situación en la que se encuentra y que actúa en función de información limitada y en un contexto de incertidumbre (35). En otras palabras, intenta recuperar el protagonismo explicativo de las intenciones de los agentes individuales para que operen como causas y no queden irremediabilmente reducidas a efectos o consecuencias a

(34) Elster, J. *El Cambio Tecnológico*. Editorial Gedisa, Barcelona, España. 1990.

(35) Boudon declara explícitamente en la página 16 del citado texto que se inspira en la idea de racionalidad limitada de Hayeck, la cual guarda bastante parecido con la idea de racionalidad delgada o estricta que planteáramos páginas atrás.

explicar (36). Ahora bien, sobre este basamento conceptual, Boudon nos propone que la sociología focalice sus esfuerzos en analizar un fenómeno muchas veces descuidado y que posee una enorme importancia para entender los cambios y desequilibrios sociales: los efectos perversos. Estos efectos perversos son las consecuencias o subproductos que no son explícitamente buscados por los agentes de un sistema y que resultan de su situación de interdependencia. Boudon los denomina “efectos de agregación” o “efectos emergentes”. Los 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 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 (37).

Lo interesante del concepto de sistema de interdependencia de Boudon es que nos otorga otras herramientas para comprender el acontecer social en el seno de los nuevos modelos productivos. En otras palabras, permite comprender la existencia de peligros o riesgos como producto generado por la propia actividad humana y que no necesariamente son el resultado, como buena parte de la tradición sociológica suele asumir, de fenómenos de dominación o el efecto mecánico de factores dominantes. Más bien son simplemente *efectos perversos* no deseados y no controlables, caracterizados por su multiplicidad y multidireccionalidad, generados por la interdependencia existente entre los agentes sociales y por la imposibilidad práctica que poseen de mejorar la organización de dicha interdependencia (38). En este sentido, cuando a continuación hablemos de la gestión del riesgo, resulta posible entender o visualizar los diversos riesgos como efectos emergentes, como producto de decisiones interdependientes de los agentes involucrados en el sistema, pero cuyas consecuencias escapan a la voluntad de aquellos que los generaron.

2. La gestión de la incertidumbre en los nuevos modelos productivos

En el marco de las profundas transformaciones de los procesos de trabajo señaladas más arriba, surge la pregunta acerca de la capacidad de estas teorías basadas en la racionalidad y en la estrategia de los actores, para dar cuenta de modelos productivos sustentados en relaciones inciertas y cambiantes, y en los cuales la complejidad del proceso productivo y de la dinámica organizacional se acrecienta debido a los desarrollos de la ciencia y de la tecnología.

(36) Boudon, R. *Efectos Perversos e Orden Social*. Zahar Editores, Rio de Janeiro; pag 14 y 18. 1979.

No es injusto señalar que la descripción de la lógica de acción de Boudon es bastante vaga y puede dar lugar a ambigüedades y confusiones a la hora de establecer exactamente qué tipo de agente está presuponiendo. Por otra parte, cuando se analizan sus estudios empíricos, la impresión que genera es que los agentes a veces son homosociológicos intencionales y a veces parecen gozar de mayores niveles de racionalidad.

(37) Boudon, R. *La logique du social*. Hachette. Paris. 1983.

(38) Boudon, R. *Efectos Perversos e Orden Social*. Zahar Editores, Rio de Janeiro; pag 18. 1979.

Vale aclarar que el adjetivo perverso llama a la confusión. Como el propio Boudon se encarga de señalar, por efecto perverso no entiende una connotación negativa, sino simplemente algo que escapa al cálculo del agente involucrado.

Diferentes análisis han mostrado las dificultades que tienen las organizaciones para aprehender la incertidumbre y la complejidad que se presentan en el proceso productivo. Esta dificultad tiene muchos orígenes, pero surge fundamentalmente, siguiendo al Laboratorio *Printemps* (39), de que las formas clásicas de organización del trabajo funcionan reduciendo la complejidad, transformando el diálogo en monólogo, esquematizando las interacciones complejas en términos de interacciones secuenciales, reduciendo lo múltiple a lo único, lo complejo a lo simple, etc. Esta reducción se ve reforzada y formalizada por la utilización de indicadores de actividad y por la standarización de procedimientos. El taylorismo como sistema de organización productiva es el ejemplo paradigmático de este proceso. También los métodos de resolución de problemas, en los diferentes contextos en que se utilizan, por el juego de jerarquías y opciones que suponen, tienden a reducir lo complejo a lo simple.

El Laboratorio *Printemps* enfoca las causas de la complejidad de los procesos organizacionales en las innumerable contingencias secundarias que nunca pueden ser examinadas o anticipadas por la planificación de la actividad organizada. Ni la disciplina ni la planificación ni ningún otro mecanismo de uniformización de respuestas frente a situaciones complejas, pueden resolver el problema de la complejidad. Aunque la disciplina y la planificación son condiciones del éxito, porque sin las mismas la complejidad se multiplicaría, no resuelven los problemas estratégicos que están presentes en la conducción de una organización. La complejidad de las situaciones presentes en el trabajo cotidiano de una organización explica la distancia entre lo prescripto y lo real, fenómeno casi general de las organizaciones. Estas contingencias son producidas por procesos que no pueden ser anticipados porque son generalmente activos pero invisibles.

La dificultad de una organización para resolver situaciones complejas se traduce en la presencia de riesgos sistémicos, es decir, en zonas de incertidumbre permanente en el funcionamiento de la vida de la organización. Estos riesgos sistémicos expresan la incapacidad de la racionalidad para dar cuenta de la complejidad y de la incertidumbre presentes en los nuevos modelos productivos.

Los análisis de Beck (40), Luhmann (41) y Giddens (42) muestran, a su vez, cómo los sistemas productivos, en la medida en que son incapaces de reducir la incertidumbre, establecen, de manera explícita o implícita, un proceso de selección de riesgos (43). Este proceso de selección es un proceso social: implica la puesta en marcha de decisiones, que pueden ser analizadas a partir de la percepción que los actores tienen de los riesgos, y de la valoración individual o institucional de los mismos. Debido a que estas percepciones y valoraciones pueden ser diferentes en los distintos grupos, estamentos profesionales o niveles jerárquicos del sistema productivo, la selección de riesgos conlleva necesariamente una negociación,

(39) Guardiola, A., Mercier, D., Tripier, P. y Tuillier J. N. *Dérèpages déontologiques et risques systémiques*. Journées " Savoirs et Développement " Lyon ISH. 1998.

(40) Beck. U. Op. cit.

(41) Luhmann, N. *Sociología del riesgo*. Universidad Iberoamericana, México. 1992.

(42) Giddens, A. *Les conséquences de la modernité*. L'Harmattan, Paris. 19.4

(43) Somos conscientes que tomamos, a lo largo del trabajo, los aspectos vinculados al riesgo en los cuales estos tres autores coinciden. Los límites de extensión de esta ponencia nos impiden desarrollar las grandes diferencias conceptuales y teóricas que existen entre los tres.

explícita o implícita, formal o informal, para definir cuales son los niveles aceptables de riesgo. La definición del riesgo aceptable cristaliza el resultado de estos conflictos, estableciendo un compromiso más o menos estable entre los afectados por los riesgos y los decisores, que se constituye en un marco de orientación del comportamiento de los actores en los sistemas productivos.

En la medida en que se desarrolla en contextos marcados por la incertidumbre, la contingencia y la indeterminabilidad, la gestión de la incertidumbre introduce una lógica de acción diferente a las formas de acción predominantes en el modelo taylorista fordista de producción. No es un tipo de negociación comparable a un convenio salarial o a un acuerdo entre grupos formalizados y establecidos que se inscriben en los parámetros de la acción racional y estratégica entre actores que tienen claramente definidos sus intereses. La gestión del riesgo implica un tipo de acción y de negociación más precaria, incierta y cambiante, que pone en juego, no sólo la racionalidad estratégica y los recursos de poder de los actores, sino también sus reglas de comportamiento, su experiencia cotidiana expresada en términos de racionalidad práctica y las relaciones de comunicación y confianza que establecen entre sí y con otros actores.

Este tipo de gestión debe tomar en cuenta las estrategias de los actores en las situaciones específicas a las que se ven enfrentados. En esta negociación se ponen en juego los recursos de poder de los diferentes actores estratégicos; la capacidad de reducción de la incertidumbre generada por el riesgo es, sin duda, una fuente de poder para los actores. Sin embargo, el problema que se presenta es que la creciente complejidad de los nuevos modelos productivos parece poner en duda la posibilidad de una reducción creciente de las zonas de incertidumbre a través de la racionalidad estratégica y del poder. Las estrategias de los actores y sus recursos de poder se vuelven insuficientes para gestionar la incertidumbre en los sistemas de producción modernos. La incapacidad de la acción racional y estratégica de resolver la complejidad y la incertidumbre conducen al desarrollo de lógicas de acción orientadas por criterios diferentes a los de la racionalidad instrumental y sus variantes más o menos próximas.

3. Las nuevas lógicas de acción

Boudon es uno de los autores que, dentro de los diferentes enfoques sobre la acción racional y estratégica, ha prestado más atención a la existencia de componentes no controlables e imprevisibles de la acción. Resulta interesante, por lo tanto, contrastar la perspectiva teórica de este autor con la perspectiva del riesgo y de la incertidumbre desarrollada por autores como Beck, Giddens o Luhmann y discutir si estas diferentes líneas teóricas parten de los mismos presupuestos en torno a la racionalidad de la acción. Los referidos autores coinciden en caracterizar a los riesgos como imprevisibles e inevitables, pero mientras Boudon los analiza desde una óptica individual, Beck, Giddens y Luhmann también coinciden en que los nuevos riesgos no son personales sino globales, estructurales, y que no están ligados a un espacio y tiempo de origen claramente definible. Sin embargo, lo más interesante en la propuesta de estos últimos es el énfasis puesto en los procesos y luchas por la definición de riesgos, donde queda patente las debilidades de la racionalidad, lo que constituye una gran diferencia con los postulados de Boudon.

Beck, reconoce que la invisibilidad y globalidad de los riesgos determina que éstos sólo puedan ser estimados o interpretados causal y tentativamente por la ciencia y la tecnología, en tanto la definición de los mismos va a involucrar también a una racionalidad social asociada a valores e intereses. Los umbrales de riesgo, definidos y detectados desde la racionalidad experta, se ven permeados por la racionalidad social, pudiendo ser transformados, ampliados o reducidos, dramatizados o minimizados. A diferencia de los bienes (educación, ingresos, etc.) que son objetivos, consumibles y experimentables, los riesgos en su imperceptibilidad, se encuentran mediados argumentativamente, en la medida en que contienen una doble faz teórica y normativa (44). En resumidas cuentas, están abiertos a los procesos sociales de definición, existe un amplio margen para las luchas sociales y políticas de definición donde deben enfrentarse y colaborar ciudadanos, empresas, expertos, administración, política, etc.

La gestión del riesgo en los contextos de incertidumbre propios de los nuevos modelos productivos debe apoyarse en un necesario equilibrio entre el saber profano y el saber técnico, entre la racionalidad técnico-científica y el saber social. A ello refiere Giddens cuando nos habla de una sociedad más reflexiva, en la cual la doble hermenéutica es uno de los mecanismos fundamentales de funcionamiento y entendimiento en la sociedad. Por otra parte, en esta misma línea caben los señalamientos de Beck en lo que refiere a que “sin racionalidad social, la racionalidad científica está vacía; sin racionalidad científica, la racionalidad social está ciega” (45) Lo interesante a señalar es que la relación entre ambas esferas está lejos de ser armoniosa; más bien constituye un escenario de conflictos y competencias continuas. Es justamente en esta disputa pública sobre la definición de los riesgos donde encontramos plasmada esa mayor reflexividad; es cuando los conflictos dejan de ser meramente técnicos y adquieren un talante decididamente político y público y los agentes profanos comienzan a lograr nuevas y extendidas responsabilidades logrando incidir decisivamente en el “*management*” o gerenciamiento de la incertidumbre. En este sentido, si bien Boudon nos da pistas para poder discutir con mayor profundidad en torno a la gestión del riesgo en los sistemas productivos modernos, utiliza términos y herramientas analíticas que impiden ver o explicar el carácter estructural, global, extendido y difuso de los riesgos.

A su vez, el desarrollo de espacios de comunicación y de traducción en la acción social, tales como fueron definidos por Veltz y Zarifian (46), o por Ruffier (47), puede ser mecanismos que faciliten la reducción de efectos emergentes (o riesgos) en los sistemas complejos o interdependientes. Según Veltz y Zarifian, la capacidad de utilizar los conocimientos en las situaciones específicas y de analizar globalmente los problemas productivos, además de la capacidad de anticipación y de previsión, redefinen los saberes profesionales y los niveles de calificación de los trabajadores. Los actores son capaces de dar un sentido al evento en función de los fines perseguidos y de los acuerdos en relación a los mismos. En las formas productivas post fordistas, los trabajadores no perciben la situación de producción como exterior a ellos mismos, ni como definida de una vez para siempre. Esto supone la construc-

(44) Ver Beck, U. *La sociedad del riesgo*. Editorial Paidós, España; páginas 35-37. 1988.

(45) Beck, Ulrich (1985); Op. cit, pag. 36.

(46) Veltz, P.; Zarifian, P. *Vers des nouveaux modèles d'organisation?* Revue de Sociologie du Travail N. 35, France. 1993.

(47) Ruffier, J. *L'efficience productive. Comment marchent les machines*. GLYSI, Lyon. 1995.

ción de referenciales comunes que deben ser producidos y legitimados en una actividad comunicativa abierta.

Ruffier, a su vez, destaca el hecho de que 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.

Ruffier muestra que para analizar las decisiones que se toman en una empresa o en un servicio, se deben tomar en cuenta las relaciones de intercambio y la circulación 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 lado, con el gran volumen de informaciones disponibles. A esto se agrega 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, para este autor, 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 los nuevos modelos productivos, 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 (48) llama un tipo de acción post-racional, 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 conforman un proceso de aprendizaje y de negociación permanente entre racionalidades diferentes, cuya consecuencia es el establecimiento de acuerdos o acciones comunes contingentes, provisorias y dependientes de los cambios en la situación.

Otro componente central de las nuevas lógicas de acción es la importancia que adquieren los códigos de interpretación de la realidad que los actores ponen en juego para enfrentar

(48) Op. cit.

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 incertidumbre desde 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 gestión del riesgo se expresa como un acuerdo entre racionalidades implícitas de los actores más que como acuerdos o compromisos explícitos y formales (49). A su vez, toda organización se caracteriza por la presencia de objetos, actores e interacciones entre actores, que conforman rutinas. Estas rutinas son saberes traducidos en reglas de acción eficaces construidas a lo largo del tiempo y de las experiencias. Constituyen una manera de economizar energía, ya que permiten que los individuos puedan centrar su atención sobre eventos y tareas nuevas (50). Estas rutinas son la expresión de la racionalidad práctica de los actores aplicada al proceso productivo.

La referencia a la confianza es otro componente de las nuevas lógicas de acción. En la medida en que el riesgo sistémico afecta 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 las relaciones de confianza construidas en la situación concreta, que por los intereses derivados de sus posiciones. La confianza como componente orientador de la acción sustituye a las formas de acción colectivas propias de la organización taylorista fordista del trabajo, construidas en torno a las relaciones de poder que surgen de las posiciones estandarizadas en la estructura de la organización. La vida colectiva organizada supone la existencia de rutinas fundadas sobre la confianza. Tal como plantea Giddens (51), estas rutinas aseguran a los individuos la seguridad ontológica y la confianza necesaria para desarrollar sus actividades en la sociedad. En organizaciones donde la complejidad y la escala sobrepasan las capacidades humanas, la confianza es esencial para que una acción iniciada en un punto se continúe en otro, o que una decisión tomada en un sector sea acatada por otro sector.

Estas nuevas formas de acción se acompañan, a su vez, de una intensa actividad de construcción de normas y reglas nuevas, que den cuenta de los desafíos emergentes (52). 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 sociales, cristalizada en reglas de conducta. Pero, por otra parte, esta construcción puede ser también una fuente de riesgo, en la medida en la que puede haber efectos imprevistos en otros dominios o en otros registros del sistema (53).

(49) Pucci, F.; Ruffier, J.; Tanguy, C. *Le risque acceptable comme levier de l'action pour une gestion patrimoniale de la nappe phréatique de l'est lyonnais*. CNRS, GLYSI, Lyon. 1999.

(50) Cyert R.M.; March J.G. *Processus de décision dans l'entreprise*. Dunod, Paris. 1970.

(51) Op. Cit.

(52) Reynaud, J. D. *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*. Paris. A. Colin. 1988.

(53) Es importante la diferencia entre norma y regla para entender este proceso. Esta discusión la hemos desarrollado en otro trabajo: Pucci, F. Trajtenberg, N. *De las normas a las reglas. El concepto de responsabilidad en el marco de las nuevas lógicas de acción*. II Jornadas Uruguayas-Santafesinas 2da. etapa 19 y 20 de Junio de 2003 Montevideo.

En el modelo taylorista clásico, la lógica de acción predominante es el respeto o la obediencia a las normas establecidas, sean formales o informales, explícitas o implícitas. En los nuevos contextos productivos, la lógica de acción emergente es la actividad de regulación, 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.

Conclusiones

Los nuevos modelos de gestión del riesgo en los sistemas productivos deben asumir una perspectiva que rescate las nuevas lógicas de acción social que presentan importantes diferencias con respecto a los modelos estratégicos. En el marco de relaciones sociales marcadas por la incertidumbre, el análisis de la lógica de acción de los actores se desplaza de una perspectiva teórica centrada en el análisis estratégico a una perspectiva centrada en categorías como la traducción, la confianza, la acción común y la cooperación.

La primera conclusión que surge de la discusión es que, frente a las situaciones de incertidumbre, los actores ponen en juego un acervo de conocimientos que tienen incorporados a través de las rutinas cotidianas, y que utilizan de manera no totalmente conciente y explícita. En este sentido, los procesos de toma de decisiones en situaciones inciertas tienen un fuerte componente implícito, en la medida en que están más orientados por la racionalidad práctica que por la racionalidad instrumental.

De aquí se desprende una segunda conclusión: la gestión del riesgo no se cristaliza a través de acuerdos que son el producto de una negociación explícita entre actores que defienden sus intereses estratégicos; se trata, más bien, de una negociación implícita en la cual intervienen las diferentes y heterogéneas representaciones de las situaciones que realizan actores que participan de racionalidades prácticas diferentes. El intercambio entre esas racionalidades se realiza de manera espontánea, en las acciones concretas de la vida cotidiana, en función del contexto específico en el que se desarrolla la acción. Por otra parte, si consideramos que los acuerdos son implícitos, debemos reconocer el carácter transitorio y dinámico de los mismos. Los límites aceptables de riesgo dependerán fuertemente de la contingencia de las situaciones y de las interacciones específicas que se realicen en las mismas.

La tercera conclusión que podemos extraer del trabajo es que la construcción de relaciones de cooperación entre actores con sistemas de referencia heterogéneos, implica la puesta en marcha de procesos de traducción entre representaciones que se inscriben en racionalidades implícitas diferentes. La traducción parece ser la condición para la construcción de relaciones de confianza, condición a su vez para la construcción de relaciones de cooperación entre los diferentes actores. La construcción de relaciones de confianza se convierte necesariamente en un proceso conflictivo, que logra establecer, en algunos casos, soluciones precarias e inestables. Estas soluciones, a su vez, generan situaciones de seguridad en determinados niveles de la acción, pero son también fuente de riesgo en otros registros de comportamiento.

La cuarta conclusión que se puede extraer es que a mayor desarrollo de la racionalidad estratégica ligada a los intereses de los actores, más dificultades se plantean para reducir la

incertidumbre. Por el contrario, cuanto mayor es la confianza y la cooperación entre los actores, las posibilidades de reducir la incertidumbre aumentan.

Por último, podemos concluir que los contextos de incertidumbre, el carácter cambiante y situacional de las decisiones, acciones e interacciones de los agentes, el progresivo debilitamiento de las entidades estructurales, el avance de la fragmentación e individualización sociales, etc., nos hablan de un progresivo deterioro de las posibilidades de establecer predicciones precisas en las ciencias sociales.⁴ Precisamente la extensión y desarrollo de los riesgos globales y sistémicos dotan de tal complejidad el análisis que vuelven extremadamente complicado sino imposible encontrar la génesis de los problemas o conflictos. Igualmente difícil es establecer con claridad qué opera como causa y qué opera como efecto, cuando dichos roles son muy variables y los actores son múltiples y heterogéneos.