

# DESIGUALES

ORÍGENES, CAMBIOS Y  
DESAFÍOS DE LA BRECHA  
SOCIAL EN CHILE



*Al servicio  
de las personas  
y las naciones*

## **DESIGUALES**

### **Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile**

[www.desiguales.org](http://www.desiguales.org)

© Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo (PNUD), junio 2017

[www.cl.undp.org](http://www.cl.undp.org)

© Uqbar Editores

[www.uqbareditores.cl](http://www.uqbareditores.cl)

ISBN: 978-956-7469-86-4

**Edición de textos:** Andrea Palet, Pilar de Aguirre

**Diseño y Diagramación:** TILT Diseño

**Difusión:** Acento en la Ce

**Primera edición junio 2017**

**Primera reimpresión julio 2017**

Impreso en Santiago de Chile en los talleres de Ograma Impresores

En la impresión de este libro se utilizó papel bond ahuesado de 80 gramos para el interior y papel cuché de 250 gramos polilaminado para la portada

Los contenidos de este libro pueden ser reproducidos en cualquier medio, citando la fuente

Cita recomendada:

PNUD (2017). *Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. Santiago de Chile, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

En el presente libro, siempre que es posible, se intenta usar un lenguaje no discriminador ni sexista. Conscientes de que existe debate al respecto, consideramos sin embargo que las soluciones que hasta ahora se han intentado en nuestro idioma no son sistemáticas y obstaculizan la lectura. Por lo tanto, en los casos en que sea pertinente, se usará el masculino genérico, que la gramática española entiende que representa a hombres y mujeres en igual medida.

# ENTRE LA MOLESTIA Y LA TOLERANCIA

## Percepciones, creencias y juicios sobre la desigualdad

En este capítulo se examina lo que la gente percibe, cree y opina sobre las desigualdades socioeconómicas en el Chile actual. Se analizan las dimensiones subjetiva y simbólica de la desigualdad, y los factores culturales que facilitan que se sostenga en el tiempo. El objetivo es conocer cómo se distribuyen en la población los juicios críticos sobre la desigualdad socioeconómica, así como las orientaciones valóricas que legitiman o hacen tolerable su existencia. Las preguntas que guían el capítulo son, por tanto, cómo se percibe la desigualdad socioeconómica, en cuáles de sus dimensiones se observa un mayor o menor malestar, y qué orientaciones o juicios normativos están en la base de la tolerancia o de la crítica del fenómeno.

Para responder estas preguntas se han usado varias estrategias analíticas. Por un lado, las percepciones y creencias que subyacen a la justificación o crítica de la desigualdad se sitúan en el tiempo y se intenta identificar a partir de los datos disponibles los cambios que presentan. Del mismo modo, se comparan estas tendencias con las orientaciones que se conocen para otros países. Además, se usan datos tanto cuantitativos como cualitativos para explorar la complejidad de los juicios de las personas. Esta operación es fundamental, dado que en el análisis de las orientaciones normativas es fácil caer en afirmaciones rotundas del estilo “en Chile no se soporta la desigualdad” o “en Chile se toleran bien las diferencias de ingresos”, que no dan cuenta de sus matices ni de las experiencias sociales que subyacen a estas afirmaciones. La realidad es por cierto más compleja, y los juicios sobre la desigualdad cambian según el objeto y grupo de referencia a los que se dirijan; ciertas desigualdades se toleran o molestan más que otras, y por varias razones.

Bajo estas premisas, se profundiza en los principios normativos que están detrás de los juicios sobre la desigualdad. Cabe adelantar que los principios encontrados –la igualdad

en dignidad, la demanda por seguridad, el orden de la necesidad y la meritocracia— no son simples abstracciones sino que forman parte de las evaluaciones que las personas realizan a diario a partir de sus experiencias concretas, y cristalizan el contexto en que las viven. Los juicios normativos son parte de la vida cotidiana de las personas, y de las explicaciones a las que recurren para dar sentido a la realidad de los grupos sociales a los que pertenecen.

Estos principios normativos enraizados en la vida cotidiana se expresan en *repertorios colectivos de evaluación* (Lamont, 2000), que se definen como “herramientas disponibles para dar sentido a la realidad que los individuos experimentan” (Lamont y otros, 2016: 21). Los repertorios no son fruto del momento sino que han sido elaborados y transmitidos en la familia, en la escuela, en barrios y lugares de trabajo, así como en distintos espacios políticos. Por tanto, los principios normativos se deben situar en la historia cultural del país y es necesario entenderlos a la luz tanto de las características actuales de la sociedad chilena como de orientaciones normativas de carácter más global.

El capítulo se basa en datos obtenidos de la encuesta PNUD DES-2016, representativa de todo el país y por grupo socioeconómico. El diseño consideró más de treinta encuestas nacionales e internacionales sobre juicios en materia de justicia distributiva y desigualdad, lo que permite comparar entre países y en el tiempo. Además, se dispuso de los datos cualitativos generados en ocho grupos de discusión realizados en la ciudad de Santiago y de las 32 entrevistas biográficas que se analizaron en el capítulo cuarto.

En la primera sección se examinan las percepciones en el tiempo y las áreas en que aparecen mayores y menores grados de molestia respecto de la desigualdad percibida. Se profundiza luego en la creciente crítica hacia las desigualdades de trato social y el ideal de igualdad en dignidad. A continuación, se ahonda en la percepción de bajos salarios y en el principio de necesidad. Después, en referencia a una serie de preguntas sobre el papel del Estado, se muestra el rol que las personas esperan que tenga en la reducción de las desigualdades, y el trasfondo de inseguridades que apela a mayores garantías en el acceso a bienes públicos. En seguida se indaga en la tolerancia a las diferencias de ingresos a partir del significado del mérito, y se infiere el rol del principio normativo de la meritocracia. En particular, se muestran datos de encuestas sobre los cambios en la valoración de las capacidades individuales para “surgir en la vida”, así como tres “reportorios de la meritocracia” que ilustran el sentido que tienen el esfuerzo y la educación en el Chile actual.

Cabe adelantar que la crítica, la tolerancia o la justificación de las distintas desigualdades tienen una función que no es inocua. Más bien, como se ha constatado desde hace ya varias décadas (Moore, 1978), cuando las experiencias de injusticia decantan en procesos de cambio, sus gatillantes principales no son las condiciones objetivas de desigualdad sino el modo como se articulan las percepciones y las evaluaciones sobre la experiencia vivida. Los juicios sobre la desigualdad socioeconómica, en este sentido, también pueden ser motores de cambio, así como su tolerancia, un mecanismo más que ayude a reproducirla.

## Tendencias generales

Diversos académicos han observado en trabajos recientes la emergencia de un contexto crítico de las desigualdades sociales en Chile, especialmente desde el ciclo de protestas estudiantiles (Espinoza, 2012; Garretón, 2014; Somma, 2015). Para el presente trabajo se ha revisado este diagnóstico teniendo a la vista varias encuestas de opinión pública y los materiales cualitativos reunidos para este proyecto.

Para comenzar, en el Cuadro 1 se muestra el grado de acuerdo con la afirmación “las diferencias de ingresos en el país son muy grandes”, para Chile y otros países con distintos grados de desigualdad (medidos por el coeficiente de Gini). Como se observa, desde el año 2000 la frase “muy de acuerdo” ha crecido diez puntos porcentuales en Chile y aumenta desde 42% (ISSP-CEP 2000) a 52% (PNUD-DES 2016). Cabe destacar que lo que aumenta es el paso desde la opción “de acuerdo” a “muy de acuerdo”, es decir, hay un incremento en la *intensidad* de la percepción de desigualdad más que un gran cambio de apreciación en términos generales (como lo confirma la suma de las opciones “muy de acuerdo” y “de acuerdo”).

En comparación con otros países, tomando como referencia la Encuesta ISSP 2009,<sup>1</sup> se constata a través de esta pregunta una notoria percepción de las grandes diferencias de ingresos. Ocurre tanto en aquellos con mayor desigualdad (Sudáfrica, Argentina o Chile) como en naciones donde esta no es tan aguda (Portugal, Eslovenia, Italia). Los demás países del Cuadro 1, como Estados Unidos y Noruega, muestran además que la menor percepción de desigualdad no está del todo relacionada con índices objetivos.

**CUADRO 1** Porcentaje de acuerdo con la afirmación “Las diferencias de ingresos en el país son muy grandes”

	Muy de acuerdo + De acuerdo	Muy de acuerdo	De acuerdo
Chile 2000; Gini 0,55	90	42	48
Chile 2016; Gini 0,48	90	52	38
Portugal; Gini 0,34	95	60	35
Eslovenia; Gini 0,24	94	58	36
Italia; Gini 0,33	91	65	26
Sudáfrica; Gini 0,63	90	44	46
Argentina; Gini 0,45	90	37	53
Reino Unido; Gini 0,34	75	29	46
Suecia; Gini 0,26	71	31	40
Australia; Gini 0,34	70	27	43
EE.UU.; Gini 0,4	64	28	36
Noruega; Gini 0,26	58	12	46

**Fuente:** Elaboración propia a partir de encuestas ISSP-CEP 2000 y PNUD-DES 2016 para el caso chileno, e ISSP 2009 para el resto de los países.

**Nota:** Los coeficientes de Gini son los elaborados por el Banco Mundial, salvo para Chile, que se usan las cifras de la encuesta Casen. Para Portugal, Eslovenia, Italia, Argentina, Reino Unido, Suecia y Noruega se usa el índice 2009; para Suecia y EE.UU. el Gini del año 2010 y para Sudáfrica el del año 2008.

Otra forma de percibir esta tendencia de cambio en la percepción sobre la desigualdad es preguntando sobre brechas entre salarios percibidos de ocupaciones de distinto estatus (Jasso, 1980). Desde hace varios años, diversas encuestas consultan por cuánto creen las personas que ganan el presidente de una gran empresa nacional y un obrero no calificado de una fábrica. En el tiempo se observa que la población chilena percibe salarios cada vez más altos para el presidente de la empresa, pasando desde un sueldo percibido de \$4.995.000 (CEP-ISSP 2000) a otro de \$14.000.000 (COES 2014).<sup>2</sup> Por otro lado, el sueldo del obrero aumenta desde los \$149.850 a los \$220.000.<sup>3</sup> Lo central no es cuán precisos puedan ser estos datos sino cómo se percibe la diferencia de sueldos, y esta brecha ha aumentado considerablemente. Si en 1999 el salario del presidente de la empresa se percibía como 30 veces mayor que el del obrero no calificado, para 2014 esta brecha era de 50 veces. Es decir, y esto es lo relevante, aumenta la percepción de distancia entre grupos.

En la misma línea, en los grupos de discusión y entrevistas se identifica a un gran empresario que vive “en otro planeta”. La imagen de los grandes empresarios se basa tanto en la distancia de experiencias vitales —el contraste de la vida de ese grupo comparada con la de la gran mayoría del país— como en una percepción crítica de las instituciones que el gran empresariado representa y que afectan la vida cotidiana: la banca, las Isapres, las AFP. Asimismo, en general su imagen se asocia a la “clase política” y a conceptos como “redes de poder” o “actores coludidos”. Por ejemplo, Angélica, una trabajadora del *retail* de Concepción, conecta ambas figuras en la imagen de los “poderosos”:

Es como una cadena esta cuestión (...) los poderosos, ellos tienen como todo controlado a beneficio de ellos. Yo lo veo así. Lo veo así. Porque los políticos con los empresarios se unen todos para que los demás tengan lo que ellos decidan tener (entrevista, mujer, clases medias bajas, Concepción).

Se ha señalado para otros países que el aumento de percepciones críticas sobre la desigualdad va de la mano con la mayor frecuencia de aparición del tema en los medios (McCall, 2013). Si bien en Chile no hay investigación acumulada al respecto, se puede presumir que existe alguna relación. Por ejemplo, la frase “los poderosos de siempre” aparece en Google recién el año 2005, en una columna de opinión de un dirigente mapuche; luego, en 2010, aparecen solo siete menciones —y una la ocupa el discurso de la presidenta de la federación estudiantil de la Universidad de Chile—; en cambio, para el año 2015, tras dos oleadas de actividad de los movimientos estudiantiles, y los casos judiciales de financiamiento irregular de la política, se registran 191 referencias, que enmarcan la relación entre políticos y grandes empresarios.<sup>4</sup> Aunque, como se ve más adelante, los políticos son la parte más negativa, y más castigada, de esta relación.

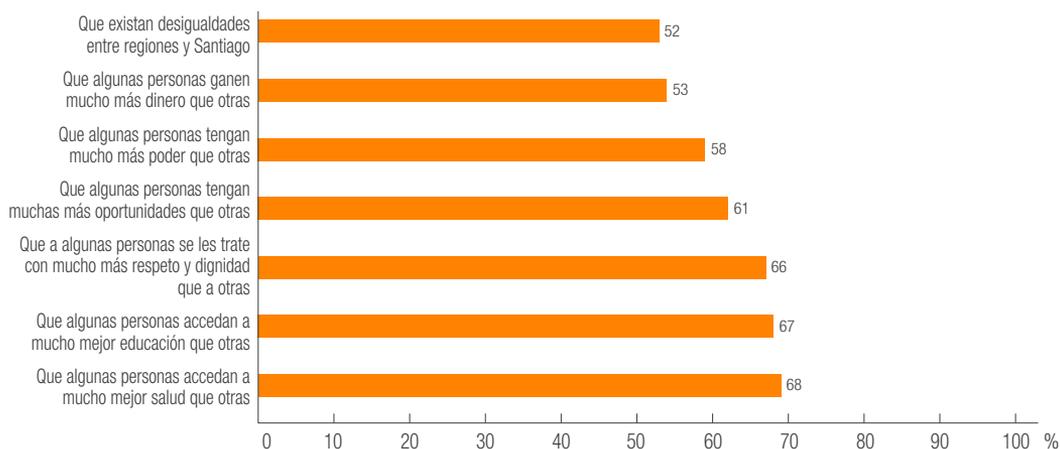
En ese ambiente, otros indicadores evidencian ciertos cambios en las creencias generales sobre la desigualdad.<sup>5</sup> Aumenta el porcentaje de desacuerdo con el enunciado “está bien que los empresarios obtengan buenas ganancias, ya que al final todos se benefician”, del

38% (ISJP 2006) al 50% (PNUD-DES 2016).<sup>6</sup> En forma similar, crece la población que está muy de acuerdo o de acuerdo con la afirmación “la desigualdad sigue existiendo porque beneficia a los ricos y poderosos”, que pasa del 79% (ISSP-CEP 2000) al 88% (PNUD-DES 2016).<sup>7</sup> Este notorio aumento se registra en otros países, como en Estados Unidos –en una fecha similar y en el contexto de la crisis *subprime*–, pero los valores son bastante más bajos en el país del norte. Según McCall (2016), la misma pregunta en Estados Unidos marca 55% en 2000 y 65% en 2012.

Cabe preguntarse si la crítica a la desigualdad apunta solamente a los sectores “altos” de la sociedad, a los “poderosos”, los empresarios, las elites. En términos de experiencia social y vida cotidiana, no del todo. La molestia frente a la desigualdad se concentra más bien en las desigualdades de acceso a la salud y la educación, y en que a algunas personas se las trate con mayor respeto y dignidad que a otras (Gráfico 1). En una escala del 1 al 10, donde 10 indica “muchísima molestia”, a alrededor del 67% de la población le molesta mucho (9-10) la desigualdad en esos tres ámbitos (68% en salud, 67% en educación, 66% en trato).

Otros aspectos, como la desigualdad de ingresos y la desigualdad de poder, molestan menos (53% y 57% elige 9-10 en esas áreas, respectivamente).

**GRÁFICO 1** ¿Del 1 al 10, cuánto le molesta a usted cada una de las siguientes situaciones? (porcentaje de menciones 9 y 10)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

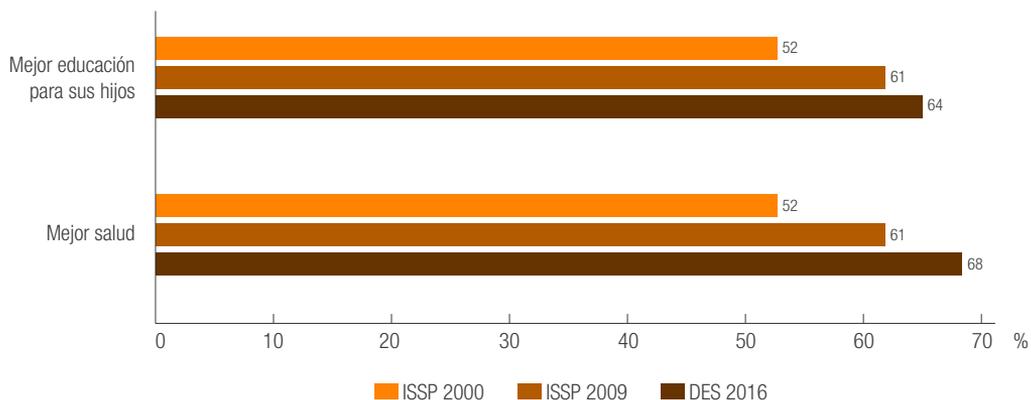
La molestia en salud –muy sensible para aquellos que se atienden en el servicio público– aparece en los grupos de discusión como una ofensa moral o una injusticia, debido a los largos tiempos de espera y a los malos tratos que reciben al ser atendidos. Especialmente se concibe como algo injusto porque aquellos que tienen más recursos no esperan, los atienden con tiempo y son tratados dignamente por el personal médico, como se vio en el capítulo anterior.

En el Gráfico 2 se observa que la percepción de injusticia en salud ha aumentado en los últimos quince años. Aumenta la tasa de rechazo a la frase “es justo que aquellos que puedan pagar más tengan una mejor salud”, desde el 52% en 2000 (ISSP-CEP) al 61% en 2009 (ISSP-CEP) y al 68% en 2016 (PNUD-DES).

En el ámbito de la educación se percibe el mismo aumento en la tasa de rechazo a la idea de que es justo que aquellos que pagan más tengan mejor acceso: el porcentaje en desacuerdo sube desde 52% (ISSP-CEP 2000) a 61% en 2009 (ISSP-CEP) y a 64% en 2016 (PNUD-DES 2016).

Que en las dos desigualdades que más molestan a la población se evidencie un aumento de entre 12% y 16% en el rechazo es un signo de que los juicios sobre la desigualdad han cambiado.

**GRÁFICO 2** Porcentaje de la población que está en desacuerdo con la expresión “es justo que aquellos que pueden pagar más tengan acceso a una mejor salud/educación para sus hijos”



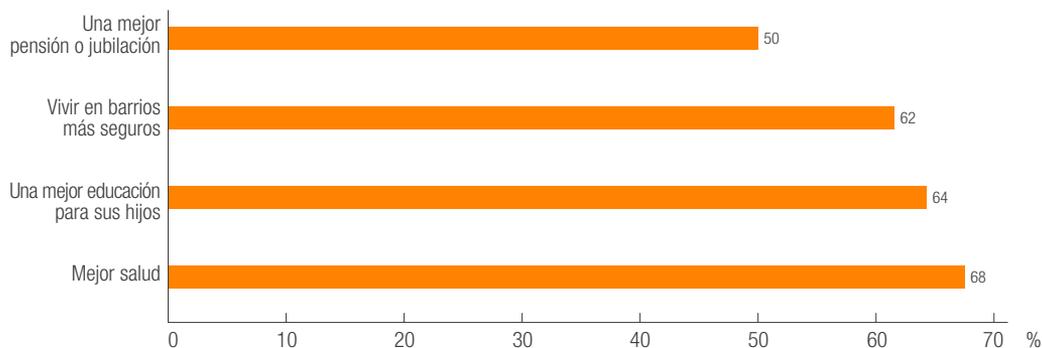
Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas ISSP-CEP 2000-2009 y PNUD-DES 2016.

Por cierto, no en todas las áreas, ni en todos los grupos sociales, se percibe la misma intensidad de injusticia o crítica. En algunos temas se toleran mejor los beneficios que reciben algunas personas, especialmente si involucran el esfuerzo personal. Un ejemplo lo ofrece la pregunta sobre pensiones. Según se consigna en la encuesta PNUD-DES 2016 (Gráfico 3), si en el área de salud el 68% de la población estaba “muy en desacuerdo” o “en desacuerdo” con la idea de que es justo que aquellos que puedan pagar más tengan un mejor acceso, ese porcentaje de rechazo baja al 50% en el caso del ahorro en pensiones (“es justo que aquellos que pueden ahorrar más tengan acceso a una mejor pensión o jubilación”).

Es interesante notar que una proporción elevada de las clases medias altas y de los que se identifican políticamente como de centroderecha considera *justo* que se pueda pagar por una mejor educación o salud, o estima que es *justo* que aquellos que puedan ahorrar tengan

una mejor pensión. Es decir, para estos grupos es legítimo que el acceso a estos bienes esté regulado por mecanismos de precios de mercado, de manera que aquel que paga más tiene acceso al mejor servicio (aunque, como se verá, los mismos grupos creen que el Estado puede también proveer esos servicios).

**GRÁFICO 3** Porcentaje de la población que está en desacuerdo que aquellos que pueden pagar más tengan acceso a...



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Para confirmar el punto, a través de una regresión probit<sup>8</sup> se estimó la probabilidad de estar de acuerdo con la frase “es justo que aquellos que puedan pagar tengan acceso a una mejor salud”. Este modelo usa como variables explicativas la posición política, la clase social, el sexo y la edad. Entre ellas, las que tienen mayor peso explicativo son, efectivamente, la posición política y la clase. Los individuos que se identifican políticamente con la derecha tienen el 15% más de probabilidades de estar de acuerdo con la frase que aquellos que se identifican con la izquierda, mientras que las clases medias altas tienen 9,5% más probabilidad de estar de acuerdo con la misma frase en comparación con las clases bajas. Estos resultados son similares para los juicios sobre educación, jubilación y barrios seguros.

## Crítica a la discriminación y el menoscabo, afirmación de la dignidad

Junto a la disparidad de acceso a la salud y a la educación, una de las desigualdades que más molesta es el menoscabo en el trato social, es decir, que algunas personas sean tratadas con menos respeto y dignidad que otras.

Si bien no hay estudios comparados en el tiempo que lo confirmen, es posible pensar que en la sociedad chilena ha cobrado relevancia la idea de *igualdad en dignidad*. Se nota en el nivel discursivo que las personas toleran cada vez menos que las diferencias de ingresos, que caracterizan al país, tengan consecuencias en el trato social: sea que unos reciban un trato privilegiado como que otros sean menoscabados o tratados indignamente por su posición social (Güell, 2008). Se ha mostrado también que, dada la demanda por un trato más igualitario y horizontal, el buen o el mal trato en las interacciones cotidianas se está convirtiendo en el “barómetro” para evaluar otras diferencias más difíciles de dimensionar, como el poder o los ingresos (Araujo, 2013). Es decir, más allá de si las personas son conscientes de las brechas de salarios, y más allá de si les molesta o no el puro hecho de que existan diferencias, perciben la desigualdad por el trato que reciben en la calle, en los hospitales, en el comercio y en los servicios públicos.

En el análisis de los grupos de discusión se observó claramente que la dignidad en el trato es una de las demandas por igualdad más urgentes (Frei, 2016). La idea de “ser tratado con dignidad y respeto” recorría la conversación de todos los grupos, independientemente del estrato social, aunque ciertamente con más énfasis en los sectores populares, aquellos que tienen más probabilidades de sufrir experiencias de discriminación y menoscabo social.

En efecto, en todos los grupos de discusión se planteó que las desigualdades económicas no debían ser razón para que las personas menoscabaran a otras. En muchos casos hubo relatos de experiencias de este tipo antes del planteamiento. Algunos contaban las vivencias de otros, especialmente de sectores más pobres que sufrían discriminación, mientras que otras historias estaban asociadas a la experiencia personal y cotidiana de sentirse mirado en menos por “venir de abajo”. En cualquier caso, experiencia vivida u observada, la conclusión era evidente: nadie puede discriminar, menoscabar, ofender o faltar el respeto por tener una posición más alta en la escala social. Tanto en grupos socioeconómicos altos como en los bajos se llegaba a la misma conclusión, como se deduce de las siguientes citas, que fueron respaldadas por todos los participantes:

A lo mejor la diferencia económica que podamos tener, u otros tipos de diferencias, vienen después. Para mí, vienen en una categoría inferior. Yo creo que si somos seres humanos, somos personas, todo parte por el respeto frente al otro, y si tenemos, a lo mejor, un poquito más de poder o un acceso económico mejor que el otro, no debiera ser una diferencia para marginar o tratar mal al que está al lado (grupo de discusión, mixto, clases medias altas, Santiago).

El tema del respeto y la dignidad..., eso yo creo que ni siquiera puede ser ambiguo, o sea, no... No porque gane menos dinero, o más dinero, y tenga una posición o no, el respeto debe existir para todos lados, de abajo hacia arriba y de arriba hacia abajo (grupo de discusión, mixto, clases bajas, Santiago).

Estos juicios están anclados en una conversación en que gran parte de los participantes expresó que su principal molestia no era que algunas personas ganaran más que otras. Es decir, se daba por supuesto que podía haber diferencias de ingresos, pero que en ningún caso implicaban una justificación al menoscabo o cualquier forma de discriminación o trato denigrante.

Por cierto, el lenguaje de los malos tratos no está delimitado por las posiciones socioeconómicas. El trato irrespetuoso hacia las mujeres en las calles, o a veces violento por parte de aquellos que ejercen autoridad en el trabajo y el comercio (supervisores, guardias), tiende a ser parte del mismo conjunto de experiencias de sentirse “pasado a llevar”. Sin desmerecer estos antecedentes, y en un contexto de conversación sobre desigualdades económicas, los participantes llegaban rápidamente a la conclusión de que nadie puede mirar en menos a otro por razones de clase. No es que se aceptaran otras razones —como que los hombres, en cambio, sí tuvieran el derecho de faltar el respeto a las mujeres—, sino que se ponía el énfasis en que ni el dinero ni el poder otorgado por ejercer un cargo debieran dar paso a un menoscabo social o alguna forma de discriminación. Todos somos iguales en dignidad, se concluía, y no hay recursos ni poderes que expliquen que alguien le falte el respeto a otro o no le reconozca su dignidad como ser humano.

Se ha señalado que para la sociedad chilena actual, una de las “pruebas” fundamentales y más difíciles de cumplir sería establecer un trato más horizontal e igualitario, donde históricamente se ha estructurado un lazo social desigual y jerárquico (Araujo y Martuccelli, 2012a). Las expectativas de que las relaciones sean más horizontales, de que todos sean considerados iguales en dignidad, hoy chocan con la costumbre clasista y con el machismo.

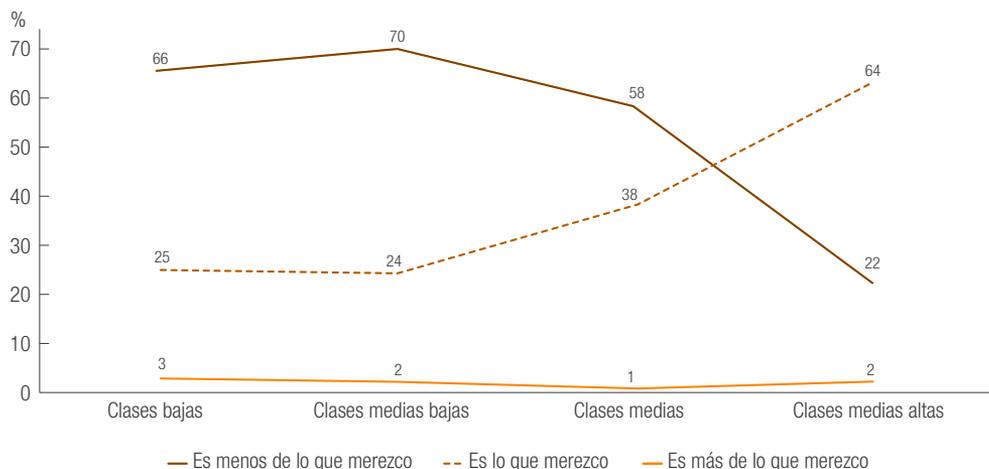
## Salarios bajos y principio de necesidad

La desigualdad de ingresos molesta menos que las desigualdades en educación, salud y trato, pero esto no implica que la población evalúe positivamente el pago que recibe por su trabajo. Por el contrario, en todos los grupos de discusión salvo en las clases medias altas se percibe que los sueldos, o las pensiones, son muy bajos (en el grupo de mujeres además se añade la crítica a las diferencias salariales por género). El hecho de que muchos sientan que el esfuerzo que ponen en sus trabajos no es bien recompensado produce irritación, especialmente en el ámbito laboral, y algunas personas lo codifican como una desigualdad porque estiman que los bajos montos se explican por las ganancias de los dueños de empresas, o los sueldos de aquellos que dirigen el país (“parlamentarios” o “políticos”).

Para ahondar en esta evaluación surgida en la conversación grupal, en la encuesta PNUD-DES 2016 se preguntó a los trabajadores si el sueldo que recibían era el que merecían. El Gráfico 4 refleja la tasa de respuesta: alrededor del 70% de los trabajadores de los sectores populares

percibe que es menos o mucho menos de lo que merece, y gradualmente las clases medias, especialmente las clases medias altas, perciben que es justo.

**GRÁFICO 4** El dinero que usted recibe mensualmente por su trabajo... (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Luego, a los trabajadores que dijeron que era menos o mucho menos se les preguntó las razones por las cuales merecerían un mejor sueldo (Cuadro 2). Todos los grupos sociales creen que es por su esfuerzo que lo merecen. La segunda razón más nombrada es el nivel educacional, aunque esta predomina en las clases medias altas y altas. Este es un hallazgo muy significativo, porque implicaría que solo estas clases pueden demandar un mejor salario por su educación, mientras que el resto solo puede apelar a su esfuerzo o a sus necesidades (las consecuencias de este valor diferenciado de la educación se discuten más adelante, a partir del concepto de meritocracia credencialista).

**CUADRO 2** Razones para merecer un mejor sueldo (%)

	Por el esfuerzo que requiere el trabajo	Por su nivel educacional	Por las necesidades que tiene su familia
Clases medias altas	97	93	54
Clases medias	84	72	75
Clases medias bajas	92	50	81
Clases bajas	92	32	88

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Nota: El universo corresponde a aquellos que declaran que su salario es menos del que merecen.

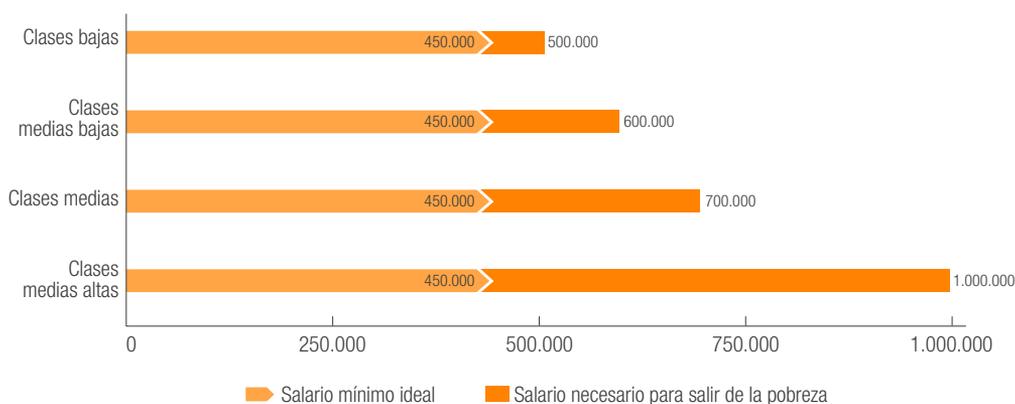
Las necesidades de cada familia es la tercera razón, aunque se reduce su importancia en las clases medias altas. En los grupos de discusión con sectores populares uno de los tópicos más presentes era que no alcanzaba para vivir dignamente con los sueldos actuales, porque

no alcanzan a cubrir las necesidades que hoy se perciben como mínimas para los hogares. En palabras de un obrero calificado, que resumen la discusión de su grupo:

Es que en el fondo, o sea, haciendo oído y resonar un poco todo lo que se ha comentado, lo que falta, a mi percepción, es que se genere el valor justo del trabajo, porque da lo mismo la especialidad que uno tenga, pero que haya un valor justo. Hoy día estamos enfrentados a que, por ejemplo, si uno llega a tener la mala pata de estar sin trabajo y uno va a una entrevista, ya, yo necesito ganar..., uno saca la cuenta de arriendo o dividiendo o etcétera, agua, colegio, locomoción y una sumatoria infinita de necesidades que son mínimas y, por ejemplo, y siendo lo más austero posible, podís llegar, qué sé yo, a ¿quinientas, seiscientas lucas? (...) [pero] uno llega y es como “¿cuánto querís ganar?”, cuatrocientos, “no, es que yo pago dos cincuenta” (grupo de discusión, hombres, clases medias bajas, Santiago).

En general, las cifras que este trabajador menciona están fuertemente arraigadas en el imaginario de lo que debiese ser un sueldo justo. En la encuesta, todas las clases ocupacionales perciben que el sueldo mínimo debiese ser \$450.000 (Gráfico 5).<sup>9</sup> Es interesante notar que en las clases bajas el sueldo mínimo ideal se acerca al sueldo necesario para que una familia de dos adultos y dos niños dejara de ser pobre, y que a medida que asciende la escala social esta última expectativa aumenta.

**GRÁFICO 5** Salario mínimo ideal y salario necesario para salir de la pobreza, en pesos nominales (medianas)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Además, en los grupos de discusión se entremezclan, cuando no se refuerzan, los principios normativos que son el trasfondo de la crítica a la desigualdad. Por ejemplo, al discutir que los salarios no alcanzan, los participantes conectaron esta realidad con un ideal de igualdad de trato y dignidad, de manera que un salario justo, que cubre las necesidades de las personas,

sería reflejo de un trato digno por parte de los empleadores. A su vez, la satisfacción de necesidades se vincula con el reconocimiento al esfuerzo: salarios acordes al esfuerzo realizado debiesen cubrir las necesidades de sus trabajadores.

“Salarios que no cubren las necesidades” es un tópico de la crítica a la desigualdad, así como un tema a partir del cual emergen demandas hacia las empresas y al Estado. A este último se le pide una intervención más decidida frente a las “fuerzas del mercado” (especialmente los bancos y las AFP), contra las cuales los individuos se sienten incapaces de lidiar solos. A continuación, sobre la base de la encuesta PNUD-DES 2016, se profundiza en qué aspectos se le pide al Estado un papel más protagónico y qué juicios normativos están detrás de esas demandas.

## El papel del Estado y la demanda por seguridad

A la par de los crecientes juicios críticos sobre las diferencias en el acceso a la salud, a la educación, el buen trato y los bajos salarios, se observa la evolución de ciertos indicadores sobre la función que debiese cumplir el Estado en lo que respecta a la disminución de la desigualdad. Wegener y Liebig (2000) consideran que estos indicadores apuntan en su conjunto a la presencia de valores más igualitaristas, ya que el Estado, en democracia, tendría el papel de aumentar la igualdad de oportunidades y reducir las desigualdades de resultados. Por cierto, el concepto de igualdad no se reduce a la mayor o menor presencia del Estado. Algunos mecanismos del mercado, como la expansión del consumo, también tienden a la igualdad, así como otros ideales –por ejemplo, la igualdad de trato y dignidad– amplían el significado de este concepto, cuando no lo concretan, en la conversación social del país.

En Chile se observa un aumento de la opinión de que “el gobierno debería hacer algo para reducir las diferencias de ingresos entre ricos y pobres”, que desde el 75% (ISSP-CEP 2000) pasó al 91% (PNUD-DES 2016).<sup>10</sup> Es interesante que sea entre aquellas personas con títulos universitarios donde más aumenta el acuerdo, desde el 65% al 89% en las mismas fechas.<sup>11</sup> Esto puede deberse a la expansión de la matrícula de los últimos años, mediante la cual el mundo universitario ha ganado en heterogeneidad social y cultural desde inicios de los 2000. No obstante, tampoco puede desatenderse que hay un cambio de orientación nacional sobre la preocupación sobre la desigualdad, como lo indican algunos datos ya revisados.

Otras preguntas sobre el mismo tópico no han mostrado cambios tan drásticos, e incluso han disminuido levemente. Ante el enunciado “el gobierno debería garantizar a cada persona un nivel mínimo de vida”, el porcentaje de acuerdo baja desde el 86% (ISJP 2006) al 81% (PNUD-DES 2016), y “el gobierno debería dar trabajo a cada persona que lo requiera”, se mantiene en torno al 80%.<sup>12</sup> Pero siguen siendo porcentajes muy altos. Para tener una

referencia comparativa e histórica, son similares a los países del bloque poscomunista recién caído el muro de Berlín. A la pregunta sobre si el gobierno debía garantizar un nivel mínimo de vida, en 1991 el 72% estaba de acuerdo o muy de acuerdo en Eslovenia, y el 80% en Alemania del Este, mientras que en Gran Bretaña solo lo estaba el 39% y en Estados Unidos el 27% (Alwin y otros, 1995: 124).

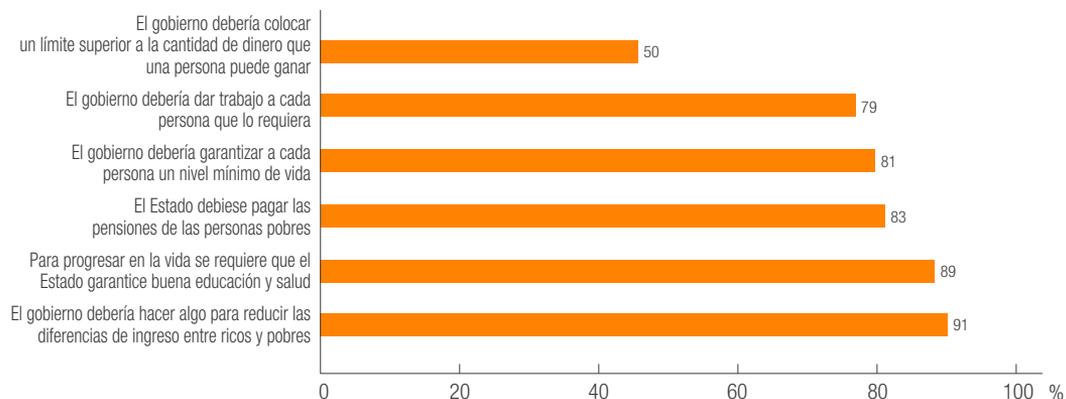
La encuesta PNUD-DES también consultó si el Estado debiese tomar medidas más radicales, como ponerle “un límite superior a la cantidad de dinero que una persona puede ganar”, cuestión que no solo registró una menor tasa de respuesta afirmativa en comparación con las preguntas anteriores, sino también una baja en el tiempo: si en 2006 (ISJP) el 66% estaba muy de acuerdo o de acuerdo, en 2016 esa opinión baja al 50% (PNUD-DES). Pero podrían igualmente considerarse porcentaje altos. Para tener algún punto de comparación, en 1991 en Estados Unidos esa misma pregunta marcaba 17%, en Gran Bretaña 39%, en Alemania del Este 60% y en Eslovenia 60%.

En el análisis se observa que las diferencias entre grupos sociales no son significativas en estas preguntas, tomando en consideración categorías como el género, el grupo educacional, la edad, la posición política y el grupo socioeconómico. Y tanto quienes se identifican con la izquierda como con la derecha marcan las mismas alternativas positivas sobre el papel del Estado. Es interesante que la clásica división ideológica solo se haga patente en el rol del mercado. Para algunos científicos políticos, la “politización de la desigualdad” —el hecho de que sea un tema obligado de la agenda social y política (Roberts, 2016)— implica que izquierda y derecha deben preocuparse de ella, y es eso lo que puede estar detrás de la idea casi unánime de que el Estado debe combatir la pobreza y la desigualdad.

No obstante, en algunas preguntas las clases bajas aprueban en una mayor proporción —como cuando se pregunta si el gobierno debiese garantizar a cada persona un nivel mínimo de vida (acorde con el principio de necesidad)—, y en otras las clases medias altas bajan respecto del promedio, como cuando se pregunta si el Estado debiese dar trabajo al que lo requiera. Notorio es que cuando se enuncia que “para progresar en la vida se requiere que el Estado garantice buena educación y salud”, todas las clases sociales rondan el promedio, de 89% (ver Gráfico 6).

Los encuestados en general aprueban la idea de un Estado garante y preocupado tanto de la pobreza como de la desigualdad, salvo cuando se pregunta sobre los “límites superiores a los ingresos más altos”. El mayor rechazo al “límite superior” está en conjunción con demandas de más meritocracia —es decir, que el esfuerzo no debiese tener límites de entrada ni techos que lo obstaculicen—, mientras que la demanda hacia al Estado, y ciertamente también hacia las empresas, es que mejoren las condiciones salariales y que aumenten los pisos mínimos de seguridades.

**GRÁFICO 6** Porcentaje que respondió “muy de acuerdo” más “de acuerdo” en las siguientes frases



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Tomando en cuenta el conjunto de preguntas revisadas de la encuesta PNUD-DES 2016, se observa que en los grupos medios altos hay mayor legitimación del hecho de que los beneficios de sus trabajos o de capitales recibidos se puedan destinar a conseguir mejor educación, salud o jubilación. El juicio que subyace a esta creencia es que no es injusto ni problemático que instituciones privadas ofrezcan esos servicios, ni que el acceso a ellos esté diferenciado por los precios de mercado. Sin contradecir la idea anterior, los grupos medios altos también estarían señalando que el Estado podría garantizar esos servicios al resto de la población menos aventajada, pero que no debiese excluir la oferta privada de la que ellos se benefician.

Como la gran mayoría de la población recibe bajos salarios, no puede optar a esos servicios privados y vive con inseguridad por la posibilidad de sufrir algún problema de salud o relacionado con su entorno.<sup>13</sup> En los grupos de discusión y entrevistas se evidencia un sentimiento de injusticia que emerge por el contraste entre ambos mundos, así como por la idea de que bienes públicos como la educación o la salud debiesen estar garantizados por el Estado. Estas percepciones conllevan una proyección y una demanda hacia el Estado por mayor *seguridad*: seguridad de ser atendido oportunamente en los hospitales, seguridad de vivir en un barrio tranquilo, seguridad de que la pensión alcance en la vejez, seguridad de que los hijos puedan estudiar y tengan buenos sueldos en el futuro. Para buena parte de la población esas seguridades no están garantizadas. Sentirse inseguro en aspectos que solo unos pocos tienen asegurados deriva en un profundo sentimiento de injusticia, que está en el centro de la crítica a la desigualdad social.

En síntesis, sobre la base de los datos examinados hasta el momento, se puede afirmar que hay una demanda —especialmente en los sectores populares— tanto por un trato cotidiano más igualitario como por salarios que alcancen a cubrir las necesidades de las familias, y por

mayor seguridad y protección, en todo lo cual el Estado debiese tener un papel importante, especialmente en aquellas áreas en que cada vez más se percibe como injusto que aquellos que pueden pagar más tengan acceso a un mejor servicio. En contraste, en los grupos medios altos hay una mayor legitimación del acceso a servicios particulares pagados en áreas como la educación o la salud.

## La tolerancia a la desigualdad y la meritocracia

Del análisis anterior se deduce que buena parte de la población es crítica de las desigualdades, que demanda un Estado más presente en su función de garante de seguridades sociales y que exige una mayor horizontalidad en el trato cotidiano. Ahora bien, por otro lado, diversos investigadores argumentan que en el país la tolerancia a la desigualdad de ingresos es alta y que diversos mecanismos culturales operan para legitimarla (Castillo, 2009; Guzmán, Barozet y Méndez, 2017; Mac-Clure y Barozet, 2015; Puga, 2013). En especial, se impondría una idea de meritocracia como valor cultural dominante. Un conjunto de indicios en los grupos de discusión y en la encuesta PNUD-DES 2016 apunta también en esa dirección.

### Meritocracia en las encuestas de opinión pública

Parte de la literatura actual sobre la legitimación de la desigualdad apunta al valor del mérito como un mecanismo de asignación de recompensas que hace tolerables las diferencias de ingresos o que genera la esperanza de movilidad intergeneracional a través del esfuerzo y el talento. El mérito, sin duda, tiene un carácter ambivalente en la era moderna: por un lado, se considera un principio de justicia y de igualdad, ya que permitiría reconocer el valor de aquellos que alcanzaron una posición más alta en la sociedad gracias a su esfuerzo o talento, en contraposición a aquellos que gozan de una posición hereditaria o adscrita (Miller, 1999). Por otro lado, la meritocracia podría estar asociada a la estigmatización y demeritación de grupos vulnerables –si están arriba los que se esfuerzan, abajo quedarían solo los débiles y flojos–, y a la naturalización de desigualdades de resultados (Cociña, 2013; Dubet, 2015). Es necesario tener a la vista esta doble dimensión del mérito –como principio de justicia y como mecanismo que propicia la tolerancia a la desigualdad–, porque no es fácil separarla en los siguientes juicios observados en las encuestas y en los grupos de discusión.

Si tradicionalmente se ha entendido el mérito como la conjunción entre habilidades cognitivas –inteligencia o talento– y esfuerzo (Young, 1958), en Chile el ideal consolidado

es el merecimiento a través del esfuerzo. En la encuesta PNUD-DES, el 84% de las personas encuestadas está de acuerdo con la afirmación “las personas que trabajan duro merecen ganar más que las que no lo hacen”, y el 93% está de acuerdo con la expresión “la mejor forma de progresar en la vida es esforzarse por emprender, capacitarse y trabajar duro”. No hay diferencias significativas entre los grupos tomando en cuenta la clase, el sexo, la edad ni el posicionamiento político.

En contraste, solo el 48% está de acuerdo con el enunciado “está bien que las personas más inteligentes o talentosas ganen más dinero, aunque se esfuercen menos o igual que el resto”. En general, en los grupos de discusión no aparece como central la idea de mérito asociada a inteligencia o talento, y se valora más bien el *esfuerzo* puesto en alcanzar estudios superiores. En cualquier caso, el esfuerzo personal aparece como la viga estructural de la moralidad chilena (especialmente como un valor de la “clase media”, como se ve claramente en el capítulo cuarto), y, ya se observó, todos aquellos que sienten que merecen un mejor salario apelan a su esfuerzo como una razón para ello.

Para comparar, en la ISJP del año 2006 se obtenían puntajes similares para la pregunta sobre si las personas que trabajan duro merecerían ganar más que las que no lo hacen (80%), así como son altos los valores en países como Alemania (91%), Israel (77%) y República Checa (85%). Para la ISJP de 1991, Schmidt reportó el 93% de acuerdo para esa pregunta en Gran Bretaña y el 84% en Holanda (Schmidt, 2000: 227). Es decir, es un fenómeno bastante extendido, si no global, porque el mérito es uno de los principios que caracteriza a las sociedades contemporáneas y otorga un soporte valórico a las economías de mercado, según las cuales idealmente las personas ofrecen sus capacidades de trabajo –habilidades intelectuales o fuerza física– con la finalidad de ser recompensadas por ellas.

Sin embargo, otras encuestas reflejan que hay países donde los valores meritocráticos son aun más altos, como Estados Unidos. En el Cuadro 3 se muestran factores para surgir en la vida. Chile no parece tan distante de países como Argentina, donde igualmente los factores más importantes son “tener un buen nivel de educación”, “el trabajo duro” y “tener ambición”. No obstante, en comparación con Estados Unidos, esos tres aspectos no son tan altos.

Entre los factores para surgir en la vida, en Chile han disminuido en el tiempo aquellos de índole adscriptiva. Tomando como referencia encuestas CEP, el factor “provenir de una familia rica o con muchos recursos” baja desde 38% en 2009 a 24% en 2015, y “tener padres con altos niveles de educación” de 54% a 36%.<sup>14</sup> Si bien este descenso de los factores adscriptivos no necesariamente implica que hayan aumentado los factores meritocráticos en las razones para “surgir en la vida”, otras preguntas de la serie histórica de las encuestas CEP sí constatan una tendencia al aumento de las explicaciones más individualistas, especialmente las preguntas de atribuciones sobre causas de la riqueza y la pobreza.

**CUADRO 3** Para surgir en la vida, ¿cuán importante cree usted que es (porcentaje de respuesta de las categorías “esencial” más “muy importante”)

	Chile	Argentina	EE.UU.
Tener un buen nivel de educación	79,5	69,2	88,0
El trabajo duro	69,5	66,5	85,4
Tener ambición	58,3	59,5	91,4
Conocer a las personas adecuadas	54,5	65,3	46,4
Tener padres con altos niveles de educación	53,7	39,4	49,9
Provenir de una familia rica o con muchos recursos	37,8	21,6	30,5
Tener contactos políticos	22,2	23,3	20,2
La raza u origen étnico	12,1	8,6	11,2
Ser hombre o ser mujer	11,7	12,9	10,9
La religión que tengan las personas	10,4	5,0	11,2
Pagar coimas	6,7	3,6	2,9

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta ISSP 2009.

En efecto, al analizar las causas que las personas atribuyen a la acumulación de riqueza, entre 1996 y 2015 la alternativa “iniciativa personal” sube de 12% a 34% y “trabajo responsable” de 16% a 23%. Asimismo, cuando se revisan las causas que las personas atribuyen a la pobreza, sube la opción “flojera y falta de iniciativa” desde el 18% en 1996 al 40% en 2015, mientras que el factor “las pocas oportunidades de empleo” bajó de 23% a 4% en la primera mención (sin embargo esta variable, de carácter más estructural, es la más alta en la segunda mención).<sup>15</sup> Es importante señalar que tanto en los “factores para surgir en la vida” como en las “causas de la riqueza y pobreza” la variable más nombrada es la educación alcanzada, tema en el que se profundizará más adelante.

El hecho de atribuir el origen de la riqueza a la educación, a la iniciativa personal y al trabajo responsable puede subyacer a los juicios sobre los “salarios justos” de ocupaciones de altos ingresos, indicador en que Chile obtiene resultados más altos que otros países, al menos si se consideran las preguntas sobre salarios de distintas ocupaciones, en que, por una parte, a las personas se les consulta cuánto creen que perciben un presidente de una gran empresa y un obrero de una gran empresa, y por otra, cuánto *debiesen* ganar.<sup>16</sup> La diferencia en esta última pregunta entre distintos países se muestra en el Cuadro 4. En Chile, la brecha justa es considerablemente mayor que en países con alta igualdad (Noruega, Suecia) o en países de tradición liberal (Gran Bretaña y Estados Unidos). Por ejemplo, tomando en cuenta la última medición (encuesta COES 2014), en Chile se considera que el directivo de una empresa debiese ganar 13,3 veces más que un obrero, mientras que en Suecia se cree que debiese ganar solo 2,3 veces más.

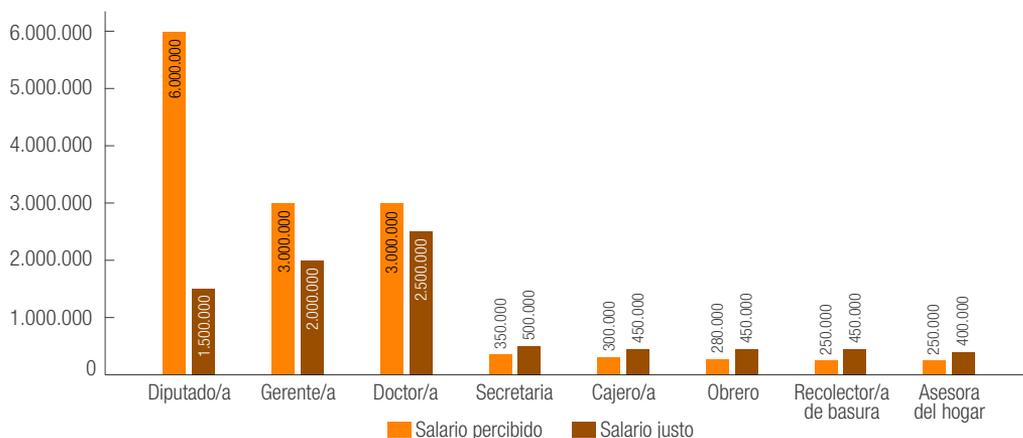
**CUADRO 4 Brecha entre el salario justo del presidente de una gran empresa y el salario justo de un obrero semicalificado**

Chile, 2014 (COES)	13,3
Chile, 2009 (ISSP-CEP)	10,7
EE.UU., 2009	7,1
Gran Bretaña, 2009	5,3
Noruega, 2009	2,3
Suecia, 2009	2,2

Fuente: Osberg y Bechert (2016) y elaboración propia a partir de encuestas ISSP 2009 y COES 2014.<sup>17</sup>

Lo que se aprecia para este caso se repite con otras ocupaciones. Como se observa en el Gráfico 7, si bien se considera que se deberían subir los sueldos de las ocupaciones de menores ingresos (secretaria, obrero no calificado de una fábrica, empleada doméstica, recolector de basura y cajero de un supermercado) y que los sueldos de las ocupaciones de altos ingresos (médicos, gerentes de una gran empresa y, muy marcadamente, diputados) debiesen bajar, sigue habiendo una distancia entre ambos.

**GRÁFICO 7 Salario percibido y salario justo según ocupación**



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

En general, en todos los países en donde se ha hecho la pregunta suben los ingresos bajos y bajan los ingresos altos, pero en aquellos con alta desigualdad la distancia entre los salarios justos de las ocupaciones de bajo y alto estatus ocupacional sigue siendo elevada en comparación con los países con menor desigualdad. Juan Carlos Castillo (2011) sostiene que es así porque hay un efecto de contexto sobre lo que sería posible esperar y conceder a ocupaciones con distintos estatus. En esta línea, puede influir en la expectativa de brechas de sueldos el hecho de que la calificación de las ocupaciones manuales, y los sueldos asociados, sea mayor en los países desarrollados. Aunque tampoco se puede desechar la idea de que

son los valores más igualitaristas los que propiciaron esa menor distancia, especialmente en los países escandinavos.

Tomando en cuenta estos resultados, ¿cómo se explican las críticas a la desigualdad por un lado y por otro el valor de la iniciativa personal y el esfuerzo, o la tolerancia a las diferencias de ingresos entre ocupaciones diversas? El significado ambivalente del mérito como principio de justicia y como mecanismo de tolerancia a la desigualdad puede dar luces sobre ello. A continuación se analiza en profundidad la conversación sobre mérito en los ocho grupos de discusión, y se relaciona con el material de las entrevistas y la encuesta PNUD-DES 2016.

### Tres repertorios de la meritocracia

La discusión sobre el mérito en Chile remite a tres repertorios culturales de evaluación que combinan en distintas medidas las ideas de “sacrificio”, “esfuerzo personal”, “educación alcanzada” y “movilidad”. Los repertorios de evaluación son criterios de acción y herramientas de evaluación que las personas usan para orientarse socialmente, para distinguir aquello que es valorable de aquello que no lo es, lo positivo de lo negativo, lo moralmente aceptable de lo condenable, lo oportuno de lo perjudicial (Lamont, 2000; Sachweh, 2009). Muchos de estos repertorios surgen en la familia y en la escuela, aunque también se alimentan de la discusión pública y política transmitida en los medios de comunicación. Los repertorios tienen una función narrativa y biográfica, ya que son soportes cognitivos de las personas para evaluar sus propias vidas y las de los otros. Entonces, cuando se dice tres “repertorios” de la meritocracia se alude a tres formas de significación tanto del mérito personal como de los otros.

#### *Mérito y estigmatización “hacia abajo”*

El primer repertorio de la meritocracia se expresa en la idea de que el esfuerzo individual es la razón principal para trayectorias ascendentes de movilidad social –especialmente, la posibilidad de salir de la pobreza–, así como una razón clara por la cual las personas de escasos recursos no salen de su situación. En este repertorio se ubican narrativas que se refieren a que los individuos salen adelante solo gracias a su esfuerzo, y que aquellos que no lo han hecho es por su flojera o porque no se esforzaron lo suficiente. Es decir, es una idea de meritocracia que se compone tanto del esfuerzo individual –depende de uno en salir adelante– como de la estigmatización de los grupos de escasos recursos. Felipe, un cirujano de 60 años, lo dice del siguiente modo:

Creo que uno de los graves problemas de nuestro pueblo es que son flojos, es un pueblo flojo, un pueblo que se cree más de lo que es, un pueblo que tiene un ego tremendo (...) mientras no comprenda [que no hay otra manera] que el trabajo y el esfuerzo y el sudor de tu frente (entrevista, hombre, clases medias altas, Santiago).

Uno de los atributos de aquellos que plantean esta idea del mérito es que narran su historia personal como una ascensión social. Para Felipe, nacido en una familia de odontólogos, la historia de sus abuelos y sus padres es de superación y de lucha, y en el relato se impone la imagen de que él ha logrado llegar donde está gracias a su esfuerzo (despertarse temprano, prepararse, tratar de ser el mejor en lo que hace). Pero no son solo personas de grupos socioeconómicos altos quienes adoptan esta posición. En los grupos de discusión de obreros, estudiantes y técnicos medios hubo participantes que narraron una trayectoria familiar o personal que partía desde muy abajo y ascendía a partir del esfuerzo. Su crítica hacia aquellos que se quedaron “abajo” también sirve para valorizar el propio esfuerzo puesto en sus trayectorias, y como constatación de que “nadie los ayudó a salir adelante”. La siguiente anécdota de un técnico en computación cristaliza tanto su origen como la evaluación de los demás:

Yo vengo de una familia del campo (...) gracias a Dios hace tiempo no tomo micro (...) estos días, un, un micrero me chocó, ¿pero sabe cómo me trató él, el micrero? A mí, siendo que él me chocó... Yo le dije: “¿Sabes qué? Aprende a ser gente, por eso estás ahí, por eso estás chantado ahí, aprende a ser gente, porque no sabes lo que me costó a mí tener quizá el vehículo que tengo” (...). El chileno prácticamente está en eso y quiere que todo [se lo] regalen, es por eso que el país está estancado (grupo de discusión, mixto, clases medias, Santiago).

En la cita se plantea que aquellos grupos que no se esfuerzan –hiperbólicamente se habla de “el chileno”– quieren que les regalen que las cosas. Una integrante del grupo de mujeres trabajadoras del sector servicios repite la idea: “Gente que no trabaja, que recibe miles de bonos, y uno que trabaja, que con esfuerzos paga su dividendo, sus cuentas, y al resto todo se lo regalan”. En otros grupos emerge en esta línea la crítica a los bonos que el Estado entrega a los sectores de bajos ingresos (los mapuches y los inmigrantes también son mencionados como aquellos que reciben “privilegios” inmerecidos de parte del Estado). Elena, de Concepción, trabajadora del *retail*, plantea:

La clase pobre, van a ser siempre pobres, para mí, porque ellos tienen todos los beneficios (...) ellos pueden tener casa. [En cambio] tú vas, no sé, a la municipalidad, y presentas ciertos papeles, y tienes esto, que tienes lo otro, entonces (...) pucha, decís, o sea, cuándo va a cambiar esto, por qué ellos no son (...). Yo no sé qué clase seremos nosotros. No somos clase alta, nosotros somos, yo creo que clase media baja. Y la clase baja es la gente que está ahí, detenida, y nosotros queremos seguir avanzando (...) tener una mejor calidad de vida (entrevista, mujer, clases medias bajas, Concepción).

Dentro de este repertorio, se percibe que la gama de oportunidades es amplia, y que aquellos que aprovechan estas oportunidades pueden salir adelante, mientras que aquellos que no lo hacen se quedan rezagados bajo su propia responsabilidad. En palabras de un obrero:

En este país, y en ninguna parte, uno no se tiene que morir de hambre porque las oportunidades están ahí, uno no tiene que esperar a que los demás o que el gobierno solucione los problemas (...) tengo que crearme la oportunidad día a día y tal vez estar dispuesto a pintar piedras pa' vender (grupo de discusión, hombres, clases medias bajas, Santiago).

En el conjunto de estas apreciaciones se distinguen “procesos simbólicos de estigmatización y de demeritación de lo ajeno” (Reygadas, 2008). En efecto, esta *meritocracia individualista y estigmatizadora* es un importante mecanismo para tolerar la desigualdad.

### *Mérito y crítica social “hacia arriba”*

Aunque el repertorio anterior y su explicación sobre cómo funciona el mundo (únicamente sobre la base del esfuerzo) es intenso en quienes lo invocan, no cobra mucho sentido en las conversaciones grupales analizadas. Rápidamente, en todos los grupos de discusión se planteaba que tanto la disparidad de contactos (el uso de apellidos y de “pitutos”)<sup>18</sup> como la desigualdad de poder y de oportunidades limitan la concreción del ideal a que apela ese repertorio.

De hecho, en las conversaciones surge un segundo modo de significar el mérito que se podría denominar *meritocracia crítica*, concepto que se hace presente de dos formas. En una primera variante el mérito actúa como un principio de justicia para criticar la actitud de los grupos altos. Esta idea se basa en la sensación de que, pese al esfuerzo puesto en los estudios o los trabajos, las mejores posiciones sociales están clausuradas para la mayoría; las clases altas privilegiarían “a los suyos” y sacarían provecho de sus posiciones de origen, con lo que impedirían que aquellos que vienen de más abajo puedan ver premiado su esfuerzo y sacrificio. Una persona del grupo de profesionales lo expresa así:

Hay gente que... que de repente tiene que trabajar para poder pagar sus estudios, y tiene que trabajar mucho. Y pucha, porque no tiene el pituto, porque no tiene el apellido, o porque no se mueve en un círculo (...) [no se] puede integrar a un buen cargo, no tiene la oportunidad, ¿cachái? (grupo de discusión, mixto, clases medias altas, Santiago).

Al contrario del repertorio anterior, la mirada no está puesta en los grupos bajos sino en los grupos altos. En este caso, la meritocracia actúa como principio de justicia y se dirige contra el estatus hereditario y el uso de contactos. La idea del esfuerzo como principio de justicia produce frustración —porque rompe la expectativa puesta en el esfuerzo— y además propicia la justificación de usar los propios contactos para conseguir trabajos o favores. Varias personas en los grupos de discusión reconocieron recurrir a “pitutos y contactos” para conseguir puestos de trabajo, a la vez que manifestaron lo importante que era para buena parte de la sociedad disponer de redes para propósitos laborales. Lorena, una vendedora, muestra este doble aspecto: la frustración y la necesidad de usar las redes propias:

Yo antes decía: “Yo voy a buscar trabajo y no quiero ir de parte de nadie, yo quiero ir yo, yo con mi currículum”. Y fíjate que me ha tocado que no me pescan, poh, yo mando currículum a distintas empresas y entidades y todo, y no me pesca nadie, poh. ¿Y quién conoce a Lorena? Nadie, poh, entonces en el último tiempo pa’ poder lograr un trabajo tuve que hacerlo a través de mis contactos, de mis amistades, de mis conocidos, etcétera, cosa que a mí nunca me ha gustado. Y fíjate que eso me frustra (grupo de discusión, mujeres, clases medias bajas, Santiago).

Otra variante de meritocracia crítica extremadamente presente en los grupos de discusión fue la denigración de “los políticos”, como un grupo que no merece los sueldos que recibe. En todas las ocasiones en que se habló de sueldos injustos, el primer referente que emergió en el imaginario fueron los políticos, especialmente los parlamentarios. El repertorio de crítica es amplio y repetitivo: ganan millones, tienen sueldos aberrantes, no asisten a las sesiones, se suben su salario en un día y les cuesta un año subir el salario mínimo, juegan con sus teléfonos mientras trabajan, tienen viáticos y bonos desmesurados, y favorecen a sus familiares o a los empresarios. En el grupo de discusión de ocupaciones no calificadas, se dio un ilustrativo diálogo al respecto:

Hombre: A estos mismos políticos, ¿no les deben subir el sueldo!

Mujer: ¡No, poh! ¿Cierto?

H: Esos famosos viáticos, ¿por qué?

H: Ganan millones.

H: Noo, pero obvio, si es una vergüenza, una burla..., es una burla.

M: Es que para lo que están sentados ahí... y algunos ni van.

(Grupo de discusión, mixto, clases bajas, Santiago).

La crítica no se dirige tanto a su desempeño político (“no nos representan”) sino que más bien se hace desde una lógica laboral, productiva y meritocrática (por ejemplo, no merecen lo que reciben porque no cumplen, no trabajan y no se esfuerzan). En este sentido, como se vio más arriba, en la pregunta sobre cuáles debiesen ser los salarios justos para cada ocupación, los políticos son el grupo que menos merece su sueldo: los encuestados consideraron que los diputados debían ganar el 75% menos.

En este escenario, la gran idealización del mérito-esfuerzo contrasta con la evaluación que señala que este ideal no se concreta en la realidad. Mientras el 84% está muy de acuerdo o de acuerdo con la afirmación “las personas que trabajan duro merecen ganar más”, solo el 19% cree que efectivamente “en Chile las personas son recompensadas por sus esfuerzos”. Esta crítica entonces se experimenta más como una frustración porque no se reconoce el esfuerzo personal, no se realiza el ideal, que como una crítica a los valores meritocráticos propiamente tales.

### *Mérito y educación*

Aunque en los dos repertorios anteriores el esfuerzo es la coordinada principal, los grupos de referencia son distintos: en el primero están los pobres que no se esfuerzan, cuya historia difiere de la de aquellos que sí lo hacen, mientras que en el segundo están las elites que se aprovechan de sus posiciones y privilegios e impiden con ello que el esfuerzo de los demás dé los frutos esperados.

Sin embargo, existe un tercer repertorio, que no es del todo crítico hacia las posiciones altas, sino que idealiza el lugar que ocupan. Idealizan, especialmente, a los profesionales que han ascendido en la escala social por la educación que tuvieron. Esta idealización surge en las discusiones grupales sobre todo cuando se debate sobre diferencias de ingresos justas y legítimas, en otras palabras, sobre las diferencias de ingresos que “no molestan”. Como se vio antes, las desigualdades de ingresos son aquellas que menos molestaban en comparación con las desigualdades de salud, educación y trato. En la discusión grupal, uno de los argumentos centrales para tolerar las diferencias salariales es que la gente con título profesional merece un mejor salario, ya que los estudios implicarían, nuevamente, un *gran esfuerzo*. No sería fácil cursar Medicina o Ingeniería, por citar las carreras más mencionadas.

Como plantea una persona en el grupo de discusión de clase media, es un asunto de lógica: “O sea, si yo soy ingeniero eléctrico (...) yo voy a ganar más que un técnico, poh; si yo soy doctor, lógico que voy a ganar más que una enfermera”. La misma lógica aparece en la discusión del grupo de jubilados: “Es lógico, porque una persona que estudió Medicina, Ingeniería, estudia seis, siete años... y se tuvo que sacrificar harto pa’ llegar a lo que es, entonces creo que se lo merece”.

Es interesante observar que cuando se mide la brecha entre lo que deben ganar ciertas ocupaciones y lo que se percibe que ganan, los médicos no presentan diferencias: tomando la *mediana* de las brechas entre lo percibido y lo que debiesen ganar en la pregunta de salarios, mientras se cree que las empleadas domésticas y los recolectores de basura debiesen ganar 60% más y los gerentes de una gran empresa nacional 30% menos, los médicos presentan una brecha de 0%. Esta idea reafirma la que se planteó en las discusiones grupales respecto de que ellos, por su preparación prolongada y esfuerzo en conseguir un título, tendrían asociado un sueldo justo. En los grupos se dejaba claro que si bien los gerentes o jefes pueden merecer un sueldo elevado por su responsabilidad, los que tienen más años de estudios y preparación (por ejemplo, médicos, ingenieros o abogados) merecerían más justamente lo que perciben.

El valor de la educación también cumple una importante función en la tolerancia a las diferencias de ingresos, ya que algunas personas sostienen que no podrían exigir o reclamar una remuneración mejor porque tienen pocos estudios. Esto es especialmente claro en los grupos de conversación y en las entrevistas con los estratos populares. En palabras de una participante de los grupos de discusión, que trabaja en una empresa de aseo: “Lo que pasa

es que uno..., pongámosle yo, tuve cuarto medio, así que... no tuve ni una profesión, así que yo no puedo pedir más de lo que tengo. O sea, fue cuarto medio y listo”.

En este sentido, este tercer repertorio no estigmatiza a los grupos bajos, sino que es una forma práctica de situarse a sí mismo en la sociedad.

La potencia de esta idea de que las diferencias de ingresos son justas no viene solo de la suposición –afianzada evidentemente en la realidad– de que los profesionales con estudios universitarios ganan más dinero que el resto, ni de la constatación de que las personas perciben peores sueldos porque no tienen las credenciales educativas, sino también de la expectativa de padres y madres de que sus hijos e hijas (o nietos y nietas) tendrán una mejor educación y serán “más que uno”. Mónica, de Valparaíso, narra lo difícil que ha sido para ella dar educación a sus hijos, pero confía en que su nieta “será otra”:

Pero mi nieta está estudiando sí, ella va al liceo ya (...) Así que yo le enseño harto, le digo yo que ella tiene que ser otra, más adelante que estudie, que aproveche de estudiar, pa’ que no ande barriendo, pa’ que no ande limpiando casas y cosas así, usted tiene que tener sus estudios (...). Si ahora la gente si no estudia no es nada poh. Ahora la gente tiene que estudiar pa’ poder ser alguien en la vida, si no, no (entrevista, mujeres, clases bajas, Valparaíso).

El valor de la educación es una constante en la historia de Chile desde mediados del siglo XX, aunque ha tomado un ímpetu mayor en los últimos treinta años. De hecho, “educación” es el concepto más repetido en los discursos presidenciales desde la vuelta a la democracia.<sup>19</sup> A este ímpetu colabora el papel central que le han dado los movimientos estudiantiles. Dentro de este relato nacional, la mayoría de los entrevistados o participantes de los grupos de discusión que tenía hijos justificaba el sacrificio personal (extensas o dobles jornadas) para lograr que sus hijos estudien y “sean más que uno”. Como se dice en un grupo de trabajadores calificados:

Yo tuve que arrancar de Curanilahue pa’ acá pa’ Santiago..., para que mis hijos fueran mejor (...). Te sacái sudor pa’ que tus hijos estudien en la universidad. Gracias a Dios se recibió uno y me queda una (...). Aquí yo trabajo en dos turnos, pa’ que tu hijo sea mejor que tú, eso es lo que yo hago (grupo de discusión, hombres, clases medias bajas, Santiago).

Esta idea de sacrificarse por las generaciones venideras le permite a una buena parte de las familias chilenas proyectar que las necesidades insatisfechas que se viven en el presente se superarán por medio de la educación de las generaciones venideras.

En resumen, cuando la idea de mérito “propio” se usa para estigmatizar, culpar o demeritar a otros por la malograda situación en que viven, se desarrolla una forma de justificación de la desigualdad. Por otro lado, cuando la meritocracia actúa como un principio de justicia

frente a las discriminaciones o arbitrariedades llevadas a cabo por grupos que gozan de posiciones adscritas, se convierte en una herramienta de crítica frente a ventajas que se creen inmerecidas.

El mérito relacionado con la educación —o *meritocracia credencialista*— es mucho más difícil de situar en esta evaluación. Por un lado, en la conversación cotidiana el mérito educativo es una forma de entender el mundo social en que se vive, donde muchos tienen baja escolaridad, y es a ese factor al que se asocian los malos salarios. Por lo mismo, subyace en esta idea de mérito un principio de esperanza: un mejor futuro para las generaciones venideras si logran estudiar una carrera. A este carácter de la meritocracia se conecta la demanda por mayor seguridad en términos de la calidad de la educación: cerca del 90% de la población cree que para progresar en la vida se requiere que el Estado garantice una buena educación. Por cierto, esta demanda apela a todos los niveles del sistema educacional, desde la educación preescolar hacia adelante.

Por otro lado, la estrecha relación entre mérito y educación puede tener diversas consecuencias para la tolerancia a la desigualdad. Por ejemplo, la idea de que la generación siguiente “pueda salir de aquí y ser más que uno” instala la pregunta sobre los lazos de solidaridad con los que “se quedan” y “no pueden salir de aquí”, además de la valoración del entorno en que se nace y se vive. Luego, cuando solo importan el “cartón” y el “título”, se pueden devaluar otras competencias que se adquieren con la experiencia u otras habilidades; se puede debilitar en el propio mercado del trabajo el reconocimiento de otras formas de competencias (y el esfuerzo puesto en ellas para adquirirlas) o la inflación de títulos universitarios sin las competencias técnicas que el propio sistema laboral requiere. Por último, si solo las clases medias altas pueden exigir un mejor salario por su nivel educacional, y son ellas las que acumulan más capital cultural en el tiempo —o que desde temprana edad tienen mejores oportunidades educativas—, las generaciones más jóvenes también experimentarían un grado de frustración en la medida en que la educación que están teniendo no iguala las expectativas puestas en ella. Investigaciones recientes ya apuntan en esta dirección (Canales, Opazo y Camps, 2016).

## Comentarios finales

En este capítulo se examinaron, haciendo uso de abundante evidencia empírica, los elementos culturales que sustentan hoy en Chile tanto los juicios críticos sobre la desigualdad en algunos ámbitos como lo que subyace a la tolerancia a la desigualdad socioeconómica.

Llama la atención que desde el año 2000 haya aumentado alrededor de quince puntos porcentuales el rechazo a la idea de que las personas que puedan pagar más tengan mejor salud y educación. Este rechazo coincide con el hecho de que las desigualdades en el acceso

a salud y educación son las que más molestan a la población. Por cierto, no es un juicio compartido por todas las personas: aquellas con orientación política de derecha y aquellos de estratos socioeconómicos más altos tienden a legitimar las desigualdades producidas por los mecanismos de mercado, especialmente en las áreas de salud, educación, barrios seguros y pensiones.

También emerge con fuerza la importancia que las personas atribuyen a las desigualdades de trato social. Ser menoscabado o discriminado atenta contra el principio de dignidad. Según este principio, ampliamente compartido, todas las personas deben ser tratadas de igual manera, más allá de las diferencias de ingresos.

Hay una evaluación crítica sobre los salarios que reciben las personas: casi el 70% de los trabajadores de los sectores populares percibe que su remuneración es menor que la que merece. Surgen de la investigación dos razones que justifican este juicio. Primero, las personas creen que lo que ganan no refleja el esfuerzo que hacen. Segundo, el salario no cubre las necesidades reales de las familias. Esta segunda razón se acopla con un principio de necesidad: los ingresos no alcanzan para vivir como se espera. Y este principio de necesidad se fortalece y se vuelve más demandante en un país que ha aumentado sus expectativas de consumo y de calidad de vida, al tiempo que los salarios siguen siendo bajos para una parte muy importante de la población. En promedio, las personas creen que los sueldos de las ocupaciones de menores ingresos deben aumentar en 60% y los de gerentes y políticos bajar en 30% y 75%, respectivamente. Esta nivelación no implica que consideren que las brechas deban eliminarse, al contrario: les parece normal que haya diferencias de sueldos si reflejan el esfuerzo puesto en los estudios o en lidiar eficientemente con cargos de responsabilidad.

También se aprecia una fuerte valoración del papel que le corresponde al Estado. Se espera que este de algún modo reduzca las diferencias entre pobres y ricos, y garantice una mejor educación y salud. A la luz de las desigualdades que más molestan, el rol del Estado se asocia a una demanda por más seguridad para todos, especialmente en áreas en que la población nota las mayores desventajas (salud, pensiones) y en que se percibe que el futuro no está asegurado para las nuevas generaciones (educación).

Las orientaciones normativas examinadas tienen un papel en la percepción y las creencias sobre las desigualdades sociales, y en las posibilidades de que haya transformaciones en este ámbito. Por una parte, la molestia frente a la desigualdad en salud, a las faltas de oportunidades en educación, así como la demanda por un trato más horizontal y digno, son agentes catalizadores de las demandas de cambio. Algunos de los *principios normativos* que subyacen a estas molestias han motivado movimientos sociales masivos, como en el caso de la educación. Otros son causa de conflictos e irritaciones en la vida cotidiana, desde donde emergen nuevas prácticas sociales. Así, en Chile se alude crecientemente al respeto y la dignidad como marco de referencia para evaluar las relaciones sociales. Las personas quieren ser bien

atendidas en los servicios públicos, no ser pasadas a llevar en la calle o el transporte, tener un trato digno en sus trabajos, no ser miradas en menos por la posición social que ocupan.

Finalmente, la meritocracia es también un catalizador de demandas por mayor justicia e igualdad. A partir del principio del mérito se denuncian cada vez más los privilegios y las redes de poder, y se demanda más transparencia procedimental en los espacios de asignación de bienes sociales. La crítica a “los poderosos” y a la distancia entre los grupos sociales tiene como trasfondo este marco normativo meritocrático e igualitario.

Por otro lado, existe una forma de principio meritocrático que responsabiliza y estigmatiza a aquellos que “no surgieron”, fomenta los estereotipos e invisibiliza las causas estructurales de la desigualdad. De este modo, la relación directa que el imaginario social establece entre mérito y educación puede ser una cortapisa para que se reconozca el esfuerzo y la experiencia laboral. También el valor atribuido a la educación, sin desconocer su importancia para la movilidad de los hogares y las competencias individuales, puede funcionar como un mecanismo cultural que lleve a no reconocer o minimizar otros principios de justicia, como las necesidades de las personas. Además, el principio del mérito credencialista provee a los grupos más altos de una justificación de su propia posición, pues son ellos quienes tienen mayor acceso a calificación y ventajas desde temprana edad para acumular capital cultural. Por último, el predominio de un ideal de meritocracia de carácter fuertemente individualista puede socavar los principios de solidaridad e integración social, que sientan las bases de las sociedades más igualitarias.

- 
- 1 Las encuestas ISSP provienen del International Social Survey Programme y se aplican en distintos países desde 1983. En Chile están a cargo del Centro de Estudios Públicos (CEP).
  - 2 Encuesta nacional del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES).
  - 3 Estos valores corresponden a las medianas de los ingresos, reajustadas por IPC.
  - 4 La búsqueda se realizó poniendo entre comillas la frase “los poderosos de siempre”, más la palabra Chile. Este ejercicio no es representativo de los discursos en los medios de comunicación, sino solamente un referente de la circulación de ciertos términos.
  - 5 Tanto el enunciado “las diferencias de ingresos en el país son muy grandes” como los dos que se describen en los párrafos a continuación forman parte del “índice de creencias de la desigualdad” desarrollado por McCall (2013). Estas preguntas se formulan en distintos países desde los años ochenta.
  - 6 Ese resultado corresponde a la suma de las opciones “muy en desacuerdo” y “en desacuerdo”. ISJP es la encuesta del International Social Justice Project, aplicada en Chile por la Universidad Academia de Humanismo Cristiano.
  - 7 La encuesta ISSP-CEP 2000 pregunta si “es justo o injusto, correcto o incorrecto, que la gente con ingresos más altos pueda pagar por una mejor salud/educación para sus hijos que la gente con ingresos más bajos”. Para facilitar la comprensión del enunciado, la encuesta PNUD-DES 2016 preguntó si “es justo que aquellos que pueden pagar más tengan acceso a una mejor salud/educación para sus hijos”.
  - 8 Modelo estadístico de regresión en que la variable dependiente es binaria.
  - 9 Esa es la mediana del sueldo mínimo deseado.
  - 10 Suma de los porcentajes de quienes respondieron “muy de acuerdo” y “de acuerdo”.
  - 11 Sin embargo, las preguntas no tienen exactamente la misma formulación. En las encuestas ISSP-CEP se pregunta si “es responsabilidad del gobierno reducir las diferencias de ingresos entre personas con altos ingresos y aquellas con bajos ingresos”, mientras que la encuesta PNUD-DES pregunta si “el gobierno debería hacer algo para reducir las diferencias de ingresos entre ricos y pobres”.
  - 12 En ambos casos los enunciados son idénticos y se suman las respuestas “muy de acuerdo” y “de acuerdo”.
  - 13 Para una descripción más profunda de la sensación de inseguridad en los sectores populares, ver el capítulo cuatro.
  - 14 Los datos de 2015 provienen de la encuesta CEP de noviembre de ese año.
  - 15 La pregunta dice literalmente: “En Chile hay personas que son pobres. ¿Cuáles de las alternativas de esta lista cree usted que son las dos causas más frecuentes de que estas personas sean pobres? Indique solo 2”. La base de datos registra la primera y la segunda mención.
  - 16 En Chile, la percepción de un salario justo para el presidente de una gran empresa nacional ha aumentado desde \$ 3.000.000 a \$ 5.000.000, mientras que el sueldo justo de un obrero se ha incrementado de \$ 330.000 a \$ 500.000.
  - 17 Los resultados para el caso chileno se construyeron calculando la brecha que cada individuo plantea como justa, para lo cual se generó una variable que expresa esta ratio. Finalmente, el número que acá se presenta es la mediana de esta variable, decisión que se tomó porque había valores muy extremos que perturbaban el promedio. Se agradece a Rodrigo Yáñez por su colaboración para los cálculos.
  - 18 En Chile, los “pitutos” son los contactos y redes familiares o de amistad que se usan para conseguir trabajos, favores o beneficios en instituciones públicas y privadas.
  - 19 En el análisis de contenido de los discursos presidenciales de Soto (2016) se contabiliza que “educación” fue el concepto más nombrado, con 859 menciones, seguido de “recursos”, con 853 menciones, y de “política”, con 824. En cambio, en los 25 discursos analizados “igualdad” se menciona 79 veces y “desigualdad” 87.