

EL ACHORAMIENTO

una práctica problemática o la solución práctica de un problema

Luis Rondán

¿Qué es el achoramiento? ¿Quiénes lo practican? ¿Cómo se lleva a cabo? ¿Por qué se practica? En este artículo intentaré ofrecer una respuesta a estas interrogantes. He decidido abordar el achoramiento básicamente porque constituye una práctica de carácter violento que puede resultar problemática en las interacciones cotidianas entre los peruanos. No obstante, es llevada a cabo porque resulta una forma bastante efectiva de conseguir lo que se busca en las relaciones con otros (como veremos más adelante). Para comprender la naturaleza del achoramiento vamos a examinar esta práctica a partir de las categorías del funcionalismo estructural pues resultan útiles para comprender la estructura interna de las acciones de los sujetos y sus orientaciones dentro de un determinado orden social.

Una forma de entender el achoramiento.

Entre la bibliografía revisada figuran algunas nociones de achoramiento como la que ofrece **Oswaldo Medina**: «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» (Medina, 2000: 48). Otros autores como Urpi Montoya entienden por achoramiento “[una] actuación agresiva y pragmática [que] es el fruto de las múltiples invasiones, la visibilidad de la otredad y las actuaciones ambiguas que comenzaron a corroer las bases del modelo de convivencia asentado en el ocultamiento de las diferencias y el uso consensual de un único código neutro (el criollo)” (Montoya, 2002: 101). Ambos autores coinciden en que el achoramiento es una actitud pragmática que el actor utiliza para salir airoso en las situaciones que enfrenta.

La noción de achoramiento ofrecida por Medina se orienta más hacia el carácter potencialmente transgresor del achorado que, ante la incapacidad de alcanzar sus metas por medios institucionales, está dispuesto a violar las normas para conseguir sus propósitos: (Medina, 2000: 39). En mi opinión, Medina ofrece una definición tan amplia de achoramiento que llega a confundirse con cualquier forma de violación a las normas en provecho de los intereses personales. El achoramiento tiene un carácter particularmente violento que lo distingue de otras formas de transgresión de las normas con fines personales. Montoya añade que el carácter violento del achoramiento se debe a que constituye una actitud que pretende imponer condiciones de igualdad en relaciones jerarquizadas (Montoya,

1.El presente artículo constituye una adaptación de un ensayo sobre el mismo tema presentado como trabajo para el curso Teoría Sociológica 3 en el semestre 2009-2.

2.Desde luego, este enfoque también posee ciertas limitaciones que vamos a señalar más adelante.



2002: 109). A mi parecer, el ahorado rechaza las pretensiones jerarquizantes de otros; pero no busca establecer una relación en términos de igualdad con ellos sino una relación asimétrica donde el ahorado pueda imponer sus intereses.

Para que el ahorado logre imponer fácilmente sus intereses en las relaciones con otros, se necesita reducir la resistencia de éstos frente a sus demandas. Ello puede conseguirse al reducir la capacidad de respuesta de los otros. Los ahorados pueden disminuir la capacidad de respuesta de los otros tratando de aturdirlos a través del uso de un lenguaje vertiginoso, entrecortado e insultante. También se puede disminuir su capacidad de respuesta mediante un quiebre entre las expectativas de los actores y las acciones del ahorado. Por ejemplo, un actor puede quedarse perplejo (y sin respuesta inmediata) si posee expectativas jerarquizadas de conducta y se relaciona con un ahorado que ignora por completo las jerarquías en sus relaciones (volveremos sobre ello más adelante). De este modo, la conducta del ahorado adquiere un margen de imprevisibilidad que le otorga una ventaja en la relación. Aquí cabe preguntarse: ¿el achoramiento cuenta con otras estrategias para reducir la capacidad de respuesta de los otros?

Considerando lo anterior, el achoramiento puede ser entendido como: una conducta pragmática que busca imponer violentamente los intereses del actor en sus relaciones con los demás a través de la disminución de la capacidad de respuesta de los otros. Cabe señalar, que esta concepción del achoramiento solo constituye una herramienta operativa³ para aproximarnos a la comprensión del fenómeno.

Los elementos de la acción ahorada

Como señalamos líneas arriba, vamos a utilizar el marco conceptual de funcionalismo estructural como una especie de andamiaje teórico que nos ofrezca puntos de apoyo para reconstruir de manera ordenada el fenómeno del achoramiento. Una categoría eje del funcionalismo estructural es la noción de acción que se define como una conducta “orientada a la obtención de fines en las situaciones por medio del gasto normativamente regulado de energía” (Parsons y Shills, 1968: 75). En ese sentido, el achoramiento puede considerarse una acción dado que es una conducta que se dirige hacia la satisfacción de fines como los intereses personales del ahorado. Pero cuando evaluamos el gasto normativamente regulado de energía en la conducta ahorada surge la interrogante: ¿existen normas que regulen el achoramiento? Como veremos más adelante, el achoramiento constituye una actitud elegida por los actores tomando en cuenta una serie de pautas, normas y criterios de evaluación, entre ellos su probada efectividad para conseguir los intereses del actor en sus relaciones con los demás, la preeminencia del éxito personal y el predominio del interés del más fuerte sobre los demás (“la ley del más fuerte”). Entonces vemos que el achoramiento puede ser entendido como una acción desde la perspectiva del funcionalismo estructural.

3. En modo alguno esta concepción intenta pasar por una definición exacta y completa del achoramiento.



Los actores considerados "achorados"

Ahora bien, la acción supone un actor que se orienta hacia objetos y personas que forman parte de una situación. El actor constituye nuestro punto de referencia para abordar la situación. Pero tenemos que definir qué actores pueden comportarse de modo achorado. Por lo general, se considera que el achoramiento es una conducta que surge en las capas más deprimidas de los sectores populares(4). En este escenario, los achorados son individuos como los delincuentes (ladrones, estafadores), trabajadores populares (los microbuseros, los "cobradores de combi", los taxistas, los "dateros", los albañiles, los vendedores de mercado, los "guachimanes", los vendedores ambulantes, los cargadores de mercado, los barrenderos, etc.). Los actores también pueden ser grupos como los pandilleros y los barristas. Si examinamos las actividades que están asociadas al achoramiento encontramos que la mayoría de ellas son eminentemente masculinas (vigilantes, choferes, albañiles, pandilleros, barristas). Al parecer hay una relación entre el achoramiento y la masculinidad. Una posible conjetura del motivo de esta asociación es que los varones a menudo demuestran su masculinidad sometiendo a sus pares a través del ejercicio de la violencia, tal como sucede en el achoramiento.

En ese sentido, el achoramiento parece ser una conducta más frecuente en los hombres que en las mujeres porque puede ser una forma de expresión de la masculinidad. De aquí se desprende una pregunta: ¿las mujeres incurren en conductas achoradas?, y si ello ocurre: ¿de que modo se presentan las conductas achoradas femeninas?

El achoramiento se produce en una situación de interacción donde al menos uno de los actores se

achora frente al otro. A menudo se considera que un actor se achora frente a otros actores de mayor jerarquía que él, por lo que el trato violento del achorado aparece como un desacato a las jerarquías que deja perplejo al actor que supuestamente posee mayor jerarquía (como mencionamos anteriormente). Entonces el actor que supuestamente posee mayor jerarquía suele enunciar la célebre frase latinoamericana(5) "¿sabe Ud. con quién esta hablando?" para evidenciar su posi-



ción elevada ante aquel que supuestamente posee menor rango social. Sin embargo, el achorado no respeta las jerarquías invocadas por el otro ya que “nadie lo atropella”, entonces suele proferir la frase “a mi qué me importa” y no pocas veces “a mi qué mierda me importa”. Según Guillermo O Donnell: “el interpelado no niega ni cancela la jerarquía: la ratifica, aunque de la forma más irritante para el superior - lo manda a la mierda.” (O Donnell, 1984: 7).

El achoramiento también se produce entre actores de similar condición. Por ejemplo los choferes de combi suelen competir achoradamente en las carreteras de Lima. El achoramiento se evidencia en la forma temeraria y agresiva de manejar que busca rezagar a los demás conductores. Un ejemplo de ello es una noticia publicada en el diario Perú



Considerando lo anterior vemos que los actores se achoran no solo con actores de mayor jerarquía sino también con actores de similar condición.



21 donde se afirma que: <<Las pistas de la capital son una “jungla” donde la ley es impuesta por el más rápido>> (Perú 21, 28/10/2009: p. 16). El artículo señala que la razón de las carreras entre los choferes de combi se debe a la reducida ganancia que obtienen por cada pasajero (aproximadamente 0.10 céntimos), que los obliga a captar el mayor número de pasajeros en el menor tiempo posible.

4. Aunque según Montoya el achoramiento también se practica en sectores medios empobrecidos y un sector de nuevos ricos (Véase: Montoya, 2002: 102)

5. La frase “Sabe Ud. con quin esta hablando” parece ser usada no solo en Perú sino también en Brasil y Argentina (Véase O Donnell, 1984 y Da Matta, 2002)

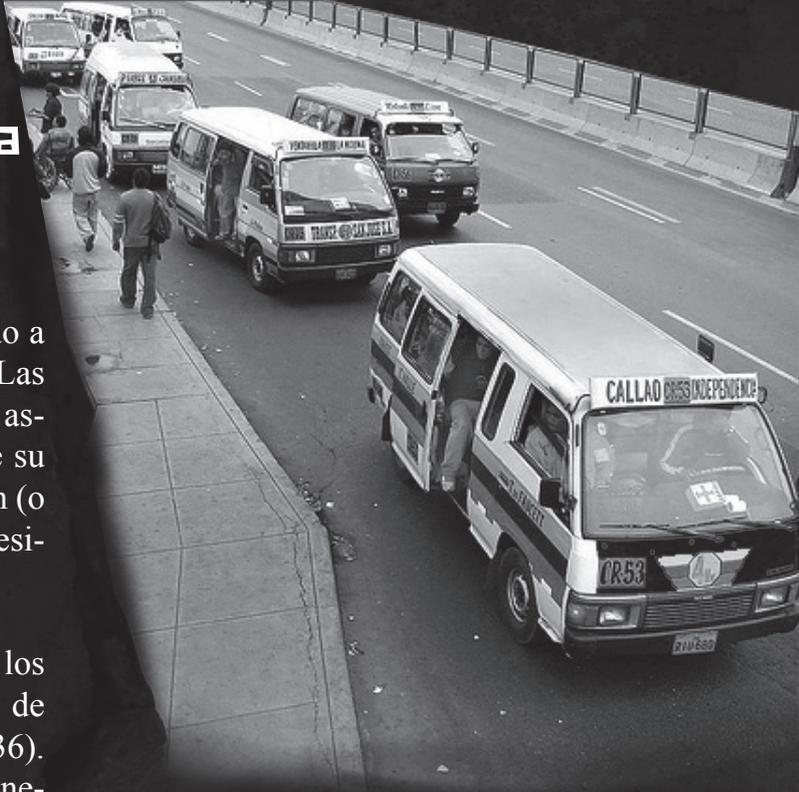
Las orientaciones de la acción ahorada

El actor se dirige en las situaciones de acuerdo a sus **orientaciones motivacionales y de valor**. Las orientaciones motivacionales aluden a: “[...] aspectos de la orientación del actor respecto de su situación que se relacionan con la gratificación (o con la privación) actual o potencial de las necesidades-disposiciones del actor”

(Parsons y Shills, 1968: 81). Según Medina, los actores ahorados se orientan a la obtención de dinero, poder y prestigio (Medina, 2000: 36). Ello se corresponde con las **recompensas** generales para distintas acciones que Parsons establece, a saber: ingreso, poder y prestigio (Parsons y Shills, 1968: 240). Entonces podemos decir que los ahorados se orientan en busca de recompensas generales que les procuren una satisfacción de sus necesidades y deseos. Sin embargo cabría preguntarse: ¿existen otros motivos que propicien el ahoramiento?

La orientación motivacional (6) presenta tres modalidades: en primer lugar, figura el **modo cognoscitivo**, que consiste básicamente en los procesos en que el actor percibe los objetos y personas

de la realidad exterior en función a sus necesidades y disposiciones. En ese sentido, el ahorado concibe al ingreso, poder y prestigio como recompensas deseables y a los otros como medios u obstáculos para conseguir dichas recompensas. Como ya dijimos, el ahorado busca imponer sus intereses en sus relaciones con los otros actores (que fungen como medios u obstáculos) a través de la reducción de su capacidad de respuesta. Para ello el ahorado despliega una serie de estrategias que buscan hacer difusa la concepción de las acciones del ahorado para el otro, de modo que “éste se sienta obligado a concederle cualquier



demanda, siempre que la concesión no lo fuerce a dejar otras obligaciones más importantes en la escala de prioridades de valor” (Parsons, 1968: 80). De ese modo, se procuran cierta ventaja en sus relaciones con los otros.

En segundo lugar, se encuentra el **modo catéctico** que comprende básicamente los procesos en que el individuo atribuye una significación afectiva a determinado objeto físico o persona. Como señalamos líneas arriba el ahorado fija a las recompensas generales como objetos de **catexia** (7) de su acción, es decir, los considera objetos deseables que persigue en su acción. Sin embargo podríamos preguntarnos si la misma conducta ahorada puede ser una acción deseable por sí misma. En este punto vuelvo a la relación entre el ahoramiento y la masculinidad. Cuando el varón se ahorada puede



6. Véase: Parsons Tallcot y Shills, Edward. Hacia una teoría general de la acción. Buenos Aires: Kapelusz, 1968. P. 81.

7. El término catexia alude a la fijación de la capacidad de gratificación que procura un objeto.

obtener una gratificación directa porque de ese modo afirma su masculinidad. En todo caso, el ahoramiento puede ser simultáneamente una conducta que se orienta hacia un objeto deseado y una acción deseable por sí misma.

Finalmente, en tercer lugar tenemos el **modo evaluativo** que comprende los procesos en que el actor distribuye sus energías entre diferentes acciones orientadas a distintos objetos deseables para optimizar la gratificación obtenida. Para evaluar la situación el actor recurre a sus **orientaciones de valor**, es decir: “aspectos de la orientación del actor que someten a este a la observancia de ciertas pautas, normas, criterios de selección, siempre que se encuentre en una situación contingente que le permite (y le exige) realizar una elección” (Parsons y Shills, 1968: 82). La orientación de valor <<proporciona los criterios de lo que constituyen “soluciones” satisfactorias a estos problemas>> (Parsons, 1966: 33). Dentro del repertorio de soluciones culturales que posee el ahorrado frente a problemas como asegurar su ingreso, elige regular sus energías en función de un curso de acción de probada efectividad como es la imposición violenta de sus intereses en sus relaciones con los demás para asegurar la obtención de sus fines. Para ejemplificar este curso de acción volvamos al caso de las carreras de combis señalado anteriormente. En esta situación el chofer de combi fija como recompensa el ingreso que procuran los pasajeros, entonces los pasajeros fungen como medios para obtener ingresos. Por otro lado, los otros choferes de combi son concebidos como obstáculos para obtener ingresos.

Entonces los microbuseros deciden manejar ahorradamente, es decir de manera temeraria y agresiva, para rezagar a los demás choferes de combi y elevar así sus probabilidades de recoger más pasajeros y con ello aumentar sus ingresos. Si bien el ahoramiento parece ser una estrategia eficaz para asegurar el ingreso de los choferes de combi,

cabe preguntarse: ¿los actores ahorrados poseen en su repertorio otras soluciones culturales para afrontar problemas como asegurar su ingreso?

Las orientaciones de valor (8) presentan también tres modalidades. En primer lugar, se encuentra el **modo cognoscitivo** que comprende las formas de subordinación a las normas que establecen la validez de los juicios cognitivos. Según la bibliografía revisada encontramos que la efectividad es una norma que define aquello que es considerado como un curso de acción válido en los sectores donde surge el ahoramiento. Entonces podemos decir que la concepción del ahoramiento como curso de acción válido se basa en su efectividad para obtener ciertos fines. Ello refuerza el carácter pragmatista que se le atribuye a la conducta ahorrada. Sin embargo cabe preguntarse: ¿qué otros criterios de validez existen el contexto social donde surge el ahoramiento?

En segundo lugar, figura el modo apreciativo que se define básicamente como las formas de subordinación a las normas que fijan a los objetos y personas deseables así como categorías de objetos y personas deseables. En el caso del ahoramiento encontramos que el objeto considerado deseable se fija en función del éxito personal del ahorrado.

En este punto debemos remitirnos a la noción de valor (desde el funcionalismo estructural): “Se



puede llamar valor a un elemento del sistema simbólico compartido que sirve de criterio para la selección de alternativas de orientación que se presentan intrínsecamente abiertas en una situación” (Parsons, 1966: 31). En ese sentido el éxito personal aparecería como el valor supremo del ahorrado. Finalmente, figura el **modo moral** que comprende básicamente las formas de sometimiento a las normas que establecen las consecuencias de la acción. En el caso del ahoramiento encontramos que una de las normas morales que rige esta conducta parece ser es el

predominio del más fuerte, que justifica la subordinación de los otros por su incapacidad para hacer prevalecer sus intereses. De este modo el ahorado se exime de la culpa que puede generar aprovecharse de los demás o frustrar la obtención de sus intereses. Sin embargo, cabe preguntarse si el ahorado ha interiorizado valores morales (como la solidaridad o el altruismo) que entren en conflicto con el valor del éxito personal cuando supone el aprovechamiento o la frustración de otros.

8. Véase: Parsons Talcott y Shills, Edward. Hacia una teoría general de la acción. Buenos Aires: Kapelusz, 1968. Pp. 82-83.

Una síntesis y comentarios finales de lo anterior

Luego de abordar el achoramiento apoyado en las categorías de funcionalismo estructural vamos a ofrecer una reconstrucción ordenada de este fenómeno. En la práctica del achoramiento, el actor suele orientar su conducta hacia la obtención de fines concebidos como recompensas, entre ellos el dinero, el prestigio y el poder. El ahorado se orienta a la búsqueda del dinero, prestigio o poder porque de ese modo puede alcanzar el éxito personal. Para obtener dichas recompensas, el ahorado establece relaciones con otras personas, que son concebidas como medios u obstáculos para alcanzar sus fines. Dentro de su repertorio de soluciones culturales, el actor elige un curso de acción de probada efectividad para alcanzar la recompensa, en este caso la conducta ahorada. El achoramiento, tal como lo entendemos, consiste básicamente en imponer violentamente los inte-



reses del actor en sus relaciones con los demás. Para que el ahorado logre imponer fácilmente sus intereses en las relaciones con otros, es necesario disminuir la capacidad de respuesta de los demás. Ello se consigue a través del despliegue de distintas estrategias como el uso de un lenguaje entrecortado y soez o el quiebre de expectativas que permitan aturdir o dejar perplejo a los otros, lo cual disminuye su capacidad de respuesta. De este modo se consigue sacar ventaja de los demás actores, sea aprovechándose de ellos (como los ladrones) o rezagándolos en la competencia por obtener una recompensa (como los choferes de combi) mientras se encuentran disminuidos en su capacidad de respuesta. Finalmente, el ahorado obtiene la recompensa deseada sin remordimientos aparentes dado que considera su triunfo justificado porque su víctima fue incapaz de hacer prevalecer sus intereses, tal como lo exige la “ley de más fuerte”.

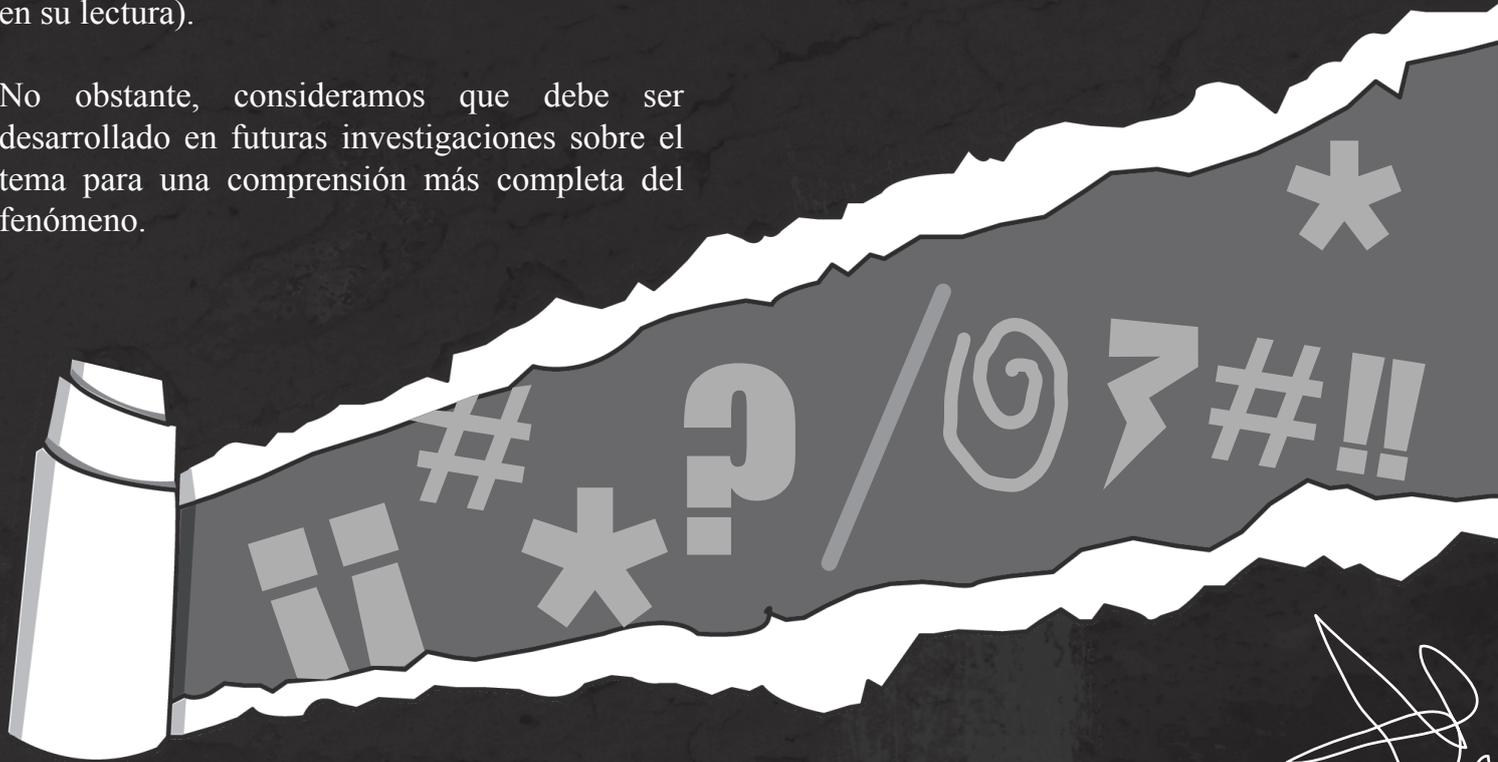
Además debemos agregar que el achoramiento también puede ser una acción que sea valorada por sí misma (y no solo como un medio para conseguir recompensas), especialmente por los varones. Ello se debe a que la práctica del achoramiento puede procurar una gratificación directa a los varones porque les permite afirmar su masculinidad a través del sometimiento violento de sus pares.



Para terminar, es necesario señalar que el abordaje del achoramiento desde el funcionalismo estructural presenta ciertas limitaciones. Una de ellas se deriva de la noción de acción que plantea el funcionalismo estructural pues solo considera los comportamientos orientados hacia un fin determinado. Por ello hemos concebido al achoramiento básicamente como una conducta que los actores eligen para imponer sus intereses en las relaciones con otros. Pero como más de un lector se habrá percatado, el achoramiento también puede ser entendido como una reacción espontánea que surge en situaciones de tensión y no se orienta necesariamente a un fin determinado. Esta dimensión del achoramiento no llega a ser abordada en el análisis, lo cual constituye una limitación del presente trabajo (que conviene tener presente en su lectura).



No obstante, consideramos que debe ser desarrollado en futuras investigaciones sobre el tema para una comprensión más completa del fenómeno.



Bibliografía

- Matta, Roberto da. Carnavales malandros y héroes: hacia una sociología del dilema brasileño. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 2002.
- Medina García, Oswaldo. El achoramiento: una interpretación sociológica. Lima: Universidad del Pacífico. Centro de Investigación, 2000.
- Montoya Uriarte, Urpi. Entre fronteras: convivencia multicultural, Lima siglo XX. Lima: SUR, 2002.
- O'Donnell, Guillermo ¿Y a mí qué me importa?. Notas sobre sociabilidad y política en Argentina y Brasil. Buenos Aires: CEDES, 1984
- Parsons Talcott y Shills, Edward. Hacia una teoría general de la acción. Buenos Aires: Kapelusz, 1968.
- Parsons, Talcott. El sistema social. New York: The Free Press, 1966.
- Perú 21. Diario del miércoles 28 de octubre del 2009.