

LA CULTURA DEL "ACHORAMIENTO". Nueva estrategia de ascenso social

Oswaldo Medina G.

RESUMEN

El presente artículo introduce la categoría de "achoramiento" para tipificar comportamientos personales e institucionales cuya esencia consiste en burlar las normas sociales, a fin de lograr beneficios personales en términos de poder, prestigio y, especialmente, dinero. Propone la hipótesis que el "achoramiento" es un concepto popular que disfraza una actitud universal, consustancial al capitalismo actual y que se pone en práctica cuando están presentes ciertas condiciones de base: escasez de oportunidades legítimas de ascenso social; frustración personal; pérdida de confianza en la vigencia de las normas y su eficacia para el ascenso social; ausencia de fiscalización y control jurídico e institucional; y transgresión de normas éticas y constitucionales por parte de actores sociales de gran relevancia económica y política, como el Estado, las empresas públicas y las empresas privadas. Finalmente, sugiere ver al "achoramiento" como una estrategia de ascenso social basada en un pragmatismo maquiavélico y en la mercantilización de las relaciones humanas, promovidas por un sistema cada vez más concentrador, excluyente, desregulado y deshumanizante.

ABSTRACT

This article introduces the concept of "achoramiento" to describe a certain type of personal and institutional behavior, which essentially consists of breaking existing social norms in order to obtain personal benefits in terms of power, prestige, and especially money. The main argument is that "achoramiento" is a vernacular concept which nonetheless disguises a more general attitude prevalent in Peru today, and which is activated by certain conditions inherent to the current neoliberal economic model: limited opportunities for legitimate social mobility, absence of legal and institutional accountability, and widespread transgression of existing social norms and legal rules (including the Constitution) by the most powerful social and political actors, including central government officials and public and private enterprises. The article concludes that "achoramiento" should be seen as an alternative strategy for social mobility, based on a Machiavellian pragmatism and the turning of human relations into sheer market relations, which is in turn the product of an economic system that is increasingly concentrating of power and resources, exclusionary, unregulated and dehumanizing.

Introducción

En un artículo anterior¹ se introdujo a título preliminar y aproximativo, la categoría folclórica de "achoramiento" (término del lenguaje popular empleado como concepto sociológico), con el propósito de tipificar múltiples casos de comportamiento individual orientado al logro del ascenso social que no encajaban dentro del concepto de "arribismo". A la luz de estos hechos, se sugirió que la estrategia arribista había sido desplazada y que, en la actualidad, el ascenso social se estaba

buscando a través de medios anómicos: corrupción, estafa, defraudación, malversación, quiebras fraudulentas, secuestros, asaltos y otras prácticas más de enriquecimiento ilícito.

Condición indispensable para desarrollar este planeamiento es precisar en detalle el significado y el alcance empírico del "achoramiento" como categoría de análisis sociológico.

Proveniente de la jerga popular urbana, el vocablo "achorado" deriva probablemente de "choro", que significa ladrón, ratero, y por extensión designa también algunos atributos manifiestos del comportamiento delin-

cuencial: prepotencia, agresividad, arbitrariedad, violencia. Para anclar esta interpretación en el uso lingüístico cotidiano de los hablantes, hemos realizado un rápido sondeo entre personas de diferente condición socioeconómica. Propusimos a nuestros interlocutores dos preguntas: ¿Qué entiendes por “achorado” y quiénes son “achorados”? Las respuestas obtenidas coinciden casi literalmente con nuestra interpretación. A la primera cuestión contestaron: “rebelde”, “delincuente”, “vivazo”, “abusivo”, “astuto”, “pendejo”. Los personajes identificados como “achorados” fueron los siguientes: los delincuentes de los barracones del Callao, los de las barras bravas, el loco “Canebo”, el “puma” Carranza, los microbuses. Así, pues, basados en el significado que el sentido común asigna a esta palabra, nos proponemos aplicarla a la caracterización de algunas situaciones sociales. Comprobaremos, luego de nuestra exposición de casos, que la extensión del término es más amplia que la cobertura, más bien restrictiva, sugerida por los ejemplos anteriores.

Presentación de los casos

Mercantilización del servicio médico

Una serie de entrevistas sostenidas con médicos y pacientes de un policlínico, propiedad de una importante empresa nacional en Lima, reveló que entre los empleados, obreros y familiares que se atienden en él, está bastante generalizada la percepción de los médicos como profesionales mercantilizados. Muchos testimonios aseguraron que los médicos, con deliberada intención, falsean, distorsionan, exageran o inventan diagnósticos, a fin de forzar a los pacientes a seguir un tratamiento costoso o a someterse a operaciones innecesarias. De ser ciertas estas aseveraciones, el presente caso revelaría que los médicos, violando las normas éticas de su profesión y defraudando la confianza de la empresa y de los pacientes, se estarían aprovechando de su *status* y conocimientos para lucrar a costa de los empleados y obreros, usuarios del servicio.

En este caso, el comportamiento “achorado” se evidencia como el aprovechamiento inmoral de medios institucionalizados: el rol del médico y los conocimientos que comporta; la institución del seguro médico; y la obligación de la empresa de proporcionar un seguro médico a sus trabajadores. Mientras que en el comportamiento arribista la estrategia de ascenso social es la adulación y el servilismo a personas, en el comportamiento “achorado” es una transgresión a la ética profesional prescrita por la estructura social para los roles y *status* institucionalizados: el código ético del médico, lo que Durkheim llamó la moral profesional, entendida como un conjunto de deberes. En este caso, hacia los pacientes, el hospital y la comunidad.

Oficiales de las Fuerzas Armadas (FF AA) comprometidos en el narcotráfico

Luego de diversas denuncias, de los juicios abiertos a los oficiales acusados de narcotráfico, de la destitución de los presuntos culpables y de la condena dictada contra ellos, pocas dudas quedan ya acerca de la corrupción que ha penetrado en las FF AA por el poder del narco-dinero. Desde la posición de poder que detentan dentro del Estado, miembros de las FF AA han utilizado buques, aviones y helicópteros para el transporte de drogas o han cobrado cupos para permitir la salida de droga. Nuevamente se comprueba cómo el comportamiento “achorado” aprovecha las instituciones para apoderarse de recursos cuantiosos en beneficio personal. El poder del Estado es puesto al servicio de intereses particulares, vulnerando normas constitucionales y mecanismos de sanción legal, con el propósito de obtener dinero mediante estrategias anómicas distintas a las del arribismo.

Jóvenes en busca de dinero fácil

Entre los múltiples casos de portadores de drogas, detenidos cuando pretendían sacarla del país, llama la atención sobre todo la presencia de jóvenes de clase media, muchos

de ellos vinculados al ambiente artístico y profesional, que seducidos por fuertes sumas de dinero aprovechan su condición para correr la aventura de enriquecerse a corto plazo. En este caso se puede apreciar que, ante la escasez de buenas oportunidades de trabajo y realización personal, los jóvenes optan por abrirse paso en sus proyectos de vida a través de una estrategia delictiva, cuyas consecuencias son nefastas para la salud de las personas y la colectividad. Una vez más, no se trata del comportamiento arribista sino del riesgo individual asumido en un contexto en el que se pasa por encima de las normas, en una carencia total de respeto por personas e instituciones, con el propósito de satisfacer expectativas de consumo, poder y/o prestigio social, viabilizadas por el dinero.

Conocidos, amigos o familiares convertidos en secuestradores

En los últimos dos años, el más sonado de estos casos fue el secuestro de Mariano Querol, prominente psiquiatra y docente universitario. Su secuestrador, un joven empresario, graduado universitario, residente en una exclusiva zona de Lima, confesó poco después de haber sido detenido, que decidió el secuestro porque su negocio había decaído y necesitaba invertir más, justo la suma que había exigido para liberar a Mariano Querol. Estos secuestros, fraguados por personas del entorno de conocidos de la víctima, vulneran normas básicas de confianza interpersonal y trasuntan una pérdida grave en las normas más elementales que rigen la convivencia ciudadana y las relaciones de parentesco y amistad. Recientemente, el caso de Nora Ruiz de Paredes, viuda del congresista, asesinada por miembros de su propia familia, confirma la frecuencia de delitos cometidos dentro del círculo de parientes.

Análisis de los casos

A primera vista, todos estos casos pueden ser tipificados como casos de "achoramiento". Razón por la cual, se deben traducir a una terminología formal que exprese sus

rasgos constitutivos. En todos ellos observamos, ante todo, actos que transgreden normas sociales institucionalizadas. Este rasgo, el de la violencia ejercida sobre las normas, parece estar en la base del significado de la palabra. Recuérdese que en el habla popular, "achoramiento" proviene de "choro", que significa ratero, ladrón, y por extensión, abusivo, bravucón, agresivo.

Sería exagerado afirmar que el "achorado" viola siempre e indiscriminadamente todas las normas. Más apropiado sería decir que asume una actitud de cálculo ante las normas: se aviene a su cumplimiento si éstas coinciden o promueven sus intereses; y las quebranta cuando constituyen un obstáculo para sus metas. En este sentido, la actitud del "achorado" es eminentemente pragmática y de ser necesario, inmoral. Todo ello en un contexto étnico y cultural tan particular como el peruano. Se podría adelantar que el "achoramiento" adquiere un cariz propio por el hecho de encontrarse emparentado con comportamientos tradicionales como la "viveza criolla", la "picardía" y la "pendejada".

También se puede constatar que todos estos actos están orientados a la obtención de dinero, poder o prestigio, valores supremos del "achorado". Así, si los vemos desde una perspectiva moral y crítica de raigambre humanista, la actitud hacia las normas aparece supeditada a la función que se le atribuye en la búsqueda de estos seudovalores. Cabe anotar que la obtención de uno de ellos suele conducir a la obtención de los demás. Las normas y las instituciones no tienen valor en sí mismas, sino en cuanto permitan, dificulten o impidan el acceso a los valores mencionados. Para el "achorado" de nada vale ser un buen médico, militar o empresario o artista, si estos roles no conducen al éxito económico, medio y signo manifiesto de estima, respeto y reconocimiento social. Si para conseguir dinero es preciso violentar las normas éticas y legales, estos actos se justificarán, puesto que conducen a la obtención del bien máspreciado. Como lo declaraba un comandante, ex jefe de una institución pública, allá por la década del setenta: "El que puede,

puede". Precisamente, la búsqueda del dinero ilumina otro rasgo del "achoramiento" que apareció a propósito de los médicos: el mercantilismo. Se puede considerar, sobre la base de los casos anteriores, que el mercantilismo consiste en maximizar el rendimiento de los roles, capacidades y recursos institucionales que se poseen en procura de obtener dinero, cuya efectiva posesión aparece como prueba y medida de eficacia, talento, destreza y habilidad.

Al considerar los casos anteriormente descritos, quizás se extrañe la ausencia de aquellos personajes "achorados" típicos, que suelen aparecer en las crónicas policiales de los periódicos y a quienes se les culpa de la inseguridad ciudadana. Si bandas tales como la de los "Nortños", "Destruyores" o "Cheleros", por ejemplo, asaltan, secuestran, roban y asesinan para obtener dinero, el más mínimo sentido de congruencia lógica exigiría incluirlos en la lista anterior. Su exclusión obedece a dos consideraciones: la inserción socioeconómica y la intencionalidad de los actos. Los protagonistas de los casos seleccionados son personas integradas al sistema social en roles institucionalizados, que inclusive gozan de reconocimiento, poder, prestigio y recursos económicos que en conjunto los colocan en una posición de seguridad muy remota de las peripecias, avatares y peligros a los que deben enfrentarse los hombres que para sustraerse de la miseria, marginación y escasez de oportunidades, optan por la delincuencia como *modus vivendi*.

Los suyos no son, pues, actos impuestos por la imperiosa necesidad de sobrevivir, sino que claramente apuntan en la dirección de afianzar su posición o de mejorarla aún más obteniendo mayores ingresos. Estos casos de "achoramiento" son, si se quiere, el equivalente del fenómeno de enriquecimiento ilícito que algunos sociólogos norteamericanos denominan delito de "cuello blanco" (*white collar crime*), actos que son interpretados como dirigidos al logro de un mismo fin: el ascenso social. Así, el "achoramiento", en el sentido antes precisado e ilustrado por nuestros casos, constituye un tipo de conducta social, entre cuyos

componentes analíticos se verifica la relación de medios a fines.

Procuremos precisar con mayor detalle la configuración interior del tipo ideal del "achorado" y su *status* teórico como categoría sociológica. Nos valdremos para tal fin del deslinde conceptual entre valores culturales y normas institucionalizadas, formulado por Robert Merton². Los valores constituyen el conjunto de bienes, culturalmente definidos y consagrados, cuya posesión o titularidad otorga la distinción de superioridad o preeminencia social, y son considerados como las metas legítimas hacia las cuales los miembros de la sociedad deben orientar su conducta de logro. Las normas institucionalizadas prescriben y controlan los modos de comportamiento permisibles para acceder a la obtención de los valores culturales. Entonces, se puede considerar que el sistema sociocultural pone a disposición de sus miembros un repertorio de metas (constituido por los valores vigentes) y, al mismo tiempo, estatuye normas que definen los procedimientos admisibles o lícitos de logro o realización de tales objetivos. Merton asume que la reproducción o continuidad temporal del sistema socio-cultural depende de su capacidad para inducir en los individuos patrones de comportamiento concordantes o compatibles con aquellos valores y normas. En consecuencia, ejerce presión sobre sus miembros a través de distintos mecanismos de socialización y control.

Ante esta presión, los individuos, condicionados por la posición que ocupan en la estructura social, adoptan diferentes tipos de adaptación, los que se constituyen y definen en función de la aceptación o rechazo de los valores culturales y normas institucionalizadas. Merton identifica cinco tipos de estrategias adaptativas: (1) Conformismo, que se caracteriza por la aceptación de los valores y las normas de ascenso social; (2) Innovación, cuyo rasgo distintivo es la aceptación de esos valores, pero el rechazo de las normas legítimas que permiten adquirirlos; (3) Ritualismo, patrón que rechaza los valores y acepta las normas; (4) Retraimiento, definido por el rechazo

tanto de los valores como de las normas; y (5) Rebelión, consiste en apartarse de los valores y normas vigentes, y proponer su cambio por otros, a los cuales se les juzga mejor en sentido ético.

El innovador es el tipo que nos interesa poner de relieve. Desde luego, su orientación de valor es de aprobación y hasta de íntima identificación con las metas culturales, entre las que confiere primacía al éxito pecuniario, motivo dominante de su conducta y cima de sus aspiraciones. Por el contrario, su orientación normativa no es precisamente la del rigor ético, en el sentido calvinista o luterano, que antepone el cumplimiento del deber a toda otra consideración o interés ajeno a la moral. Antes bien, el innovador subordina las normas al logro del éxito monetario, aunque para ello sea necesario quebrantarlas.

En atención a las coincidencias básicas entre el tipo innovador y el "achorado", cabe afirmar que este último se caracteriza por ser un patrón conductual de adaptación o estrategia de ascenso social, que se orienta al logro de la reputación económica o de la ganancia pecuniaria, mediante el pragmatismo y el mercantilismo. Hasta donde se tiene conocimiento, Merton no utiliza estas categorías (pragmatismo y mercantilismo) para describir el comportamiento innovador. Su análisis se limita a comprobar, en los casos empíricos que estudia, la ocurrencia del fenómeno de violación de normas sociales.

En cambio, en el presente artículo tiene importancia remarcar que el pragmatismo y el mercantilismo no implican necesariamente (ni tampoco son equivalentes a) los actos que infringen las normas. Son más bien actitudes que predisponen a ello y que, bajo determinadas condiciones, conducen a transgredirlos, siempre y cuando el actor los visualice como escollos, frenos, restricciones o impedimentos al logro del fin perseguido. Este par de conceptos guarda cierta afinidad con el esquema teórico propuesto por Bruno Kervyn³ para describir el comportamiento social que involucra la adopción de decisiones económicas. Sostiene este economista que las normas sociales irrogan un

doble costo a los actores: el costo marginal, derivado de la proscripción de determinadas opciones que podrían ser más rentables para el individuo; y el costo real, manifiesto en la aportación de recursos que requiere el mantenimiento de las instituciones cauteladoras de las normas.

Así, el cumplimiento de las normas sociales es un asunto que el actor somete al cálculo del costo-beneficio. Si la observancia y mantenimiento de las normas tiene un costo menor al de las utilidades que se obtienen sujetándose a sus prescripciones, la norma tiene altas probabilidades de ser obedecida. Por el contrario, si esta proporción es inversa, el actor propende a transgredirla. En principio, este cálculo permite la aparición del oportunismo. Con esta expresión designa Kervyn a los actores sociales que tras haber evaluado sus costos y beneficios, deciden violar las normas, es decir, aumentar sus propias utilidades imponiendo sobrecostos o externalidades a los demás. Sin embargo, como bien puntualiza Kervyn, esta posibilidad, este probable curso de acción puede quedar neutralizado si, de acuerdo con la percepción del presunto oportunista, las sanciones negativas que le impondrían las instituciones de control fueran más perjudiciales que los beneficios que proyecta lograr con su acción violatoria. Pero, nota al margen, pensemos en un sistema judicial como el peruano, cuya capacidad de control es ínfima, y se comprenderá mejor la extensión del fenómeno en nuestro país.

Como se puede apreciar, el "achoramiento" podría ser solamente un nuevo nombre para un antiguo y ahora muy extendido fenómeno social de efectos anómicos. Se puede sostener la hipótesis que se ha tomado un concepto folclórico para encubrir una deficiencia de carácter estructural, característica de una civilización que ha terminado por hacer del dinero un fin y un medio absolutos. Y si consideramos el momento histórico de creciente globalización, se puede afirmar que el comportamiento "achorado" no nace de las clases populares, sino que nos viene como la difusión de un patrón cultural y una mentalidad

propios del capitalismo occidental en su fase de acelerada tecnificación y consolidación mundial.

Apoyando esta reflexión, Toffler nos advierte sobre la base estructural que el capitalismo aporta al comportamiento anómico llamado de manera folclórica "achorado":

"No hace falta ser marxista para estar de acuerdo con la famosa acusación del "Manifiesto Comunista" de que la nueva sociedad no dejó más nexo entre hombre y hombre que el desnudo interés, que el inexorable 'pago en metálico'. Relaciones personales, vínculos familiares, amor, amistad, lazos de vecindad y comunidad, todo quedó teñido o corrompido por el lucro comercial"⁴.

Es a este fenómeno que el mencionado autor llama "mercantización".

Hacia una hipótesis explicativa

¿Por qué aparece el "achoramiento"? ¿Cuáles son las condiciones que inducen a algunos actores sociales a adoptar esta estrategia de ascenso social? Robert Merton, en la obra ya citada, propone explicar la conducta innovadora ("achorada") como el resultado de la incongruencia entre el valor, culturalmente establecido, de éxito pecuniario y las restricciones que, operando en el plano de la estructura socioeconómica, limitan o impiden el ascenso de algunos grupos sociales hacia posiciones altas.

En respuesta a esta contradicción, personas de algunas clases sociales, eficazmente socializadas y por ende imbuidas del espíritu de la cultura, adoptan y ponen en práctica el patrón innovador y se lanzan en pos del éxito económico a través de medios ilícitos. Merton observa que el "sueño norteamericano", pese a que la cultura lo proclama como abierto a todos, independientemente de la posición socioeconómica de los individuos, no se puede convertir en realidad para los grupos sociales que carentes de educación superior, recursos económicos y de influencia, pugnan en vano por acceder a las clases superiores.

En efecto, su hipótesis parece dar cuenta satisfactoriamente de los casos empíricos de innovación que registra en los grupos bajos de la sociedad norteamericana. Sin embargo, también constata la presencia de innovadores en las clases altas, principalmente entre quienes se dedican a las finanzas, cuyas operaciones fraudulentas no causan tanta indignación pública como los delitos de las mafias del bajo mundo. En este sentido, la hipótesis de Merton no es consistente totalmente con el supuesto que los innovadores ("achorados") sólo se encuentran en la clase baja. Cabría alegar, en defensa de esta hipótesis, que el éxito pecuniario es una variable que podría adoptar valores diferenciales, según sea la clase social a la que pertenezca. Desde esta perspectiva, la inconsistencia anteriormente mencionada no invalida la argumentación de Merton, ya que podría aducirse que el éxito pecuniario tiene para el 'financista' un significado especial, diferente al del empleado u obrero, por ejemplo. El 'financista', evaluando su posición, bien podría considerar que sus logros efectivos no colman aún sus expectativas de éxito y, en consecuencia, podría avizorar la posibilidad de mejorarla, adoptando la pauta anómicamente innovadora, en el caso que las normas sociales impidan su propósito. La misma observación debe aplicarse a las normas sociales. Para decirlo directamente, el 'financista' está ubicado en un escenario de actividad diferente al que pertenece el obrero y, por tanto, las normas sociales que rigen en ambos contextos son distintas unas de otras.

En una línea argumental similar a la de Merton, José Matos Mar⁵ también se ha ocupado de esta temática. En su análisis del proceso social peruano durante la década de 1980, comprueba la ocurrencia de diversos casos que si bien no los designa con el término "achoramiento", cabría muy fácilmente incluirlos o asimilarlos a este concepto. Corrupción, soborno, chantaje, peculado, entre otros actos de transgresión de las leyes del Estado, aparecen consignados como modalidades de enriquecimiento. Matos Mar considera que todos estos casos de "desborde" de la institucionalidad

pueden explicarse a partir de dos constataciones. De un lado, el insuficiente crecimiento económico, sobre todo del aparato industrial que lejos generar empleo masivo bien remunerado, no solo es incapaz de expandirse y eslabonarse con la agricultura y minería, sino que, al contrario, tiende a contraerse, expulsando trabajadores, mientras que el ingreso continúa concentrándose en reducidos grupos.

Y, de otro, la presión ideológica que los medios de comunicación ejercen sobre la población, al transmitir imágenes de éxito social y violación de normas, invariablemente ligadas al consumismo, entendido como la gratificación inmediata y a cualquier precio de un deseo. Este desmesurado hedonismo se puede consignar también como un rasgo estructural de la mentalidad imperante. Lejos, muy lejos, estamos de la ética protestante y el espíritu del capitalismo de los que nos hablaba Weber para explicar el origen del capitalismo. Si al rasgo hedonista le añadimos, aparte del "achoramiento", la ideología darwinista que legitima la acción de fuerza en función de la sobrevivencia y el bienestar, como el mecanismo propio de la selección natural y la evolución, se tiene una configuración de mentalidad esencialmente desestructurante y desintegradora. Amat y León ha caracterizado muy bien esta situación sicosocial y sociocultural anómica:

"La nueva situación sociocultural está definiendo una cultura de mercado marcada por la agresividad, por la lógica de: 'tengo que aprovechar a como dé lugar los milímetros de espacio que se me abren, porque si no la competencia me gana'. Es una actitud de aprovechamiento individual, una atropellada carrera por el éxito vinculado al dinero, donde los derechos del otro no cuentan para nada y valores como la generosidad, el altruismo y la solidaridad son considerados absurdos... Bajo una apariencia muy civilizada, muy occidental y cristiana, las reglas de juego, que en realidad se utilizan, son el oportunismo, la agresividad -el bisturí ha reemplazado al serrucho. Esto es lo que se ve en la empresa privada o el sector estatal que tiene el control político (...)"⁶.

Se está ante una actitud maquiavélica, sostenida sicosocialmente por un sistema capitalista de rasgos salvajes, donde además existe la más nítida y notoria incongruencia entre la realidad de los ingresos y las aspiraciones de consumo para la mayoría social. Mientras que la ideología incita a la adopción de un estilo modernista, que requiere adquirir y lucir los más recientes bienes de consumo, el crecimiento económico, concentrado y excluyente, no permite a la mayoría de la población realizar tales expectativas. Como consecuencia de este desencuentro surge el desencanto, la desilusión, el sentimiento de frustración o fracaso, ese malestar de íntima insatisfacción, al constatar que no se es capaz de ponerse a tono con los imperativos sociales de éxito. Éstas son las condiciones que permiten el surgimiento de los actos de "desborde". La hipótesis sostiene que los actos "achorados", violatorios de las normas (corrupción, soborno, etc.), dimanen como respuestas activas no sólo del conflicto entre las expectativas del actor (socialmente inducidas) y la rigidez o estrechez de la estructura económica (que impide el logro de esas metas), sino también de un contexto estructural e institucional en el que los propios actores sociales que detentan el poder (la gran empresa y el Estado) se comportan transgrediendo ellos mismos, de forma maquiavélica, normas éticas, democráticas y sociales. Casos como los de la fábrica Luchetti, Telefónica del Perú, Sedapal, Edelnor, ilustran comportamientos avasalladores que en pos del lucro no se detienen ante ningún costo humano, social o ambiental. En el lado del poder político, esta misma conducta referida a mantener el poder, transgrediendo normas constitucionales, queda ilustrada por hechos como la inutilización práctica del Tribunal Constitucional, la privación de la nacionalidad de Baruch Ivcher o la neutralización y conversión en figura decorativa del Fiscal de la Nación.

Reafirmando estos vínculos anómicos entre las empresas y el Estado, y volviendo sobre la argumentación de Matos Mar, conviene destacar un aspecto que frente a la teoría de Merton constituye una importante contribu-

ción. Matos Mar sugiere que el "desborde" muestra características específicas, que dependen de la clase social a la que pertenecen los actores. A este respecto alude, si bien brevemente, el caso del empresario nacional. Como se sabe, la inversión pública, al ofrecer oportunidades de ganancia a los empresarios, estimula la competencia entre las firmas para obtener la titularidad de los contratos. Tal competencia debe entablarse en el marco que establece la ley de licitaciones públicas. Esta institución, que formalmente cautela los intereses del Estado, resulta sistemáticamente vulnerada por actos de soborno de los empresarios, dirigidos a la obtención de la buena pro.

Tomando la hipótesis de Matos Mar y la de Merton, cabe preguntar si las expectativas frustradas bastan por sí mismas para inducir al actor a realizar actos proscritos. Es cierto que la frustración aparece cuando la meta proyectada y activamente perseguida a través de determinados medios, no pudo ser alcanzada en el plazo y condiciones previstas por el actor. Al final de la acción o antes, si es que desiste de su propósito, el actor suele quedar sumido en un clima de emociones sufrientes: desaliento, abatimiento, tristeza y otros más, que constituyen las manifestaciones vivenciales de la frustración. Sin embargo, es difícil de aceptar que este estado de conciencia por sí solo, desconectado de otras condiciones, pueda motivar al actor con suficiente intensidad hasta el límite de inducirlo a realizar actos violatorios de las normas sociales. Apenas se necesita explicar aquí que las normas están resguardadas por mecanismos de control, principalmente las sanciones, que si operan con eficacia pueden disuadir o repeler la realización de actos transgresores.

Por ejemplo, piénsese en el caso de un empleado bancario quien pese a estar frustrado por la pésima remuneración a sus servicios, no ha concebido el proyecto de estafar al banco por temor a las represalias que pudieran sobrevenir. Por lo demás, aún suponiendo que el control social no fuera suficientemente eficaz y que las probabilidades de eludir el castigo fueran altas, todavía se requeriría modificar el

orden establecido mediante el empleo de recursos que bien podrían no estar al alcance de la persona. Nuestro bancario, sobreponiéndose al miedo, puede haber considerado factible cometer la estafa; pero para elaborar su plan, para fraguar ciertos documentos, repara en que requiere de la rúbrica del presidente del directorio, personaje inaccesible para un dependiente de bajo rango como el suyo.

Los casos presentados al inicio de este trabajo parecen confirmar la conclusión que sugiere el análisis del ejemplo anterior. En todos ellos hemos comprobado que los transgresores de las normas sociales son personas que por su prestigio, poder, conocimientos y posesión de recursos, tienen capacidad para imponer su voluntad sobre la de los demás. No es cierto que la frustración por sí sola, independientemente de otras condiciones, sea suficiente para inducir al actor a realizar tales actos. Se requiere, además, de otros factores distintos e independientes.

Estas consideraciones muestran la necesidad de reformular la hipótesis en cuestión. Iniciemos su replanteamiento con la siguiente pregunta: ¿qué ocurre en el actor cuando después de haber estado abocado al logro de cierto fin de acuerdo a determinada estrategia, su acción no logra alcanzar el resultado buscado? Obviamente sobreviene la frustración, que se pone de manifiesto en la conciencia, en sentimientos de pena, congoja, frustración, venganza, etc. En otras palabras, el actor se siente decepcionado: creyó factible alcanzar la meta anhelada a través de un determinado curso legítimo de acción, pero a la postre fracasó. Su decepción puede conducirle a concentrar su atención en la meta que se propuso o en los medios que aplicó para arribar a ella. En el primer caso, cabe suponer que su reflexión descubra que la meta, a la luz del fracaso ya consumado, era realmente una aspiración desmesurada, un anhelo fuera de su alcance, una falsa esperanza. En el segundo, su experiencia vivida en el fracaso le mostraría que la estrategia segunda no fue eficaz. Ahora bien, como estábamos asumiendo que el "achorado" adhiere y hasta se identifica con las

metas de éxito y que, en consecuencia, no está dispuesto a sustituirlas, cabe pensar que desde la frustración pondría en tela de juicio la efectividad de las normas, a las que sin éxito sujetó su conducta.

Tal como ha mostrado Alfred Schütz⁷, la acción en el mundo de la vida cotidiana se basa en la idealización del "puedo volver a hacerlo". Es decir, en el supuesto o creencia fundada en la experiencia del actor que las situaciones futuras son típicamente similares a las del pasado y que, por ende, ciñéndose al mismo curso de acción que se siguió en circunstancias pretéritas, se verificarán similares resultados en el futuro. Cada vez que la acción, sustentada en esa creencia, logra alcanzar su meta, se refuerza la confianza o adhesión del actor a dicha creencia. Sin embargo, empezará a dudar desde el momento en que tras sucesivas actuaciones, no obtenga los resultados previstos. En este caso, el asentimiento que se otorgaba a la creencia se resquebraja, pierde eficacia o potencia de arrastre, por así decirlo; y queda abierta la posibilidad de sustituirla por otra más confiable. La actitud de confiada creencia ante la norma empieza a ser sustituida por la suspicacia, crítica, duda; o, mejor dicho, frente a ella se asume ahora la postura propia del cálculo que sopesando los pros y los contras, decide aceptar o no sus dictados según permitan alcanzar las metas propuestas. Esta posición pragmática es la que predispone o aumenta las probabilidades de realizar actos "achorados", aunque, como queda ya apuntado, en ausencia de condiciones propiciatorias o coadyuvantes, puede no llegar a plasmarse en actos transgresores.

Podemos ahora reformular la hipótesis inicial. Dado un actor orientado al logro del ascenso social, mediante la observancia de las normas institucionalizadas pertinentes: si sus expectativas de éxito se frustran, su credibilidad y confianza en la eficacia de las normas es reemplazada por la actitud pragmática, desde la cual podrá, dependiendo de condiciones favorables, considerar la posibilidad de transgredirlas si con ello prevé alcanzar sus propósitos. Nuestro planteamiento no asevera que

los actos "achorados" deriven directa y necesariamente de la frustración, según sostienen Merton y Matos Mar. Se limita a establecer únicamente que a partir de la frustración se constituye esa actitud que hemos llamado pragmatismo. Es más, el pragmatismo, rasgo típico del "achorado", no excluye que el actor siga ajustando su conducta a las prescripciones de la norma, al menos mientras ello sea congruente con sus intereses. Inautenticidad, ritualismo, inconsistencia conductual son algunos de los conceptos que se han enunciado para describir este fenómeno de incoherencia personal y esquizofrenia social.

El sentido común, que no es ajeno a este tipo de experiencias, ha condensado esta clase de conducta en una expresión de uso bastante generalizado: "saludo a la bandera". Todo acto o norma, en los que ya no se cree por su probada inutilidad, pero que se realiza o cumple ritualmente, constituye un "saludo a la bandera". Del diario *El Comercio* entresacamos la siguiente nota para ejemplificar su uso en un contexto determinado:

"A su salida del Congreso, el representante x declaró a la prensa que el dictamen en minoría ya había sido elevado a la presidencia de la comisión. Acotó, sin embargo, que, a su parecer, tal acto era un 'saludo a la bandera', teniendo en cuenta la intransigencia y obsecuencia de la mayoría"⁸.

En sí misma, la actitud de considerar a las normas como un "saludo a la bandera" trasunta la creencia que el actor no cree en la eficacia de éstas para obtener, mediante su solo cumplimiento, determinados resultados, pese a que estos deberían derivar de su observancia. En páginas anteriores recordábamos, con Matos Mar, la corrupción que campea en las licitaciones públicas. En cierto sentido, podría considerarse a esta práctica como proveniente de la creencia en la ineficacia de estas normas. Los postores presentan sus respectivas propuestas, ajustándose estrictamente a las especificaciones estipuladas por el solicitante. Sin embargo, entre los competidores es un secreto a voces que las proformas, por más que cumplan con

los requisitos exigidos, constituyen un perfecto "saludo a la bandera", si por vías subrepticias e ilícitas se consigue la preferencia del demandante mediante el soborno. Tan convencidos están de que las licitaciones son un auténtico "saludo a la bandera", que para aumentar sus probabilidades de éxito, le "sacan la vuelta a la norma", comprando el favor del jurado calificador.

Abriendo aquí un breve paréntesis, quizás sería interesante mostrar la conexión de esta expresión popular con otra fase, que parece retratar, en tono de cínico humor, las consecuencias que podrían sobrevenir a quien cumple con las normas. A mediados de la década de 1980, más o menos, empezó a escucharse con creciente frecuencia en las calles, radio, televisión y diarios, la siguiente frase: "Tiene razón, pero va preso". Era la época en que proliferaron por doquier los allanamientos de casas y locales públicos, las detenciones en la vía pública, los arrestos y hasta secuestros de ciudadanos supuestamente involucrados en acciones terroristas. Salvo muy pocas excepciones, nadie podía sentirse seguro. Aún acreditando su identidad con la libreta electoral y militar, era preciso tener suerte para librarse de ser conducido a comisarías y cuarteles.

Satirizando estas arbitrariedades, los programas humorísticos de la televisión no tardaron en escenificar estas situaciones cotidianas. Un policía de tránsito detiene a un automovilista por una presunta infracción. El conductor, después de presentar su brevete y tarjeta de propiedad, convence al policía de que no ha cometido ninguna falta. Éste, pese a quedar conforme con la argumentación, cierra el diálogo con esta frase: "tiene razón, pero aquí está su papeleta". Permittiéndonos la licencia de considerar a esta frase como un enunciado simbólico, podríamos asumir que tiene aplicabilidad en diversas circunstancias sociales. Algunos de los posibles equivalentes de "tener razón" podrían ser los siguientes: honestidad, probidad, justicia, veracidad. En general, podría incluir todo comportamiento ajustado a las normas sociales. "Ir preso" correspondería a todas aquellas situaciones de

fracaso que implican castigo y privaciones: perder el empleo, embargo de bienes por insolvencia, etc.

No se requiere de más comentarios para captar la paradoja que denota la frase en mención. Así como de nada vale ser inocente para librarse de ser condenado a prisión; del mismo modo, tampoco sirve la probidad, la laboriosidad, el cumplimiento de las obligaciones y el respeto a los derechos ajenos para acceder a un nivel de vida económica y humanamente satisfactoria. Así, quien ha comprendido que las normas son un "saludo a la bandera", está convencido de que su cumplimiento constituye un lastre en su afán de lograr éxito social.

Anotemos, para concluir con esta digresión, que la conciencia colectiva parece haber grabado en las frases arriba analizadas, la incongruencia que existe entre la observancia de las normas sociales y la obtención de bienes que otorgan reconocimiento social. Tan es así que podría inclusive definirse el "achoramiento" en los propios términos del lenguaje popular: "Achorado" es aquel que habiendo constatado que las normas sociales son un "saludo a la bandera", decide "sacarles la vuelta" para obtener su fin a través de cualquier medio, sea lícito o no.

A modo de conclusión

Resumamos los resultados de la discusión anterior, que básicamente conciernen a la definición del "achoramiento" y a la hipótesis que explicaría este tipo de conducta social.

Definimos al "achoramiento" como una estrategia de ascenso social basada en un pragmatismo maquiavélico y en la mercantilización de las relaciones humanas promovidas por un capitalismo cada vez más concentrador, excluyente, desregulado y deshumanizante.

Estas consideraciones permiten comprender la actitud de cálculo que el actor personal o social asume ante las normas y que consiste en condicionar su cumplimiento a los beneficios que podría recibir, en la perspectiva del logro de sus metas de éxito social. En su

análisis de la acción humana, Jesús Mosterín ha consagrado esta actitud como un principio fundamental de la racionalidad humana:

"La racionalidad exige una puesta en cuestión consciente de las instituciones en que participamos. Si examinada la institución, creemos racionalmente que corresponde a nuestros fines e intereses, dentro de las limitaciones que impone la realidad, la aceptaremos. Si del análisis crítico se desprende que es contraria a nuestros intereses, la rechazaremos. Aceptar como normas interiorizadas de nuestra acción las reglas de una institución contraria a nuestros intereses, no sólo es irracional, sino que constituye una forma de alienación"⁹.

Hemos mostrado que la racionalidad pragmática se constituye como resultado de la falta de credibilidad o pérdida de confianza en las normas sociales, en tanto medios eficaces que aseguran el logro de las metas de éxito a los que aspira el actor. Surgen de la discrepancia o incongruencia, verificada por el actor, entre sus expectativas de ascenso social y la ineficacia de las vías institucionalizadas que deberían conducir a la obtención de este fin. La credibilidad en las normas sociales disminuye a medida que aumenta la distancia entre sus exigencias o requerimientos y los logros obtenidos por su cumplimiento.

Debemos reconocer que esta hipótesis, aparte de estar inspirada en los autores ya citados en las páginas precedentes, recoge también la argumentación sustentada por Adolfo Figueroa¹⁰ a propósito de esta temática. Brevemente, Figueroa sostiene que los actores económicos tienen un límite o umbral de tolerancia al descenso de sus ingresos, dentro del cual están dispuestos a aceptar como legítimo el orden social establecido. Sin embargo, cuan-

do los ingresos caen por debajo de este límite, los actores adoptan diversas respuestas que, según Figueroa, pueden caracterizarse en función de la pérdida de su poder adquisitivo, estimado de acuerdo a la privación o frustración de las expectativas de consumo que tienen los individuos:

"Si los individuos sufren sustanciales reducciones en ambos ingresos, de tal modo que su umbral de tolerancia es sobrepasado, su pauperización los inducirá a rechazar la distribución del ingreso vigente. Ellos considerarán injustas las normas de producción y distribución del sistema económico. No hay duda que los individuos tomarán medidas para defender sus ingresos. Ellos desarrollarán estrategias físicas y sociales si, a pesar de sus esfuerzos, no obtienen éxito, se tornarán más frustrados y más decididos a rechazar el sistema si su empobrecimiento continúa, adoptarán una actitud de abierta oposición al sistema. Los actos ilegales que cometan, tales como robo o corrupción, serán sus respuestas racionales a la situación de flagrante injusticia en la que se encuentran"¹¹.

Obsérvese el *in crescendo* que delinea Figueroa en este texto: a medida que desciende el ingreso y se intensifica la frustración, los actores irían adoptando respuestas cada vez más radicales en la dirección del rechazo a las normas sociales establecidas. El proceso empezaría en la actitud de crítica o cuestionamiento del orden social, y desde allí transitaría hacia fases más abiertas y manifiestas de repudio, hasta eclosionar en actos de violencia individual o social: robo, crimen, terrorismo. Tal como sentencio Montesquieu: "Antes de ser sepultados por los actos de corrupción, las instituciones empiezan a morir en el corazón de los hombres".

NOTAS

1. Medina, Oswaldo, "Del arribismo al achoramiento: medios anómicos de ascenso social", en *Apuntes*, No. 34, Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Primer semestre de 1994, pp. 27-39.

2. Merton, Robert, *Teoría y estructuras sociales*, México: Fondo de Cultura Económica, 1992.

3. Kervyn, Bruno, *Campesinos y acción colectiva*, Cusco: Centro de Estudios Rurales Andinos Bartolomé de las Casas, 1990.

4. Toffler, Alvin, *La tercera ola*, España: Plaza & Janes S.A. editores, 1980, p. 54.

5. Matos Mar, José, *Desborde popular y crisis del Estado: El nuevo rostro del Perú en la década de 1980*, Lima: Concytec, 1988.
6. Amat y León, Carlos, "La clase media: es todo y es nada", en *Debate*, No. 97, Lima: octubre-noviembre 1997, p. 20.
7. Schutz, Alfred, *Estudios sobre teoría social*, Buenos Aires: Amorrortu Editores, 1974.
8. *El Comercio*, Lima: 25 de enero de 1998.
9. Mosterín, Jesús, *Racionalidad y acción humana*, España: Alianza Editorial, 1978.
10. Figueroa, Adolfo, "The distributive issue in Latinamerica", en *USA: International Social Science Journal*, vol. 48, No. 2, June, 1996.
11. *Ibidem*.

REFERENCIAS

- Amat y León, Carlos, "La clase media: es todo y es nada", en *Debate*, No. 97, Lima: octubre-noviembre 1997, pp. 19-20.
- El Comercio*, Lima: 25 de enero de 1998.
- Figueroa, Adolfo, "The distributive issue in Latinamerica", en *USA: International Social Science Journal*, vol. 48, No. 2, June, 1996.
- Kervyn, Bruno, *Campesinos y acción colectiva*, Cusco: Centro de Estudios Rurales Andinos Bartolomé de las Casas, 1990.
- Matos Mar, José, *Desborde popular y crisis del Estado: El nuevo rostro del Perú en la década de 1980*, Lima: Concytec, 1988.
- Medina, Oswaldo, "Del arribismo al 'achoramiento'", en *Apuntes*, No. 34, Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Primer semestre de 1994, pp. 27-39.
- Merton, Robert, *Teoría y estructuras sociales*, México: Fondo de Cultura Económica, 1992.
- Mosterín, Jesús, *Racionalidad y acción humana*, España: Alianza Editorial, 1978.
- Schutz, Alfred, *Estudios sobre teoría social*, Buenos Aires: Amorrortu Editores, 1974.
- Toffler, Alvin, *La tercera ola*, España: Plaza & Janes S.A. editores, 1980.