

CONSTRUYENDO EL INDICE DEL RIESGO: hacia una nueva disciplina.

Por Maximiliano E. Korstanje

Universidad Nacional de Quilmes, Argentina.

Universidad de Palermo, Argentina

International Society for Philosophers, Reino Unido.

Resumen.

El presente abordaje intenta la construcción de un índice general del riesgo que aluda a la propensión que tienen las personas para contratar protecciones adicionales a las que ya confiere el estado. Establecemos la necesidad no solo de revisar toda la literatura especializada vigente, sino de crear una nueva herramienta no algorítmica, y simple que permite inferencias más profundas. Una de las principales limitaciones de la teoría de la percepción del riesgo en la psicología ha sido su énfasis en la forma cognitiva de la percepción. Este error de tinte positivista ha hecho creer que la complejidad adquiere mayor poder explicativo que las metodologías más simples. El riesgo ha sido asociado estrictamente a lo cuantitativo. En parte, ello ha generado problemas para interpretar los resultados en contextos culturales diversos (confundiendo las explicaciones de primer y segundo orden). Segundo, han desaprovechado toda una serie ricos abordajes que pueden expandir la comprensión que hoy se tiene del riesgo.

Palabras Claves: Riesgo, Nueva Metodología, Economía, Producción, Índice de riesgo.

Introducción

¿Por qué mientras las personas en el mundo árabe temen a la condenación del alma, los occidentales tenemos miedo a la muerte?, ¿por qué mientras los aborígenes culpan a la intromisión de tecnología como la causante de los grandes desastres naturales, los modernos intentamos desarrollar mayor tecnología para predecir dichos cataclismos?. Mary Douglas, hace tiempo, ha realizado un desarrollo teórico y conceptual para confirmar que el riesgo es una “construcción social” derivada de la organización cultural y económica de una comunidad (Douglas, 1992; Douglas, 2007; Douglas y Wildavsky, 1983). En el presente trabajo, proponemos una nueva metodología para comprender el riesgo y poder medirlo acorde a patrones específicos como ser la cantidad de primas de seguro contratadas, población general, población económicamente activa y valores de Primas totales. Los resultados obtenidos infieren un índice de riesgo general. Nuestra idea original, es que a mayor concentración y producción material, mayores son las propensiones al riesgo de los trabajadores. Las sociedades capitalistas con producción obtendrían índices más altos que otras sociedades.

Discusión Teórica

Los estudios en materia de riesgos se han focalizado estrictamente en cuestiones aritméticas de probabilidad y correlación. Esto ha generado serios problemas a la hora de establecer hipótesis explicativas sobre el fenómeno. Si bien se han seleccionado grandes muestras de población, la psicología y la sociología del riesgo parecen confundir explicaciones de primer grado con explicaciones de segundo. La percepción ha sido la variable más explotada en cuanto a los estudios de riesgo. Cuando se

establece que las mujeres perciben mayores riesgos que los hombres, se está haciendo una simple descripción de situación. No se dan explicaciones de primer orden que pueda inferir la causa. Ello lleva a que se pierdan ciertos aspectos cualitativos y de interpretación sobre lo que se observa. Para tapar esa falencia, se enfatiza en metodologías cuantitativas que prefieren abarcar grandes cantidades de poblaciones, someterlas a cuestionarios prefijados en laboratorios y correlacionar sus respectivos a índices estadísticos que nadie comprende con claridad. En realidad, las mujeres pueden percibir mayores riesgos que los hombres porque se encuentran socializadas en roles que, a) primero le permiten expresar sus emociones, y b) las educa para estar alertas de los posibles peligros que caen sobre la unidad familiar (Graham y Clemente, 1996; Zinn, 2010). Es necesario, dadas las incongruencias actuales sobre el tema, establecer un índice del riesgo que permita tomar valores comunitarios comparables entre culturas y sociedades modernas.

Miedo-Riesgo, Seguros y Economía

En uno de sus trabajos recientes, N. Klein llama la atención sobre un nuevo término, “la doctrina del shock”. Dadas las incongruencias y desigualdades del mercado laboral estadounidense, el riesgo actualiza la necesidad de cambio, generando la predisposición necesaria para aceptar medidas que de otra forma serían ampliamente rechazadas. El “capitalismo del desastre”, agrega Klein, utiliza el miedo como un efecto dominador sobre la población a quienes el sistema privatizador no les da otra solución más que una promesa de falsa seguridad. Todo estado de crisis permite que se venda “al mejor postor” la infraestructura estatal a manos privadas a la vez que las personas se encuentran entre el trauma y el pánico. En su estado de vulnerabilidad, los sujetos aceptan cuestiones y reformas que de otra forma rechazarían radicalmente. Luego de una minuciosa lectura del libro en cuestión, la tesis de la doctrina del shock es clara a grandes rasgos, toda crisis real o percibida, da lugar a cambios concretos. El capitalismo necesita de escenarios de devastación para construir nuevas estructuras urbanísticas, como el caso de Sri Lanka, donde tras el Tsunami que conmocionara al mundo se levantaron lujosos centros turísticos. Su trabajo provee elementos e indicadores que ayudan a comprender como funciona el capitalismo moderno y su necesidad de destrucción cíclica para una nueva creación (Klein, 2008)

Por regla, existe una tendencia bastante arraigada en las Ciencias Sociales a confundir los términos miedo, riesgo y amenaza. Si bien es cierto cada disciplina ha arribado a una definición diferente, en la presente sección intentaremos dilucidar por definiciones concretas acorde a lo discutido en la literatura especializada. El miedo puede comprenderse como una emoción humana básica, cuya función es la supervivencia del organismo. No solo los seres humanos, sino también los animales poseen y desarrollan una forma de miedo que ante la amenaza los lleva a emprender una decisión, paralizarse, huir o enfrentar el peligro (Panksepp, 1982; Levenson, Ekman y Friesen, 1990; Strongman, 1996). El riesgo por el contrario remite a mediaciones simbólicas y conceptuales de segundo orden. Escribe al respecto el sociólogo Niklas Luhmann mientras la amenaza se constituye como externa al sujeto, el riesgo se centra en una ganancia previa, la cual puede ser percibida o real. El riesgo deriva de la complejidad del sistema social al punto de envolver el proceso decisorio del propio involucrado. No obstante, Luhmann llama la atención sobre la naturaleza del riesgo al darle dos elementos distintivos, la contingencia y la decisión. El peligro recae sobre el sujeto sin que éste haya tenido ingerencia directa en los canales de decisión sobre los efectos del evento, más aún no hay nada dentro de sus propios cursos de acción que lo ayuden a

evitar los efectos de una decisión que ha tomado otro. En resumen, el riesgo es el producto del propio proceso de decisión con miras a un beneficio determinado. Pero para que exista riesgo debe darse el principio de la contingencia, es decir la posibilidad de evitar los daños acaecidos. La caída de un avión no representa un riesgo para el pasajero, sino una amenaza. No hay nada que el pasajero pueda hacer para escapar, tampoco responsabilidad por lo sucedido. Siguiendo esta forma de razonamiento, Luhmann establece que las clases privilegiadas toman las decisiones creando riesgos que deben afrontar en forma de amenazas las clases menos favorecidas (Luhmann, 2006).

Por el contrario, A. Giddens sostiene que incluso si una persona decidiera no decidir también estaría escogiendo. Siguiendo a Beck, Giddens dice que en la modernidad no es posible mantenerse fuera de la “sociedad del riesgo”. La modernidad ha sido posible a través de la articulación de la globalización, entendida ésta última como un ensanchamiento del mundo. Por un lado, la globalización ha impuesto el dinero como mecanismo de mediación entre las personas y sus producciones, pero a la vez, ha instalado una cadena de expertos cuyo fin último es la problematización y solución del peligro creando la confianza necesaria (fiabilidad) para mantener funcionando el sistema productivo de la sociedad. El sujeto se encuentra determinado por un proceso de reflexividad donde la información es generada para circular por todas las capas de la sociedad. La autoridad del experto es continuamente validada por el lego quien cada vez tiene más acceso a información especializada sobre los riesgos. En este sentido, admite Giddens, los seguros exhiben la lógica moderna en su mayor expresión. Ante un riesgo, el sujeto intentará contratar una póliza de seguro con el fin de sentirse seguro. Por medio de un pago de dinero (capital), el seguro confiere una protección simbólica al sujeto frente a un peligro que aun no se ha concretado (Riesgo) (Giddens, 1991; 1999). Por ese motivo, algunos especialistas como C. Bouton (2011) ha insistir que una de las características de la sociedad moderna es su alta volatilidad e incertidumbre. Estos nuevos peligros no son reales, sino que están previamente contruidos para operar en un futuro hipotético. Todas las medidas de la sociedad tienden a controlar, evitar y absorber riesgos que no existen. Si bien, la tecnología ha dado al hombre la posibilidad de transformar su ambiente, haciendo del espacio habitable un lugar más seguro, le ha quitado la habilidad para poder discernir con claridad. El estado promueve la política de mitigación de riesgos para poder controlar el futuro, pero lejos de eso, nuestras intervenciones crean nuevos riesgos que no habían sido contemplados.

A diferencia de Giddens, Cass Sunstein admite que el riesgo no es una construcción racional, sino emocional. El académico americano se formula dos preguntas, *¿por qué cada vez tenemos más miedo?*, *¿porque nuestro miedo no lleva a políticas públicas eficientes?*, *¿es el riesgo una forma de caer en el populismo?*. De esta manera, Sunstein advierte que existen dos mecanismos por los cuales se maximizan riesgos menores y se desatienden otros de mayor impacto: a) *la heurística de la disponibilidad* y b) *el descuido de la probabilidad*.

El primer mecanismo se refiere al uso mental de episodios similares disponibles con facilidad pero que mantienen una baja probabilidad de concreción. Cuando ello sucede, la opinión pública sobrevalora el riesgo generando un estado de alarma extendida. Por el contrario, el descuido de la probabilidad se activa cuando la gente se muestra altamente sensible a los efectos del riesgo, descuidando las probabilidades. Sunstein aclara que “cuando las emociones” afloran, se descuida la probabilidad. En pánico generalizado

parece ser resultado de una combinación entre ambos mecanismos, que fagocitados por los medios de comunicación, crean estados emocionales específicos que desestabilizan el sistema político. Si la ciudadanía pide mayor seguridad, el Estado empleará los medios a su disposición para dar mayor seguridad, pero esa medida no solo será ineficiente, sino que puede crear nuevos peligros. Estas políticas (populistas) no llevan a la solución del problema. Los ciudadanos pueden renunciar a su libertad por sentir durante un período prolongado un sentimiento de miedo desmedido (Sunstein, 2005; 2006). Los constructivistas como Beck o Giddens, serían para Sunstein funcionales a la protección desmedida de la cual el estado es víctima en la actualidad. Debido a ello, los estados deben abandonar el “principio precautorio” que lleva a intervenciones cuyos efectos luego no se pueden controlar.

En uno de sus últimos trabajos, U. Beck advierte que el riesgo se ha transformado en una forma de comunicación entre ciudadanos que no tienen ningún tipo de apego previo, más que por la vulnerabilidad fabricada que ambos comparten. Beck (2011) se lanza a afirmar que vivimos en una sociedad donde las instituciones ya no tienen el sentido asignado de hace décadas. La modernidad ha traído un declive en la confianza que sienten los ciudadanos respecto a sus instituciones. Fuera del estadio de consumo, lo único que une hoy a las personas entre sí, es el sentido compartido de riesgo.

Korstanje y Skoll, en una recopilación abundante, explican que el riesgo es funcional al orden económico de una sociedad, como lo es el tabú en la mentalidad arcaica. El riesgo no solo pone en funcionamiento toda la economía por el principio de escasez, sino que provee de una protección simbólica a ciertos bienes que son manipulados, y monopolizados por las elites. Gracias a este mecanismo, las mercancías toman mayor o menor valor dependiendo de los circuitos de poder por donde ellas transitan. El sentido último del riesgo es la restricción de ciertas prácticas para crear bienes inalienables. Aquellos que puedan acaparar mayores “bienes inalienables” tendrán mayor poder político en comparación a otros grupos. Por ese motivo, la distinción opera en forma paralela a la masividad de ciertos productos (Korstanje, 2009; 2010^a; 2010^b; 2012; Skoll y Korstanje, 2012; Korstanje, 2013).

Por último pero no por ello menos importante, Waterton y Wynne (2001), sugieren que los riesgos solidifican los procesos identitarios de una comunidad. En ciertas condiciones la comunidad reprime sus actitudes y las disfraza de forma tal que la ansiedad que despierta el riesgo pueda ser políticamente procesada. Aplicando métodos cualitativos de Focus-Group con habitantes de Sellafield espacio donde funciona un repositorio de energía radioactiva, Reino Unido, las investigadoras advierten cuatro cuestiones principales:

- 1) El chiste funciona como discurso mediador que permite controlar la ansiedad.
- 2) El riesgo confiere identidad tanto al grupo de campesinos como de pescadores del pueblo.
- 3) Quedarse en Sellafield a pesar del peligro radiactivo es un sinónimo de estoicidad, ampliamente aceptado por la comunidad.
- 4) Mientras las mujeres someten sus opiniones a un consenso colectivo, dando lugar a la duda, los varones fijan sus declaraciones en forma contundente y sin posibilidad de revisión.

Ante la inminencia del riesgo que supone el habitar próximo a un espacio radiactivo, sin que el Estado pueda revertir la situación, los habitantes recurren a la elaboración de discursos propios donde el peligro se transforma en un criterio de status y distinción.

Trabajo de Campo

En la presente sección, discutiremos cada uno de los ítems que forman el índice general de riesgo de un país. La población económicamente activa permite describir la cantidad disponible de brazos para el trabajo en forma potencial, mientras que la población económicamente activa (tenga o no trabajo) infiere en la cantidad de brazos aptos para trabajar. La cantidad general de primas contratadas habla de la protección que los miembros de una sociedad busca para hacer su vida más segura. Asimismo, los valores de esas primas evidencian cuan importante es contratar un seguro. A mayor capital pago por determinada protección, mayor es el miedo a perder ese bien. Por ejemplo, las primas de protección de automóviles (dado el valor de producción del mismo), sino mucho menores a los seguros de vida. Cuando el bien a proteger es máspreciado, mayores son las cuotas a pagar por la prima de seguro. Sustanciales diferencias se dan en comunidades con poca mano de obra activa, en comparación a aquellas con una gran fuerza de trabajo disponible. Debido a que los gobiernos tienden a manipular el índice de desempleo, no hemos tenido en cuenta esta variable para nuestro desarrollo.

El índice *general de riesgo* se mide por la división de contratación de seguros en moneda respecto a la población general

La fórmula propuesta es:

Contratación de seguros en pesos

Población general.

Ejemplo: Población 40.000.000 de personas.

Contratación de Seguros en Pesos: 1.500.000

Resultado 0.03

(A mayor cantidad de seguros contratados en pesos, mayores índices de riesgo)

Luego accedemos al *índice productivo de riesgo*. A diferencia del anterior, en esta fórmula se trabaja la propensión de la masa laboralmente activa a la contratación total de seguros.

Contratación de Seguros (Primas)

Población Económicamente activa

Ejemplo

Población activa: 3.000.000

Contratación de Seguros en Primas: 100.000

Resultado: 0.33

(Cuanto mayor sea el índice, mayor la propensión de la masa laboral a contratar protección)

El tercer indicador es la relación entre primas totales y valor de las mismas. A esta división la llamamos, *índice de protección secundario*, cuya función principalmente es someter a comparación la cantidad de seguros contratados con el concepto y el valor de las primas. Una sociedad puede tener una baja cantidad contada de primas pero un gran volumen de capital por esas primas.

Cantidad de Primas contratadas

Contratación de Seguros en Pesos

Ejemplo.

Cantidad primas contratadas. 100.000

Contratación de Seguros en Pesos: 1.500.000

Resultado. 0.06

Estos indicadores permiten comparar la propensión que tiene una sociedad a la contratación de seguros, a la percepción de riesgos y su efecto directo en la masa laboral activa. Estos índices del riesgo permiten los pasos iniciales hacia la construcción de una nueva disciplina científica, la fobología. En futuros abordajes, intentaremos establecer datos empíricos reales que permitan hacer comparaciones más ricas y productivas acorde a los lineamientos formulados en la presente nota. Grandes poblaciones que no vean la necesidad de adherir a voluminosas contrataciones de seguros desarrollarán índices de riesgo menores que aquellas con menores poblaciones que tiendan a la contratación masiva de seguros. Partimos de la base teórica que la protección es la base angular de la sociedad moderna y del principio de propiedad que la sustenta. Tres indicadores son válidos para medir la propensión al riesgo:

- a) Índice general al riesgo
- b) Índice productivo del riesgo
- c) Índice de protección secundario.

Conclusiones

Hemos hasta aquí establecido formulas para poder comprender como construye una sociedad el riesgo. Si bien estos números son generales, y no revelan a que temen las sociedades, es importante poder hacer comparaciones entre estados con el fin de validar las formulaciones realizadas. Siendo el riesgo un producto de la producción económica, asumimos las siguientes hipótesis de trabajo, a contrastar empíricamente en futuros abordajes:

- a) a mayor cantidad de población mayores los índices de riesgo
- b) a mayor cantidad de brazos laborales activos mayores índices de riesgo general y productivo.
- c) a mayor PBI mayores serán los tres índices, de protección secundaria, productiva y general de riesgo.

Según dicho abordaje, el riesgo trabajaría en dos direcciones. Dándole mayor valor a las mercancías producidas y por ende confiriendo mayor prestigio a las clases que pueden consumir dichas mercancías, pero a la vez cerrando (por el monopolio del miedo) las pretensiones de clase de otros grupos. Si por un lado, la distinción acapara la atención

con la idea de pertenencia, la restricción empuja al agente social hacia fuera de los límites de la élite. El seguro permite que la mercancía a proteger incremente su valor legitimando la lógica productiva que la ha creado. Beck (2006) se equivoca al afirmar que la sociedad del riesgo es cada vez más igualitaria. Beck no ha visualizado con claridad la relación existente entre el sistema económico productivo y la percepción del riesgo. Las personas económicamente activas elaboran mayores riesgos que los pasivos. Los límites de la jerarquía no son erosionados por el riesgo, sino todo lo contrario. Se da una reflexividad en apariencia, pero la contratación de seguros marca claramente las fronteras entre las clases sociales. Por ese motivo, es harto cuestionable afirmar que la sociedad del riesgo es menos desigual que la industrial. En las sociedades modernas industriales, las clases estaban fundamentadas por su posibilidad de fijar el precio de la mercancía, en las pos-industriales, su distinción radica en la exclusividad de contratar protección. Es decir, en su habilidad para detectar, controlar y absorber los riesgos futuros. El status es conferido a través del tipo de riesgo que el grupo puede controlar, en comparación a quienes sólo se ven limitados a enfrentar o lidiar con las amenazas.

Referencias

Beck, U. (2006). *La Sociedad del Riesgo: hacia una nueva modernidad*. Buenos Aires, Paidós.

Beck, U. (2011) "Convivir con el riesgo Global". En *La Humanidad amenazada: gobernar los riesgos globales*. Editores Innerarity, D. & Solana, J. Madrid, Paidós, pp. 1-31.

Bouton, C. (2011). "La Sima entre el saber y el poder: sobre algunas modalidades contemporáneas del porvenir". En *La Humanidad amenazada: gobernar los riesgos globales*. Editores Innerarity, D. & Solana, J. Madrid, Paidós, pp. 21-33

Douglas, M. (1992). *Risk and Blame*. Routledge, Nueva York.

Douglas, M. (2007). *Pureza y Peligro: un análisis de los conceptos de contaminación y tabú*. Buenos Aires, Nueva Visión.

Douglas, M. y Wildavsky, A. (1983). *Risk and Culture: an essay on the selection of technological and environmental Dangers*. Los Angeles, University of California Press.

Giddens, A. (1991). *Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age*. California, Stanford University Press.

Giddens, A. (1999). *Consecuencias de la Modernidad*. Madrid, Alianza Editorial.

Graham, J. D. y Clemente, K. (1996). "Hazards in the News: Who Believes that?". *Risk in Perspective*. *Harvard Center for Risk Analysis*. Vol. 4 (4).

Klein, N. (2008). *La Doctrina del Shock. El Auge del Capitalismo del Desastre*. Buenos Aires: Paidós.

Korstanje, M. (2009) "La Desrutinización del Eje Civilizatorio: riesgo, miedo, angustia y fobia a los viajes modernos". *Nómadas: revista crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*. Número 23. Junio-Diciembre, pp. 215-249

- Korstanje, M. (2010a) "Economía del Riesgo. *Economía, Sociedad y Territorio*. Número 32 (1): 275-281
- Korstanje, M. E. (2010b). El miedo político en C. Robin y M. Foucault. *International Society of Philosophers*.
- Korstanje, M. (2012). "Bases para comprender la economía del riesgo". *Revista Austral de Ciencias Sociales*. Vol 22 (1): 5-24.
- Korstanje, M. E. (2013). Preemption and Terrorism. When the Future Governs. *Cultura*, 10(1), 167-184.
- Levenson, R. W.; Ekman, P. y Friesen, W.W. (1990). "Voluntary facial expression generates emotions-specific nervous system activity". *Psychophysiology*, vol. 27: 363-384.
- Luhmann, N. (2006). *Sociología del Riesgo*. México, Universidad Iberoamericana.
- Panksepp, J. (1982). "Toward a General psychobiological theory of Emotions". *The Behavioural and Brain Sciences*. Vol. 5 (407-467).
- Skoll, G. & Korstanje, M. (2012) "Risk Totems, and Fetiches in Marx and Freud". *Sincronía nueva época*. Vol 1 (1): 1-20
- Strongman, K. T. (1996). *The Psychology of Emotions: theories of emotions in perspective*. Chichester, Willey and Sons.
- Sunstein, C. (2005) *Laws of Fear: Beyond the Precautionary Principle*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Sunstein, C. (2006). *Riesgo y Razón: seguridad, ley y medioambiente*. Buenos Aires, Editorial Katz.
- Waterton, C & Wynne, B. (2001). "Can Focus group assess community views?". In *Developing Focus Group. Politics theory and practices*. (Eds R. Barbour & J. Kitzinger). London, Sage. Pp. 127-143
- Zinn, J. O. (2010). "Biography, Risk and Uncertainty – is there common ground for biographical Research and Risk Research". *FQS, Forum, Qualitative Social Research*. Vol. 11 (1). Paper 15. Disponible en <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1512>. Extraído el 01 de Febrero de 2011.