



Departamento de Sociología
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Chile

Discurso meritocrático

Significados y valoraciones diferenciadas en Chile contemporáneo

Memoria para optar al título profesional de Sociólogo

Francisco Espinoza Rojas

Profesor Guía
Emmanuelle Barozet

Santiago de Chile,
Mayo de 2014

Agradecimientos

Quiero agradecer el apoyo y orientación constante de la profesora Emmanuelle Barozet, y las fructíferas conversaciones con la profesora Andrea Greibe.

También quiero darles las gracias a mis amigos por las largas conversaciones de estos años, en que aprendí tanto o incluso más que en una cátedra. Expreso mi eterno reconocimiento a todos quienes me acompañaron durante este proceso de investigación y en toda la carrera, y mis más sinceras disculpas a todos quienes, de algún modo u otro, postergué.

A Diego, por crecer juntos.

A mi familia, por todo.

Contenido

Introducción	6
I. Antecedentes	8
¿Cómo se explica la posición de los individuos en la estructura social?.....	12
II. Propuesta Teórica y Metodológica	22
Perspectivas teóricas.....	22
1. Principios de Justicia e Igualdad de oportunidades	23
Principio de Justicia de Rawls.....	23
Roemer y la igualdad de oportunidades	26
2. Funcionalismo y Capital Humano.....	28
La sociedad funcional de Davis & Moore	29
Las Teorías del Capital Humano	30
3. Mérito y esfuerzo: escuela e ideología	32
Dubet: la crítica a la igualdad de oportunidades	32
La escuela como espacio ideológico y de reproducción	34
4. Mérito e Ideología.....	39
III. Estado del Arte	43
Mérito y Culpa en una sociedad estratificada. Mauricio Bucca, 2008.....	43
El Chile Profundo. Investigación CIES, 2010.....	46
Desafíos Comunes. Danilo Martuccelli y Kathya Araujo, 2012.	48
Fronteras morales y diferenciación en la clase media. Camila Mella, 2013.....	52
IV. Marco metodológico	54
1. Producción de la información	54
La elección de las fuentes de información	54
Tolerancia a la desigualdad: el Juego.....	55
Etapas del Juego	57
El discurso del Mérito en el juego	58
2. Análisis de la información	58
Técnica de análisis.....	60
V. Análisis: discursos meritocráticos comparados.	62

1. ¿Qué se entiende por meritocracia?.....	63
a. ¿Qué es y cómo funciona la meritocracia?	63
b. La comprensión del mérito	74
c. Estructura social: explicación global	81
2. Meritocracia: práctica y su funcionamiento	95
a. Posición personal: mérito, culpa y factores estructurales	96
b. El descrédito sobre el mérito: explicaciones alternativas.....	102
3. Las variables del mérito: diferencias demográficas y adscriptivas	115
a. Género.....	116
b. Etnia.....	122
c. Religión.....	126
d. Edad.....	128
Síntesis por clases.....	131
Clase de servicios alta (EGP I).....	131
Clase Independientes (EGP IVb)	133
Clase baja integrada (EGP VI-VIIa).....	136
Conclusiones	141
Anexos.....	145
Bibliografía	150

Introducción

“¿Cómo lo ha hecho Piñera?”

Ha sido el mejor presidente que ha existido. El gobierno ha dado trabajo, con eso uno sale adelante, y eso es gracias a la derecha. Los que viven quejándose son los resentidos sociales.

¿Por qué?

Mi familia es lo que es por mi fracaso como madre. ¿Le puedo echar la culpa al presidente o a los ricos por eso? No, yo soy la culpable.

¿La izquierda es resentida?

Gran parte de la izquierda es resentida social. Culpan a los ricos y a los patrones por sus fracasos. La gente tiene un resentimiento social extremadamente fuerte, pero es responsabilidad de cada uno surgir”.

“María Morales, la dirigente que le abrió la puerta de los campamentos a la UDI: Los “aperrados” años de Longueira en las poblaciones”.

The Clinic, 29 de julio de 2013

Introducción

La presente memoria de título, denominada “Discursos meritocráticos: Significados y valoraciones diferenciadas en Chile contemporáneo”, busca reconstruir y diferenciar los discursos de tres clases sociales respecto a la meritocracia en Chile, entendiendo ésta como un mecanismo de asignación de los individuos en las posiciones de la estructura social. La meritocracia pretende funcionar como un sistema de distribución de posiciones sociales, y su desarrollo original se encuentra asociado al mecanismo de asignación de los puestos del estado burocrático (Cociña, 2013a; Contardo, 2008; Lazo, 2013). En la actualidad, es percibida como un mecanismo que asigna a los sujetos distintas posiciones en la estructura social, según la posesión o no del “mérito” suficiente. Por mérito se entiende una conjugación de talento y esfuerzo, y en un régimen meritocrático se espera que los individuos sean los responsables de las condiciones y las posiciones sociales en que se encuentran (Cociña, 2013a). Al enfatizar el carácter individual de las posiciones sociales, la meritocracia constituye un modelo agencialista de explicación, diferenciándose y oponiéndose a teorías que refuerzan el carácter estructuralista de la realidad social.

Esta investigación pretende reconstruir los discursos meritocráticos presentes en la sociedad chilena a partir de las discusiones y entrevistas a participantes de tres clases sociales, ahondando en los significados que cada grupo le asigna y buscando las diferencias existentes entre ellos. Los distintos discursos meritocráticos se consideran una construcción ideológica que tiene grados de organicidad, coherencia interna y de complejidad variable, pudiendo configurarse tanto en la forma de teorías de justicia de alto alcance explicativo como en una compilación de fraseos, incluyendo también las concepciones religiosas y el sentido común (Larraín, 2008). Estas diferencias en el discurso meritocrático entre tres clases sociales de la muestra también encuentran coincidencia en distintas perspectivas teóricas, por lo que se realiza una aproximación teórica a la meritocracia desde distintas tradiciones filosóficas y sociológicas.

Al abordar las explicaciones a las posiciones de los sujetos en la estructura social, en el primer capítulo analítico se pretende investigar las percepciones sobre el rol de la meritocracia, develando los significados que se le asocian, las estrategias y los mecanismos en que los participantes consideran que operan las estrategias meritocráticas. En un segundo capítulo del análisis se buscan las posibles diferencias entre las explicaciones asignadas a la meritocracia en la posición social

ocupada por los propios hablantes, esperando encontrar diferencias en las expectativas de funcionamiento respecto del resto de la sociedad. También se intenta responder por los límites de la meritocracia, ahondando en la existencia de barreras estructurales que impedirían su funcionamiento. Finalmente, el tercer capítulo aborda si en los discursos meritocráticos existen diferencias de expectativas de funcionamiento para los grupos que enfrentan distintas formas de discriminación, ya sea por género, etnia, religión o edad.

Para esta investigación se trabajó con el material de investigación generado para el Proyecto Desigualdades Anillos SOC12 y Fondecyt 1130276, que explora las justificaciones a la desigualdad social en Chile. El trabajo de campo cualitativo de esta investigación se basó en una metodología de juego basada en los trabajos de Boltanski y Thévenot (1983), que activa mecanismos de clasificación social y genera acuerdo respecto a categorías sociales. Los participantes fueron separados según su pertenencia a las clases sociales del esquema de Erikson, Goldthorpe y Portocarrero (EGP), realizándose seis tandas de juegos y con posterioridad a éstos, una entrevista en profundidad a cada uno de los participantes. Dado que en los juegos del Proyecto Desigualdades se trabaja a nivel de las subjetividades mediante una metodología cualitativa, se considera pertinente la utilización de este material como fuente de información secundaria. Para efectos de esta muestra se seleccionó el material de los juegos y entrevistas con los participantes de tres clases sociales, según la clasificación del esquema EGP: la Clase de servicios alta (EGP I), Clase independientes (EGP VIb) y Clase baja integrada (EGP VI y VIIa)¹. La Clase de servicios alta y Clase baja integrada fueron seleccionadas por estar ubicadas en los límites superior e inferior del esquema, respectivamente, y poseen profundas diferencias en cuanto a nivel de estudios, de ingreso y de autonomía en sus empleos. También se consideró a los miembros de la Clase Trabajadores independientes, cuya categoría ocupacional encarna el paradigma del emprendimiento en la economía neoliberal. Cabe señalar que para generar el esquema EGP, el concepto de clase social es construido a partir de las posiciones laborales de los individuos y se diferencian categorías ocupacionales a partir de tres criterios: control y propiedad de los medios de producción; mayor o menor autonomía en la prestación de servicios; y manualidad con grados de calificación diferentes (Erikson & Goldthorpe, 1992).

¹ Las categorías del Esquema EGP que formaron parte de la muestra del Proyecto Desigualdades y que no fueron consideradas en esta investigación corresponde a las Clases de Servicios Baja, Rutinas No Manuales Alta y Rutina No Manuales Baja. La información completa del Esquema EGP se encuentra en los Anexos.

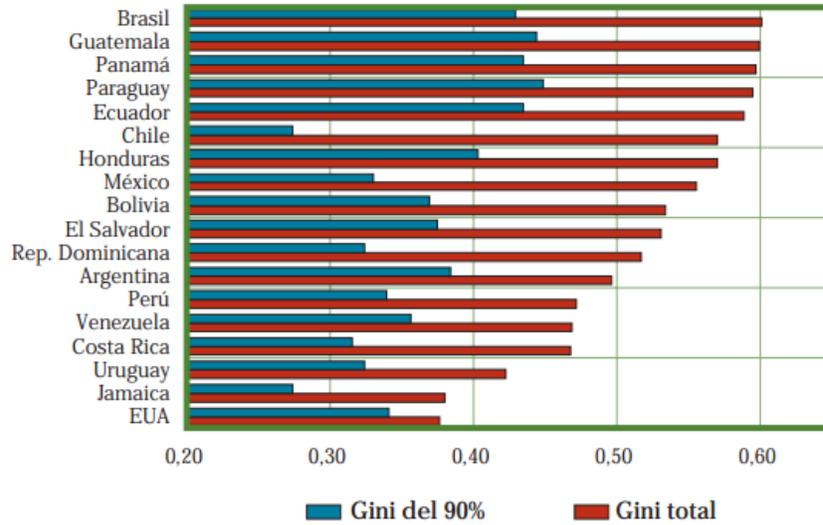
I. Antecedentes

En marzo de 2012, la revista Forbes publicó el ranking “The World’s billionaires”, en el que presenta las más grandes fortunas en el planeta. La lista la encabeza por tercer año consecutivo el empresario mexicano Carlos Slim, quien posee US\$69 mil millones a su haber. Si bien la revista señala como la fuente de su riqueza las inversiones en el área de las telecomunicaciones, el grupo Carso –del cual es fundador y director- es un conglomerado que también abarca tiendas comerciales, de consumo e industriales. Al continuar con el desglose de esta lista de las fortunas empinadas sobre los 1.000 millones de dólares, aparecen cinco grupos económicos chilenos. En el puesto 32º a nivel mundial se encuentra la familia Luksic, que posee una fortuna cifrada en US\$17,8 mil millones; en el 86º mundial aparece la familia Matte con US\$10,2 mil millones; Horst Paulmann se posiciona en el 98º general con US\$9,3 mil millones; Sebastián Piñera lo sigue en el 521º con US\$2,4 mil millones; y cierra el listado Roberto Angelini, sobrino de Anacleto Angelini y su sucesor como director del grupo económico homónimo, que figura en el puesto 1.015 con US\$1,2 mil millones. Al sumar las fortunas de estos cinco grupos económicos, se tienen unos \$41 mil millones de dólares. Considerando que el Producto Interno Bruto de Chile para 2010 corresponde a \$212.740 millones de dólares (Banco Mundial, 2010), la concentración de la riqueza en manos de estas cinco familias equivale a un quinto de todo lo producido en el país (19,2%).

Pero que estas cinco familias tengan tal nivel de concentración de los recursos es parte del mapa de la excesiva desigualdad en la distribución de la riqueza nacional. Chile tiene un coeficiente de Gini de 0,5, lo que lo convierte en el país miembro de la OCDE con la peor distribución del ingreso. En 1998, una investigación del Banco Interamericano de Desarrollo desglosó el análisis del índice de Gini de Chile, comparando el indicador oficial con un estimador construido con el 90% de la población. Es decir, se eliminó al 10% más rico del cálculo. El resultado fue un coeficiente mucho más bajo, incluso menor que 0,3. Este resultado sugiere que el último decil –el 10% más rico- concentra gran parte de la riqueza del país, mientras que el 90% restante se encuentra en una situación bastante más homogénea (Banco Interamericano de Desarrollo, 1999).

Gráfico 1

Concentración del ingreso total y excluyendo al 10% más rico

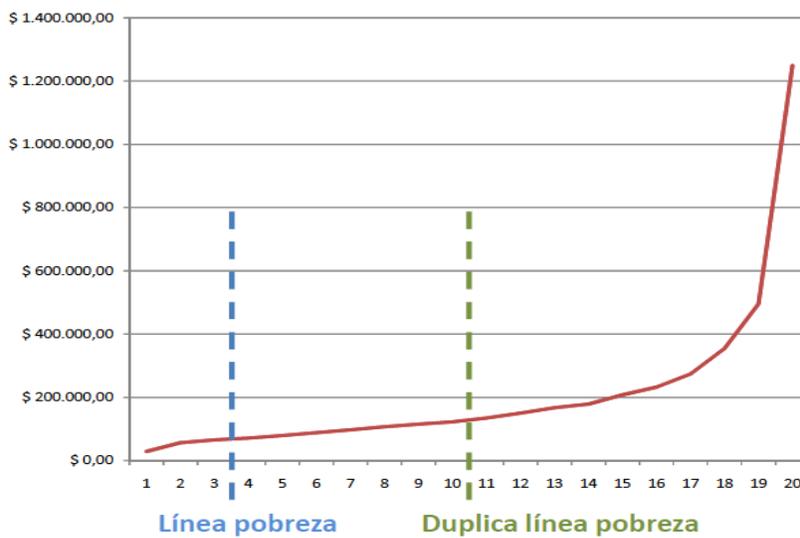


Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, 1999, p. 19.

En efecto, Orellana & Ruiz (2011) construyeron con datos oficiales de la Encuesta de hogares Casen 2009 un gráfico en que desagregan los tramos de ingresos per cápita por veintiles, y no por quintiles como usualmente son presentados por los organismos gubernamentales.

Gráfico 2

Distribución del ingreso en Chile por veintiles



Fuente: Orellana & Ruiz, 2011, a partir de datos de Casen 2009.

En el gráfico es posible apreciar una curva que asciende lentamente, y que presenta un alza realmente considerable recién en el 5% más rico. La mayor parte de la población chilena tiene ingresos per cápita similares, y las grandes diferencias en las condiciones económicas son evidentes en los tramos de mayores ingreso. Bajo la línea de la pobreza se encuentra el 15,1% de los chilenos, y menos de la mitad de los hogares chilenos posee ingresos que dupliquen esta cifra. De esta manera se configuran grupos medios y medio-bajo de ingresos reducidos, y muy cercanos a los niveles de la pobreza, pero que a diferencia de los más pobres, se encuentran desprotegidos y fuera de la cobertura de las políticas públicas focalizadas y subsidiarias implementadas por el Estado. La curva de los ingresos tampoco aumenta de manera importante sino hasta el veintil 19, concentrándose así gran parte de los ingresos en el 10% más rico. Tras datos de esta envergadura, el foco del análisis sociológico, político y social debe trasladarse de la discusión sobre la pobreza y estar puesto en la desigualdad y la redistribución del ingreso.

En un país con este marcado grado de desigualdad, ¿qué permite explicar la existencia de grandes riquezas? Esta pregunta no es una entrada para abordar los procesos de acumulación capitalista ni las características del sistema tributario, sino que los imaginarios construidos en torno al éxito económico y las posiciones superiores en la estratificación social. Es un intento por ahondar en los discursos construidos desde las posiciones dominantes, y la manera en que la legitimación de la desigualdad se convierte en ideológica, permeando las diferentes capas de la estructura social hasta convertirse en un sentido común aceptado y validado socialmente. En una pequeña reseña sobre el multimillonario Carlos Slim, la revista Forbes lo califica como un self-made man (Forbes, 2012). Lo mismo escriben respecto a la segunda fortuna del orbe, Bill Gates. Y al analizar los casos de las fortunas nacionales, se repiten estas percepciones. En el caso chileno, también se busca explicar la posesión de la fortuna a partir de las capacidades personales. El ex presidente Sebastián Piñera reconstruye su biografía recalcando esta imagen de sujeto emprendedor que forja su propia trayectoria, más allá de toda limitante y reforzando la capacidad que tienen los sujetos de desplazarse en la estructura social.

“El verdadero espíritu emprendedor requiere imaginación, voluntad y coraje. Consiste en soñar ideas, transformarlas en proyectos y llevarlos a la realidad. (...)Yo me siento y soy un emprendedor. Estoy orgulloso de serlo y quisiera morir como tal.”

Hay quienes dicen que partí de cero. Tal vez partí con cero pesos en los bolsillos, en un hogar formado por un funcionario público de CORFO y una dueña de casa. Pero la verdad es que no partí de cero. Partí con una familia que siempre nos dio el afecto y cariño que todos necesitamos y que nos inculcó muchos valores que forjaron nuestro espíritu. (...) Partí también con el privilegio de una muy buena educación en colegios y universidades de primer nivel en Chile, Europa y Estados Unidos. Después vinieron el trabajo y las oportunidades, que agradezco a Dios y a mi país.

(Piñera, 2009)

Piñera ha buscado reforzar la imagen del “emprendedor” como motor de dinamismo y crecimiento económico, incluso señalando que la innovación y el emprendimiento “son los verdaderos recursos inagotables con que contamos en estos tiempos modernos” (Piñera, Discurso Lanzamiento Agenda de Impulso Competitivo, 2011). Incluso va más allá, y señala que “el emprendimiento, junto a la educación y junto al empleo, son los tres instrumentos más poderosos de movilidad social, de igualdad de oportunidades y de un país más justo, como el que estamos construyendo entre todos los chilenos” (Piñera, 2012).

Dos mecanismos se desprenden de las palabras de Piñera. Uno, el esfuerzo y dedicación dispuestos en la educación y en el trabajo, celebrando una ética del mérito aplicado en las instituciones, sin tocar las características ni el modo de funcionamiento de estas. Segundo, la idea de un empresariado *schumpeteriano* dinámico, innovador, que es motor del cambio y la transformación de la economía, y con eso, de sus propias condiciones de vida. El discurso meritocrático intenta justificar mediante el trabajo individual y los talentos la posición de clase dominante, buscando legitimar sus posiciones y el orden social existente. La amplificación y difusión de estas ideas sirven como aparato comunicacional, convirtiéndolo en hegemónico. Se asienta en los imaginarios colectivos el discurso del emprendimiento como mecanismo esencial para el logro; donde la capacidad de los individuos de moverse por las posiciones de la estructura social estaría determinada por el esfuerzo personal y serían fruto de las propias capacidades y talentos, encubriendo las desigualdades y concibiéndolas como merecidas.

El discurso meritocrático será entendido como el componente subjetivo y simbólico que legitima la *meritocracia*. Distintas referencias (Cociña, 2013a; Sen, 2000) remiten a que la palabra meritocracia

fue acuñada en la novela distópica “The rise of the meritocracy” del británico Michael Young, editada por primera vez en 1958. La novela, situada en Inglaterra en el año 2034, pretendía alertar sobre los peligros que significaba para la estructura social, puesto que validaba que se asentara una élite legitimada por las credenciales académicas, obviando el carácter clasista que permitía su existencia. Cociña sintetiza en la fórmula “talento + esfuerzo = Mérito” el funcionamiento básico de la meritocracia como mecanismo de distribución, permitiendo el asentamiento de un modelo educativo exitista que equipara mérito con inteligencia y esfuerzo. Cociña explica que por talento se entiende la existencia de ciertas habilidades innatas -cuya posesión se basa en una azarosa conjugación de genética y la crianza-, mientras que el esfuerzo remite al tiempo dispuesto en conseguir una meta y la prolijidad con que esta labor se realiza, enmarcados en la aceptación del marco de normas legales y sociales (*propriety*) (Cociña, 2013a).

La aplicación de la idea de meritocracia emerge en las sociedades occidentales asociada al funcionamiento del aparato burocrático, como una medida de seleccionar a los postulantes mejores capacitados para los puestos del servicio público (Cociña, 2013a; Contardo, 2008), siendo icónica la Ley de Servicio Civil de 1870 en Inglaterra, que establece el concurso público para ingresar a los puestos de la administración estatal (Contardo, 2008). De esta manera, se pretendía reducir el nepotismo en la selección de los cargos estatales, privilegiando a los postulantes que contaban con las mejores credenciales y capacidades para un determinado puesto. El periodista chileno Oscar Contardo señala que la expansión de la meritocracia en el mundo occidental tiene como hitos la citada ley de 1870 y la propagación cultural del ideal norteamericano del *self made man* y que, en lo que respecta a Chile, la idea de meritocracia se instala en el discurso público y político tardíamente en la década de los noventa del siglo recién pasado, de la mano de la apertura y masificación del mercado universitario (Contardo, 2008).

¿Cómo se explica la posición de los individuos en la estructura social?

En la sociología, la construcción de la sociedad a partir de la relación entre agencia y estructura ha sido uno de los problemas que mayor atención ha concentrado y mayor debate ha generado en la academia. El carácter humano sobre el cual se construye la realidad social tiene implicancias sobre su constitución y su comprensión, ya que la misma sociedad depende de las actividades humanas. Tampoco se puede negar la posibilidad de transformación del orden social, que depende de las

acciones humanas más que sobre una naturaleza divina o superior. Sin embargo, los mismos sujetos que son agentes sociales de cambio están influidos por la misma sociedad en que se vive, y la que se desea. Como señala Archer, “somos simultáneamente libres y estamos constreñidos, y tenemos también alguna conciencia de ello” (Archer, 2009). Esta discusión entre agencia y estructura trasciende la discusión académica, y los individuos también poseen apreciaciones sobre la construcción del orden social. Quizás una de las más interesantes son las percepciones de los individuos respecto de la formación de la estructura social, elaborando explicaciones para entender la forma en que los distintos grupos sociales se conforman y relacionan.

Diferentes centros de investigación (CEP, 2010; CIES, 2009; PNUD, 2002) han investigado cuáles son las explicaciones más difundidas a la posición ocupada en el espacio social. Las investigaciones citadas –“Informe de Desarrollo Humano. Nosotros los chilenos: un desafío cultural” (PNUD, 2002), “Estudio Nacional de Opinión Pública” (CEP, 2010) y la Encuesta del Centro de Investigación en Estructura Social (CIES, 2009)- poseen objetivos distintos, por lo que no es posible la comparación exacta ni las categorías de agrupación utilizadas, pero de todas maneras entregan un acercamiento desde diferentes miradas a un problema similar, que presentaremos a modo de antecedentes para nuestra investigación. Los siguientes cuadros intentan una aproximación a las percepciones que explicarían la conformación de posiciones en el espacio social. Primero, en el Informe sobre Desarrollo Humano del PNUD (2002), se realizó la pregunta “Mirando el rumbo que ha tomado su vida, usted cree que ese rumbo ha sido principalmente el resultado de a) Sus decisiones personales, b) Las circunstancias que le ha tocado vivir”, cuyos resultados se exponen a continuación.

Tabla 1

Mirando el rumbo que ha tomado su vida, usted cree que ese rumbo ha sido principalmente el resultado de...

			Sus decisiones personales	Las circunstancias que le ha tocado vivir	NS-NR	GSE como % del Total
G.S.E.	BC1	% dentro de G.S.E.	66,0%	32,6%	1,4%	9,5% 356
	C2	% dentro de G.S.E.	55,7%	43,0%	1,2%	481 12,9%
	C3	% dentro de G.S.E.	44,5%	54,5%	1,0%	1603 42,8%
	D	% dentro de G.S.E.	33,7%	65,7%	0,6%	1303 34,8%
Total		% n	44,2% 1.656	54,8% 2.052	0,9% 35	100,0% 3.743

Fuente: Índice de Desarrollo Humano, PNUD, 2002.

En términos mayoritarios (54,8%), la población considera que su situación en la vida es producto de las circunstancias que le ha tocado vivir y no de sus decisiones personales. Al realizar una separación de la muestra por grupos socio-económicos, se constata que los grupos con mayor capacidad de consumo (BC1, C2) creen mayoritariamente en su capacidad personal como factor de explicación de su posición social. Los grupos C3 y D explican a partir de las condiciones externas a ellos su posición social, diferenciándose claramente de los grupos de mayor privilegio.

En segundo lugar, la encuesta nº 63 del Centro de Estudios Públicos (Centro de Estudios Públicos, 2010) también ahonda en las explicaciones a las posiciones sociales, pero lo hace interrogando a los encuestados por las razones que explicarían el éxito económico personal, es decir se pasa de una pregunta sobre la experiencia propia a otra sobre la percepción que se tiene acerca de uno de los aspectos de la sociedad.

Tabla 2

¿Cuáles son las dos más importantes en el éxito económico de las personas? (dos menciones, total columna NSE suma 200%)

	NSE ALTO	NSE MEDIO	NSE BAJO
Nivel educacional alcanzado	66,0	45,5	46,7
Iniciativa personal	28,0	50,2	42,0
Trabajo responsable	52,8	37,9	31,3
Contactos o pitutos (parientes, amigos)	0	21,4	22,1
La situación económica de los padres	28,4	7,9	15,3
Tener una familia unida que apoya	0	13,7	10,2
La suerte	18,5	5,5	8,7
La fe en Dios	6,3	6,3	8,5
Haciendo dinero a la mala	0	4,0	5,9
La ayuda económica del Estado	0	2,4	4,7
Las políticas económicas del gobierno	0	2,0	1,9
Recuento n	58	734	644
Recuento %	4%	51,%	44,9%

Fuente: Encuesta CEP, diciembre 2010.

Si bien hay cerca de veinte puntos porcentuales de diferencia, los integrantes de los tres grupos creen que el Nivel educacional alcanzado es una explicación para el éxito económico. El grupo Alto confía en mayor medida (66%) en la educación como instrumento para una buena situación, seguido por el trabajo responsable. El grupo medio pone en segundo lugar la educación (45,5%), y es antecedida por la iniciativa personal (50,2%). Los grupos bajos también consideran que estas son las formas que aseguran el bienestar económico, aunque en orden inverso (nivel educacional 46,7% e iniciativa personal 42%). Es decir, los tres grupos confían en variables consideradas de orden personal como forma de tener una buena situación económica. Estos resultados son concordantes con el descenso progresivo de la valoración de la “educación” en la encuesta del CEP, donde también su aceptación mengua a medida que se desciende socialmente. Sin embargo, es interesante que la opción “Contactos o pitutos” sea una explicación considerada por cerca del 20% de la clase media y baja, pero que no tiene menciones en la clase alta. Es decir, quienes se encuentran en la situación de éxito económico reniegan de la *pitutocracia*, pero las personas de situación media o baja, atribuyen a los contactos (capital social) parte del éxito económico. Finalmente, llama la atención que los grupos más

bajos poseen mayor dispersión de las respuestas, mientras que los encuestados del grupo alto atribuyen a una menor cantidad de variables la situación de éxito. Esto podría dar cuenta de nociones más elaboradas y consolidadas sobre la construcción de un orden social, mientras que los grupos más bajos tendrían un mayor abanico de explicaciones ante los sucesos de su vida.

Un tercer estudio, la encuesta nacional del Centro de Investigación en Estructura Social (CIES, 2009), pregunta por los dos factores más importantes que, según la opinión de los encuestados, permitirían la movilidad social ascendente intrageneracional.

Tabla 3

De la siguiente lista, ¿cuáles son para usted los dos factores más importantes para salir adelante en la vida? (dos menciones, total columna suma 200%)

	Clase Alta	Clase Media Alta	Clase Media	Clase Media Baja	Clase Baja
El esfuerzo personal	56,5	83,1	89,0	90,3	85,2
La educación	88,3	62,6	57,7	47,0	48,4
Tener buenos contactos	0	12,8	16,3	16,6	10,7
Tener aptitudes y habilidades especiales	0	24,7	10,0	14,3	12,2
La situación del país	9,9	2,6	11,5	10,9	10,4
Tener buena suerte	16,3	10,1	5,1	9,0	14,8
Las ayudas que pueda recibir del Estado	29,0	0	5,0	7,5	12,9
La clase social de origen	0	0	1,9	1,7	1,7
La apariencia personal	0	4,1	1,8	1,5	1,2
Tener un buen apellido	0	0	1,0	1,1	2,4
Recuento ponderado	28.709 0,4%	127.032 1,6%	2.846.984 35,4%	3.360.445 41,8%	1.603.289 19,9%

Fuente: Encuesta CIES, 2009

La tabla muestra que, con mayor o menor aceptación dependiendo del grupo, el esfuerzo personal y la educación son considerados como los mecanismos más importantes para ascender socialmente. Es decir, se construye un discurso agencialista centrado en las capacidades personales: el esfuerzo personal es considerado un mecanismo capaz de romper barreras e impedimentos, y la educación se entiende como una inversión personal a largo plazo capaz de modificar las condiciones de vida.

Ambas variables tienen una relación con las clasificaciones sociales autopercibidas: la educación tiene una aceptación casi absoluta en la clase alta (88%) y su aceptación va descendiendo progresivamente hacia los grupos más bajos (media baja 47%, baja 48,4%). El esfuerzo personal, en cambio, presenta una curva que aumenta hacia los grupos más bajos: mientras el 56,5% de los encuestados de clase alta la considera como uno de los dos factores más importantes, en la clase media baja logra un 90,3% de las menciones, y presenta un leve descenso en la clase baja (85,5%). Llama la atención que la baja progresiva del reconocimiento a la educación como factor de movilidad no se transfiera de manera considerable hacia otra variable explicativa, sino que se dispersa en variables de distinto orden, como lo son la asistencia estatal, la suerte o el contexto socioeconómico. También es atractivo que la explicación “Tener aptitudes y habilidades especiales” logra un bajo apoyo en todos los grupos encuestados, por lo que pareciera ser una meritocracia que se basa más en el esfuerzo personal que en la posesión de algún talento o cualidad. La misma fuente de datos permite profundizar en esta misma línea:

Tabla 4

¿Qué tan de acuerdo está usted con la siguiente frase?

			Sin educ., básica incomp	Básica compl.	Media incomp.	Media compl.	Sup. incomp.	Sup. Compl.	Posgrad o
Aunque se esfuercen, los hijos de los pobres serán adultos pobres	De acuerdo		51,4%	44,3%	36,8%	33,4%	25,8%	30,2%	71,3%
	En desacuerdo		44%	53,8%	61,9%	63,3%	74,3%	69,7%	20,5%
En Chile todos tienen la posibilidad de progresar en la vida	De acuerdo		50,7%	69,9%	62,3%	57,1%	61,8%	61,3%	27,1%
	En desacuerdo		44,2%	28,7%	36,7%	41,9%	37,6%	37,8%	72,9%
Tener una profesión hoy en Chile no asegura estabilidad laboral	De acuerdo		59,4%	79,3%	54,9%	69,2%	76,9%	73,9%	83,3%
	En desacuerdo		35%	18%	41,7%	29,3%	21,7%	25,1%	16,80%
Recuento ponderado			263	181	256	453	130	203	10

Fuente: Encuesta CIES, 2009

En la tabla, llama la atención la dirección que asumen los puntajes de la variable. A medida que se avanza en la cantidad de años cursados, aumentan las expectativas de ascender económicamente mediante el esfuerzo, alcanzando un máximo de 74,3% en los encuestados que tienen educación superior incompleta, aunque bajando levemente (69,7%) entre quienes tienen un título de nivel

superior. Es decir, entre más años de estudio, más se confía en la capacidad de que mediante el esfuerzo personal se pueden romper cierres y barreras sociales como la pobreza. Sin embargo, entre quienes cursaron estudios de posgrado (magíster, doctorado) esa tasa desciende bruscamente al 20,5% de los encuestados. En su mayoría, los encuestados con postítulos son escépticos respecto de la capacidad de los pobres para moverse de manera ascendente, aunque es necesario precisar que la baja cantidad de encuestados con estudios de posgrado (10, sobre una muestra de 1500 casos) permitiría cuestionar la representatividad de éstos. Los encuestados que tienen estudios de posgrado también manifiestan un alto grado de desacuerdo con la frase “En Chile todos tienen la posibilidad de progresar en la vida” (el 72,9% discrepa). De hecho, son el único grupo en que el desacuerdo con esta premisa es mayor que su aceptación, puesto que en todos los otros existe una aprobación que oscila entre el 50,7 y el 69%. Respecto a la tercera frase, en todos los grupos existe un acuerdo mayoritario con que el “Tener una profesión hoy en Chile no asegura estabilidad laboral”, pero entre los que poseen un postítulo aumenta a un 83,3%.

En síntesis, lo que esta serie de tablas demuestra es que el esfuerzo y el mérito son aceptados en su gran mayoría por los chilenos. Pero esa aceptación funcionaría de forma estratificada, ya que dependiendo del nivel educacional o la posición social (nivel socioeconómico, de consumo o autopercepción de clase) estos penetran de manera diferenciada y con grados de aceptación distintos. En efecto, la declaración de una aceptación generalizada de la meritocracia parece quedar en entredicho al preguntar por aspectos específicos de su funcionamiento. Por ejemplo, un 85,2% de la clase baja y un 90,3% de la clase media baja consideran que el esfuerzo personal es una de las formas de salir adelante en la vida, pero que al preguntar a quienes tienen estudios básicos incompletos, el 51,4% piensa que aunque se esfuercen, los hijos de los pobres serán adultos pobres. El discurso del mérito, que parecía contar con apoyo transversal, pareciera no contar con un grado suficiente de cohesión.

Al revisar los datos de las encuestas, asoma una alta valoración de la meritocracia, pero se hace necesario profundizar y ahondar en el discurso por medio de estrategias cualitativas para afirmar con certeza que el discurso meritocrático no emerge de un “sentido común” superficial, cristalizado y espontáneo, sino que es cuestionado e internalizado y que efectivamente forma parte del repertorio normativo de los sujetos. Es decir, si bien existe una alta valoración al mérito como principio fundamental para la explicación de la posición, este parece ser concebido de manera distinta por las

distintas clases sociales, ya que al descomponerlo aparecen valoraciones diferentes a las vías mediante las cuáles puede alcanzarse. Por ejemplo, la clase alta parece mayoritariamente confiada en las explicaciones del logro mediante la educación, mientras que en las clases media y baja aparecen confiadas en la iniciativa personal. Pese a esta confianza declarada en la capacidad de agencia por parte de las clases medias y baja, no hay especificaciones ni claridades respecto a cuáles creen que deberían las estrategias seguidas para lograr alcanzar las metas, ni cuáles serían los factores estructurales que actuarían como obstáculos ante las estrategias agencialistas.

De esta manera, existen distintas posturas sobre las prácticas sociales mediante las que se puede canalizar el esfuerzo y disponer del mérito individual para alcanzar el éxito o las posiciones superiores de la estratificación social. Por tanto, también existirían diferentes percepciones respecto de quiénes deben su posición al mérito propio -capacidad agencialista- y quiénes se encuentran en su posición por causas estructurales. La sospecha es que estas valoraciones diferenciadas dependen de las posiciones de los sujetos en la estructura social y, considerando la desigualdad de la sociedad chilena, es necesario preguntarse **¿cómo construyen, diferencialmente, los individuos de distintas clases sociales un discurso sobre el mérito?**

Diseño Investigativo

Pregunta

Considerando la desigualdad socioeconómica de la sociedad chilena ¿cómo construyen los individuos de distintas clases sociales un discurso sobre el mérito?

Objetivos

Comprender el significado y las valoraciones que tiene el concepto del mérito según distintas clases sociales, y las creencias respecto a su funcionamiento como mecanismo de asignación de las posiciones en la estratificación social.

Objetivos específicos

El objetivo general de comprensión de los discursos meritocráticos puede desglosarse en tres objetivos específicos que abordan distintas dimensiones a investigar.

- 1. Describir las diversas nociones y acepciones en torno al mérito en Chile, desde la perspectiva de distintas clases sociales y distinguir los diversos discursos meritocráticos según la pertenencia a distintas clases sociales según el esquema EGP: clase alta de servicios (EGP I), independientes (EGP IVb) y clase baja integrada (EGP VI).**

En este objetivo se busca descomponer el significado del concepto de meritocracia, abordando cuáles son las formas en que se expresa el mérito, los campos en que los participantes consideran que éste debe desplegarse y el grado de cohesión del discurso meritocrático. Dado que en esta investigación se utiliza la metodología de teoría fundamentada donde el análisis es emergente, no se ha predeterminado los aspectos particulares que se investigarán, sino que son sistematizados a partir de las menciones de los participantes.

Se analizarán las valoraciones sobre educación y emprendimiento, esperando encontrar una alta valoración de éste por parte de los independientes (EGP IVb). Respecto a la cohesión y

organicidad del discurso, se argumenta que mientras más se sube en la estructura social, el discurso sobre la meritocracia sea más cohesionado y sistematizado.

2. Reconstruir el rol de la meritocracia en las explicaciones que los sujetos dan acerca de las posiciones en el sistema de estratificación, tanto de la posición personal como de personas de otras clases sociales.

Este objetivo específico aborda las creencias de los participantes de la muestra respecto del rol de la meritocracia en las distintas posiciones de la estructura social. Se pretende distinguir qué posiciones o grupos son percibidos como meritocráticos y cuáles son explicadas por mecanismos de carácter estructural, no pudiendo acceder a ellas por medio de estrategias meritocráticas. También serán abordadas las posibles disidencias entre las explicaciones de la estructura social general con la posición personal. Se argumenta que los sujetos construyen discursos del mérito diferentes para explicar su posición personal y la de los demás. La posición personal es explicada por las capacidades individuales, mientras que en las explicaciones a la estratificación social prima la creencia que operarían mecanismos estructurales.

3. Develar la existencia de variaciones en las creencias respecto del funcionamiento de la meritocracia ante la pertenencia a grupos discriminados y/o según variables adscriptivas.

En esta investigación se considera necesario abordar las posibles distinciones en el discurso meritocrático construido por los participantes ante posibles grupos discriminados. De esta manera se aborda el efecto que tienen distintas variables sobre la meritocracia, precisando si se reconocen diferencias o discriminaciones que deban recibir un trato diferente. Las variables que se han considerado como prioritarias en el análisis son género, etnia, edad y religión; sin cerrar la posibilidad de analizar la emergencia de otras variables. Se espera encontrar que los participantes de grupos discriminados (como mujeres o las minorías visibles) construyen una visión más crítica del orden social, y tienen mayor desconfianza hacia el mérito como explicación de las posiciones sociales. A medida que se sube en la estructura social, se espera encontrar mayores críticas a las distintas formas de discriminación que constreñirían la capacidad de agencia.

II. Propuesta Teórica y Metodológica

Perspectivas teóricas

La amplia validación con que cuenta el discurso meritocrático está asentada sobre concepciones particulares para entender la realidad social. La manera en que los sujetos, y distintos grupos sociales entienden los sistemas de estratificación, da paso a explicaciones sobre el modo en que los individuos alcanzan determinadas clases. Como fue señalado anteriormente, la meritocracia es concebida como un mecanismo de distribución que enfatiza el rol de los individuos en la consecución del logro, y que puede ser sintetizado en la fórmula “talento + esfuerzo = meritocracia” (Cociña, 2013a). La meritocracia, para el economista y filósofo indio Amartya Sen, es una extensión del sistema de retribución a las acciones desarrolladas por los individuos. Señala que existen dos formas de recompensa: por medio de incentivos a las acciones que generan consecuencias positivas para la sociedad o mejores resultados; o por las consideraciones deontológicas de las acciones, que son evaluadas desde su valoración ética sin estar sometida a la evaluación de los resultados (Sen, 2000). En la discusión deontológica del mérito, es posible rescatar las ideas del teórico político británico David Miller y del filósofo político estadounidense George Sher. George Sher ha profundizado en el merecimiento moral (*desert*), situando el valor del mérito (*merit*) en un plano deontológico. El autor explica que existe una relación de carácter normativo independiente del contexto social e histórico, y que cuando se escoge al mejor dotado para una labor –como un puesto de trabajo- se escoge con justicia, ya que es la mejor alternativa para satisfacer esa necesidad particular y no va en desmedro de los demás concursantes (Puyol, 2007). David Miller señala que el mérito no puede ser entendido como un premio, sino como un derecho de los individuos que cumplen con las condiciones necesarias para acometer una determinada tarea. El funcionamiento justo de un régimen basado en el mérito no está dado por el esfuerzo puesto con anterioridad (“cantidad de esfuerzo”) o por la acumulación de recompensas que se han obtenido, como tampoco sería justa la selección basada en la discriminación positiva, que compensa las desigualdades sociales fuera del control de los individuos. La única forma de justicia para Miller es seleccionar al más cualificado para el cargo en cuestión, sin considerar otras variables más que las credenciales (Puyol, 2007). Por su lado, Sen señala que las teorías de justicia, pese a sus diferencias profundas, coinciden en que es necesaria la consideración igualitaria de los sujetos en alguna instancia. Pese a que las distintas nociones de justicia acepten e incluso defiendan la desigualdad en alguna variable, es necesario que consideren como iguales a los sujetos en algún

nivel básico. La tesis que la desigualdad puede ser correcta debe estar fundada sobre la igualdad en algún espacio aún más significativo. Es decir, la igualdad fundamental en un campo de la vida social debe ser la base sobre la cual se construyen las teorías de justicia y los sistemas distributivos, de manera que la pregunta por “¿igualdad de qué?” se convierte en la base de la convivencia (Sen, 1992).

En este marco teórico se presentan dos corrientes teóricas sobre las que se pueden construir discursos y valoraciones meritocráticas. La primera perspectiva teórica intenta reconstruir el principio de igualdad de oportunidades, sobre el cual se asienta una visión particular de meritocracia que descansa en la compensación de las desigualdades. La segunda corriente teórica sobre la cual se erigen percepciones meritocráticas, y que será presentada en esta memoria, es heredera de la tradición funcionalista. Una tercera parte de este marco teórico aborda el discurso meritocrático desde la sociología francesa, y la manera en que la meritocracia se legitima especialmente en el campo de las instituciones educativas. En el último apartado teórico, se justificará por qué el discurso meritocrático es posible de ser entendido como una construcción ideológica, y los alcances que esto tiene para la comprensión de la sociedad, distinguiendo y clasificando el grado de organicidad y coherencia que tienen los discursos meritocráticos.

1. Principios de Justicia e Igualdad de oportunidades

En este apartado se desarrollará el concepto de igualdad de oportunidades, que se ha convertido en uno de los paradigmas de la meritocracia al proponer un modelo de sociedad que compensa las desigualdades consideradas como inmerecidas y que, posteriormente a esta nivelación, considera que son los individuos los responsables de las condiciones y posiciones en el sistema social de estratificación.

Principio de Justicia de Rawls

Para el filósofo político John Rawls (Estados Unidos, 1991-2002), el principio de justicia son las reglas comunes por las cuales los sujetos guían sus acciones, convirtiéndose en un sistema de cooperación planificado que permite el bien de todos los miembros de la sociedad. El concepto de justicia es

distinto a las concepciones de justicia, ya que intenta identificar los principios que la sustentan y su rol (Rawls, 1995). Una concepción pública de justicia permite regular eficazmente una sociedad bien ordenada, puesto que existe una aceptación de los principios de justicia y las instituciones sociales son capaces de satisfacer esos preceptos universales. La concepción de justicia que desarrolla Rawls es relativa a las instituciones sociales, distinguiéndola primeramente de la justicia aplicable a las personas o a las acciones en sí mismas. Rawls considera a las instituciones sociales como prácticas construidas sobre un sistema de reglas que definen posiciones, cargos, sanciones, retribuciones, etc.

El énfasis que pone Rawls en la concepción de justicia se explica porque tiene efectos fundamentales y presentes desde el comienzo en la estructura de la sociedad, ya que tiene efectos determinantes sobre el carácter de las instituciones sociales. Así, una concepción de justicia tiene efectos sobre la distribución de los deberes y derechos de los individuos en la sociedad; e influye sobre la división de las ventajas obtenidas en el marco de la cooperación social. La justicia social es una parte del ideal social, y no una proyección u horizonte utópico en sí misma. Funciona como pauta de evaluación de los aspectos distributivos de la estructura básica de la sociedad, y tiene congruencia con los mecanismos de cooperación social. Los principios de justicia social son el producto básico fruto del acuerdo original entre personas, que es realizado de antemano por los sujetos, y permite regular cuáles son los principios fundamentales de la sociedad. Tiene especial relevancia la manera en que se regulan las pretensiones de unos y otros, y qué es lo justo e injusto en el marco de la vida en común (Rawls, 2000).

Respecto a los mecanismos sobre los cuales se escogen estos principios, Rawls objeta al intuicionismo y al utilitarismo como posiciones teóricas capaces de regular la sociedad. La salida que ofrece Rawls a este problema se encuentra enmarcada en la tradición contractualista y se sustenta en la idea de un acuerdo entre individuos libres en situación de igualdad. Esto implica que no se impone la visión individual hacia el resto de la sociedad, sino que se logra un acuerdo racional en un acto conjunto, siendo los individuos quienes definen qué es lo justo y qué es lo injusto. Tras lograr los acuerdos fundamentales, se procedería a plasmar esa convergencia en instituciones sociales, como la constitución política y las leyes (Ruiz Schneider, 2007). Para que el acuerdo de los principios de justicia no entregue ventajas o desventajas a unos individuos sobre otros, deben escogerse bajo el “velo de la ignorancia”, que pone en posición de incertidumbre a los concurrentes. Así se pone en operación el principio maximin (máximum minimorum). El desconocimiento mutuo de las posiciones

insta a que los individuos jerarquicen las posibilidades en que se podrían encontrar y consideren primero la situación más desfavorecida. Al evaluar desde ella, intentarían maximizar el bienestar de quienes se encuentran en la peor posición en la sociedad. El principio maximin no desemboca en una igualdad –entendida como una distribución igualitaria perfecta–, sino en lo que Rawls entiende como imparcialidad o equidad: inexistencia de diferencias arbitrarias entre los individuos, de la mano de derechos y deberes (Rawls, 1995). Se permiten ciertas desigualdades –por ejemplo, de expectativas– porque estas permiten un bienestar mayor, ya que la desigualdad de expectativas permite el dinamismo de la economía y un mayor progreso material e industrial.

Pero, ¿qué desigualdades son aceptables? Rawls entiende que la distribución de las riquezas en una sociedad es producto del efecto acumulado de distribuciones de bienes naturales –donde también son comprendidos los talentos y capacidades–, pero que se han visto afectadas por circunstancias sociales y contingencias accidentales. Las desigualdades que son fruto de desigualdades fuera del control de los individuos merecen ser corregidas, y para eso surge el principio de compensación: la sociedad debe atender con mayor atención a quienes posean menos bienes naturales o cuyas familias estén en situaciones sociales desfavorables. Un régimen que fuese estrictamente meritocrático tiene aspectos que son despiadados con los menos afortunados, y los deja en situaciones de mayor desventaja inclusive (Rawls, 1995). De hecho, un régimen absolutamente meritocrático guiado por incentivos no es el horizonte de Rawls, sino que entiende la sociedad de una manera cooperativa, en que los beneficios y cargas son para todos los miembros. Esto es complementario al principio liberal-democrático de la igualdad de oportunidades, que alude a la capacidad y oportunidad que deben tener los individuos de desarrollarse de acuerdo a sus intereses y capacidades personales. La justa igualdad de oportunidades debe tratar el sistema de cooperación como un mecanismo de justicia procesal, donde se conocen las reglas y todos se someten a ellas de manera justa, pero evitando la arbitrariedad mediante mecanismos que aseguren las condiciones de equidad para que todos compitan en las mismas condiciones.

Si bien John Rawls discrepa con la idea de una sociedad meritocrática cuyos principios están asentados en el utilitarismo, las desigualdades resultantes del esfuerzo personal y del trabajo son válidas siempre y cuando estén cimentadas en la justa igualdad de oportunidades, y el éxito es un resultado ganado y no asignado ni predeterminado por nada ni nadie. Es decir, dado que la preocupación central de Rawls es la justicia social, considera que se requieren estrategias que

permitan contar con una verdadera igualdad de oportunidades y la sociedad debe atender a de manera prioritaria las desigualdades de dones naturales las diferencias sociales de nacimiento. Asegurar que los individuos están en condiciones de igualdad de oportunidades implica que nadie resulta desfavorecido producto de condiciones sociales o adscriptivas (raza, sexo, edad, etc.), pero tras la compensación de las desigualdades no deseadas, se puede dar pie a una “meritocracia justa”, asentada sobre los principios de una justicia que asegura trato igualitario, compensa las desigualdades y que reconoce el mérito (Gimeno, 2001). Por tanto, y pese al rechazo inicial de Rawls, el principio de la igualdad de oportunidades abre las puertas para una variante de la meritocracia que opera tras las compensaciones necesarias, y que puede ser llamada como “meritocracia justa”.

Roemer y la igualdad de oportunidades

Enmarcado dentro de la corriente teórica del marxismo analítico, el economista John Roemer (Estados Unidos, 1945) construye una propuesta de igualdad de oportunidades que es bastante cercana a las aproximaciones de la teoría de la justicia de Rawls. No sólo elabora una teoría respecto de este concepto, sino también un modelo matemático para que la institucionalidad pública busque su concreción. Roemer, en su intento por elaborar una “política de igualdad de oportunidades” (Roemer, 1998, pp. 73), construye un modelo logarítmico mediante el cual intenta sopesar cuáles son las desigualdades de carácter estructural y cuáles individuales. Esto tendría como objeto resolver la efectiva necesidad de compensar desigualdades, y en qué cuantía realizarlo.

Roemer distingue entre dos concepciones de la igualdad de oportunidades. La primera acepción refiere a que la sociedad debe encargarse de nivelar las diferencias, o el terreno de juego (“level the playing field”) entre todas las personas que disputan determinado puesto. Estas diferencias debiesen ser niveladas durante los procesos formativos, para que todos los individuos con las capacidades necesarias sean potencialmente aceptados en un puesto laboral con iguales requerimientos. Una segunda acepción de la igualdad de oportunidades es entendida como un principio de no discriminación o de mérito. Esta concepción del principio considera que todas las personas que poseen las aptitudes necesarias para alcanzar un puesto en la sociedad sean reconocidas como iguales, y que la elección de quién obtiene un determinado puesto sea en consideración exclusiva de esas condiciones, y no sufran demérito arbitrariamente a causa de características como el sexo o la raza. El interés de Roemer es por la primera acepción, y considera que tiene mayor alcance por las

medidas compensatorias que implica aplicar esta noción de igualdad de oportunidades. Según él, las desigualdades que deben corregirse son las “circunstancias diferenciales de los individuos de las que no les creamos responsables, y que afecten a su capacidad para alcanzar o tener acceso a la ventaja que buscan” (Roemer, 1998, p. 73). El ejemplo que utiliza lo sitúa en el campo educativo: para que un niño pobre tenga la misma inversión en educación que un niño rico que estudia en escuelas privadas, los gobiernos debiesen compensar dedicando mayor parte del presupuesto a ese sector específico de la población. Incluso señala que merece más preocupación y fondos que el niño de familia rica para compensar las deficiencias que no pueden suplirse en las instituciones escolares (rol de las familias, barrio de residencia). Se busca que la ventaja resultante de cierto grupo de individuos no responda a factores ajenos a las circunstancias, sino a la propia dedicación empeñada.

Las desventajas producto de la raza o de otras posiciones desventajadas no se solucionan sólo con el aumento del presupuesto, sino con una serie de medidas complementarias que mejoren las condiciones de vida (Roemer & Betts, 2003). Son las circunstancias que están más allá del control del niño las que hay que compensar, y no las desigualdades que son fruto de la ausencia de esfuerzo personal o de disposición a la superación. Para Roemer, la igualdad de oportunidades no implica que la sociedad en su conjunto deba velar constantemente por equiparar las condiciones de los más desventajados. Existe un primer momento en que se deben corregir todas las desigualdades –o las que la sociedad considere como injustas o desmerecidas-, pero existe un segundo momento en que son los individuos quienes deben hacerse cargo de las desigualdades y responsabilizarse por superarlas. Las políticas que buscan la igualdad de oportunidades no deben encargarse de resultados desiguales producto de las decisiones individuales de los individuos (Roemer, 1998).

En la propuesta de Roemer, se desliza una crítica tanto al agencialismo como al determinismo estructural. Los individuos, aun dedicando el mismo esfuerzo, pueden obtener resultados distintos producto de las circunstancias que no le son posibles de controlar, por lo que no es posible creer en la libre capacidad de los individuos de moverse por la estructura social. Tampoco es posible creer en los determinismos absolutos, y señala que estos no serían más que una posibilidad metafísica y no una condición social real. Cabe señalar en todo caso que la corriente del marxismo analítico de la cual proviene Roemer se distancia mucho del marxismo ortodoxo. En Roemer, se destaca la existencia de una doble explicación a la estructura social: existen factores que son ajenos sociales que no pueden controlarse, y eso se conjuga con la capacidad dispuesta por los individuos para superar las

condiciones sociales. De esta manera, el autor plantea que tras la compensación de las condiciones, las desigualdades existentes serían producto de la responsabilidad individual. Así, tras la “nivelación de la cancha”, es el mérito el mecanismo mediante el cual los individuos se ubican en la estructura social.

2. Funcionalismo y Capital Humano

La segunda corriente o perspectiva teórica en la que pueden inscribirse los discursos meritocráticos sería dentro de la tradición funcionalista. Esta corriente es heredera del trabajo del sociólogo estadounidense Talcott Parsons (1902-1979), quien concibe la estratificación social como un sistema estructurado en cuanto a los roles y la diferenciación jerárquica asociada a ellos, y los individuos se relacionan e interaccionan a partir del estatus que posee cada posición. En una perspectiva funcionalista, los valores meritocráticos aparecen en el trabajo y las capacidades individuales necesarias para disputar las posiciones de mayor valoración. Es precisamente el concepto de *evaluación moral* el componente que actuaría como piedra angular de la estratificación social, que construye una escala de valoración según el prestigio o desaprobación asociado que se atribuyen a los distintos roles posibles de asumir por parte los individuos. Estas valoraciones socialmente compartidas orientan normativamente a los individuos, posibilitando la existencia de relaciones sociales guiadas por valoraciones compartidas expresadas en las motivaciones individuales y reguladas por la institucionalidad, siendo claves para este grupo el rol que tienen las instituciones educativas. Las posiciones ocupadas por los sujetos en la estratificación social permiten la mantención de la estabilidad y de integración de las sociedades, dado que las relaciones sociales están fundadas en orientaciones normativas socialmente compartidas. Los mecanismos de recompensas (como el salario, el prestigio social o el bienestar) permiten la asignación de los sujetos en las posiciones acorde a sus expectativas y a sus capacidades, ya que son los roles considerados como más importantes para el funcionamiento de la sociedad los que mayor dedicación y formación.

La sociedad funcional de Davis & Moore

Inscritos dentro de la corriente funcionalista, los sociólogos Kingsley Davis (Estados Unidos, 1908-1997) y Wilbert E. Moore (Estados Unidos, 1914-1987) intentan explicar la estratificación social a partir del concepto de necesidades funcionales, que son inherentes a toda sociedad, y la necesaria distribución de prestigio asociada a ella. Davis y Moore sostienen que en todas las sociedades existen sistemas de estratificación, y que estos responden a la necesidad funcional de ubicar a los individuos en las distintas categorías que la estructura social permite. Es la sociedad la que distribuye a los sujetos en las posiciones sociales y vela por el cumplimiento de las tareas que a ellas están asociadas, debiendo encargarse también de generar las motivaciones necesarias para que ambas tareas (alcanzar una posición, y cumplir las obligaciones que implica) se realicen de manera exitosa (Davis & Moore, 1972). El sistema social realiza el proceso de estratificación asignando premios e incentivos y distribuyéndolos de manera diferenciada de acuerdo a la posición. Las retribuciones asociadas a cada posición involucran el aseguramiento de la subsistencia, la recreación y el prestigio social. Los premios son parte fundamental de la posición, un derecho intrínseco de ésta y no un mero complemento. Como cada posición requiere diferentes derechos y obligaciones, es necesario un sistema de estratificación, ya que las posiciones de este sistema están ordenadas jerárquicamente de acuerdo a su importancia y al talento o capacitación que requieren los individuos para alcanzarlas. De esta manera, la desigualdad es una consecuencia necesaria ante la necesidad de que las posiciones superiores sean ocupadas por los individuos más capacitados y cualificados.

En este esquema, son dos los factores que inciden en las retribuciones asociadas a cada posición. El primero es la importancia funcional diferencial, principio según el cual las posiciones más importantes no son necesariamente las más premiadas. Los premios no responden a la necesidad o importancia de un puesto determinado para el funcionamiento de la sociedad, sino que debe asegurar que estos puestos sean ocupados por los individuos competentes. Si un puesto es fácilmente ocupado, no requiere ser premiado aun cuando sea elemental para el funcionamiento de una sociedad. El segundo principio es el de escasez diferencial de personal, que retribuye de acuerdo a las capacidades o destrezas necesarias para ocupar una posición. Las distintas funciones requieren ciertas calificaciones, que pueden ser capacidades inherentes o conseguidas por medio de entrenamiento. Si un puesto es funcionalmente importante y requiere un talento natural escaso, o una capacitación costosa para conseguirlo, debe ofrecer el atractivo necesario para que los individuos compitan por alcanzarlo.

En la visión de Davis y Moore, la distribución de los individuos en las posiciones sociales estaría dada por la disposición de estos de tomar las responsabilidades necesarias para competir por un puesto determinado. Asumen que los puestos más importantes y prestigiosos serán ocupados por los individuos más competentes, y que deben esto a un talento natural o al esfuerzo dispuesto en su capacitación. El ejemplo que presentan es el de médico, ya que si bien todos los individuos son potencialmente aptos para el ejercicio de este puesto, son muy pocos los que cuentan con la disposición y los recursos necesarios para alcanzarlo.

Esta visión funcionalista de la sociedad asume entonces la desigualdad como necesaria para el funcionamiento óptimo del sistema social, ya que es necesario que cada posición sea ocupada por los individuos idóneos. La igualdad de oportunidades en Davis y Moore funciona asegurando que todos los individuos cuenten con las posibilidades de acceder a una determinada posición social, y en función de la relación esfuerzo/motivaciones alcancen el puesto en que puedan utilizar mejor sus talentos. La aspiración natural hacia el logro instaría a los individuos a esforzarse, siendo el mérito el mecanismo por el cual los individuos alcanzarían mayor status (Davis & Moore, 1945).

El sistema de recompensas concebido por las teorías funcionalistas es la pieza central que permite la articulación de un orden meritocrático, donde el mérito y la cualificación certificada por las instituciones académicas son lo principal para que los individuos puedan alcanzar la posición deseada. A diferencia de las visiones meritocráticas fundadas en la “igualdad de oportunidades”, para el funcionalismo no aparece necesario la compensación de desigualdades injustas, sino que la desigualdad es necesaria para el funcionamiento óptimo de la sociedad. Así, la distribución de las posiciones sociales de mayor prestigio debe ser para quienes *la merecen* gracias a sus logros personales, por lo que los obstáculos o desigualdades que deban sortear son su responsabilidad, cuestión consecuente con el individualismo metodológico de esta propuesta teórica.

Las Teorías del Capital Humano

Con orígenes más cercanos a la teoría económica que a la sociología, la corriente del Capital Humano se inscribe como una corriente del funcionalismo que y aborda el problema de las posiciones sociales desde el individualismo metodológico y la capacidad racional de los actores. Uno de los primeros en

utilizar el término “capital humano” fue el economista estadounidense Theodore Schultz (1902-1998), quien señala que si bien es evidente que los individuos adquieren habilidades y conocimientos, no es obvio que estas adquisiciones funcionen en la forma de un capital (Schultz, 1961). Schultz intuye que la capacitación puede funcionar como inversión productiva y convertirse en el factor de crecimiento propio de las economías modernas (Giménez, 2005). En los trabajos de Schultz y Becker (Becker, 1983; Schultz, 1961) el capital humano es concebido como un factor productivo definido por la sumatoria de la inversión en educación formal, los costos asociados a la búsqueda de mejores condiciones laborales, la inversión en salud y la capacitación en el trabajo (Schultz, 1961). Este aumento de las cualificaciones tiene como efecto una mayor productividad, y esto redundaría en una mejoría de los salarios.

El economista estadounidense Gary Becker (1930-2014) usa el concepto de capital humano como un factor clave para explicar la variación del salario, concibiendo a los trabajadores como actores racionales que invierten a largo plazo en capacitación. Las diferencias existentes entre las remuneraciones, la capacidad de control y la calidad del trabajo estarían directamente relacionadas con el capital humano invertido por parte de los trabajadores. Una inversión en capital humano es toda actividad que influye en las rentas monetarias y psicológicas de los individuos afectando sus recursos (Becker, 1983). Si bien existen una serie de autores que han seguido desarrollando el concepto del capital humano, estos son los principios fundantes sobre los cuales se asienta. Concebir la educación como una inversión individual de largo plazo pone a los individuos concibe sujetos racionales e instrumentales, suponiendo que la acción está guiada de manera instrumental. De esta manera, actuarían esperando conseguir el máximo provecho de sus decisiones, convirtiendo la educación y el esfuerzo dispuesto en ella en un mecanismo utilitarista (Aronson, 2006).

La interpretación de la estratificación social que sustenta la teoría del Capital Humano es un “agencialismo racionalista”, donde los individuos disponen de su esfuerzo para educarse y así ocupar mejores plazas de trabajo. Esta visión teórica sustenta un discurso del mérito dispuesto en la educación, y que está busca la capacidad individual de desplazamiento sustentada en la inversión racional, donde la educación es concebida como una inversión de largo plazo que posteriormente entrega los retornos.

3. Mérito y esfuerzo: escuela e ideología

Tras la presentación de dos propuestas teóricas que defienden y proponen un modelo de meritocracia desde premisas y estrategias distintas (la idea de “igualdad de oportunidades” y las propuestas funcionalistas, basadas en las recompensas y la inversión), se hace necesario también presentar una propuesta teórica que critique esta idea de sociedad, y que en esta investigación será desarrollada desde la sociología francesa. En este apartado se presenta una revisión crítica a las ideas de “igualdad de oportunidades” y al funcionalismo, abordando principalmente el rol que tiene la escuela en la reproducción de las estructuras sociales mediante la transmisión de formas sesgadas de comprensión de lo social. De esta manera, la meritocracia como forma particular de concepción de sociedad y particularmente de la estratificación, se convierte en una construcción ideológica en tanto entrega un marco de referencia para la comprensión del mundo, y como una pauta de acción para los sujetos. Además es transmitida de distintas maneras a la población, y opera en diversos planos de organicidad.

Dubet: la crítica a la igualdad de oportunidades

El sociólogo François Dubet (Francia, 1946) profundiza en la clásica separación entre las dos visiones de justicia social en las sociedades occidentales modernas: la igualdad de posiciones y la igualdad de oportunidades. La primera tiene relación con las posiciones existentes en la estructura social y las condiciones relativas en que se encuentran los sujetos ubicados en ella. La igualdad de posiciones pretende disminuir las diferencias (ya sea de ingresos, acceso a los servicios, seguridad social, etc.) existentes entre las diferentes posiciones, buscando la mayor proximidad entre las condiciones de vida asociadas a cada posición. El fin ulterior es la reducción de la brecha existente entre las diferentes categorías de estratificación por medio de la redistribución y la aseguración de derechos, y se enmarca en un contrato social de solidaridad orgánica cuyo mejor ejemplo se encuentra en los estados benefactores europeos.

La concepción de justicia como “igualdad de oportunidades” se posiciona en un plano muy distinto y Dubet construye una crítica a su creciente difusión como principio de justicia social. El autor señala que la igualdad de oportunidades está presente en la mayoría de las teorías de justicia desde Rawls, y

es un principio que propugna que todos los individuos de una sociedad tengan las mismas posibilidades de ocupar los puestos más elevados en la escala de estratificación social. A diferencia de la igualdad de posiciones, no busca reducir las distancias relativas entre los puestos dominantes y los menos favorecidos, sino que no existan cortapisas para que todos puedan alcanzar los puestos jerárquicamente superiores sin importar las diferencias en el origen (Dubet, 2011). Las leyes de paridad de género o mecanismos de acceso complementario a la educación superior están basados en la igualdad de oportunidades, y son mecanismos que tienden a disminuir las discriminaciones en el acceso a las posiciones de prestigio, pero no se cuestionan el orden ni la existencia de jerarquías sociales. Es decir, hace surgir a muchos actores invisibilizados en el marco de un orden social dado, donde lo que importa no son las características ni las relaciones entre las posiciones, sino quienes ocupan esas posiciones (Dubet, 2011). Dubet plantea que el principio de igualdad de oportunidades opera sobre una concepción sesgada del principio rawlsiano de la diferencia expuesto anteriormente, puesto que el aumento de la brecha y las distancias sociales es leída en términos relativos –o relacionales- y no aborda las diferencias en términos absolutos. En este sentido, Dubet señala que los defensores de la igualdad de oportunidades analizan una “ficción estadística”, como la composición femenina o racial en el parlamento o directorios empresariales; pero no aborda las condiciones de explotación y exclusión en que estos mismos grupos discriminados se encuentran en las posiciones inferiores de la escala social, y que, cuantitativamente, son más graves pues comprenden a un mayor número de personas. La defensa de la igualdad de oportunidades es más sensible al éxito y la superación (*self-made man*) que a las personas que continúan siendo pobres, explotados u oprimidos (Dubet, 2011).

Bajo la idea de igualdad de oportunidades se diluyen los actores sociales y se concibe que los individuos deben utilizar estratégicamente sus atributos y fortalezas personales para competir en una sociedad dinámica y activa. La institucionalidad pública debe equilibrar las desigualdades iniciales, en el punto de partida, para que los individuos sean capaces de disponer de sus talentos. Dado esto, las políticas públicas se focalizan y establece un nuevo trato individual, donde se ofrece asistencia y asesoría a cambio del compromiso de movilizar todos sus recursos por parte de los individuos. Es la idea del empoderamiento, que responsabiliza a los individuos por los resultados obtenidos. Este cambio institucional tiene especial eco en la escuela. El tradicional rol integrador bajo el cual había sido concebido desde distintas posiciones políticas y teóricas cede ante la necesidad de concretar la ficción estadística de la igualdad de oportunidades. En el plano ideal, las instituciones educativas

deben ser el espacio de competencia entre estudiantes que se encuentran en igualdad de condiciones, pero antes es necesario compensar el efecto de las desigualdades sociales sobre el rendimiento. Las familias depositan en la escuela la promesa de la realización de la igualdad de oportunidades y al validar los títulos como mecanismo de neutralización de las desigualdades iniciales, paradójicamente se legitiman las jerarquías escolares como meritocráticas y justas. La creencia en las virtudes meritocráticas termina por aumentar la competencia al interior de la escuela, y las familias más ricas propenden a escoger aún más selectivamente los establecimientos educacionales y las redes de apoyo más eficaces. La ventaja de estos estudiantes se ve acrecentada por el peso de las instituciones más selectivas, y la brecha aumenta al reproducir las desigualdades en vez de reducirlas. La promesa igualitarista termina por convertir a la escuela en un espacio de competencia y que es reproductor de las desigualdades sociales.

La igualdad de oportunidades construye también un orden ético donde las fronteras sociales son relativizadas para convertirse en fronteras culturales y morales, invisibilizando el carácter estructural de las diferencias. La dicotomía entre “explotador y explotado” cede ante la de relación entre los “vencedores y los vencidos”, responsabilizando a cada uno de sus posiciones. El vencedor merece su éxito y tiene derecho a gozar de los privilegios que a él están asociados, mientras el vencido debe cargar las culpas de su fracaso y la culpa de la situación en que se encuentra (Dubet, 2011). La idea de meritocracia asentada sobre la igualdad de oportunidades enfatiza el rol individual y promueve la competencia, haciéndola aparentemente justa pero encubre las profundas desigualdades y la reproducción de una élite que cada vez se cierra de manera constante, pese a la promesa de apertura y libre desplazamiento de los individuos.

La escuela como espacio ideológico y de reproducción

La promesa de la meritocracia encuentra especial aliado en la educación. Las instituciones educativas aparecen como el medio que permitiría lograr la movilidad social, y por medio del título universitario se espera poder salir adelante. También parece serlo la iniciativa privada, mediado por la vía del emprendimiento. La educación y el emprendimiento parecen entonces ser algunos de los campos en que se los discursos meritocráticos depositan sus expectativas de funcionamiento. La noción de campo del sociólogo francés Pierre Bourdieu (1930-2002) lo define como un espacio social determinado, con relaciones sociales estructuradas entre los miembros o participantes. Como espacio

de relaciones sociales, los campos se caracterizan por las relaciones de fuerza entre los agentes y las luchas que se llevan a cabo para apropiarse de lo que está en juego (*enjeux*). Los campos tienen lógicas propias de funcionamiento y lo que pasa en su interior no puede ser explicado por lo que ocurre fuera de ellos, ni tampoco ser limitados de manera predeterminedada. Dado que los campos están estructurados por relaciones objetivas de fuerza, los agentes que ocupan esas posiciones poseen volúmenes y estructuras distintas de capital, que los disponen en el campo. En la práctica, los campos como espacio de relaciones pueden referir a distintas esferas sociales. En particular para esta investigación, los campos de interés son aquellos en que los sujetos consideran que las estrategias meritocráticas pueden surgir efecto y alcanzar la posición social deseada. Estos campos podrían ser el sistema educativo, la empresa privada o algún mercado. El campo que cobra especial interés para la investigación de Bourdieu es la educación, en el que desarrolla la teoría de la reproducción.

Pierre Bourdieu (1930-2002) y Jean-Claude Passeron (1930) desarrollan para el caso de Francia una teoría de la reproducción cuyo énfasis está en los mecanismos que permiten la perpetuación de la estructura de clases sociales en las instituciones escolares. La reproducción que tiene lugar en la escuela trasciende la mera conversión de los capitales económico y cultural, ya que se convierte en un sistema legitimador del orden social por medio de la acción pedagógica, los métodos de evaluación y los métodos de transmisión. La escuela se convierte en un sistema institucionalizado dispuesto para reproducir las condiciones bajo las cuales opera la dominación. En la institución escolar funcionan mecanismos capaces de asegurar la reproducción de una arbitrariedad cultural, legitimando el orden social existente de manera institucionalizada (Bourdieu & Passeron, 1996). La acción pedagógica actúa como violencia simbólica, ya que impone arbitrariamente una condición cultural que también es arbitraria. En la relación profesor-estudiante existe la imposición de significados y representaciones sociales que son presentadas como legítimas y naturales, escondiendo las relaciones de fuerza sobre las cuales se funda. Más aún, al actuar como violencia simbólica impone y añade la propia relación de fuerza existente entre las partes (Bourdieu & Passeron, 1996).

Pese a que existe una autonomía relativa del sistema educativo respecto del campo social, la institución de la escuela tiene una relación de dependencia con la estructura de clases. La dificultad para aprehender esta compleja relación pasa porque ha dominado una concepción instrumentalista entre la escuela y las clases dominantes, sin abordar la relación existente entre la escuela y la

estructura clasista en sí. La autonomía relativa de la escuela no implica neutralidad curricular ni estructural, ya que existen otros mecanismos mediante los cuales se reproducen las lógicas de la dominación. Coincidentemente, el sociólogo Bernard Charlot (Francia, 1944) señala que el pensamiento pedagógico transmitido en las instituciones escolares está cargado de sentido ideológico, que subordina las realidades sociales a una educación cultural, sublimando y ocultando las diferencias existentes (Charlot, 1981). En efecto, para Charlot, la pedagogía es un mecanismo encubridor del carácter clasista de las relaciones entre educación y política.

La institución escolar sostiene su autonomía de funcionamiento y la legitimidad social al comprobar que es neutra. Sin embargo, esta neutralidad enmascara el verdadero papel legitimador del orden establecido que promueve la escuela, puesto que reproduce la estructura de las relaciones de clase mediante la transmisión del capital en su interior la oculta bajo el precepto de la neutralidad. Para Bourdieu y Passeron, la escuela es un aparato ideológico que cumple una doble tarea: altera la percepción de la realidad y de las relaciones de dominación de clase, al mismo tiempo que funciona como legitimadora de un orden estructural de clases. La función ideológica de la escuela permite así ocultar y legitimar la relación de clases, además de inspirar prácticas sociales que aseguran su funcionamiento y estabilidad (Bourdieu & Passeron, 1996).

Es posible encontrar una diferencia con Charlot, para quien la escuela no sería neutra, ya que difunde explícitamente las ideas de la clase dominante. Charlot señala que por medio de la educación se transmiten eficazmente normas y modelos de comportamiento, así como la ideología dominante (Charlot, 1981). En este sentido, la escuela es una institución política que transmite los modelos sociales de dos maneras. La primera es por medio del contacto directo con la sociedad, donde las escuelas pueden ejercer una influencia difusa del modelo sobre los estudiantes. La segunda manera es mediante la exigencia e imposición de normas y patrones de comportamiento, especialmente dirigidos a la conservación del orden. Del mismo modo, la institución escolar moldea la personalidad siguiendo bases psicológicas cargadas de contenido político. Mientras Bourdieu y Passeron afirman que la relación de dominación se encuentra sublimada bajo la neutralidad que le otorgaría la autonomía relativa; para Charlot, la escuela transmite las ideas tanto por los modelos de comportamiento que propone como por la difusión explícita de la ideología de las clases dominantes.

Para Bourdieu y Passeron, la legitimidad de la escuela descansa en su fundación: al ocultarse el papel reproductor de la estructura de clases que cumple la escuela, se obvia las relaciones de autoridad bajo las cuales está fundada. El acoplamiento entre el funcionamiento de la escuela y el habitus de una clase dominante permite que opere como un reproductor de las estructuras del orden bajo el cual funciona, y de esta manera “el sistema de enseñanza tiende objetivamente a producir, mediante el enmascaramiento de la verdad objetiva de su funcionamiento, la justificación ideológica del orden que reproduce a través de su funcionamiento” (Bourdieu & Passeron, 1996, pp. 264). El sistema de enseñanza tendría una misión ulterior objetiva que no es evidente y que es permanentemente oculta: la escuela intenta negar su imbricación con la estructura de clases y su función reproductora. El sistema de enseñanza puede ocultar la función social legitimadora de las desigualdades de clase bajo la función “técnica”, que califica y entrena a los individuos para un puesto en el trabajo del mercado, pero que no acredita en sí misma la posesión de aptitudes, sino sólo una forma de asegurar la posición (Bourdieu & Passeron, 1996, pp. 222).

Ante la imposibilidad de distinguirse por títulos aristócratas –de los cuáles históricamente han renegado y combatido-, los “herederos” de la burguesía deben buscar un mecanismo de prestigio. Encuentran la posibilidad de cierre social en los títulos escolares, mecanismo por el cual certifican la posesión de dones y méritos que permiten la distinción y la mantención de estos privilegios de clase. Los estudiantes de mayor éxito no sólo son herederos de prácticas congruentes con las expectativas escolares, sino que también poseen un manejo de los conocimientos, lenguaje y un “saber hacer” que les permiten el desenvolvimiento óptimo en este campo (Bourdieu & Passeron, 2009). En este marco, la alta aceptación que tiene la educación y el esfuerzo como mecanismos de éxito o movilidad social, es coincidente con la primacía que tiene en el medio académico la idea del mérito. Como señalan Bourdieu y Passeron, “la ideología pequeñoburguesa de la ascesis laboriosa consigue marcar profundamente las prácticas escolares y las opiniones acerca de estas prácticas, porque encuentra y reactiva una tendencia a la justificación ética por el mérito que, incluso relegada o inhibida, es inherente a la ideología dominante” (Bourdieu & Passeron, 1996, pp. 259). El discurso meritocrático viene a servir como instrumento de legitimación del orden moral, cultural y político, intentando legitimar las posiciones alcanzadas por las fracciones dominantes de la burguesía y la pequeña burguesía. Si en el análisis del éxito escolar se deja de lado variables como el sexo o el origen social, u otras características que puedan haber influido en la selección de los estudiantes, impide analizar de manera exhaustiva todas las posibilidades (Bourdieu & Passeron, 1996).

Según los autores, no es necesario que los determinismos sociales sean percibidos para que estos operen, y de hecho señalan que el accionar de las estructuras sociales puede ser mucho más fuerte cuando se desconoce la manera en que estas operan (Bourdieu & Passeron, 2009). La interpretación de los sujetos respecto a su experiencia no es una reconstrucción lúcida respecto de los acontecimientos y la posición obtenida. Antes que un discurso construido, es probable que las explicaciones a su posición estén dadas por el mismo sistema social. Quienes ostentan una posición de prestigio, aun cuando se deba a condiciones de clase, lo atribuyen a la posesión de un don merecido por su esfuerzo (Bourdieu & Passeron, 1996, págs. 217-218). Es lo que se llama la “ideología carismática” (Bourdieu & Passeron, 2009), que es utilizada por las clases privilegiadas para legitimar sus privilegios a partir de cualidades individuales como el talento, el mérito y el esfuerzo. Según los autores, este discurso cobra mayor importancia cuando los grupos dominados son los que asumen que estos son los factores de su posición social, ya que asumen que su dominación o subordinación es producto de sus propias acciones y capacidades. De esta manera, el individuo aparece como el responsable de su propio destino y de las condiciones en que le toca vivir y es precisamente la individualización de los procesos sociales -que niega el carácter estructural que poseen- lo que permite la difusión de una idea de meritocracia por medio de la escuela. Esta cultura del individuo presente en la escuela obvia el carácter estructural de los problemas y las luchas sociales. La desigualdad social es justificada y encubierta, ya que serían propias del desarrollo de los individuos, y toda desigualdad derivada de esto es justa y no se debe revertir. En efecto, en la pedagogía ideológica subyace una concepción funcionalista de la sociedad, donde los individuos más capacitados y talentosos toman las posiciones más elevadas (Charlot, 1981). El lugar que ocuparían los sujetos en el sistema de estratificación dependería de la evolución cultural de los sujetos, explicándolo sólo por las capacidades individuales.

La creencia de que la escuela da a todos la posibilidad de acceder a una enseñanza y cultura superior asegurando la igualdad de oportunidades² a quienes poseerían los talentos necesarios para su éxito es un análisis incompleto y sesgado. Creer que el principio de ‘no discriminación’ es suficiente para el éxito escolar asume la existencia de un don natural o talento, sin considerar la existencia de una afinidad entre el habitus de una clase y el funcionamiento de la institución escolar, construida sobre

² Bourdieu y Passeron ejemplifican con la gratuidad del sistema educativo, que bajo el precepto de la igualdad de oportunidades permitiría que todos accedieran a la educación sin discriminar por la posesión o no de medios económicos suficientes para solventar los gastos a ella asociados.

relaciones de dominación enmascaradas. De tal forma, la idea de una educación meritocrática que prometía entregar las herramientas necesarias para “surgir” y salir adelante se diluyen ante la consolidación de las élites, que mediante las acreditaciones educativas legitiman su posición dominante. Esta “ideología carismática” de las élites disfraza de meritocracia su posición conservada por medio de estrategias y ventajas estructurales, resaltando el supuesto rol que tendría una ascesis laboriosa en su camino hasta alcanzar su posición social. Así, la meritocracia parece quedar reducida a una promesa que motivaría al esfuerzo y al trabajo, pero mediante la cual nunca se alcanzarán las posiciones superiores.

4. Mérito e Ideología

Siendo el objetivo de esta tesis investigar los discursos en torno a la meritocracia, el interés está centrado en las subjetividades de sujetos de distintas clases sociales, la manera en que éstos comprenden el mérito y construyen un discurso sobre la operación de éste en la estructura social. La meritocracia, como forma particular de comprensión del mundo, opera como un patrón normativo que insta a los individuos a seguir pautas de comportamiento determinadas. De tal forma, la meritocracia constituye una construcción ideológica que recibe influjo de distintos planos, y que provee de pautas de conducta para la acción de los sujetos. El discurso meritocrático es entendido como una ideología en el sentido que propone el teórico marxista italiano Antonio Gramsci, (1891-1937), quien conceptualiza la ideología y define los planos en que ésta opera.

La obra teórica de Gramsci en torno al concepto de ideología parte de una teoría positiva de ésta. Gramsci concibe la noción de ideología como un un sistema de ideas particular, o “una concepción del mundo que está implícitamente presente en el arte, en el derecho, en la actividad económica y en todas las manifestaciones de la vida colectiva e individual” (Gramsci, 1986, pp. 249). Gramsci rechaza las concepciones negativas del concepto de ideología: no es posible concebirla como especulaciones individuales arbitrarias, ni como una distorsión de la realidad bajo el nombre de ‘falsa conciencia’. Sin embargo, la ideología trasciende el mero plano de las ideas y se convierte en un ethos inspirador de acciones y voluntades, además de ser un marco de referencia para las acciones de los sujetos. Por tanto, la ideología implica la correspondencia entre una concepción del mundo y pautas de comportamiento. El concepto de ideología en Gramsci está ligado íntimamente al de hegemonía,

entendida en una primera instancia como los mecanismos mediante los cuales la clase dominante logra mantener el control sobre la clase obrera, no tanto por medio de la violencia y la fuerza como por un liderazgo moral e intelectual. Aparece una segunda acepción de hegemonía entendida como la capacidad de la clase obrera de construir un bloque de alianzas, y guiar la movilización de manera unificada. En ambas nociones se hace evidente la necesidad de mantener la unidad del bloque social, y es por medio de la ideología que se logra la integración. En el caso de la meritocracia, entenderla como una ideología implica que deja de ser sólo un discurso legitimador de las posiciones de poder político y económico, y se convierte en un factor de integración social y de explicación de las posiciones sociales.

Es posible reconocer la operación de un discurso meritocrático como ideología en los cuatro planos que Gramsci distingue: filosofía, religión, sentido común y folklore, que tienen distinto grado de coherencia y organicidad. La filosofía es una construcción sistemática y rigurosa de la concepción de mundo de una clase en particular. En el plano de la filosofía, la meritocracia es validada y promovida por la corriente de la igualdad de oportunidades -heredera de Rawls y Roemer-, y por el funcionalismo y las teorías del capital humano; siendo criticada además en este mismo plano en la obra de Dubet, Charlot, Bourdieu y Passeron. A cambio, el plano de la religión busca la unidad doctrinal de los grupos más altos y los más bajos, generando una gran masa alineada en torno a una creencia. El tercer plano de la ideología, el sentido común, es un relato unificado y coherente de opiniones y filosofía, siendo la forma mayoritaria que adopta la ideología entre las clases subordinadas. Respecto a la meritocracia, el sentido común operaría en los discursos ya contruidos de la gente, donde intentarían dar explicaciones al orden social por medio de un discurso centrado en el mérito personal. El sentido común no tiene el grado de organicidad de la filosofía, y de hecho recoge elementos de ella para constituirse, por lo que no es posible separarlas en el discurso. El sentido común se conforma unitario y coherente, y es la forma más difundida entre las clases subordinadas. Las instituciones educativas tendrían un rol particularmente especial en la construcción del sentido común, ya que transmiten la idea de una sociedad fundada en el logro personal y académico. Por último, el plano del folklore es la forma más baja de ideología y es entendido como un relato inconexo e incoherente construido a partir de la recopilación de distintas visiones de mundo y que en el caso del discurso meritocrático operaría por medio de respuestas superficiales, espontáneas y cristalizadas ante preguntas sobre el éxito o el fracaso, pero que no constituyen un discurso coherente.

Tras esta revisión teórica y conceptual, puede señalarse que los principios meritocráticos encuentran sustento bajo dos propuestas teóricas. La primera es el precepto de igualdad de oportunidades heredero de los trabajos de John Rawls y John Roemer, que busca compensar las desigualdades sociales inmerecidas. Tras esa compensación, los logros son responsabilidad exclusiva de los individuos, dando paso a una especie de “meritocracia justa”. La segunda propuesta teórica es el funcionalismo y las teorías del capital humano, que enfatizan el rol que juegan las recompensas en el esfuerzo y los talentos dispuestos por los individuos para alcanzar la posición social deseada. Las dos tradiciones teóricas presentadas –“igualdad de oportunidades” y el funcionalismo- operan como el plano filosófico-sociológico que, al irse disgregando, sirven de antecedentes para la conformación de opiniones y discursos con distinto nivel de organicidad en los planos ideológicos del sentido común o del folklore, difundiéndose distintas ideas en torno a la meritocracia y que, dado el carácter ideológico que tienen, conforman una pauta y marco de referencia para las acciones de los individuos.

La revisión teórica recién realizada permite trazar las líneas conceptuales de las visiones de meritocracia, mostrando que las voces en torno a la meritocracia no son unívocas desde la sociología. La idea de meritocracia bajo la “igualdad de oportunidades” se presenta como una especie de “meritocracia justa”, que busca la compensación de las desigualdades concebidas como inmerecidas. Tras la nivelación de las condiciones sociales consideradas como injustas se podría señalar que la inexistencia de diferencias arbitrarias entre los individuos sería justo el despliegue de los mecanismos agenciales, y desde ese punto los individuos son los responsables efectivos de los resultados de sus decisiones. La propuesta explicativa del funcionalismo, en cambio, considera la desigual distribución de los bienes como una necesidad para la preservación del sistema social. Dado que las posiciones del sistema de estratificación tienen una importancia funcional diferencial, los mecanismos de retribución (como el sueldo o el estatus) instarían a que sean los individuos más capacitados y cualificados. Las corrientes funcionalistas, especialmente de la mano de las teorías del capital humano, asignan una gran responsabilidad a los individuos en tanto agentes capaces de disponer de sus talentos y tiempo en alcanzar una determinada posición.

Estas dos propuestas teóricas, tanto funcionalismo como igualdad de oportunidades, coinciden en asignar un rol significativo a la capacidad de agencia. La crítica a estos modelos -presentadas en los

trabajos de Bourdieu y Passeron, Charlot y Dubet- permite señalar la ilusión que significan estos modelos de comprensión de la sociedad, ya que obvian o minimizan la importancia que tienen los aspectos estructurales en la constitución de las relaciones sociales. En este aspecto, los autores coinciden en resaltar que la importancia de la escuela radica en su capacidad reproductora de las condiciones sociales y de las relaciones de dominación, más allá de las ilusiones meritocráticas que puede representar. El sistema educativo constituye el espacio donde mayor relevancia alcanza el carácter ideológico de la meritocracia, puesto que actúa como mecanismo estructurante a la vez que ofrece la ilusión de ser canalizadora de los anhelos meritocráticos. De esta manera, el carácter ideológico de la meritocracia implica que no es sólo una pauta de concepción del mundo, sino que se constituye como un marco de referencia normativo que insta a los individuos a seguir determinadas conductas.

III. Estado del Arte

Ya presentado el panorama conceptual que sustenta teóricamente la investigación sobre la meritocracia como construcción ideológica, se hace necesario revisar el aporte realizado por distintas investigaciones recientes para el caso de Chile, de modo de posicionar nuestra propuesta. Las siguientes publicaciones reseñadas han aportado en la investigación sobre las subjetividades y valoraciones en torno a la meritocracia, abordando por medio de estrategias cuantitativas y cualitativas cuáles son, para los chilenos, las piezas fundamentales de las expectativas de funcionamiento de la meritocracia. Si bien los objetivos particulares de los siguientes trabajos pueden no tener a los discursos meritocráticos como objeto de estudio, la aparición de distintos aspectos de éstos en sus análisis y conclusiones contribuyen como antecedentes e insumo para esta investigación, especialmente si se considera que la estrategia metodológica de esta investigación se basa en el análisis emergente desde los discursos de los participantes.

Al ser ésta una investigación que ocupa la teoría fundamentada, donde el análisis es de carácter emergente, los siguientes trabajos permiten ir delineando algunas áreas de las subjetividades en torno a la meritocracia a las cuales prestar especial atención, y que proponen aspectos en los que sería interesante profundizar. Los trabajos reseñados a continuación corresponden a la tesis de magíster “Mérito y Culpa en una sociedad estratificada” (Bucca, 2008); “Desafíos Comunes, Retrato de la sociedad chilena y sus individuos” (Martuccelli y Araujo, 2012); “El Chile Profundo” (Informe de Investigación CIES, 2010) y la tesis de pregrado “Fronteras morales y diferenciación en la clase media” (Mella, 2013).

Mérito y Culpa en una sociedad estratificada. Mauricio Bucca, 2008.

Tal como ha sido señalado anteriormente en este trabajo, en Latinoamérica existe una profunda desigualdad de ingresos y bajos niveles de movilidad social de larga distancia, tendiendo a la preservación de la estructura social. Dado que en las sociedades latinoamericanas existen estructuras y barreras sociales que convierten en estáticas a las mayorías de las posiciones sociales, lo esperable sería que en la concepción sobre las causas del logro económico primen también los factores de tipo estructural. Sin embargo –y esta es la paradoja a partir de la cual el sociólogo chileno Mauricio Bucca

problematiza- en una sociedad con acceso profundamente desigual a las oportunidades como lo es Latinoamérica prevalecen las visiones que asignan a los individuos la responsabilidad del logro económico.

El trabajo de Mauricio Bucca investiga respecto de las atribuciones que los latinoamericanos realizan sobre el éxito y el fracaso, e intenta construir un modelo explicativo sobre las razones que tienen mayor importancia en atribuir explicaciones estructurales o agenciales. El autor divide su trabajo analítico en dos partes, diseñando dos modelos explicativos que ponderan las distintas causas explicativas sobre la riqueza y sobre la pobreza. En términos metodológicos, lo que se construye es un modelo logístico multinomial (*mlogit*) que permite estimar la probabilidad que un individuo sostenga una afirmación a partir de la presencia o ausencia de una serie de atributos o variables establecidos teóricamente por el autor. Se considera como variables independientes a las respuestas sobre las causas de riqueza o pobreza del cuestionario de la Encuesta de Cohesión Social en América Latina (ECosociaAL 2007) para Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, México y Perú.

En las variables objetivas que dan cuenta de la posición de los individuos en la estructura social (nivel socioeconómico, categoría ocupacional y el nivel educacional) no se encontró asociación entre las creencias sobre la riqueza y el nivel socioeconómico ni la ocupación, pero sí la hubo con la educación: quienes tienen educación superior –independiente del NSE y el grupo ocupacional- es más probable que sostengan explicaciones estructurales sobre la riqueza. Bucca relaciona este resultado con la *enlightment thesis*, la cual sostiene que las personas con mayor nivel de estudios tienden a comprender mejor cómo funciona efectivamente la sociedad, ya sea porque cuentan con mayores herramientas para entenderla, o porque en condiciones de “igualdad de méritos” han visto cómo factores sociales (contactos, origen social) operan coartando las capacidades individuales efectivas (Bucca, 2009).

Al incluir preguntas relativas a la pertenencia subjetiva de clase, el autor demuestra que la identificación de los encuestados con la clase baja y con la clase media baja está ligada con explicaciones estructurales sobre la riqueza. Es necesario indicar que estas variables tienen relación con la autopercepción de la posición, que no es necesariamente similar a la posición objetiva que ostentan los individuos en la estructura social (Bucca, 2009). Respecto a la percepción subjetiva de la posición de clase y la explicación sobre la pobreza, llama notablemente la atención que los sujetos en

condición de pobreza o cercanos a ésta no expliquen su condición por medio de explicaciones estructurales. Las personas más pobres son cercanas a creencias de carácter individual, responsabilizándose por su condición (Bucca, 2009). En cambio, es en la clase más alta donde priman explicaciones estructurales sobre la pobreza, mientras que en el resto de los grupos sociales es mayor la probabilidad de sostener explicaciones de carácter agencial. Para Bucca, la justificación a esta creencia individual de la pobreza tiene relación con la inclusión en el mercado laboral más que con la pertenencia efectiva a un grupo social. El hecho de trabajar sería razón suficiente para que los individuos de clase baja no se consideren como pobres –más allá del tipo de trabajo y las condiciones en que lo realicen-, por lo que el concepto de pobreza se ve desplazado a individuos en condiciones de indigencia o marginalidad (Bucca, 2009).

El modelo estadístico arroja que el factor preponderante en las explicaciones de los encuestados sobre la pobreza y la riqueza se encuentra en la *moralidad económica* (Bucca, 2009). En esta publicación, la moralidad económica es un concepto sintético que integra preguntas sobre la percepción de existencia de oportunidades y de barreras para los individuos, además de un grupo de preguntas sobre las preferencias relativas a priorizar la igualdad o el esfuerzo personal. Quienes sostienen que la sociedad ofrece oportunidades para el despliegue de las capacidades individuales son propensos a apoyar explicaciones meritocráticas de la pobreza y la riqueza. Al percibir que todos tienen la oportunidad de superación, sería una tarea de cada persona alcanzar meritoriamente el éxito o, por el contrario, serían ellos mismos los culpables de desaprovechar las oportunidades y caer en la pobreza. Dentro de la moralidad económica también se incluyen las percepciones sobre el rol de la educación como motor de logro, y los resultados indican que su papel es interpretado diferencialmente entre la pobreza y la riqueza. En el caso de la riqueza, y dada la fuerte correlación entre nivel educacional y los ingresos, se considera que el éxito económico es merecido por la posesión de estudios que certifican una habilidad. Respecto de la pobreza, tener menos estudios no se asocia a la falta de valores individuales (flojera, vicio), aunque tampoco se asociaría con el origen social. Bucca señala que esta conclusión se encuentra en sintonía con la legitimación de una “meritocracia heredada”: si bien el éxito económico está evidentemente asociado al logro educacional, este último también se encuentra en relación con las condiciones socioeconómicas de origen de los individuos. El problema es que muchas personas pasan por alto esta relación entre la clase de origen y creen que “la educación lograda es el resultado del esfuerzo personal), sin considerar la fortaleza de los condicionamientos estructurales que facilitan/dificultan dicho logro

educacional. La riqueza es merecida porque depende de la educación personal, independientemente de si el acceso a la educación es también meritocrático o si está estructuralmente condicionado” (Bucca, 2009, p. 78). También existe para el autor una marcada tendencia a sostener explicaciones estructurales sobre la pobreza y la riqueza por parte de las personas que prefieren una sociedad más igualitaria; y quienes privilegian la iniciativa personal tienden a sostener explicaciones agencialistas sobre la pobreza y la riqueza.

Para el presente trabajo de investigación resulta particularmente interesante el concepto de “moralidad económica” analizado por Bucca. Siendo el factor que mayor explica las creencias de los individuos respecto al mérito y la culpa en las posiciones sociales, puede entenderse que éste funciona como el marco de referencia valorativo sobre el cual se asientan las discusiones. De cierta manera, la idea de una variable llamada “moralidad económica” condensa de manera estadística las premisas en torno a la economía, siendo determinante sobre las creencias sobre el rol que los individuos, en tanto agentes, tendrían en ella. Otro antecedente interesante para este trabajo es que los grupos autopercebidos como clase baja o clase media baja sostengan creencias estructurales sobre la riqueza, pero expliquen la pobreza de modo agencialista. Teniendo como antecedente la explicación sobre la incorporación al mercado laboral de Bucca, quien señala que al contar con un trabajo estos grupos dejarían de considerarse como “pobres”, se hace interesante la investigación sobre los discursos del grupo de clase baja integrada (EGP VI-VIIa) y develar mediante qué mecanismos explica las posiciones inferiores del sistema de estratificación, y cómo justifican la posición propia.

El Chile Profundo. Investigación CIES, 2010.

El Centro de Investigación en Estructura Social, CIES, buscaba profundizar la comprensión de problemas relacionados a la estructura social nacional, un área que no es sólo de interés sociológico sino también político y comunitario. Financiado como Iniciativa Científica Milenio y albergado en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, el CIES ahondó en sus investigaciones en las dimensiones económica, política y cultural asociadas a la estructura social. Para el área cultural de la estructura se escribió el documento “El Chile Profundo: cultura de la desigualdad en Chile contemporáneo”, de los autores Carla Azócar, Carlos Azócar y Alberto Mayol, quienes, en base a 68

entrevistas y la encuesta realizada por el CIES, abordan los valores y las concepciones de desigualdad presentes en los imaginarios colectivos.

Los entrevistados creen que una de las bases de la desigualdad chilena se encuentra en que la dimensión de una herencia virtuosa y divinizada (belleza geográfica, institucionalidad fuerte, amabilidad de la gente) se conjuga una “dimensión construida” que fue forjada desde el “pecado económico”: la flojera, el desorden, la desigualdad y la tentación de la corrupción. Sobre esa construcción humana que desaprovecha los dones entregados se erige una estructura social que culpa y responsabiliza a los pobres de su fracaso; asume la dignidad y superioridad de la clase alta y sitúa a la clase media como un espacio de encuentro entre ambos grupos, pero leída como una posición de tránsito hacia una posición superior nunca alcanzada. La convivencia y la paz social se sostiene en un *pacto de clase* que acepta las jerarquías y la conservación del orden social, todo a partir de cuatro operaciones fundamentales: moralizar la vida social, ritualización de las conductas, analgesia social y la fantasía de un futuro mejor.

Desde la pobreza y la difusa clase media se conciben dos formas de ascenso: el mérito –comprendida como la única forma noble y legítima del crecimiento económico individual- y el endeudamiento, que permite acceder a bienes de consumo pero se transforma en un tormento mayor que el alivio que entrega. En cuanto a la pobreza, pese a lo dolorosa que es, se le considera merecida y justa por ser el resultado de los vicios y la falta de esfuerzo. El estancamiento en la pobreza es responsabilidad de quienes se encuentran en ella por esperar oportunidades imposibles, sumidos en la comodidad y faltos de ánimo de superación. Los ricos, por su parte, forman parte de una burbuja protegida de la cual no se cae, y donde se encuentra espacio para la creación y la realización personal. La creencia difundida es que quienes se encuentran en esa posición pueden ampliarla mediante la apertura de oportunidades –“creando empleo- para sujetos meritorios de ascender socialmente.

Una de las piezas clave en la estructura social se encuentra en la educación, y se asume que funciona diferencialmente para los distintos grupos sociales. En la clase alta, es el mecanismo de cierre que permite preservar los privilegios de clase y asegurar que no se pierde el status; para la clase media es la promesa de un mejor futuro para sus hijos; mientras que para la clase baja es la explicación de sus carencias y la aspiración que les permitiría “salir adelante”. Para los autores, el anhelo de “salir adelante” se juega siempre de manera individual, convirtiendo a la movilidad en un proceso carente

de aspectos estructurales y que depende casi exclusivamente a las virtudes individuales: actitud, talento, dedicación y esfuerzo. La estrategia de movilidad ascendente es un parte de un proceso que se inicia con la disconformidad de las condiciones de vida y la posterior búsqueda de nuevas alternativas y espacios de desarrollo para trabajar, proyectarse, esforzarse, y –finalmente- ser más. Una de las estrategias más importantes de ascenso se encuentra en el emprendimiento, que convierte a los individuos en forjadores de su propio éxito y permite diferenciarse de quienes se quedan estancados y atrapados en su posición.

En el trabajo de CIES se develan una visión agencialista de la pobreza y una explicación estructural de la riqueza, hallazgos que en la obra de Bucca aparecen matizadas dado que usa más variables que permiten diferenciar las explicaciones por grupos (como pertenencia de objetiva y subjetiva de clase, nivel educacional, moralidad económica, entre otras), señalando incluso visiones contrapuestas a éstas. De todas formas, las conclusiones de CIES permiten vislumbrar cuáles son las estrategias individuales de carácter meritocrático más valoradas: el emprendimiento y la educación. Esta última jugaría un rol contradictorio ya que para la clase alta puede funcionar como un mecanismo para preservar la posición, mientras que la clase baja confía en su capacidad movilizadora.

Desafíos Comunes, Retrato de la sociedad chilena y sus individuos. Danilo Martuccelli y Kathya Araujo, 2012.

El sociólogo peruano Danilo Martuccelli, quien se ha abocado al desarrollo de una *sociología del individuo* que permita “reconstruir el carácter específico de una sociedad histórica a escala de sus individuos” (Martuccelli, 2012), investigó junto a la psicóloga peruana Kathya Araujo respecto de los grandes desafíos que enfrentan hoy los individuos en la sociedad chilena. Para la publicación de “Desafíos Comunes”, trabajaron con una muestra de cerca de cien personas de entre 30 y 55 años pertenecientes a capas medias, medias altas y sectores populares, y realizaron cerca de 80 entrevistas en Santiago entre los años 2007 y 2009, con el objetivo de reconstruir desde las trayectorias biográficas la manera en que la sociedad chilena se enfrenta y vive el neoliberalismo, el trabajo, las posiciones sociales y las relaciones.

Martuccelli y Araujo se encuentran con la paradoja de una sociedad competitiva que apela constantemente al mérito individual, pero con sujetos que se deben enfrentar a experiencias sociales

que se oponen e impiden el despliegue de las características individuales, impidiendo el reconocimiento exclusivamente por los méritos. Señalan que las tensiones que enfrentan los individuos están enmarcadas en el contexto de una utopía meritocrática, que se convierte no sólo en paradigma para el mejor funcionamiento de la sociedad, sino como un ideal de justicia que ha sido crecientemente valorado. Para los autores, el mérito no había sido uno de los referentes tradicionales de justicia en América Latina, y su conversión en el marco normativo de justicia tiene dos grandes fuentes: los discursos normativos del modelo neoliberal y el anhelo de igualdad que implica la valoración equitativa de las acciones individuales (Martuccelli y Araujo, 2012).

Entre las entrevistas realizadas es común encontrar que mientras mayores son las expectativas de los individuos es mayor la frustración al ver sus ideales no cumplidos y la falta de reconocimiento del mérito. En las entrevistas, quienes más denuncian los obstáculos fueron los hombres de clase media, luego las mujeres de clase media y los hombres de sectores populares en una proporción similar, y finalmente las mujeres de sectores populares. La explicación de esta crítica diferenciada está fundada no en la mayor conciencia crítica o experiencias frustradas de la clase media, sino en que “las capas medias se frustran porque creen más, o más exactamente, creen más que había que creer” (Martuccelli y Araujo, 2012, p. 66). Los sectores populares serían más escépticos del ideal meritocrático por un cúmulo de “experiencias históricas y cotidianas que ponen en entredicho la oferta, debilitan las expectativas y, por tanto, adelgazan el funcionamiento de la denuncia” (Martuccelli y Araujo, 2012, p. 66). Estas experiencias de discriminación y exclusión permitirían explicar por qué las mujeres y los más pobres no denuncian tanto el incumplimiento meritocrático como los hombres de clase media, ya que sus mismas expectativas son menores.

En las denuncias de los entrevistados, existen cinco barreras que se convierten en el mayor impedimento para alcanzar una retribución justa por sus méritos. La primera es el paradójico rol que cumple la certificación educativa, ya que si bien se alza como un medio de realización personal, para muchos chilenos el acceso a la educación superior aparece como un horizonte irrealizable. La educación sería una alternativa para los sectores medio altos, pero los grupos populares tendrían una conciencia mucho más clara en las dificultades de acceso y financiamiento que implica el ideal de educación continua (Martuccelli y Araujo, 2012).

La segunda barrera tiene relación con las jerarquías existentes en los espacios de trabajo, donde las relaciones entre trabajadores y jefes se rigen por estructuras institucionales donde “el reconocimiento del mérito personal se decide en función de las lógicas que gobiernan interacciones u ordenan estatus y no por las virtudes individuales” (Martuccelli y Araujo, 2012, pp. 68). De esta manera, las posiciones laborales tienen un status propio, que es ajeno a las características de los individuos que se encuentran en ellas. También en el espacio laboral, la tercera barrera que reconocen los participantes es la insuficiencia del salario como recompensa a los individuos por sus logros, ya que no cumple las expectativas de retribución y reconocimiento a su mérito personal. Ante la inconformidad de la retribución, se genera no sólo desencanto por el trabajo, sino también un cuestionamiento a los valores tradicionalmente asociados al logro del reconocimiento, como las dudas puestas respecto de la honestidad de quienes sí logran ser bien retribuidos.

La cuarta barrera para el mérito sistematizada por Araujo y Martuccelli se encuentra en los privilegios y discriminaciones que derivan de la clase de origen, la etnia o el fenotipo. Las experiencias individuales de discriminación vividas por los denunciados se funden con elementos colectivos, para exigir igualdad como un principio común pero desde las mismas ambiciones personales. La quinta barrera al reconocimiento del mérito es el género, que discrimina de manera similar a la cuarta barrera. La conciencia de género tiene un marcado carácter clasista, puesto que es en los grupos medios donde es principalmente denunciado, y no así en los grupos populares.

Para Martuccelli y Araujo, existen dos vías que canalizan efectivamente las aspiraciones de los entrevistados: las redes –que funcionan como la vía rápida, un atajo- y las certificaciones educativas – el medio legítimo, una puerta-. Sobre la educación, la principal paradoja fue descrita con anterioridad: es el medio legítimo que permite sostener un ascenso social, pero encuentra barreras en las posiciones sociales de origen. En tanto, la ambivalencia de las redes reside en que estas son un recurso positivo y deseable, pero que ciertas funciones de las redes son valoradas de manera negativa dadas las marcadas diferencias de clase que generan. Según los autores, cuando los individuos se encuentran en una posición social estructuralmente inconsistente³ necesitan activar el funcionamiento de las redes, que es transversal a la sociedad chilena aunque la forma que adoptan es

³ La “inconsistencia posicional” corresponde a la percepción de inestabilidad de la posición social que sostienen los ciudadanos, generalmente insertos en el mercado laboral y partícipes del marco valorativo dominante de la sociedad. El problema diagnosticado en este concepto no es la exclusión en sí misma, sino el sentimiento de fragilidad estando adentro (Martuccelli & Araujo, 2011).

distinta dependiendo del grupo social. El acceso a las redes es más fuerte en clases más acomodadas que en la clase media, y en esta a su vez es mayor que en los sectores populares. Una segunda distinción corresponde a la diferenciación entre los lazos débiles (contactos) y los lazos fuertes (redes), puesto que los primeros sólo son prácticos y estables mientras estén insertos en una red. Y la tercera distinción corresponde al objetivo de las redes. Mientras la clase media usa sus redes para acceder de mejor manera a los espacios institucionales y formales, en las clases populares funcionan como instancias informales de protección ante la exclusión. Y en las élites –que no son investigadas en esta obra- funcionaría como una estrategia que mantiene el cierre. Respecto a las oportunidades prometidas por el crecimiento del mercado de la educación superior, los jóvenes de las clases populares perciben que el título no basta para obtener un reconocimiento o retribución sino que esto depende de una red, pero es la educación el único elemento en que pueden confiar para contrapesar el efecto de la ausencia de contactos. Así, para las clases populares, las redes aparecen oponiéndose al reconocimiento por medio del mérito propio. Para la clase media, sus referencias se centran en la educación superior y en la media, siendo esta última el principal espacio constitutivo del capital social y las redes que los impulsarán más adelante. Para la clase media, las certificaciones y los establecimientos educacionales son en sí mismos una red. Estas diferenciaciones de las formas y usos de las redes es un antecedente importante para el trabajo analítico de esta tesis, ya que realiza una distinción en la percepción del uso de redes, y cómo estas se convierten en estrategias que pueden actuar como catalizadores del mérito individual o ser, para algunos grupos, un mecanismo de cierre social que actúa como barrera estructural. Las diferenciaciones en la estructura y volumen del capital social implican no sólo distintas estrategias distintas para activarlo en los campos que se considere pertinente, sino que puede llegar a tener fines contrapuestos dependiendo de la perspectiva de los hablantes.

Los entrevistados han ido tomando conciencia que la importancia de los estudios y la institución donde estos se realicen no tiene por única finalidad la obtención de credenciales, puesto que es necesario alcanzar certificaciones que permitan la diferenciación en el mercado de trabajo y porque éste es también un espacio de entretejimiento de redes sociales. En este marco aparece la fuerte tensión que enfrentan los individuos entre la demanda de justicia vía mecanismos institucionales – representada por el título como forma de reconocimiento al mérito- y la búsqueda de alternativas y atajos individuales ante los sentimientos de injusticia que representan las barreras insalvables.

Uno de los principales aportes del trabajo de Martuccelli y Araujo para esta investigación es la caracterización de las expectativas respecto a las redes y a las certificaciones educativas. El funcionamiento diferenciado que tienen las redes para las clases medias y los sectores populares implica que también conciben de distinta manera el rol del capital social en sus estrategias meritocráticas, especialmente a la conjugación de las redes y contactos con las certificaciones educativas. El rol incluso contradictorio que podría llegar a jugar el capital social dependiendo del grupo que lo utilice parece un aspecto interesante de relevar en la presente investigación, y tratar de descifrar si se trata de una percepción compartida por los participantes.

Fronteras morales y diferenciación en la clase media. Camila Mella, 2013.

En un país profundamente desigual como Chile no deja de ser un problema de investigación que sectores mayoritarios de la población reclamen su pertenencia a un grupo mesocrático. Es por esto que, más que aproximarse a una definición objetiva sobre la clase media, en la tesis de Camila Mella se realiza el ejercicio de ahondar y reconstruir la forma en que las clases medias levantan sus fronteras morales, líneas imaginarias que simbólicamente integran y separan personas, grupos y cosas. En su tesis, Mella utiliza como fuente el material de investigación cualitativa generado en los juegos del Proyecto Desigualdades, seleccionando como muestra las discusiones donde participaron los miembros de la clase de servicios alta (EGP I), clase de servicios baja (EGP II) y a la clase baja integrada (EGP VI-VIIa). La autora, al igual que en este trabajo, realizó el trabajo de análisis de la información por medio de la estrategia de teoría fundamentada (Glaser & Strauss, 1967).

Según Mella, ni la configuración de la posición estructural ni las identidades de la clase media son estáticas ya que están sujetas a las fluctuaciones políticas y económicas, dándoles un carácter maleable e históricamente determinado. En la actualidad, la clase media encuentra se encuentra marcada por el clivaje entre una “clase media tradicional” que valora las prácticas y el acceso a la cultura, una estimación por *lo público* y la percepción que la educación es una inversión de largo plazo que permite la movilidad social; y una “clase media emergente” que se siente inmersa en la inseguridad y la vulnerabilidad generada por el desarme de las redes de protección estatal y la precarización laboral. Pese a esta especificidad y mutación de las características objetivables de la clase media, es posible dilucidar ciertas características comunes que delimitan fronteras morales de diferenciación.

Los hallazgos principales de Mella refieren a los valores que conforman los imaginarios de las clases medias, siendo a la vez pilares fundamentales de su constitución simbólica como grupo. Para la clase media, los valores que actúan como cohesionadores del grupo son el trabajo, en tanto acto moral y de participación; el esfuerzo, que permite hacer frente a la inconsistencia posicional; y la familia, que sería la cuna de valores y el nicho de origen social, tal como lo han señalado los otros autores mencionados en base a otros corpus. La valoración que tiene el esfuerzo lo convierte en uno de los valores-eje fundamentales de la constitución simbólica de la clase media. Y esto no refiere a que el esforzarse sea privativo y exclusivo de las clases medias, sino más bien porque funciona como la única forma que tiene este grupo para alcanzar su posición social, ya que no cuenta con protección estatal como los grupos más pobres ni con la herencia ni redes que poseen las clases altas. La sensación de haber forjado su posición gracias al esfuerzo hace que, para la clase media, el esfuerzo sea una de las formas de diferenciación moral con las clases alta y baja. Dado que Mella trabajó con el mismo material de investigación y también utilizó la teoría fundamentada como estrategia analítica, sus hallazgos se encuentran estrechamente vinculados con los intereses de investigación de esta tesis. El trabajo y el esfuerzo, que son considerados como los valores cohesionadores de las clases medias, conforman también una parte esencial del discurso meritocrático.

El carácter ideológico de la meritocracia convierte algunos de los aspectos teóricos pertenecientes al plano de la filosofía en parte de los discursos de los individuos, convirtiéndose también en un patrón normativo para las acciones de éstos. Los trabajos citados, aunque con conclusiones diferentes entre ellos, permiten ver la alta valoración que tienen las estrategias individuales como mecanismo de movilidad social, particularmente el emprendimiento y la educación. En general, los autores coinciden en que la posesión diferenciada del capital social actúa como una barrera para la capacidad de agencia de las clases media y baja, y que deben desarrollar estrategias que les permitan sortear esta desigualdad. La reconstrucción teórica de los componentes de la meritocracia y las conclusiones de las investigaciones reseñadas en los apartados anteriores entregan orientaciones importantes para el proceso de investigación. Dado que en esta memoria se ha optado por una metodología analítica de carácter emergente, las conclusiones de los trabajos presentados permiten señalar algunas áreas de la meritocracia a las cuales prestar atención y profundizar en su análisis, tales como la moralidad económica, la valoración del emprendimiento, el efecto de los usos del capital social y las perspectivas diferenciadas por el nivel educacional.

IV. Marco metodológico

1. Producción de la información

La elección de las fuentes de información

Para el análisis de los discursos sociales contruidos en torno a las posiciones de estratificación, se trabajará con información secundaria, producida en el marco del Proyecto Desigualdades. Se entenderá por datos secundarios aquellos que son generados de manera independiente y con objetivos diferentes a los que esta investigación tiene (Canales, 2006). Es decir, funcionaron como información primaria al ser producidos en el marco de una investigación específica, pero se tornan secundarios al servir como fuente de información para otros investigadores.

Como fuente de información se utilizará el material producido en la fase cualitativa del Proyecto Desigualdades (Anillos SOC12 y Fondecyt 1130276), una investigación interinstitucional y multidisciplinaria, que aborda líneas de investigación sobre los fenómenos influyentes en los procesos de estratificación social, como los efectos del ingreso femenino al mercado del trabajo, o la conformación identitaria y los estilos de vida asociados. Específicamente, se utilizará el material producido para el estudio “Tolerancia a la desigualdad en Chile: valoraciones simbólicas, clasificaciones y legitimación desde la subjetividad”. Esta investigación tiene por objetivo “entender los elementos subjetivos que nutren o dan sentido a la existencia las jerarquías sociales (...) a través de las clasificaciones intuitivas y reflexivas que elaboran las personas” (Mac Clure et al., 2012, pp. 3), develando los límites que los entrevistados asignan a las distintas categorías sociales.

La metodología aplicada está basada en el trabajo desarrollado por Boltanski y Thévenot (1983) y es un intento por superar el descubrimiento de las percepciones y poner en práctica los mecanismos de clasificación social. Lo que Boltanski y Thévenot realizan en su trabajo es tomar las categorías sociales como objeto de investigación antes que de clasificación. Por tanto, lo que se analiza es la interpretación que las personas realizan de estas posiciones, y la interrelación entre ellas. La técnica que utilizaron para concretar estos objetivos fue una metodología cualitativa en la que, por medio de un naípe con información de personas reales, clasificaban a los individuos en categorías que ellos mismos construían a partir de una pequeña descripción de los sujetos. El principio que sustenta esta

metodología es la capacidad de los individuos de reconocer la identidad social de los sujetos a partir de un marco de referencia común que operaría de manera similar al concepto de “mundo de la vida” en Habermas (Habermas, 1989). Por mundo de la vida se entiende un marco categorial que sirve para clasificar situaciones problemáticas que requieren un acuerdo. La solución a este debe darse al interior del mundo de la vida, pauta de la cual los individuos no pueden salirse. El mundo de la vida posibilita la realización del acuerdo, dando el espacio para el entendimiento mediante mecanismos funcionales que no son conscientes ni perceptibles por parte de los sujetos.

Pese a que opera sobre un marco de categorías comunes, es la capacidad de lograr acuerdo sobre las categorías sociales lo que resaltan Boltanski y Thèvenot. Más que los principios de referencia, lo que importa son los argumentos dados por los sujetos para resolver el potencial conflicto y asignar categorías a los sujetos.

Tolerancia a la desigualdad: el Juego

La metodología de trabajo conjuga dos elementos que no siempre van de la mano: los discursos y las prácticas de clasificación. Los discursos son lo que Canales denomina como un saber, es decir, un “conocimiento social o común, esto es del conjunto de presunciones sostenidas intersubjetivamente como "lo real", "lo obvio" o dado por sabido en las acciones y comunicaciones de un grupo o colectivo (Canales, 2006, pp. 266). En términos gramscianos de ideología, equivaldría a develar cuál es el sentido común respecto de la estratificación social (Larraín, 2008), reconstruyendo las explicaciones dadas por los sujetos al orden social.

La adaptación realizada en el Proyecto Desigualdad consistió en un juego de naipes con fotografías de personas -seleccionadas en la base de la Encuesta Nacional de Estratificación Social aplicada en el 2009, por criterios de representatividad en la sociedad-, con la y el perfil de la persona (comuna de residencia, ocupación, nivel educacional, religión, ingreso, etcétera). Un grupo de tres personas que no se conocen entre sí deben clasificar a estos naipes en categorías construidas en función de criterios consensuados y explícitos, con el fin de establecer una representación de la sociedad chilena.

A continuación se incluyen algunos de los naipes (la cara de las personas han sido borrada por razones éticas).



Los sujetos realizan las clasificaciones, crean las categorías y realizan una reflexión sobre ellas. En paralelo, otro grupo también realiza la misma tarea, y tras haber resuelto ambos grupos las clasificaciones, se reúnen y deben consensuar –los seis- un mecanismo unificado de categorización. El ejercicio de clasificación sigue observando el proceso de clasificación durante su desarrollo y la lógica que subyace al proceso de clasificación. Lo más importante es que esta clasificación no opera en un plano ideal, o de la construcción del discurso, sino que es evidenciado en situaciones concretas y específicas, donde deben ponerlos a prueba y justificar su elección.

La selección de los sujetos que participarían en cada una de las instancias del juego tomó como criterio la pertenencia a una clase social a partir de la clasificación realizada por Erikson, Goldthorpe y Portocarrero (EGP). La división de los grupos según pertenencia a cada una de estas posiciones permite una homogeneidad en dos planos: un discurso y universo de referencia similar a partir de condiciones similares en la estratificación social; y velar porque los participantes de mayor nivel socioeconómico o educacional tomara el control de la situación y opacara al resto (Mac Clure et al., 2012). De igual manera, se aseguró que en cada juego participaran personas de distinto sexo y grupo

etario. Bajo estos preceptos se realizaron seis instancias del juego, que agruparon a los sujetos según los criterios de la teoría de EGP:

- 1) Clase Servicios Alta: profesionales, empresarios, etc.
- 2) Clase Servicios Baja: profesores, técnicos, etc.
- 3) Clase Rutinas No-manuales Alta: administrativos, etc.
- 4) Clase Rutinas No-manuales Baja: ventas y servicios.
- 5) Clase Independientes: comerciantes, etc.
- 6) Clase Trabajadores Manuales: obreros, trabajadores agrícolas, etc.

Etapas del Juego

El desarrollo del juego puede separarse en cuatro etapas. Tras entregárseles el mazo con 62 cartas, los tres jugadores debían generar criterios personales de agrupación, para luego llegar a un consenso grupal respecto de las categorías sociales generadas.

La segunda etapa consistía en proponer nombres para cada grupo de cartas. Lo que se buscaba en esta fase era proponer un concepto explicativo que describiera de la mejor manera posible cada una de esas agrupaciones. En la tercera parte del juego, los participantes debían escoger la persona que fuese más representativa de cada uno de los grupos de cartas. Y en la cuarta y última etapa, los jugadores debían ordenar los grupos, explicitando el carácter de las relaciones y jerarquías entre cada las pilas de naipes.

Para cerrar el juego, los dos tríos de participantes se reunían y debían exponer al otro grupo la clasificación realizada. Luego de esto, se daba paso a una discusión en la que debían consensuar un nuevo mecanismo de clasificación a partir del trabajo realizado anteriormente. De esta manera, los jugadores debían defender las categorías construidas de manera grupal, y no sólo sus percepciones. Tras la finalización de las rondas de los juegos se realizaron de manera paralela entrevistas personales a cada uno de los participantes. En esta etapa se buscaban conocer las reflexiones y explicaciones personales en torno a las propuestas grupales de clasificación, permitiendo además la relación con las biografías y experiencias personales de cada uno de los jugadores. También se profundizó en las

concepciones de justicia social de los participantes en los juegos. Las entrevistas en profundidad marcaron el cierre del proceso de producción de la información.

El discurso del Mérito en el juego

La pertinencia de utilizar este material para la presente investigación se explica porque es una técnica de investigación social capaz de poner en práctica los discursos: traspasa el plano de las declaraciones y de las categorías existentes del mundo de referencia, y las pone en operación. De esta manera se observa en operación los criterios que los sujetos utilizan para construir las posiciones sociales, y las explicaciones preponderantes para establecer un principio de jerarquización.

De esta manera, se pone en operación un marco de referencia común y los criterios para la estratificación que éste posibilita a los sujetos. Si el discurso meritocrático existe como explicación a la estratificación social dentro del marco de referencia para los sujetos, en el juego aparecerá siendo utilizado como mecanismo de clasificación de los sujetos en categorías sociales que ellos mismos dispondrán. De esta manera se construye un discurso en operación, develando la forma y los criterios bajo los cuales funciona y es construido por los sujetos en interacción. Además, la argumentación que los jugadores deben realizar permite develar las razones y justificaciones que los individuos le asignan al mérito como criterio estratificador.

Si bien la dinámica del juego pretende explicitar las prácticas clasificatorias de los participantes y no la explicación de la posición personal, en la construcción de esquemas de categorías también se realiza una revisión personal de la trayectoria. El discurso no es sólo una imposición donde el sujeto actúa como receptor pasivo, sino que lo internaliza y reconstruye con su propia experiencia personal. No es menor que esta investigación permita explotar el material producido por el Proyecto Anillos, SOC12 dando cuenta que las fuentes de información con las que cuenta puedan ser utilizadas en investigaciones complementarias a las inicialmente propuestos.

2. Análisis de la información

Como sub-muestra para esta investigación se ha seleccionado a tres de los grupos que fueron parte de la muestra de la investigación cualitativa del Proyecto Desigualdades Anillos SOC 12. Los grupos

escogidos fueron determinados en función de los objetivos específicos de la investigación destacando que, si bien todos forman parte de las clases medias, son las diferencias entre ellos las que derivan en discursos diferenciales sobre la meritocracia.

- Posiciones superiores, que poseen estudios profesionales, trabajan en ocupaciones de mayor autonomía y decisión, cuentan mejores ingresos y con un tejido de redes sociales mayor al de los otros grupos y probablemente tienden a explicar su posición basándose en el logro académico. En la muestra, este grupo está representado por los juegos de la categoría EGP I: Clase de Servicios alta, realizado el viernes 23 de Marzo de 2012. Los seis participantes tenían estudios universitarios o técnico profesional de nivel superior, y su clasificación en la escala Esomar corresponde a C1. Durante el análisis, a este grupo se le nomina indistintamente como “clase media alta” o “clase de servicios alta”
- Posiciones más bajas, con menores estudios, menores ingresos y en ocupaciones poco calificadas; que corresponden a los juegos con participantes de la categoría EGP VI: Trabajadores manuales calificados y no calificados, y que fue realizado el viernes 13 de abril de 2012. Participaron en este grupo seis personas con estudios de nivel básico –completos e incompletos- y de media incompleta. En la escala Esomar está clasificados en el grupo D, y durante el análisis se les denomina también como denominado “clase baja integrada”.
- Trabajadores independientes, con estudios de nivel medio o técnico profesional; como personas cuya posición ocupacional encarna el paradigma del emprendimiento y de la capacidad individual como motor de logro en las sociedades neoliberales. Su categoría ocupacional corresponde a la EGP IVb: Trabajadores independientes, y los juegos en que participaron fueron realizados el viernes 13 de abril de 2012. Corresponde a seis personas con educación media completa o estudios de nivel técnico, pero sin estudios superiores, y en la escala Esomar se ubican en las categorías C3 y D.

Para estas tres categorías se analizaron los grupos de discusión de tres personas cada uno en que se generaron las primeras propuestas de clasificación, los grupos integrados de discusión de cada categoría, de seis personas cada uno, y las entrevistas personales realizadas a cada participante con posterioridad, que suman 18 entrevistas.

Técnica de análisis

Para analizar los discursos diferenciales respecto al mérito, el proceso de codificación de las entrevistas y grupos de discusión seleccionados que forman parte de la muestra fue realizado en el software Atlas ti (versión 6.2.15) y como técnica analítica, se ha optado por la teoría fundamentada. Esta estrategia metodológica diseñada por los sociólogos estadounidenses Barney Glaser (1930) y Anselm Strauss (1916-1996) busca la emergencia de la teoría a partir de los datos, en un proceso de investigación rigurosa y bien fundamentada, donde también es necesaria la creatividad para generar categorías, comparar y organizar la información. En la teoría fundamentada se construyen conceptos derivados de los relatos de las personas que viven las experiencias que se pretende investigar, por cuanto la conceptualización se convierte en una sistematización abstracta y simplificada del conocimiento de los hablantes o del mundo de la vida compartido por estos.

Para Strauss y Corbin, teoría es entendido como un “conjunto de categorías bien construidas (...) interrelacionadas de manera sistemática por medio de oraciones que indican relaciones, para formar un marco teórico que explica algún fenómeno social, psicológico, educativo, de enfermería o de otra clase” (Strauss & Corbin, 2002, pp. 25). La teoría no es sólo la descripción de los descubrimientos sistematizados de la investigación, ya que debe relacionar los conceptos y hallazgos encontrados en los datos para explicar o predecir los fenómenos en cuestión. El proceso analítico no puede ser estructurado ni estático, por el contrario; el análisis se basa en un flujo libre y creativo que los investigadores mantienen con la información, pudiendo cambiar las técnicas de análisis si fuese necesario para alcanzar la respuesta a los objetivos de la investigación. Según Glaser, la teoría fundamentada "es un proceso de crecimiento continuo -cada estadio después de un tiempo se transforma en el siguiente- [sin embargo] los estadios previos permanecen operativos a lo largo del análisis y proporcionan desarrollo continuo al estadio siguiente hasta que el análisis se termina" (Glaser & Strauss, 1967, pp. 120).

Si bien la teoría fundamentada como estrategia metodológica de análisis cualitativo fue propuesta inicialmente por Strauss y Glaser resaltando el carácter inductivo de la investigación, pero alcanza un grado mayor de sistematicidad como técnica de investigación en la dupla del mismo Strauss con Juliet Corbin. Strauss y Corbin profundizan en el proceso que lleva hacia la construcción teórica, y especifican los pasos y las distintas estrategias de codificación. Los autores destacan la importancia

del microanálisis -una estrategia de análisis detallado y discriminativo- y en la utilización de memorandos que permitan recopilar los hallazgos y las posibles relaciones hiladas.

Para este trabajo, se ha llevado a cabo el proceso analítico de codificación abierta, que identifica los conceptos para irlos agrupando en categorías y subcategorías. En esta investigación, se fueron seleccionando citas de los participantes y se fueron creando códigos dependiendo de la estrategia específica a la cual referían (como las etiquetas “movilidad por educación superior”, “emprendimiento”, “cierre por capital social”, “trabajo propio”, “esfuerzo” y subcategorías como “esfuerzo/cantidad de-”, “esfuerzo/valoración”); de la clase social que hablaban (“pobres”, “élite”, “clase alta”, “clase media”, clase baja”, “nosotros-gente como yo”, “yo”); de las variables que emergían en el análisis (“suerte”, “género/ser mujer”, “género/homosexualidad”, “religión/evangélico”, “religión/opus dei”, “etnia/mapuche”) y del tipo de apreciación de las estrategias (“valorativa positiva”, “negativa”, “instrumental”). La segunda etapa es la codificación selectiva, en la cual se integran y relacionan los conceptos para permitir la emergencia teórica ya refinada. De esta manera, la relación entre los códigos asignados a las citas permite ir sistematizando las creencias de los participantes respecto a la meritocracia.

V. Análisis: los discursos meritocráticos comparados.

En los siguientes capítulos, se entrega una visión comparada de las distintas dimensiones comprendidas en torno al discurso meritocrático. La distribución de los resultados del análisis en tres capítulos permite presentar los distintos aspectos asociados al discurso del mérito y cómo cada uno de estos aspectos es construido entre los participantes de los juegos. Tal como fue señalado en el apartado metodológico, el análisis del material es presentado de manera temática, de manera de analizar las coincidencias y disidencias entre los distintos grupos sobre cada una de las dimensiones comprendidas en el discurso meritocrático.

El primer capítulo aborda las concepciones de los participantes de los tres grupos ocupacionales seleccionados (clase alta de servicios, independientes y clase baja integrada) respecto a los mecanismos mediante cada sujeto puede alcanzar una posición en la sociedad centrandose el análisis en la emergencia de la ideología de la meritocracia. En este primer capítulo se realiza el esfuerzo de diferenciar entre las formas ideales de funcionamiento meritocrático de los mecanismos mediante los que opera en la práctica, y cómo su funcionamiento resulta en una forma particular de estratificación social al asignar a los individuos en sus respectivas posiciones sociales.

El segundo capítulo analítico de esta tesis se aboca a la explicación que dan los participantes a su posición personal, buscando si existen discursos explicativos divergentes de los otros grupos sociales. El sentido de esto diferenciar si en la posición personal hay más mérito o culpa, además de ponderar el rol de condiciones estructurales a las que se enfrentarían durante su vida y que podrían cuestionar las explicaciones eminentemente agenciales. El capítulo en cuestión está dividido así en dos apartados, uno en que se sintetizan las explicaciones de la propia posición y el siguiente que describe los obstáculos que se enfrentan a las capacidades individuales.

Finalmente, el tercer capítulo presenta las creencias de los participantes de los tres grupos sobre una serie de variables o circunstancias ajenas a la responsabilidad de los propios individuos y que podrían influir en su desempeño. Saber cuáles son las desigualdades consideradas como injustas o desmerecidas incide directamente en la percepción de la "igualdad de oportunidades", señalando qué desigualdades deben ser compensadas y dónde se debe *emparejar la cancha* para competir de manera justa y meritocrática.

1. ¿Qué se entiende por meritocracia?

Una sociedad -meritocrática o no- puede ser comprendida de distinta manera por los participantes de los juegos, y en este capítulo se reconstruyen esos discursos diferenciados a partir del grupo social de pertenencia. Las descripciones y explicaciones a la estratificación social que han sido construidas durante los juegos y profundizadas en las entrevistas, han permitido bosquejar un acercamiento a las nociones de meritocracia desarrolladas por los participantes.

Este capítulo está dividido en dos secciones. En la primera parte, se conceptualiza y reconstruye qué se entiende por meritocracia y en qué campos deben disponer de su esfuerzo y sus talentos para recibir las retribuciones que esperan. Además, se ha reservado una sección especial donde se describe la fuerte dimensión moral que tiene la meritocracia para dos de los grupos, en contraste con la concepción instrumental presente en el tercer grupo. La segunda parte del capítulo muestra cómo los grupos consideran que actúa la meritocracia en la estratificación social chilena, asignando a las personas en distintos grupos dependiendo de la manera en que ellos disponen de sus recursos y siguen distintos caminos en la vida. De esta forma, en este capítulo se exponen los discursos respecto de las definiciones conceptuales de meritocracia y la forma en que ésta funcionaría distribuyendo a los individuos en las distintas posiciones de la estructura social.

a. ¿Qué es y cómo funciona la meritocracia?

Ante las diferencias conceptuales que contiene el concepto de meritocracia para cada grupo, en los siguientes párrafos se reconstruye el significado que tiene para cada grupo las prácticas individuales y cuál es su retribución. Esta reconstrucción del sentido de la meritocracia permite conocer cuáles son los campos donde los sujetos buscan conseguir la realización de sus metas planteadas, convirtiéndose en *agentes* que disponen de sus capitales y configurando una red de relaciones entre las distintas posiciones que les permita disputar la distribución del poder o los capitales (Bourdieu, 1997). En esta investigación, se entenderá que funcionan como *campo* los espacios sociales donde los individuos pretenden disponer de sus capacidad de agencia para disputar lo que está en juego; como la educación o el espacio laboral.

Durante las discusiones sostenidas entre los participantes de la Clase de Servicios (EGP I) aparece una visión jerárquica de la sociedad donde las personas de los grupos inferiores pueden subir de grupo social gracias a su esfuerzo personal. Según los participantes, quienes logran ascender lo hacen por medio de su esfuerzo, dispuesto especialmente en la educación. Sin embargo, la noción jerárquica de los grupos sociales (“venir de abajo”) no es estática, puesto que los grupos más desfavorecidos podrían –y deberían- *esforzarse* más por salir y cambiar su posición social. En este sentido, los participantes asumen la existencia de dificultades y barreras para los grupos más bajos, pero confían en que mediante la voluntad de superar y salir de esa condición se puede acceder a estudios superiores, cambiando la posición social desfavorecida en que se encuentran.

Cabe señalar que “oro”, “plata”, “bronce” y “plomo” señalados en la siguiente cita seleccionada, fueron la propuesta de clasificación de los chilenos generada entre los participantes de uno de los juegos de la clase de servicios alta (EGP I).

“Felicidades al bronce, salió de la mediocridad del plomo para ser bronce, que era todo lo que te decía yo... de toda la hueá el bronce es el hueón que la aprovecho, él que se sacó la cresta (...) para que se quedara pegado estudiando y sacar su carrerita, ¿para qué? Para darle un mejor bienestar a sus hijos.”

(Entrevista hombre, médico Veterinario, 32 años)

“Siento admiración por la gente que viene desde abajo y llega a niveles de educación muy buenos. Por ejemplo, un hijo de obrero que termina siendo gerente, con un buen nivel. Los admiro mucho por sus orígenes; conozco gente que sufrió mucho cuando pequeños y que ahora han llegado súper lejos. Me produce mucha admiración”

(Entrevista hombre, Abogado, 38 años, casado)

Según la clase de servicios alta (EGP I), el campo en que se debe disponer del esfuerzo es en la educación, siendo la obtención de un título universitario el mayor símbolo del mérito. En el grupo EGP I aparece la visión de la educación como la variable de estratificación más importante, siendo el principal factor explicativo de la posición social. Entre la clase de servicios alta, el mérito aparece más *objetivado* que entre los otros grupos, identificando que la vía en que se dispone el esfuerzo es

mediante la acreditación universitaria. Para los participantes de este grupo, más allá de las distinciones entre la calidad de las instituciones de educación superior o de las diferencias existentes en el prestigio de las distintas profesiones, prima la noción que poseer un título profesional permitiría acceder a un nivel de vida mejor y podría ser usado como un mecanismo de acceso a un grupo social superior. Convertirse en profesional garantizaría una mejora en la calidad de vida, que sería la forma de ser retribuidos por el esfuerzo dispuesto en la obtención del título, siendo éste la consecuencia de un logro personal de los sujetos y no necesariamente asociado al grupo social de origen. Quienes se esfuerzan mediante la educación *merecen* mejorar su vida, según estos participantes, situando el mérito en el plano deontológico. Es decir, las posiciones alcanzadas son un merecimiento moral –lo que Sher calificaría como *desert-* por el desempeño demostrado en su consecución.

Los participantes de este grupo también creen que tener una profesión debería garantizar un cierto piso con seguridades en la vida. El esfuerzo puesto en la obtención de un título debería ser retribuido, ya que este es un logro personal que cobra gran importancia en la trayectoria de los individuos. El título profesional que corona el proceso educativo es considerado como una vara de medición del logro personal que debe primar por sobre otras variables de clasificación. El esfuerzo puesto especialmente en la obtención del título distingue a los sujetos, cuestionándose a dos grupos sociales: a los ricos por tener las cosas heredadas y fáciles; y al pobre porque el Estado le regala las cosas.

“El tipo tiene una carrera universitaria y que lo vuelvo a recalcar, toda carrera universitaria es peluda, hasta la *hueá* mas ordinaria, más brígida, son todas peludas, así que todos tenemos un mérito por tener un cartoncito. Encuentro que en esta vida importa la educación que uno tenga, ya sea de vida, ya sea de universidad más que donde tú vivas, en lo que tengo discrepancia con el grupo anterior. Ellos clasificaron más socialmente: ABC1, ABC2, ABC3, ABC4; nosotros los clasificamos más como “¿qué estudió este flaco?”, “ah ya”. Este es universitario, todos estos *hueones* pueden tener temas de conversación en común; estos pueden conversar con estos, pero estos también pueden conversar con estos otros; y los de frentón que no podían tener eran los universitarios vip, que eran unos *hueones* sobre tres palos”.

(Entrevista hombre, 32 años, médico Veterinario.)

“¿Admiración? Es que, quizás, yo no sentiría admiración por un determinado grupo. (Quizás) como con la gente más esforzada, podría sentir admiración, por los que salen adelante, los que estudian carreras técnicas y se sacan la cresta y llegan a triunfar y ser lo mismo que un médico, que un ingeniero. Y sí, obvio, si tiene que ser una clase, para mí, si tuviera que elegir como a la clase media, que tiene que esforzarse por las cosas que tengan y no tener todo regalado en la vida”

(Entrevista hombre 30 años, ingeniero comercial, soltero.)

“Hay una desigualdad muy grande, encuentro yo, en términos de oportunidades de educación, nivel de educación, partamos por ahí. Si todos sabemos: la base está ahí. El nivel de educación de un colegio particular de Las Condes no es el mismo que el nivel de un colegio particular de Ñuñoa, ni de Cerro Navia, y menos va a ser el mismo nivel municipalizado. Entonces, ¡ya partimos mal, po! Porque si no tenís las lucas pa’ pagarle un colegio bueno a tu hijo, él no va a tener las mismas oportunidades.

E: O sea, ¿las distancias de estos grupos serían más de un nivel educacional?

Es que el nivel educacional te lleva a la oportunidad laboral; y la oportunidad laboral te lleva a las lucas y seguimos en el mismo círculo.”

(Entrevista 51 años, terapeuta, casada)

La clase de servicios alta (EGP I) considera que cursar estudios garantiza moverse en forma ascendente en las posiciones sociales, pero que la preservación de ese sitio no está garantizada. Lo que hace el estudio es asegurar un nivel de ingresos que le permitiría llevar un buen nivel de vida, pero eso no se traduce en el ascenso a los puestos más elevados de la escala social, sino que serían sólo logros temporales puesto que no tienen redes de origen que sean capaces de asegurar la preservación del nuevo sitio. Pareciera ser que en el trabajo no se pudieran crear contactos y cultivar el capital social, sino sólo en las instituciones educativas se pueden crear redes que sean útiles a la hora de conseguir trabajos o favores.

“G: No, está bien pero pa’ mi un posgrado no es un peso para (alcanzar una posición), tiene posgrado, estudio tanto de repente, es como...”

C: Pero subjetivamente pa' ti no es, no es algo determinante, pero cuando nosotros los clasificamos (...) es un factor excluyente. Ahora, qué pasa con este mira, ya, ya mira este *hueón* se saca la cresta, se cambió de Ñuñoa a, a Las Condes, va subiendo, pero si un día le pasa algo, no sé, tiene un accidente, queda en silla de ruedas, ¡cagó! Se tiene que ir, devolver pa' Peñalolén, de donde viene, el gallo de allá si un día le pasa algo tiene toda la familia que lo mantenga po! Porque viene de otra, ehm... de otra (clase)."

(Juego grupos 1 y 2,

C: mujer, 33 años, ingeniera, casada, un hijo;

G: hombre 30 años, ingeniero comercial, soltero)

La plena confianza que deposita la clase de servicios (EGP I) en la educación como vehículo de movilidad social centra en el individuo la responsabilidad de alcanzar la posición deseada en la estructura social. La creencia en que el título profesional es garante de mejores condiciones de vida va asociada a la labor individual de buscar las estrategias necesarias, convirtiendo a las posiciones de éxito en resultado de decisiones personales. En los grupos de discusión del Proyecto Desigualdades, los participantes (EGP I) reconocen las dificultades propias de la posición de origen de los grupos más desfavorecidos, pero no pueden ser consideradas como condicionantes de la posición social, ya que los sujetos serían responsables de conseguir la movilidad intrageneracional.

Las percepciones de la clase de servicios son coincidentes con los hallazgos señalados por Martuccelli y Araujo, quienes señalan que las clases medias confían en la educación como mecanismo ascendente en la estructura social (Martuccelli y Araujo, 2012). Como fue señalado en los apartados anteriores, la pareja de investigadores concluía que la clase media se enfrenta a la frustración por las expectativas incumplidas respecto de los estudios superiores, cuestión que en los juegos asume una variante. Las expectativas de la clase de servicios (EGP I) es que la educación les permitirá llevar una mejor vida, lo que no implica cambiar las condiciones de clase o posición social, puesto que éstas comprenden una serie compleja de variables (redes de contacto, colegio de origen, barrio de residencia) donde el capital cultural institucionalizado (Bourdieu, 1979) que no son convertibles mecánicamente en otras formas de capital.

En el grupo de los Independientes (EGP IVb), la principal explicación en la asignación de posiciones en la estructura social radica en la actitud personal que los sujetos disponen para acceder a una mejora

en sus condiciones de vida. Los independientes asocian las posiciones sociales a una actitud, y la movilidad ascendente a un deseo de lograr cambios, convirtiendo esas expectativas en condiciones reales de existencia mediante distintos mecanismos, que aparecen explicados más adelante. En las discusiones y entrevistas del grupo, los participantes no coinciden en un medio único mediante el cual se puede acceder a una posición social deseada. Entre los independientes aparecen distintas explicaciones respecto al cómo acceder a una determinada posición, aunque existen dos de ellas que son las principales: emprendimiento y estudios. Pese a la divergencia de las posibilidades de movilidad ascendente, las razones explicativas están asentadas principalmente en la voluntad y la capacidad de agencia de los sujetos, como en el grupo EGP I. También se destaca el uso constante del término *esfuerzo* para explicar tanto su posición como las jerarquías sociales, tanto si “se esforzaron” o “les faltó esfuerzo”.

“Mi hija estudió primero una carrera técnica en un liceo técnico y ahora está estudiando una superior. Entonces yo siempre le he enseñado a ella que en este mundo nadie subsiste estando en la casa, que toda ya sea mujer u hombre tenemos que trabajar, o sea no podemos quedarnos ahí esperando a que las cosas nos lleguen, porque nada es gratis en esta vida, yo siempre le he enseñado y le he inculcado que las cosas se deben ganar y se ganan con esfuerzo.”

(Entrevista mujer, 40 años, contadora independiente y profesora de baile)

Si la gente no se puede educar, está condenada a vivir toda una vida de un sueldo pequeñísimo, salvo excepciones de gente que ha logrado vencer esa barrera y ubicarse en actividades que le permitan salir de ese tema (...) Yo le llamo gente emprendedora, o gente exitosa que hace otro tipo de actividades, porque si se limita a conseguir un trabajo con sus estudios que tiene sabe que no va a ganar una cantidad ‘x’, pero se atreve a hacer algo distinto, y logra éxito (...) La persona debe tener, si no tiene, no crece en el círculo social que le va dando oportunidades, uno debe crearse ese círculo (...) uno debe tener una actitud distinta ante la vida

(Entrevista hombre, 54 años, trabajador independiente, casado)

Tal como ha aparecido en algunas de las citas anteriores, el *emprendimiento* es una estrategia seguida por sujetos que son “esforzados”, pero que no cuentan con las redes de contactos ni las

garantías que entrega la educación superior. El “emprendedor” corresponde a sujetos que buscan vías alternativas para alcanzar la meta del progreso económico, ya que se considera que la educación es restrictiva y tampoco es garante de una mejora en la posición social. Dentro de este grupo, se considera que es posible que los emprendedores no logren necesariamente el éxito económico. Se convierten sin embargo en un ideal valorativo al ser sujetos capaces de trabajar de manera autónoma y cumplir con el ideal de independencia al no tener un jefe directo. También se les considera como sujetos virtuosos que no son conformistas, ingeniosos por ser capaces de romper y superar las barreras que aparecían asociadas a la posición de origen, y se les admira porque aparecen como el mayor ejemplo de utilizar las capacidades individuales en alcanzar una posición social esperada. Ser emprendedor es concebido no sólo en términos objetivos como el sujeto capaz de trabajar de manera independiente en una pequeña empresa, sino también a la actitud que debiesen adoptar: autónomos, decididos, valientes y prestos. En este sentido, se valora a quienes logran el éxito por fuera del sistema educativo tradicional, resaltando que llegan a posiciones altas sin tener grandes estudios. El esfuerzo puesto en atreverse a romper con los esquemas impuestos —ya sea por decisión o necesidad— es admirado.

Respecto al rol de la educación en la estratificación social, los participantes del grupo de Independientes (EGP IVb) tienen, predominantemente, una consideración instrumental de ella. No se valora necesariamente como un espacio de desarrollo personal ni una contribución al progreso del país, sino que la posesión del título profesional es concebida como un instrumento para la movilidad social. Sin embargo, las posibilidades efectivas de que esto ocurra también están mediadas por la actitud personal de los sujetos. Por ejemplo, poseer estudios de posgrado no se traduciría ni convertiría en una posición más elevada (considerando que para el grupo el ingreso de los individuos es el principal parámetro de éxito), por lo que el aumento de sueldo sería marginal y los estudios de postítulo no se justificarían. También se valora a quienes obtienen títulos de nivel técnico y alcanzan ingresos altos, o a quienes sin cursar estudios universitarios son capaces de conseguir buenos ingresos, usando sólo sus capacidades.

“Pucha, a veces no influye el tener a lo mejor tanto estudio superior, si no tienes un buen contacto (...) porque ahora lamentablemente todo lo que son los trabajos se ve más que nada o por valor suerte, como decíamos nosotros, o por contacto de repente, porque había gente que podía tener estudios superiores, postgrados o magíster y podían estar

ganando un sueldo que era muy inferior a todo el esfuerzo que había tenido para llegar. En cambio había otro tipo de gente que no necesariamente tenía estudios superiores pero tenía un sueldo -se notaba que era gente muy esforzada - y que estaban más alto de la media.”

(Entrevista hombre, 42 años, comerciante)

“La sociedad chilena también está cambiando mucho. En relación a que los sueldos eran carreras más altas, mayores ingresos. Ahora hay un fenómeno, toda esa gente que estudió carreras muy largas, están complicadas porque todas las empresas le están dando prioridad las carreras técnicas, y de hecho hay mucha carreta técnica nueva, que muchas veces los chicos no se atreven a estudiar, que son las carreras que vienen ahora y con el sueldo como el que tú que tu mostrar ahí. Entonces por un lado es bueno la familia chilena no tiene que pensar que su hijo va a tener que estudiar 4, 5 años, a lo mejor estar cesante, cuando con una carrera de dos años a lo mejor le va a ir súper bien en la vida.”

(Juego 1 y 2, hombre, 54 años, trabajador independiente, casado)

Al parecer de los participantes del grupo de los independientes (EGP IVb), la educación como mecanismo de movilidad social se encuentra limitado por dos grandes obstáculos: las restricciones impuestas por el mercado laboral a los profesionales; y el rol de los contactos como asignador de las posiciones superiores, que privilegia a quienes tienen contactos en los grupos sociales superiores. Para los independientes (EGP IVb), los estudios superiores son una herramienta que debe permitir acceder a mayores sueldos. De esta manera, se consideran como una inversión personal de largo plazo en que deben primar los retornos que se obtendrán. Por ejemplo, un título técnico es más atractivo que una profesión universitaria como inversión, ya que en menos años de estudio se puede lograr un sueldo similar: el esfuerzo así dispuesto en alcanzar una determinada posición social debe tener relación con los resultados. La máxima pareciera ser que “no hay que esforzarse en exceso si se puede lograr mejores resultados con menor sacrificio.”

“Por ejemplo a mí me llamó mucho la atención uno que nosotros le pusimos clase media esforzada, y era un técnico (...) técnico completo, y todos los demás eran superiores; lo que yo les explicaba al resto que para mí él tenía más sentido por el hecho que me da a

demostrar que él es una persona muy esforzada, para estar en el mismo quintil que los otros, siendo que los otros habían pagado por tener una carrera mejor y estaban al mismo nivel que él, en cambio él simplemente con una carrera técnica, claro a lo mejor tiene que haber sido un tipo muy brillante, muy esforzado y estaba al mismo nivel que el resto.”

(Entrevista hombre, 42 años, comerciante)

En las discusiones que sostienen los independientes (EGP IVb), coinciden en destacar los logros obtenidos por personas que no siguieron el camino de la educación superior universitaria. La búsqueda del éxito por medio del emprendimiento pone el énfasis en las virtudes de los sujetos; y la visión de la educación apunta a un uso principalmente instrumental de lo aprendido, una inversión que permita recuperar pronto lo invertido y garantizar un empleo atractivo. Ya sea la vía del emprendimiento o estudios de nivel técnico, la valoración de estas “vías alternativas” va en detrimento explícito de los estudios universitarios.

Privilegiar otras vías alternativas a la educación por parte de los independientes puede ser entendido por la posición social de origen de los participantes de este grupo. Al ser éste un grupo conformado por personas sin estudios de nivel superior y con empleos por cuenta propia hay una diferencia profunda respecto de las explicaciones y expectativas sostenidas. La posición personal y las historias de vida inciden en la reivindicación de la carencia del capital cultural institucionalizado, e intentan demostrar que no es necesario seguir el idealizado camino de la educación superior. Como es señalado en la investigación “El Chile profundo” (CIES, 2010), para los grupos sociales más bajos⁴, la posibilidad de “salir adelante” no depende de factores estructurales sino casi exclusivamente de características personales, principalmente en los valores y actitudes individuales. Sea cual sea el camino elegido, lo que reivindican los independientes es la capacidad de agencia como motor principal de la movilidad.

En la clase baja integrada (EGP VI) se destaca también el dominio de la explicación agencialista de la posición social, que vuelve a estar marcada por el término *esfuerzo*. El discurso que se construye

⁴ Los ingresos de los participantes del grupo Independientes (EGP IVb) se ubican en un rango entre los 200 mil y 450 mil pesos, situándose en los grupos C3 y D de la escala Esomar.

sobre el mérito alcanza un grado de convicción casi dogmático. Que el éxito sólo se consigue esforzándose se repite casi como un mantra, denotando que el discurso del mérito ha permeado de manera profunda entre el grupo. Asimismo, no alcanzar el éxito esperado es considerado por los integrantes de este grupo como responsabilidad exclusiva de los sujetos, quienes deben asumir los costes de no haberse esforzado lo suficiente en el momento que debieron.

E: En cada grupo ustedes eligieron la persona que mejor le había ido.

Claro, porque lo vimos más o menos en ese mismo sentido. Si siempre la persona que triunfa lo hace por su esfuerzo. Muy poca gente tiene otros métodos para triunfar, pero son los menos, más son los que triunfan por su ejemplo.

(Entrevista hombre 75 años, básica completa, gáster, separado)

Uno es el que cambia su propia vida, uno puede cambiar su vida y los de abajo también pueden cambiar de vida, no me afecta que los otros tengan más, ellos nacieron así, porque uno también puede cambiar.

(Entrevista mujer 43 años, auxiliar de aseo, casada)

Entre los participantes de clase baja integrada (EGP VI) se concibe el proceso de movilidad como una vía ascendente progresiva y transgeneracional. A partir de una división social en tres grandes grupos (clases baja, media y alta), se espera que los hijos de los grupos sociales más bajos superen la posición de los padres mediante una ecuación que exige su propio esfuerzo sobre la base de las posibilidades que puedan entregarles los padres. Cada generación que se esfuerza por “superarse” -movilidad intrageneracional-, sería capaz de ascender una posición en el sistema de estratificación.

Llama la atención que incluso cuando se cuestiona la existencia de la clase media y se desliza la idea de sólo dos grupos dicotómicos a partir del ingreso –ricos y pobres-, de todas maneras emerge un grupo mesocrático al cual los hijos de la clase baja integrada (EGP VI) sí pueden llegar. Pareciera que la posibilidad de alcanzar a un grupo medio está negada en la inmediatez para los grupos más pobres, pero sí existe para los hijos, reforzando la idea de la movilidad intergeneracional.

“Por ejemplo, la mamá es de la clase baja pero el hijo llega a ser de la clase media, pero con el esfuerzo de ellos y su voluntad, porque el hijo igual tiene que ponerle empeño. Entonces, si a él le va bien, todo funciona bien. Y él, como ya consiguió ser de la clase media, va a tener más comunicación con los de la clase alta. Pero él no va a perder su sentimiento, que venía acarreado de sus valores y de sus cosas, de la crianza de la clase baja de su mamá”

(Entrevista mujer, 38 años, 2do medio, dueña de casa)

“Yo pienso que hay dos clasificaciones, hay dos tipos; ricos y pobres, no hay nada más. Nos convencen, nos quieren convencer de que hay clase media. Por ejemplo, cual es la clase media, de la señora que lava la ropa, hace el aseo y el hijo que está estudiando: el hijo va a ser clase media, porque el hijo se está esforzando, está estudiando con las lucas con las que yo me estoy sacando la mugre para que mi hijo pase a la clase media, esa es la aspiración”.

(Entrevista hombre, 38 años, 1ero medio, maestro pintor)

La clase baja integrada (EGP VI) internaliza la promesa del progreso mediante la educación, esperando que ésta sea la puerta de acceso a un futuro mucho mejor. Pese a que la educación es una proyección de movilidad intergeneracional, en la clase baja integrada asumen e internalizan como propia las expectativas de ascenso social, aun cuando la discusión no está centrada en sus experiencias de vida sino en la estructura social en general.

De todas formas, esta expectativa se asoma como contradictoria con las conclusiones obtenidas por Araujo y Martuccelli, quienes afirman que los sujetos de sectores populares son más escépticos a las promesas agenciales –y particularmente a la meritocracia-. La diferencia entre los hallazgos de esta investigación con lo señalados por los autores recién citados puede explicarse por medio del sujeto a quien afecta: quizás los participantes sienten que no pudieron superar las condiciones estructurales, pero que sí lo pueden realizar sus hijos. En el análisis de las entrevistas y juegos de los tres grupos seleccionados, la clase baja integrada (EGP VI) aparecen mucho más confiados en la promesa meritocrática, que se cumpliría por medio de los hijos siguiendo el camino de la educación superior. Estos hallazgos sí tienen coincidencias con la tesis de Mauricio Bucca, quien señala que los grupos más empobrecidos tienden a sostener explicaciones agencialistas sobre la pobreza. Además, si la *enlightment thesis* señalada por Bucca se aplicase también para estos grupos, puede señalarse que la

clase baja integrada no se ha visto enfrentados a una verdadera competencia en “igualdad de oportunidades”, por lo que aún mantienen la esperanza en que mediante los estudios se puede progresar, puesto que en su experiencia no ha visto cómo ésta es coartada por otros mecanismos sociales-estructurales. Ahora bien, la extrema confianza depositada en la educación obvia también los mecanismos sociales-estructurales que operan, y que minan las posibilidades que alguien de los grupos sociales desfavorecidos pueda ascender en las posiciones de estratificación social.

Intentar separar las explicaciones y creencias sobre la meritocracia de las experiencias cotidianas y de las posiciones personales se hace demasiado complejo cuando es la misma realidad respecto a la cual se debate, por lo que en los siguientes capítulos se profundiza en las creencias meritocráticas de los sujetos a partir de experiencias particulares.

b. La comprensión del mérito

En la sistematización de las discusiones sostenidas por las clase de servicios (EGP I), independientes (EGP IVb) y baja integrada (EGP VI), se hace evidente la existencia de discursos diferenciados que comprenden de distinta manera las acciones concretadas por los individuos. Las discusiones entre los grupos permiten reconstruir los distintos discursos explicativos sostenidos, dando pie a interpretaciones teleológicas, éticas y a formas de la acción⁵ divergentes. A decir de los participantes de la clase de servicios alta (EGP I), el esfuerzo que los sujetos disponen en cambiar su condición social no es privativa de ningún grupo social o persona. El esfuerzo es considerado como un valor superior que explicaría los éxitos y fracasos de las posiciones en la estructura social, y que es un requisito transversal para todos los grupos sociales. Es decir, en todas las personas debe existir el espíritu de superación que se convierta en el conductor de sus acciones. De la misma forma, quienes no poseen los valores asociados al esfuerzo serían personas que no se esfuerzan ni intentan cambiar las condiciones bajo las cuales han vivido, por tanto no son merecedores de subir de posición social.

“Yo admiro a la gente esforzada, a la gente trabajadora, a la gente que es valiente... a la gente que es consecuente, pero eso no tiene nada que ver con un grupo determinado.

⁵ Se entiende por “formas de la acción” a la comprensión weberiana que, según el sentido que tienen, distingue cuatro tipos ideales de acción: racional con arreglo a fines, racional con arreglo a valores, afectiva y tradicional (Weber, 1964).

E: Esas son características más individuales.

Más valóricas.”

(Entrevista mujer, 51 años, terapeuta, casada)

“E: ¿Qué es lo positivo de este grupo? (clase media)

El punch, el tirar siempre p’arriba no viene nada por herencia, no viene nada así como que te emana del cielo, tienes que trabajar es una clase trabajadora.

E: Desde tu perspectiva ¿qué tendría que aprender esta clase? ¿Qué sería o para acceder a otra?

Perfeccionarse, tener más capacidad de estudio, que están más a tu alcance, que la otra clase no la tiene, te fijas, la clase media ya sea baja o alta igual tiene más poder para, es más fácil subir (...) Ahora yo soy de una opinión: que la clase media si se quiere estancar se estanca, porque las posibilidades las tiene ¡es más difícil!”

(Entrevista mujer 59 años, abogada y corredora de propiedades)

“Una persona mentirosa, no sé poh, no hace a un sujeto fiable y una persona que es floja, no va a llegar a ninguna parte por más que sea muy pillá.

E: Esas características de mentira o de flojera, ¿se pueden atribuir, digamos, a otros grupos de los que...?

No. Gente mentirosa y gente floja encuentras en todos lados, como encuentras, también, gente súper trabajadora y gente honesta, gente responsable, respetuosa, hay de todo en todas partes. Eso no tiene que ver, yo creo, ni con la educación, ni con las lucas. Creo que tiene que ver, un poco, con la cuna y también con la gente con la que se involucra. A veces, tú le podís dar los mejores valores a tus hijos y se empiezan a juntar con gente distinta y bueno, ahí también está en el ojo de uno de cachar los cambios y orientarlos.”

(Entrevista mujer, 51 años, terapeuta, casada.)

En el grupo de la clase de servicios alta (EGP I), existe una idealización y una fuerte carga valorativa del esfuerzo y el trabajo, que según sus integrantes no debe ser instrumentalizado para obtener

réditos económicos. Siendo consecuentes con sus valores, señalan que es posible recibir de vuelta una recompensa bien merecida, por lo que las personas deben esforzarse en el cumplimiento de sus sueños y no simplemente en alcanzar un mejor estatus social. De esta manera, se considera que las acciones individuales deben tener ajuste a valores y normas éticas, como el trabajo duro, la honestidad y la responsabilidad. Así, se convierte en una especie de pauta de comportamiento para la vida: las personas deben hacer todo lo posible para estudiar lo que le gusta, y cumpliendo con eso, deberían obtener una retribución, que sería un buen sueldo. Quienes estudian determinadas carreras sólo porque esperan tener altos ingresos, no serían -moralmente- merecedores de éstos. El sueldo es un concebido como una retribución al esfuerzo dispuesto mediante el estudio, mediando siempre la consecuencia a las normas éticas y la rectitud moral.

“¿Y qué características del grupo con el que te identificas consideras positivas frente a otros grupos?”

(...) Quizás del grupo que es esforzada y que trabaja busca la felicidad. O que busca hacer las cosas que quiere, no sé. De repente, no estudiar una carrera tradicional y que estudien algo que, de verdad, quieran estudiar, que no se guíen por la sociedad en la que estás más... Eso es lo que podría destacar”.

(Entrevista hombre, 30 años, ingeniero comercial, soltero,)

“Cachai que si es por conseguir plata, pucha qué lástima, porque vas a estar trabajando en algo que no te gusta, en cambio no sé, (si) te esforzaste conseguiste tu sueño, lograste la meta que querías de ser profesional de tal carrera, aunque seas un muerto de hambre da igual, el día de mañana hasta yo puedo ser un muerto de hambre, pero por lo menos voy a ser un muerto de hambre haciendo lo que me gusta, por lo menos, cachai. Esa es la gran diferencia, que me atrevería a decir que es lo que pasa con los de plata y con los de bronce... porque muchos son técnicos y son de colegio, me meto al colegio ¿Qué hay? Esto, esto, esto y como que saben que universidad no van a tener y que la única oportunidad que van a tener para un cartón. No digo que sean menos felices pero uno de esos cabros quería ser veterinario, pero lamentablemente tubo que estudiar administración y posponer su sueño, y por eso que después viene la clasificación,

pospuso su sueño. Fue administrado por las luquitas y no estudio la carrera que quería. No se merece la plata en ese aspecto”.

(Entrevista hombre, 32 años, médico Veterinario)

La forma de acción predominante –según los tipos ideales weberianos- entre los participantes de la clase de servicios alta (EGP I) es la racional con acuerdo a valores, que supedita las retribuciones económicas al cumplimiento de los sueños personales y de las normas éticas. Antes que los resultados o las recompensas al mérito, lo que se valora es el esfuerzo como conducta virtuosa. El trabajo personal aparece asociado al deber y a la rectitud, y de esa forma se obtienen posteriormente las recompensas.

En el diálogo de los participantes del grupo de la clase baja integrada (EGP VI), llama la atención la valoración que tiene el esfuerzo en sí mismo. Sacrificarse, más que una forma para conseguir y lograr metas, se convierte en un estilo de vida casi sacralizado. En este sentido, la sacralización del sacrificio puesto en conseguir las cosas se convierte en una defensa a las precariedades de la cotidianidad, una apología a sujetos que viven agobiados por las circunstancias adversas. Ser capaz de soportar una vida martirizada y reivindicarla pareciera poner énfasis en que, para la clase baja integrada, no importa tanto la posición social en que se encuentren las personas, sino en el esfuerzo cotidiano. Pareciera ser que la compensación necesaria para la *igualdad de oportunidades* no es más que la retribución y satisfacción moral del sacrificio: un verdadero “triumfo moral”⁶.

N: Claro, pero para mí ellos (clase alta) tienen una mejor calidad de vida que yo. O sea...

P: ¿Cree usted?

N: Claro, o sea, en el sentido del dinero, porque ellos van y se compran. Yo tengo que juntar mi platita pa’ comprarme lo que yo quiero comprar.

H: Y pensarlo dos veces.

P: Pero ¿qué es más bonito? ¿Comprar así o esforzarse?

C: Con esfuerzo, por eso... ¿Y cómo se come, y cómo se come el pedacito de carne? Con mayor agrado.

⁶ El término “triumfo moral” alude a una situación en que no se cumple con los objetivos finales propios de un desafío, pero que el desempeño demostrado lo hace merecedor de reconocimiento.

N: Con más, sí po', lo saboreo más

C: O disfrutamos más la marraqueta en la mañana.”

(Juego grupos 1 y 2;

N: mujer 43 años, auxiliar de aseo; **H:** hombre 75 años, gáster;

P: mujer 41 años, asesora del hogar; **C:** hombre 38 años, maestro pintor)

En el juego de los grupos 1 y 2 de la clase baja integrada, los participantes realizan una diferenciación entre su grupo y la clase alta, resaltando las diferencias de sus posiciones en el mercado. Según la interpretación que realizan los participantes, en un espacio como éste es posible encontrarse en condiciones del libre albedrío sin dominación de un grupo sobre otro. Las desigualdades de ingreso que los ubican en distintas posiciones en el mercado parecieran ser compensadas por medio del esfuerzo, donde no sólo alcanzan la igualdad de condiciones, sino que además hay una retribución moral por el sacrificio realizado.

Estas referencias remiten no sólo a una forma de la acción racional con acuerdo a valores (Weber, 1964) sino también a la concepción weberiana de mercado. Para el sociólogo y economista alemán Max Weber (1864-1920), el mercado es un espacio de intercambio de objetos, donde se desarrollan interacciones racionales entre los sujetos que dan paso a la situación de clase (Weber, 1964). El mercado es el espacio económico fundamental, ya que a partir de éste se define la distribución de la posesión de bienes entre los hombres, y en él la clase baja integrada (EGP VI) encuentra su realización y equiparación ante la clase alta. La igualdad que encuentran en el mercado se contrapone a la posición estamental en que se encuentran, ya que en ésta sí se denotan las diferencias en los estilos de vida. Para Weber el mercado es un espacio neutro en términos de valoraciones morales y las diferencias que la clase baja integrada (EGP VI) denota no son en términos de bienes ni de ingresos, sino entre los estilos de vida particulares de cada grupo, diferenciándose especialmente por el sacrificio necesario, y que se convierte en el eje característico de este modo de vida o situación estamental.

Según los participantes de la clase baja integrada (EGP VI), el esfuerzo sacralizado no trae necesariamente consigo la movilidad social o una retribución que mejore de calidad de vida. Las personas “de esfuerzo” están acostumbradas a sacrificarse y no recibir una compensación a cambio,

más que la satisfacción moral de realizar todas las acciones individuales posibles. Existe una distinción, porque son personas que se esfuerzan y no necesariamente se desplazan de manera ascendente; pero sí son valoradas por ser responsables ellos mismos de su situación y no ser dependientes de subsidios ni beneficios estatales.

“E: ¿Son similares las personas que componen los grupos de los resignados y de los esforzados?

Sí, son parecidas porque cualquiera que está en el grupo de los esforzados le hubiera gustado hacer el máximo para llegar ante ello por lo menos (...) A pesar que ahora tener cuarto medio es lo mismo que cuando uno tenía sexto de preparatoria.

E: En el día a día que significa ser esforzado, ¿en qué se manifiesta ser esforzado?

Esforzado porque a uno le cuesta mucho vivir, no gana como para pasar el día tranquilo, no le da para cubrir el mes. Entonces tiene que sacrificar muchas cosas para llegar al día treinta y uno. Se le hace un calvario los treinta y un días. Muchas dueñas de casa la sufren porque por decir el marido le da ya ciento cincuenta mil pesos y le tiene que durar todo el mes, tiene que comer todo el mes. Si tiene niños tiene que mandarlos al colegio entonces es difícil”

(Entrevista hombre 75 años, 8º básico, gáster)

Entre los miembros del grupo de clase baja integrada (EGP VI), el cambio de posición social no es una transición con consecuencias positivas exclusivamente, y surge una dura crítica a quienes han logrado mejorar su condición económica. En efecto, el rechazo a quienes reniegan del pasado se encuentra personificado en el “nuevo rico”, arquetipo social presente en las discusiones y clasificaciones de la clase baja integrada. A los “nuevos ricos” se les acusa de traición de clase, por discriminar los grupos más pobres, aun siendo este el grupo del cual emergieron. Los participantes señalan que la discriminación a los pobres no sería una práctica en que incurriera la clase alta tradicional o “de cuna”. Al respecto, los integrantes de este grupo señalan que los nuevos ricos son sujetos que han logrado el éxito económico mediante su propio esfuerzo, pero traicionan los valores de su clase de origen, dejando de ser un referente. Aquí, el ethos carismático del mérito, que exige rectitud, se contrapone a la arrogancia de los nuevos ricos que logran el éxito.

“Para mí la clase alta está dividida en dos, el nuevo rico y el rico de cuna. Está el que siempre tuvo, y que no es discriminador, y que si te escucha y que si se puede poner en tus zapatos, y que si puede tener la condescendencia de sentarse contigo y tomarse una taza de té con la nana, preguntar por los hijos, no sé. Pero el nuevo rico no, no quiere mezclarse contigo, no quiere tener un roce social contigo porque tú no eres del mundo de él, tú hablas mal, tú te vistes mal, no mal, puedo andar limpia, pero no ando con lo que andan ellos, no tengo el roce social que tienen ellos. Para ellos uno no sabe comer, no sabe poner el servicio. Ellos no permiten, te ponen la barrera, o sea no, tu eres hasta aquí no más, te saludan pero hasta ahí no más”.

(Entrevista hombre 38 años, 1º medio, maestro pintor)

“Los de arriba, los de la alta, ellos ya nacieron con eso. Ellos antes de nacer ya venían, ya sabía que él iba a ser abogado, ingeniero, arquitecto, no sé qué, porque ya su familia se lo tenía destinado porque ellos tienen plata, y otros que es rico pero como que le costó tener la plata. O sea, que ahora tiene plata, un nuevo rico, digamos, ése es como el que la mira a una como por debajo del hombro. Qué me importa a mí los demás, si yo estoy aquí con mi esposa”.

(Entrevista mujer 38 años, dueña de casa)

“Me ha tocado vivir ciertas experiencias con gente que siempre ha tenido dinero y otra que está recién con el dinero y les cambio la vida. Es natural que la persona que recibe dinero y le cambio la vida es raro que puedan cambiar su forma de ser, es normal. Yo pienso que es normal. Ahora si la persona es bien equilibrada... Si yo tuviera dinero por ejemplo, no cambiaría porque tengo mis valores”.

(Entrevista hombre 65 años, carpintero mueblista)

En Chile, la historia de los “nuevos ricos” se entrelaza con la del *siútico*, personaje que cuando escala posiciones, incomoda a los sectores dominantes por sus pretensiones de arribar por medio de la imitación de las prácticas de los grupos superiores (Contardo, 2008). Ante la llegada de estos extraños, las élites buscan reafirmar y preservar su posición privilegiada diferenciándose de ellos,

mientras que los siúuticos buscan eliminar cualquier rastro que evidencie su pasado (Contardo, 2008). Lo llamativo es que no es la clase alta (o la clase de servicios alta para el caso de esta investigación) quienes hacen la denuncia, sino la clase baja integrada.

Respecto a los puntos comunes, la primacía de la acción racional con acuerdo a valores se encuentra presente en los grupos de la clase de servicios alta (EGP I) y la baja integrada (EGP VI). En ambos grupos hay una sacralización del esfuerzo y del trabajo, asociándolos a una actitud personal virtuosa, y que siguiendo los principios de la rectitud moral se puede alcanzar de manera legítima el crecimiento económico. Explicar las posiciones meritócratas a partir de principios éticos -idea también presente también en los resultados de “El Chile Profundo”- forma parte de una conjugación compleja de intereses racionales con la ética. Hay una aproximación a una idea rawlsiana de justicia, en la existencia de pautas de evaluación morales de los mecanismos distributivos vinculados también a las formas de organización social. Rechazando el utilitarismo puro, los dos grupos sostienen que las personas *deben* subordinar los intereses puramente instrumentales y actuar de acuerdo a principios morales, enmarcados en una justicia procedimental que entrega a todos las mismas posibilidades sin discriminaciones arbitrarias. Es decir, mientras se entreguen las *oportunidades*, se sientan las bases de justicia que permiten el despliegue de las habilidades individuales.

c. Estructura social: explicación global

Las explicaciones a las causas de la estructura social que los participantes fueron construyendo, se enunciaron durante los juegos que proponían elaborar esquemas de agrupación con grupos sociales que ellos mismos crearan. Por esto mismo, tratar de separar y aislar las creencias meritocráticas de la realidad nacional se hace complejo y parcial, y es por eso que en este apartado se reconstruye el funcionamiento de la meritocracia y cómo ésta es eje fundamental del esquema de estratificación social.

Entre los miembros de la clase de servicios alta (EGP I) parecieran creer que no hay posibilidades de que la estructura social sufra transformaciones, ya sea en la proyección intrageneracional o en el transcurso de varias vidas. Se percibe que ha mejorado la calidad de vida de la gente, que hay mayor capacidad de consumo y que existen posibilidades de acceder a mejores posiciones; pero en lo estructural, se percibe que las relaciones sociales y los esquemas de estratificación que de ellas

derivan se mantienen iguales, sin cambios respecto del pasado y sin enunciar posibilidades de cambios en el futuro. En efecto, la estructura social se percibe como estática, y que los individuos deben competir y disponer del título profesional -logrado mediante el esfuerzo- para alcanzar las segundas posiciones. La distancia entre los extremos es prácticamente infranqueable porque los miembros de la clase alta no bajan; y quienes se encuentran en posiciones bajas generalmente perpetúan su posición: les cuesta mucho subir incluso a la posición siguiente, porque la educación municipal no les permitiría cambiar sus condiciones de vida. De esta manera, los integrantes de la clase alta de servicios señalan que los grupos más pobres, incluso teniendo el deseo de ascender, se ven bloqueados por las brechas, siendo la mala educación municipal una causa explícita de ese estancamiento. De todas formas, no pareciera quedar claro cuál es el mecanismo mediante el cual pueden salir de la condición en que se encuentran. Los que sí se pueden mover son los grupos intermedios: tienen un rango más amplio, pero con fronteras marcadas que les impiden acceder a la élite y los protegen de un descenso brusco.

“Siempre el más pobre o el de clase media va a querer optar a tener un mejor nivel de vida, un mejor nivel educacional, un mejor nivel social. Por eso trata de ir escalando. Nunca es descendente. Nunca el que tiene un mejor nivel social, económico, cultural, va a querer tener uno más inferior.

(...)¿Estas distancias sociales han cambiado respecto al pasado?

No, no han cambiado (...) Porque son círculos cerrados y porque el nivel de riqueza está repartido mal. Mal. Está mal repartida la educación, también está mal distribuido, por eso no ha cambiado. La educación, el nivel, hay una brecha grande entre la pública y la privada. También, los separa el lugar habitacional, la gente que vive, no sé, en Las Condes no se va a juntar con la gente que vive en La Pintana. Entonces, por eso creo que no han cambiado.”

(Entrevista mujer 32 años, ingeniera, casada)

“E: Y esas distancia que me decías tu que se daban de cercanía y lejanía ¿han existido?, ¿seguirán existiendo?

Por supuesto, y van a seguir existiendo en muchas generaciones más, por mucho tiempo. (Vienen) de siempre, de toda la vida, de que el mundo tiene historia siempre han existido los dos polos, el ying yang.

E: ¿Qué serían?

El oro y el bronce”.

(Entrevista hombre, 32 años, médico Veterinario)

“Uno siempre dice “pucha que está mal repartido el chancho”, pero aquí te das cuenta. De hecho a lo mejor yo habría hecho dos divisiones, y no cuatro o tres, y no cuatro. Creo que la distancia entre un grupo y otro, entre el primer grupo y el último es enorme y no veo que sea algo solucionable por lo que yo recién les decía, la temporera de pickles del último grupo ¿Cuántas generaciones van a pasar, para que cambie de grupo? Muchas, porque la hija va a seguir siendo temporera, y la hija de la hija va a seguir siendo temporera y la hija de la hija de la hija también. O a lo mejor ya, no va a ser temporera de pickles, va a ser temporera de manzanas.”

(Entrevista mujer, 59 años, abogada, corredora de propiedades)

Consecuentemente, entre la clase de servicios alta (EGP I) se ve como una tarea compleja que las clases más pobres salgan del lugar en que están. Si bien aparece una multiplicidad de factores que se conjugan para la reproducción de la posición social –tanto intergeneracional como intra generacional–, se considera que mediante las capacidades individuales, los sujetos deberían ser capaces de salir de la posición desmejorada en que se encuentran.

Los integrantes de la clase de servicios alta (EGP I) sostiene una actitud con una moral paternalista, donde debería darle la oportunidad a los desfavorecidos, siempre y cuando se conjuguen con su deseo de romper con la condición de pobreza. Si bien la percepción de los miembros de la clase de servicios alta es que por medio de acciones individuales racionales y planificadas los sujetos deberían ser capaces de superar barreras del medio, aparecen dos posturas en esta discusión.

La postura mayoritaria refiere a la falta de expectativas derivada de las limitaciones propias del entorno. Se caracteriza a los grupos más pobres como personas en desconocimiento de las

posibilidades, concibiéndolo como un sujeto que ignora sus propias capacidades de agencia y las oportunidades existentes para surgir. El papel éticamente correcto que correspondería a las clases más elevadas cobra tintes paternalistas, puesto que deberían facilitarles e informarles de las oportunidades efectivas de salir de las posiciones inferiores.

“E: ¿Existe algún grupo con el cual evitas tener contacto o interactuar con él, o con ellos? Con los menores, inferiores porque me generan angustia: tanta pobreza, de pronto, tanta falta de higiene, tanta falta de lenguaje, tanta falta de educación, tanta falta de poca motivación (sic), pocas oportunidades. Entonces eso, me dan ganas como de ayudarlos, ¿me entendís?, pero está como muy inalcanzable poder ayudarlos porque es una cosa de raíces, de formación, desde la cuna vienen así, po (...)”

“Me da lata que no tengan expectativas, ¿me entendís? Pero creo que es, netamente, porque no manejan información, que no le han dado la educación para... No creo que sean... Son todas personas, igual que nosotros, pero que no tienen las herramienta. No tienen posibilidades, no tiene formación”.

(Entrevista mujer, 32 años, ingeniera, casada)

“El grupo “plomo” porque es un grupo de gente que tiene rentas muy bajas o no las tiene, (...) no vive en comunas que sean catalogadas como ABC1 ni mucho menos y su nivel educacional tampoco es bueno (...) Esta niña es temporera y, probablemente, su mamá es temporera, y su hija va a ser temporera. Cuesta sacarlas del círculo, desgraciada, no decimos que es imposible porque, gracias a Dios, existen casos pero son los menos, por un tema de oportunidades, por un tema de no sé.

(Entrevista mujer, 51 años, terapeuta, casada)

“La gente de menos recursos no me da sentimientos de inferioridad, sino que me dan ganas de ayudarlos. Sería tan raro como que un profesor se sintiera superior a sus alumnos, al contrario, deben darle ganas de brindarles una ayuda”.

(Entrevista hombre, 38 años, abogado, casado, un hijo)

La postura disidente –sostenida por sólo uno de los participantes– niega el desconocimiento, y sostiene que quienes se encuentran en la posición más baja de la escala social voluntariamente no

han aprovechado las oportunidades entregadas. Quienes están más bajo no estarían dispuestos a sacrificarse por mejorar su calidad de vida, sino que ven la inmediatez de su situación y sus exigencias al Estado apuntan a facilitarles más las cosas de manera injusta. La siguiente cita enarbola un diagnóstico bastante crudo sobre los pobres, pero asume que se puede salir de la pobreza dejando de lado la desidia y *mereciendo* las oportunidades que se demandan.

“(Los pobres) se acostumbraron a ser una manga de flojos, y es lo mismo que estamos haciendo nosotros, dándole más, acostumbrándolos. Bueno, *hueón*, te pago tu carrera universitaria, en la Católica, la Chile, pero estudia *po'*, te doy la beca, estudia en un privado ¡pero gánatela, *po'*! No porque seas pobre te la tengo que dar, si la hueá... Está mal repartido el queque, *po'*. Por eso me caen mal”.

(Entrevista hombre, 32 años, médico Veterinario)

“¿Rabia?... sí, los plomo, me emputecen.

E: ¿En qué?

Porque los hueones tienen todas las oportunidades pa surgir y no las aprovechan. Tienen becas, tienen. Yo sé que la que la brecha en cuanto a educación es inmensa, yo no digo lo contrario pero, pucha pero tienen millones, millones de ayudas. (...) No me vengan a decir “ah, yo soy pobre y no estudie medicina”, *hueón*, cuesta, sí, pero sácate la chucha del principio”.

(Entrevista hombre, 32 años, médico Veterinario)

Al sistematizar las visiones de los participantes de la clase de servicios alta (EGP I) respecto de las explicaciones a las posiciones sociales inferiores, hay algunas líneas que no parecen quedar del todo resueltas. Por una parte señalan la incidencia de variables estructurales, como el cierre social generado por los grupos superiores activando las redes de capital social o la importancia del colegio en que estudiaron; pero también destacan que muchas de las personas que se encuentran en situación de pobreza pueden superarla, si es que usaran las herramientas que tienen a su disposición. También es interesante destacar el rol que, a su parecer, tendrían las personas de su grupo social (clase media alta) respecto a los más pobres: como es señalado anteriormente, la clase de servicios alta considera que debería guiarlos por la senda del mérito.

Para los independientes (EGP IVb), la estructura social chilena encuentra tres grupos: la clase baja, clase media y clase alta. La clase alta, los ricos, aparece como una clase autosuficiente; mientras que la clase baja es un grupo que necesita del Estado para sobrevivir. Dado los intereses de investigación de los juegos y la autoidentificación de los independientes, la discusión se centra en la clase media. La clase media es un grupo que existe simbólicamente, pero no se le puede definir objetivamente porque sus ingresos son una medida relativa, que describiría más bien una “posición estructural” y no una condición de clase (Martuccelli y Araujo, 2012). En efecto, para los independientes, lo que definiría a la clase media es la ausencia: ausencia de beneficios estatales –que sí poseen los grupos bajos- y ausencia de una red de contactos y abolengo, que poseen la clase alta y las élites. Pareciera que estas ausencias son suplidas con el discurso del esfuerzo, donde se construye un discurso reivindicador del esfuerzo y del sacrificio puesto en la vida. Dentro de los independientes (EGP IVb), las reivindicaciones al discurso del esfuerzo personal se hacen más fuertes. Se sienten más excluidos que grupos con ingreso similar, ya que no tienen estudios superiores que les permitan sostenerse, sus ingresos son variables y no cuentan con redes de contactos. En general, su perspectiva está cruzada por una concepción más individualista de la vida, tanto en su trayectoria como en las formas de resolución de problemas.

L: En Chile, los ricos no tienen ningún tipo de ayuda porque ellos se solucionan solos sus problemas. Los pobres, indigentes, la pobreza franciscana reciben toda la ayuda del Estado, para tratar de palear. Y la gran masa, que es la clase media, es la que...

I: Esfuerzo, puro esfuerzo. Somos lo que somos gracias al esfuerzo de cada uno, porque nadie nos regala nada.

M: Que es la que menos beneficios tiene, porque lamentablemente se lucra con ella, es la que paga impuestos, es la que hace subsistir al resto de las clases, y es la que menos beneficios tiene”.

(Juego grupos 1 y 2; **I:** mujer 64 años, dueña de casa y vendedora;

M: hombre 42 años, comerciante; **L:** mujer 40 años, contadora independiente)

“E: ¿Y con respecto a la dinámica del juego cómo te sentiste tú con el ejercicio (...) con la conversación?

Aquí en Chile todavía hay demasiada diferencia, demasiada diferencia de clases. Por ejemplo, siempre de todas las clases yo encuentro que la menos favorecida de todas es la clase media, que es la que se esfuerza más, por tratar de tener un poco más, por tratar de salir del nivel bajo. (...) Yo sé que si yo no trabajo, mi hija no estudia, pero a la vez también sé que somos los que tenemos que pagar de todo -ya sea en impuesto o en todo lo demás-, para que el resto de la clase que está más baja que uno pueda subsistir, porque ellos son los que tienen beneficios”

(Entrevista mujer 40 años, contadora independiente)

Entre los independientes (EGP IVb) se valoran la vía del mérito mediante el emprendimiento para explicar la situación actual y el mérito en la educación formal –y específicamente, en la obtención de un título- como proyección de los hijos. Sin embargo, dentro de este grupo no se cuestiona que el esfuerzo físico -especialmente en los trabajadores manuales- no tenga recompensas. Señalan que por más que los trabajadores manuales se esfuerzan, no ven recompensa ni retribución suficiente a su entrega, puesto que se les concibe como un grupo del que no se puede ascender sino sólo de forma intergeneracional. De hecho, es llamativo que se les califique con el calificativo “gente de esfuerzo” –tanto en los nombres de grupos como en el discurso-, donde este grupo no tendría una recompensa en su posición social por su esfuerzo más que el valor –ético- de cumplir con él. Pareciera existir una distinción entre el trabajo físico y el intelectual, encarnado este último en el ingenio por la vía del emprendimiento o la obtención del título. Quienes realizan un trabajo meramente físico o manual, son esforzados y reconocidos valorativamente, pero se naturaliza que no sea bien retribuido.

“E: ¿Por qué acá tenemos dos tipos de esforzados? Parece que hay una clase media esforzada esta, y esta otra clase media esforzada, ¿o tienen la misma educación?

Ah, es que estos son “grupos esfuerzo”, pero los juntaron: grupo conformista, claro porque esto lo pusimos “grupo esfuerzo” nosotros, pero esto no sé... Yo lo tomaría como diferente, este clase “grupo esfuerzo” pero es gente de bajo nivel, que trabajan desde las 6 am, 5 am ya sea cargando sacos en la vega, ese tipo de esfuerzo; y estos esforzados son

gente clase media que les ha costado mucho a llegar donde están mucho, pero en el sentido que ellos ya son de un nivel más alto. Son clase media.

E: Entonces grupo de esfuerzo, es distinto que clase media esforzada...

Perfecto. Son diferentes: clase media esforzada y este es grupo de esfuerzo, la gente bajo nivel”.

(Entrevista 64 años, dueña de casa y vendedora)

En términos de ideales, los participantes del grupo Independientes (EGP IVb) valoran el rol que tiene la educación superior para mejorar las condiciones de vida, pero de manera intergeneracional, proyectándose a que los hijos sean capaces de finalizarla. En esta discusión se mezclan las explicaciones estructurales con las proyecciones personales. Aun así es posible afirmar que, al ponerse el foco en la movilidad posicional ascendente, las afirmaciones y creencias se centran en las posiciones de la clase media y la clase baja.

La meta de acceder a la educación superior supone estar dispuestos a *sacrificarse*: que los padres sean capaces de pagar por la educación y que los hijos que obtengan buen rendimiento en ella. Este sacrificio es complementado y retribuido con las *oportunidades merecidas* necesarias para estudiar – tales como becas, créditos blandos-, y así alcanzar la posición social esperada. El hecho de “merecer” proyectado en la educación tiene dos momentos: merecer la oportunidad de estudiar como retribución al esfuerzo puesto en los estudios escolares; y merecer una mejor posición social gracias al obtener un título profesional.

“Ahora, se puede romper el círculo de salir de una clase a otra, se puede, pero cada vez es más difícil. No es un imposible, pero cada vez se hace más difícil, porque está el tema de la educación y está el tema de los contactos. Tu hijo puede salir pero, excelente, pero si no tiene los contactos, le va a costar mucho más llegar, pero se puede romper la barrera. Ahora, yo digo, la gente pobre, pobre, llegar al otro extremo, es muy difícil, muy difícil. De la media podemos saltar para allá, y de la media podemos caer también, si no es que esté asegurado”.

(Entrevista hombre 54 años, comerciante independiente)

“Hay excepciones en que gente muy humilde han llegado muy arriba también, pero son gente como, muy poquita (...). Ahora lo que si yo pienso, que es obvio, es mucho más difícil que una persona pobre, llegue a ser un profesional, porque va a topar con el tema de recursos, a menos que esa persona tenga unos padres que se preocupen de que el joven tenga excelentes notas para que pueda postular a becas a futuro. Es la única manera, de lo contrario, ahora tenemos que el medio, lamentablemente hace que los chicos tengan poco ánimo de estudiar también”.

(Entrevista hombre 54 años, comerciante independiente)

“E: Pero lo que no entiendo es que hay grupos pobres que tienen pocos ingresos, pero ¿cuáles son, cuál es la característica esta que ustedes dicen, a qué se debe esto de la resignación o el conformismo? ¿Esto es porque ellos - no entiendo muy bien - no quieren hacer más o porque no pueden hacer más?”

Yo creo que es porque no pueden más también, no es porque no quieran, porque a lo mejor las ganas puede que las tengan, pero a lo mejor la sociedad no los deja por el hecho de que lamentablemente este tipo de gente es la que no tiene educación de repente, la que no se le dan las posibilidades de abrirse más al mundo, entonces siempre están donde mismo, o sea no tienen derecho (...) como que no tienen posibilidades de escalar, y lo hacen de repente a través de los hijos, o sea se preocupan de darle educación a los hijos, todo lo demás, de trabajar a lo mejor los horarios que pucha que uno a veces encuentra que son demasiado, pero lo hacen con el sacrificio de que nunca les falte nada, pero siempre están ahí”.

(Entrevista mujer 40 años, contadora independiente)

Entre los integrantes del grupo de los independientes (EGP IVb), se considera que quienes se encuentran en situación de privilegio, no salen de ahí. Estiman que a los ricos la vida les es más fácil y la situación de privilegio es transmisible, por lo que no tienen grandes exigencias ni tareas para garantizar su posición social. En cambio, los integrantes de este grupo conciben la clase media como una situación de tránsito e inestable a la que se llega por medio del esfuerzo, pero de la cual se puede salir en cualquier momento. No se puede considerar exitosos a los sujetos sino hasta que son capaces

de asegurar la continuidad de la posición lograda. La incertidumbre que existe respecto de las posibilidades efectivas sería por el límite ascendente, cabiendo preguntarse ¿hasta qué posición se puede llegar por medio del esfuerzo?

L: (...) Mira, mi hermano estudia derecho, él está en una universidad, la Miguel de Cervantes. Y resulta que hay un perfil que él me contaba. El que estudia derecho en la U del Desarrollo, en la U Andes, lo más probable es que ya no salga a buscar una pega, me explico. Es porque es lo mejor el papa ya es empresario, el amigo, tienen un nivel tal que ellos llegan, egresan de la carrera, y están con pega altiro, altiro, antes de salir.

I: Están ubicados ya.

S: Que saquen el cartón nomas.

L: Ellos lo que tienen que hacer es un esfuerzo social que les está pidiendo el medio, saca el título en realidad, para que no seas un vago, una cosa así. Pero ya antes de salir la carrera ya tienen hecho todo, el tipo que sale de la universidad de nivel medio, (...) ese tipo está aspirando a meterse al ministerio público, litigar, ir a juicio, hacer una cosa más esforzada.

S: Pero se están yendo más a fondo, la otra vez me contaba una amiga más a fondo, porque te están viendo hasta de que colegios vienen, entonces esa es la base principal. Porque si vienes de un colegio municipalizado, ahí se fijan altiro que no es un nivel alto, ya no es un nivel alto, viene de un nivel bajo, por lo tanto no puede competir con el toro que está arriba”

(Juego grupos 1 y 2, **L:** hombre, 42 años, comerciante

I: 37 años, dueña de casa, modista, **S:** 64 años, dueña de casa y vendedora)

“Lamentablemente una cosa que no ha cambiado, que no ha tenido como un vuelco, siempre como que se ha marcado mucho los tipos de niveles porque las jerarquías siempre como que siguen igual (...) Los que son pobres van a seguir siendo pobres, los que son ricos van a seguir siendo ricos, y la clase media que es la que tiene que esforzarse siempre para trabajar y para poder obtener sus cosas (...) O sea a lo mejor puede algún momento llegar a un poco más alto pero ¿hasta cuándo? ¿Hasta dónde?”

(Entrevista mujer 40 años, contadora independiente)

Los miembros de la clase independientes (EGP IVb) sostienen que existen posiciones sociales con una mejor condición laboral y salarial pero que no están aseguradas de mantenerlas. Poseer en un determinado momento ingresos altos es un indicador de “posición estructural” (Martuccelli y Araujo, 2012), pero no necesariamente de una condición de clase. La inestabilidad asociada a la flexibilización laboral aparece como uno de los factores que impediría la consolidación de la nueva posición, y que desarmaría los logros alcanzados. En el grupo se considera que esta nueva clase media, que tiene sus orígenes en la “clase baja”, no tendría los mecanismos necesarios para mantener la posición en caso de la pérdida de trabajo. La clase media estaría más proclive a sufrir el riesgo de las fluctuaciones económicas o a imprevistos graves –como una enfermedad-, ya que no cuentan con el respaldo del cierre social con que cuenta la clase alta ni con un colchón financiero que los respalde. La clase media se ve así echada a su propia suerte, reforzando la idea de una clase auto forjada que no cuenta con respaldos financieros ni los contactos que le aseguren no bajar de la situación en que se encuentra. Tampoco existe la posibilidad de contar con apoyo estatal, cuestión que aparece como una condición dada y natural.

“Hay gente que de repente en situaciones de su vida ha estado muy arriba, pero ocurre que en algún momento ha perdido su trabajo y se ha dado cuenta que por ser una persona que se ha sentido superior al resto, ha terminado solitario”.

(Entrevista hombre, 54 años, trabajador independiente, casado)

I: Resulta que ellos, este tipo de gente (...) pueden estar muy bien en algún momento, pero en caso de cualquier suceso que les puede ocurrir, pueden bajar bruscamente del estatus donde están.

J: Claro.

I: Por eso son inestables

M: En caso de alguna enfermedad grave, por ejemplo, no tendrán como afrontar

I: No tiene como afrontar

J: No salen a flote

M: les costaría mucho volver nuevamente a (la posición donde estaban). No así la clase media alta o los exitosos, que ellos siempre van a tener como para defenderse y salir

adelante, pero ellos están ahí como stand by, porque si el día de mañana les llega a ocurrir un suceso grave, ya sea de enfermedad, de alguna cosa, o de despido”

(Juego grupos 1 y 2; I: mujer 37 años, modista,

J: hombre 57 años, comerciante de longanizas,

M: mujer, 40 años, contadora independiente.)

“M: Claro, porque ellos en caso de algo ellos pueden no se po’, pueden apretarse y no va a ser tanto la crisis, que pueden llegar a tener, ellos por ejemplo cualquier apuro, enfermedad o algún evento igual les complica, o si tienen más cantidad de hijos, se te complica. No sé un matrimonio, con unos cuatro, se te complica, si tienes 750 (sueldo de \$750.000) se te va todo en un (...)

L: No sé, yo creo que por las caras de las personas, es una clase media de miedo

M: O puede ser clase media inestable

I: Eso sí

L: Una palabra, inestabilidad.

M: Inestabilidad, eso. Porque siempre va a estar con el miedo de que puede pasar el día de mañana”.

(Juego, I: mujer 37 años, modista,

M: mujer 40 años, contadora independiente, L: hombre 42 años, comerciante.)

Las situaciones descritas por los participantes de la clase de servicios alta (EGP IVb) son coincidentes con Martuccelli y Araujo al dar cuenta que las condiciones particulares de las ocupaciones laborales se acercan más a una “posición estructural” (Martuccelli y Araujo, 2012) que a una condición de clase. La “posición estructural” se asemeja más a la noción weberiana de *situación de clase* (Weber, 1964) resultante de relaciones de mercado, y es distinta a la versión marxiana de clase como producto de relaciones sociales de producción (Atria, 2004). La transformación del modelo productivo y las condiciones laborales siembran la incertidumbre sobre la estabilidad de las posiciones laborales, enfrentando constantemente la amenaza de la precarización y la vulnerabilidad. Y si bien para los actores no hay posibilidad de transformar las posiciones estructurales, sino sólo de desplazarse de una a otra, la complejización de las sociedades contemporáneas permite encontrar refugio en los “estados sociales”. Los “estados sociales” funcionan como intersticios transversales a las posiciones

estructurales que permiten enfrentar de mejor manera las adversidades del proceso de individuación, sin modificar la posición estructural en que se encuentran.

En la comprensión de la clase baja integrada (EGP VI) respecto de los principales grupos de la estructura social, se realiza una distinción entre dos facciones al interior de la clase alta. Cuando se enuncian las razones que explicarían el por qué las personas alcanzan los grupos superiores, se critica de manera espontánea que la facción mayoritaria de la clase alta sería reproductora de la condición de privilegio familiar. El aseguramiento de la posición de clase se lograría principalmente por medio de los contactos, quienes actuarían como un núcleo protector que impide el descenso del grupo social. En ellos no hay mérito, sino que son depositarios de la herencia familiar, transmutada principalmente en las formas del capital social y económico. Sin embargo, también existiría un grupo que alcanza una mejor posición social gracias a sus acciones individuales. Estos estarían generalmente parte de una difusa clase media-alta, caracterizados como profesionales de esfuerzo que lograron emerger gracias a su mérito puesto en los estudios y el esfuerzo de su familia, cuyo origen es la clase media o baja.

“Yo creo que fui clara con este que era el típico pituto del papá que tenía el gerente amigo, este creo que está explicado. Ya, este (otro) joven es ingeniero en proyecto. Este joven se esforzó; detrás de él está aquí, ella, la señora que lava ropa, la señora dueña de casa que hace quequitos para vender, pan amasado, la persona que, el papá que es recolector de basura, que, que riega los jardines en una plaza, de aquí viene este joven. Así los clasificamos nosotros, o sea, detrás de él está ella. Para él llegar a esto, su mamá tuvo que...”

(Juego grupos 1 y 2; hombre 38 años, 1ero medio, maestro pintor)

“La clase baja estaba representada por una señora que lava ropa, que es la típica. Yo hago aseo, soy nana, a mucho orgullo. La segunda, clase media, el joven ingeniero, que tiene su profesión, que su mamá se esforzó para que él fuera a un preuniversitario, a la universidad, él está en el otro escalón; y la tercera fue una vicepresidenta de una empresa, que tuvo ese puesto no por sus estudios, si no por el pituto del papá que era amigo del Rosselot y del Larraín y ya”.

(Entrevista mujer, 41 años, 8vo básico, asesora del hogar)

Entre las distinciones de los grupos de la estructura social, los participantes de la clase baja integrada (EGP VI) describen una profunda brecha entre la clase media y la clase baja. La distancia entre estos dos grupos no está fundada sobre las diferencias en las condiciones económicas, sino que son el repertorio de valores referente al trabajo lo que permiten distinguirlos. A ojos de los integrantes de estas clases sociales, la clase baja aparece como un grupo que no se esfuerza por su propia subsistencia, ni menos por intentar cambiar su posición adversa en la sociedad. Por el contrario, son vistos como un grupo que no se esfuerza por trabajar, puesto que sólo siendo pobre recibe la asistencia estatal. La clase baja integrada –que se auto-percibe como clase media- considera que los pobres reciben excesivos beneficios sociales, y que la comodidad de recibirlos coartaría la búsqueda de mejoras en su calidad de vida, puesto que tener un trabajo mejor sería una amenaza por la posible pérdida de beneficios. La clase media, en cambio, son percibidos como capaces de afrontar las condiciones adversas que implican no tener beneficios. La clase baja integrada, auto-percibida como clase media, señala que ésta es un grupo esforzado, capaz de forjar sus condiciones materiales de existencia mediante el esfuerzo dispuesto en la educación o en un trabajo manual.

Lo que critican los participantes de la clase baja integrada (EGP VI) no es la pérdida de beneficios a causa de la baja cobertura estatal, sino el aprovechamiento que hacen de ellos los más pobres. Por eso, la distinción realizada a partir de la distinta cobertura que recibe cada grupo –y sobre la cual se sustenta esta crítica- no está fundada sobre las diferencias objetivables entre la clase baja y la clase media, sino que en una idealización simbólica de la clase media como grupo de esfuerzo y capacidad individual, en desmedro valorativo de una clase baja descrita como dependiente y floja.

“E: ¿Dónde están los más esforzados?”

Están en la media (...) Si ellos están ahí es por algo, ellos tuvieron para estudiar, llegaron mejor y lo lograron, el pobre siempre se resigna “soy pobre, voy a la muni y pido que me den el sueldo, con eso llego” por eso, no son más esforzados los pobres. Son más esforzados los de la media”.

(Entrevista mujer, 41 años, 8vo básico, asesora del hogar)

“E: ¿El grupo de los resignados usted diría que es homogéneo? O sea, que ¿todos se parecen?

Sí, no todos tienen que pensar igual que yo, algunos se resignan porque si, por que quieren todo regalado, usted sabe que la clase media no recibe muchos beneficios y todos se quedan en la clase más baja, entonces ellos quieren todo regalado, y se quedan ahí, porque el estado es el que más ayuda a las personas de bajo nivel económico y ellos quieren quedarse ahí. En cambio los de la clase media no, es el caso de la ficha CAS, una cosa que mide la forma de vida, ve quien tiene menos y quien tiene más, a nosotros nos fueron a ver y yo no vivo en un palacio, pero tengo mis cosas, en cambio los de acá viven en una pieza, viven amontonados y tienen mucho más que nosotros, le dan mucho más que a nosotros. A nosotros como clase media que queremos salir del hoyo. Y ellos por qué siguen ahí, con el piso de cemento, si pueden tener cerámica, ¿por qué no tener una casa bonita? Porque de esa manera el estado les da más”.

(Entrevista mujer, 43 años, auxiliar de aseo, casada)

2. Meritocracia: práctica y su funcionamiento

Uno de los intereses particulares de esta investigación es encontrar las diferencias entre las explicaciones generales de los mecanismos de la estratificación social y las razones con que los individuos justifican el lugar en que se encuentran. Según el Informe de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, las personas confían mucho más en su capacidad de alcanzar el éxito personal que en el progreso general del país (PNUD, 1998, pp. 48). En el informe se señala que las expectativas de futuro para los chilenos no son compartidas, sino que son individuales, de la mano del esfuerzo personal. La tendencia esperada, especificada en las hipótesis de investigación, es que los individuos tiendan a justificar mediante el trabajo duro y sacrificado la posición social alcanzada; comparándose con otros que no lo hicieron de tal forma, sino que llegaron por medio del pituto o la herencia.

El presente capítulo aborda los discursos donde los participantes explican cómo llegaron dónde están, exponiendo abiertamente respecto a las razones que los llevaron a alcanzar los lugares que ocupan

en la estructura social. Al igual que en el capítulo anterior, los resultados y el análisis son presentados por grupo ocupacional, diferenciando entre las creencias de la clase de servicios alta (EGP I), independientes (EGP IVb) y clase baja integrada (EGP VI).

a. Posición personal: mérito, culpa y factores estructurales

Para la clase de servicios alta, el mérito está asociado al sacrificio, donde los sujetos dejan de lado el placer y se rigen por una ascesis laboriosa, más cercana al sacrificio que a la responsabilidad. Según esta visión, el hedonismo no está permitido mientras se trabaja en superarse, pero sí es una recompensa –es decir, se merece- cuando los sujetos sienten que han alcanzado una posición social superior gracias a su esfuerzo. De hecho, es este mismo término –*esfuerzo*- el que aparece enunciado en la mayoría de las ocasiones que los participantes del nivel EGP I se refieren a los grupos “merecedores”.

“Encuentro que es la clase (clase media) en que uno tiene que esforzarse pa’ las cosas que uno tiene, y uno tiene oportunidades, igual, y que es una clase en donde uno valora más las cosas. En la clase alta obvio que no se valoran las cosas porque uno tiene las cosas muy regaladas, es otro tipo social, como segmento es muy cerrado. La clase más baja lo valora porque no *tenís* tantas oportunidades, quizás, estás inserto en un mundo es donde es difícil pasar a otro grupo”.

(Entrevista hombre ingeniero comercial, soltero, 30 años)

“(La gente de mi grupo es) gente esforzada que se ha sacado la cresta para tener lo que tiene, que ha dejado cosas para superarse y que ahora tiene las herramientas económicas y sociales como para darse los gustos que se suprimió durante todo el esfuerzo. Por eso es la plata y no bronce.

E: Y esa sed de esfuerzo, ¿qué significa para ti?

Dejar de carretear, dejar a familiares, trabajar duro, sacarme la mierda para conseguir lo que tengo que hacer. De los dieciochos a los veintiséis perdí carretes, perdí pololas, perdí todo. Pero sirvieron pa’ que a los treinta y dos años tenga el dinero suficiente para ir a comprarme una Play (Station) 3 apenas salga a la venta, que eso es lo que voy hacer hoy día y sin tener un puto remordimiento, nada”.

(Entrevista hombre, médico Veterinario, 32 años)

“(La clase con que me identifico es) gente que trabaja para vivir y para tener un poquito más, ya sea para las vacaciones, para viajar, para que los hijos estudien (...) Mientras tanto, yo creo que uno se aboca pa’ eso, pa’ que los hijos, en la medida de lo que se puede, no les falte lo primordial. Porque pa’ mí lo primordial es el cariño y el respeto pero que tengan, que se alimenten bien, que estén cómodos (...) Es rico no sacarte la mugre trabajando sólo pa’ pagar cuentas. Y si es que te alcanza. Es rico poder trabajar... y decir: “¿vamos a tal parte?, ¿hagamos esto?, ¿salgamos?”

(Entrevista mujer 51 años, terapeuta)

La clase de servicios alta (EGP I) explica su posición personal desde la ética del esfuerzo, medida por la cantidad de sacrificios realizados para alcanzar sus metas. La posición personal aparece explicada desde el deseo, un anhelo o sueño que los sujetos se proponen en la vida y son capaces de cumplir. Tal como lo señalan los investigadores del CIES, la movilidad ascendente aparece desligada de aspectos estructurales y es explicada sólo desde las cualidades virtuosas de los sujetos: dedicación, esfuerzo, sacrificio. En efecto, la concepción de meritocracia presente en el grupo prioriza y reduce la explicación al *esfuerzo*, sin considerar el mérito dado por la posesión de algún *talento*. El esfuerzo define la historia y los tiempos de los participantes: esfuerzo para llegar donde están; esfuerzo para vivir; esfuerzo para que los hijos logren sus metas.

Un aspecto a destacar, es que pese a que la movilidad y las posiciones estructurales se juegan de manera individual, el discurso es generado desde una identidad común de clase media. Las citas de la clase de servicios alta (EGP I) son coincidentes con los hallazgos de Mella (Mella, 2013): los valores cohesionadores y comunes a la idea de clase media son el trabajo como acto moral; el esfuerzo como estrategia de reducción de incertidumbre; y la familia, en tanto espacio formador de valores. Los hablantes de la clase de servicios alta (EGP I) construyen un discurso de pertenencia a la clase media fundada en la valoración del esfuerzo, que es el valor-eje sobre el cual se mueve su trayectoria de vida.

Los participantes de la clase baja integrada (EGP VI) confían en el rol movilizador que tiene la educación superior, y tener estudios de nivel superior aparece como un camino certero que permitirá

el ascenso. Pero quienes se encuentran en este grupo deben sortear -la que ellos consideran que es- la principal razón que los separa de la educación superior: el financiamiento de ésta. Por tal razón proyectan que el esfuerzo debe ponerse en superar las barreras propias del medio y *merecer* las oportunidades que les permitan estudiar.

Para la clase baja integrada, aparece como una certeza que el ingreso a la educación superior supone la obtención del título profesional, y que éste permite una mejor condición de vida. Esta relación causal y casi mecanicista entre “ingresar a la educación superior” – “convertirse en profesional” – “cambiar de posición social” también sirve para explicar su posición actual: es la misma falta de estudios la causante de su posición en la sociedad, y que la ha sostenido. La clase baja integrada denuncia que su posición no es la deseada, y la responsabilidad de eso recae en la falta de acceso a la educación. La superación de esa carencia se encuentra en la promesa de la educación superior para sus hijos, esperando que la movilidad intergeneracional tenga lugar gracias al esfuerzo de sus hijos. La clase baja integrada (EGP VI) analiza su capacidad de acción desde las dificultades y adversidades de la posición en que se encuentra. En su concepción, su vida puede estar sujeta a una planificación racional sin caer en el utilitarismo, ya que el eje principal sigue estando en el esfuerzo, que es una forma de la acción con ajuste a valores (Weber, 1964).

“Yo no pude llegar donde yo quería. Me esfuerzo y valoro lo que hacen mis hijos para llegar donde ellos quieren. Trato de esforzarme para que ellos lleguen a ser eso. Aunque sea obligado pero no importa. Porque mi hijo mayor terminó cuarto y ahora está estudiando otra cosa, diseño gráfico, pero porque él quiere y no porque yo le dije *“bueno, si querís hazla, pero si no querís no vayas porque si no te gusta me vas a echar la culpa a mí que yo te obligué a ir”*. Y el otro niño va en cuarto pero él quiere terminar su cuarto, pero hasta ahí no más llegó el colegio. Trabajar y listo. A mí me gustaría que fuera más pero tampoco puedo obligarlo porque como que es... Yo me reflejara en ellos y no debe ser así. Porque ellos tienen su vida y yo tuve la mía. Igual me gustaría ser algo más después, cuando ellos, cuando el de cuarto ya termine y haga sus cosas solo, ahí yo quiero retomar lo mío y sacarme eso que tengo aquí, poh.”

(Entrevista mujer 38 años, 2° medio, dueña de casa)

“Siento que con esfuerzo se pueden lograr muchas cosas. Con mi esfuerzo o con los de mis hijos ahora podemos llegar a ser algo mejor, con esfuerzo todo se consigue, a una nada se lo regalan.

E: ¿Qué sentiría si sus hijos no lo logran?

Es que si yo estoy postergándome para que ellos sean algo en la vida, entonces me sentiría muy frustrada, siento que a ellos les va bien, yo les digo, que no trabajen pero que estudien, su deber es estudiar. Si no estudiaran, sentiría una frustración muy grande yo creo que caería en depresión. Para mí que ellos lo logren no es para mí, sino que para la calidad de vida de sus familias a futuro. Yo creo que si dejaran de estudiar sería lo peor que me podría pasar, yo les digo que no tienen que ser del montón, aspirar siempre un poquito más.”

(Entrevista mujer 43 años, auxiliar de aseo)

Desde la posición desventajada de la clase baja integrada (EGP VI), los participantes de este grupo elaboran explicaciones respecto del estigma de *resignados* que reciben por parte de los otros grupos sociales, pudiendo ser parte de la explicación de la posición personal. Los participantes asume el apelativo, pero realizando una distinción entre las formas que opera la resignación, y por ende, de sus implicancias sobre las condiciones de existencia de cada uno de los individuos. Para este grupo, la resignación asume dos formas. La primera de ellas, la identifican como *conformismo* y refiere a no enfrentar las dificultades que les pone *la vida*. Los conformistas serían individuos de bajos ingresos incapaces de superar las adversidades y que se cruzan de brazos ante ellas, siendo doblegados por las estructuras sin siquiera intentar salir de la posición social en que se encuentran. La segunda forma de resignación identificada por la clase baja integrada refiere a un análisis racional de sus deseos frente a las posibilidades efectivas de concretarlos, determinando cuáles son factibles de cumplir y cuáles sueños deben ser postergados. De esta manera, los resignados son individuos capaces de analizar sus deseos y ponderar la factibilidad de alcanzarlos, determinando de esta manera el rango de maniobra que tienen sobre sus destinos, y cuál es el momento oportuno para trabajar por ellos.

“E: Me puede dar las características del grupo con el que se identifica usted? Las positivas y negativas.

El hecho de resignarme, darme la resignación por mis hijos, el día de mañana yo los veo estudiando, y luego quizás se van a casar, tal vez me van a ayudar después por mi esfuerzo, pero tal vez no, y no puedo pedirles, yo les doy pero ustedes me tienen que dar después.

Por un lado están los resignados que quieren surgir y por otro los que (dicen) “con lo que tengo me las arreglo”, yo soy fuerte, pero hay personas que se resignan y viven con lo básico.”

(Entrevista mujer, 43 años, auxiliar de aseo, casada)

“Los resignados dicen ‘ah, ya, yo estoy bien con lo que ya tengo, y no quiero seguir más’. Está bien con lo que gano, ¿para qué voy a hacer más? Pero también hay un grupo que dice ‘voy a esperar un poco, voy a terminar algo para seguir haciendo algo que yo ya quería’”.

(Entrevista mujer, 38 años, 2do medio, dueña de casa)

Una de las discusiones más atractivas que tiene el grupo de la clase baja integrada contrapone dos posturas sobre la capacidad efectiva que tienen los sujetos de acceder a la educación, y con ello a una transformación profunda de sus condiciones de vida. La primera de las visiones, defendida por el hombre de 38 años, refiere a la capacidad de los sujetos de buscar alternativas que les permitan integrarse al sistema educativo formal. En él subyace un discurso profundamente voluntarista, creyendo que las personas pueden proyectar racionalmente una mejora a sus condiciones, y buscar las vías que les permitan realizarlo (por ejemplo, mediante instancias de ayuda de distintas instituciones). Esta capacidad de los individuos de tomar las decisiones sobre su vida encuentra justificación en las teorías del capital humano, que conciben a la educación como una inversión racional para asegurar la movilidad ocupacional y social (Aronson, 2006). Este agencialismo racionalista asume que la conducta de los individuos debe ser similar a un modelo de juego donde los agentes poseen información perfecta y pueden tomar decisiones a sabiendas de las consecuencias (Vicens et al., 1997).

A esta visión voluntarista se contrapone otra argüida por la mujer de 41 años, que reconoce que las expectativas son mediadas por el entorno y por la condición de clase en que se encuentran los

individuos. La educación superior es concebida como una institución para clases privilegiadas a la cual no era posible acceder no porque estuviera prohibido, sino porque no formaba parte del repertorio de posibilidades del grupo social en cuestión. Entrar a la educación superior no era una prioridad para la participante de la clase baja integrada, puesto que había necesidades inmediatas que resolver, y cursar estudios superiores retrasa el ingreso al mercado laboral. La posibilidad de entrar o no a la educación superior no pasa por voluntades o restricciones, sino que es el habitus el que actúa sobre la autopercepción de los agentes. De tal manera, las orientaciones de los individuos son producto de la historia del campo social y de la experiencia acumulada, por lo que siempre median las condiciones sociales en la constitución de los agentes sociales (Bourdieu y Wacquant, 1995).

P: No tuve la dicha de haber estudiado, de haber sacado mis estudios y no...

C: (interrumpe) Alguien te dijo “oye, sabís cuál es el Pedrito, no hay ningún lugar para estudiar” ¿te dijeron eso?

P: No, pero es que...

C: ¿O tú buscaste?

P: Mira, no tuve la posibilidad.

C: ¿Por qué no?

P: Porque mi mamá era una mujer de 24 años que se separó con cuatro hijos, mi papá jamás nos dio un peso. Entonces, nosotros no teníamos ni para comer, ni para nada. No teníamos luz, pascua y año nuevo sin nada. Si tú te pones a pensar, o estudio, porque en esos años -yo no soy vieja-, pero en esos años jamás te hablaron de la universidad. Te decían “hija, estudia hasta cuarto medio porque eso va a ser”, o sea, era lo máximo, era lo máximo.

C: ¿Y tú encontrái eso grave? así como te digo.

P: No es que, mira, es que no, es que tú no me alcanzas a percibir.

C: A ver, yo te voy a decirte esto cortito, mira Priscila, yo nací el setenta y tres, oye.

P: El setenta yo.

C: Oye, mira, setenta y tres cuando estaba el golpe ah, con mi abuela de noventa y nueve años, mi mamá la golpeaba, calcula somos cuatro. Ah, y dije, oye, nadie me dijo así, saqué el primer lugar en la universidad ahora, gano y ando por todos lados. Oye me califique por todos lados, bueno por algo estoy aquí y me llaman (...) Y yo siempre ando buscando

universidades, oye en cualquier lado la municipalidad pone todo y dice bien claro, “oye ¿querís estudiar?” Saqué mi cuarto medio, saqué mi licencia de conducir. ¿Sabís en cuánto hice los cursos? En cuatro horas para sacar mi licencia, ahí estuve caminando pa’ allá, pa’ acá ah, estudiando (...) y ahora estoy bien, cachai ¿O no?

C: Si, es que las situaciones son distintas, es que no entiendes. No entiendes lo que yo te quiero transmitir. La cosa no es contigo, la cosa es con la sociedad”.

(Juego grupo 1, **C:** hombre 38 años, 1º medio, maestro pintor;

P: mujer 41 años, 8º básico, asesora del hogar)

El “voluntarismo agencialista” del participante hombre de 38 años asume que la falta de discriminaciones arbitrarias (entendida como restricciones legales, en este caso para entrar a estudios superiores), conjugada con políticas públicas que apoyen a quienes las buscan, es el piso suficiente para que los individuos puedan superarse. Es decir, la política pública es un soporte que debe facilitar la capacidad de agencia de los sujetos. La visión de la mujer de 41 años se enfrenta a esta postura porque añade elementos que complejizan la lógica de la argumentación anterior: la capacidad de agencia existe, pero está mediada por las circunstancias y el contexto. Es el habitus el que determina la posibilidad de las acciones *razonables* y no meramente *racionales*: permite referencias para la acción dentro de un marco de posibilidades, generando el ajuste de las expectativas subjetivas a las condiciones objetivas (Bourdieu & Wacquant, 1995)

Una de las diferencias de fondo de la discusión remite al problema de cuáles desigualdades son legítimas y hasta qué punto deben corregirse por medio de políticas públicas. Es decir, hasta qué punto es justo “emparejar la cancha” (Roemer, 1998). Roemer indica que se deben corregir las desigualdades injustas y tras ello, los sujetos deben ser responsables de sus decisiones individuales. Para la clase baja integrada, la pregunta por cuáles desigualdades son justas no es respondida, y el debate sigue abierto.

b. El descrédito sobre el mérito: explicaciones alternativas

Dentro de las conversaciones sostenidas en los juegos y en las entrevistas posteriores realizadas a los participantes, existe una serie de explicaciones que van justificando la estratificación social y las

posiciones que ostentan distintas personas en ésta. La mayoría de las explicaciones alternativas al mérito y las acciones individuales no están estructuradas en un discurso coherente que sustente y justifique las posiciones superiores e inferiores; sino que son usadas como auxiliares cuando el discurso meritocrático no es capaz de dar cuenta del porqué ciertas personas no alcanzan los puestos deseados, o porqué hay situaciones de injusticia en las posiciones más elevadas. El capital social y la suerte aparecen en los discursos de los participantes como factores de estratificación que no se corresponden con estrategias meritocráticas de movilidad. Según las percepciones de los participantes, estas variables tienen la capacidad de ubicar estratégicamente a individuos en posiciones superiores que no son justas; u obstaculizan el tránsito hacia las posiciones más altas.

Capital social y cierre

En trabajos citados en el Estado del arte (CIES, 2010; Martuccelli y Araujo 2012) aparecen percepciones críticas a los efectos que tiene la posesión diferenciada del capital social sobre las estrategias meritocráticas de los individuos, particularmente de parte de los sujetos de clases populares. En esta investigación, los participantes de la clase independientes (EGP IVb) y de la clase baja integrada (EGP VI-VIIa) construyen una crítica al uso de las redes por parte de las élites y la clase alta, puesto que funciona como un mecanismo que limita el potencial de la capacidad de agencia y niega el libre desplazamiento de los sujetos por la estructura social.

Para efectos de esta investigación, el concepto de “capital social” remite a la obra del sociólogo Pierre Bourdieu, para quien es entendido como la totalidad de los recursos –actuales como potenciales- con que cuenta un sujeto que pertenece a una red relativamente institucionalizada y reconocida entre sus participantes (Bourdieu, 1979). Para Bourdieu, el capital implica trabajo acumulado, por lo que cuando un sujeto o un grupo se apropia de capital, también lo hace de trabajo vivo o cosificado. Las distintas formas del capital, incluyendo al capital social, se constituye como una fuerza inherente a las estructuras –subjetivas u objetivas-, pero a la vez es construido y disputado en la vida social, en los campos determinados. Tal como Martuccelli y Araujo señalan, no se trata sólo de la existencia, densidad o forma de las redes: una de las claves del capital social es mantener activas las redes, y saber usarlas en los momentos que sea necesario (Martuccelli y Araujo, 2012).

Entre los integrantes de la clase de servicios alta (EGP I), el cierre social de la élite está asociado a una conjugación de variables complejas. Se describe que la clase alta tiene mecanismos de cierre, donde los ingresos permiten determinar la residencia y el lugar de estudio, generando los contactos necesarios para acceder a privilegios de clase. Esta condición de clase selecta no es fácilmente permeable aun poseyendo títulos universitarios, puesto que tener estudios de nivel superior y posgrado no supe las diferencias del origen social.

“El que tiene más oportunidades de seguir, de estudiar más, el que tiene más oportunidades de tener un trabajo mejor porque viene de un círculo social mejor (tiene) más acceso a mejores puestos laborales ¿por qué? Porque el hijo del primo, del tío, del vecino, ¡no sé, po! No deja su círculo, y ahí no entra ni sale más gente... ¿me entendís? Inaccesible”.

(Entrevista mujer 32 años, ingeniera, casada)

La acotación en que “falta algo” para alcanzar a las categorías sociales más altas, remite a la discusión antes presentada entre los conceptos de “posición estructural” y la condición de clase. Según la clase de servicios alta, los ingresos pueden cambiar las condiciones de vida de los individuos pero ese cambio no implica una diferencia de clase. La pertenencia a una clase se juega y se expresa no tanto en el ingreso como sí en las formas y estrategias en que los individuos activan y hacen uso del capital social.

El capital social que la clase alta puede desarrollar funciona similar a una especie de seguro, al parecer de la clase de servicios alta (EGP I). Los contactos y las redes no son considerados como un trampolín ni una llave mágica que les permita acceder a las oportunidades propias de la élite, sino que funcionan como un apoyo que permite asegurar la continuidad de la posición social. Los contactos, forjados esencialmente durante los procesos de educación, funcionan como una especie de respaldo que les permite resistir ante una mala situación económica y que les permitiría continuar en el mismo grupo social ante la incertidumbre (por ejemplo, al buscar el primer trabajo o ser despedido). Este cierre social tiene como finalidad la reproducción de la élite, y no es permeable al ingreso de quienes provienen de otros orígenes distintos.

“Porque el grupo social, del estrato más alto, se conoce entre sí. Entonces, se van generando lazos o redes de apoyo, o redes de trabajo entre ellos. Y el de la clase media no tiene acceso a eso, a esos contactos. Por eso, se tiene que esforzar el doble”.

(Entrevista mujer 32 años, ingeniera, casada)

“Son círculos cerrados, creo yo. Porque, por ejemplo, los precarios siempre se desenvuelven con los precarios (...) Si bien tienen acceso a los medios, a los de clase media, pero no así a los de clase alta. O los medios pueden tener un poco de acceso a los de clase alta, ¿me entiendes? Pero no así los altos a los bajos”.

(Entrevista mujer 32 años, ingeniera, casada)

“(Una persona del grupo más alto) Puede bajar en términos de plata pero no baja en la parte social que tienen las categorías arriba”.

(Entrevista hombre, 30 años, ingeniero comercial, soltero)

Las afirmaciones que realiza la clase de servicios alta (EGP I) denuncian la existencia de redes que permiten la protección y funcionan como estrategia de preservación de una condición social, pero no aparecen necesariamente opuestas al esfuerzo personal o al trabajo. Los contactos no son considerados por la clase de servicios alta como una “catapulta social”, sino como un requisito necesario para alcanzar los espacios superiores en la estratificación social. Para la clase de servicios alta (EGP I) existiría un grupo con características de élite que requiere contactos y trabajo de redes para poder acceder a él. Sin embargo, existen posiciones altas de la estratificación social que no tienen el carácter de élite, y que no son excluyentes para que las personas esforzadas logren alcanzarlas mediante sus propios méritos.

Entre los independientes (EGP IVb), también se percibe la existencia de un grupo duro que reproduce su condición de privilegio estableciendo mecanismos de cierre social. Más que los ingresos, la educación y el barrio de residencia son factores de estratificación que actúan cerrando el acceso a los sujetos que buscan ascender socialmente. Los grupos superiores del sistema de estratificación no se ven enfrentados a conseguir su posición social por medio del esfuerzo –como sí debe hacerlo la clase media con y sin estudios-, ya que tienen asegurada la reproducción de su posición gracias a su condición de clase: en su círculo existen empresarios y personas influyentes capaces de asegurarles

buenos empleos, incluso no contando con un título profesional. Sin embargo, los independientes (EGP IVb) señalan que la capacidad de alcanzar los lugares superiores del sistema social de estratificación no está bloqueada, sino que tienen barreras complejas de sortear. La posibilidad es remota y exige una compleja trayectoria, pero existe la esperanza.

“**M**: Ellos van a estar siempre van a estar arriba, aunque no queramos, lamentablemente ellos siempre, va a influir. Es fácil que a lo mejor la clase los profesionales o la clase media esforzada pueda llegar ahí, pero es menos fácil que la clase baja, media baja llegue a escalar ahí, es menos probabilidad. Le decíamos porque puede ganarse un premio pero nunca va a ser igual a ellos

L: Por eso te decía, aquí tengo la impresión que hay ciertas barreras de entrada, que en otro grupo no se produce, y esa barrera va a estar dada por localización -claramente Las Condes, Vitacura, La Reina-, dos, el nivel de amistades que tú vas tejiendo, ahí tienes tora barrera; tres, el nivel educacional, no es lo mismo estudiar en la Miguel de Cervantes que en la Diego Portales”

(Juego grupos 1 y 2; **M**: mujer, 40 años, contadora independiente;

L: hombre, 42 años, comerciante)

“Ahora lamentablemente todo lo que son los trabajos se ve más que nada o por valor suerte, como decíamos nosotros, o por contacto de repente, porque había gente que podía tener estudios superiores, postgrados o magíster y podían estar ganando un sueldo que era muy inferior a todo el esfuerzo que había tenido para llegar. (...) No así por ejemplo los que siempre han estado arriba (...) que se ven que son de un círculo como más inalcanzable, gente que ha estado arriba o sea los que siempre han tenido, o sea (...) ellos siempre tienen la suerte de poder tener estudios, de poder trabajar bien porque las familias son ya como más acomodadas entonces ellos terminan de salir y saben que van a ingresar a trabajar en las mismas empresas de su familia; no así los demás que si tú no tienes un buen contacto o conoces a alguien para poder ingresar a un buen trabajo de repente los estudios no te valen de nada”.

(Entrevista mujer, 40 años, contadora independiente)

“Si vienes de un colegio municipalizado, ahí se fijan altiro que no es un nivel alto, ya no es un nivel alto, viene de un nivel bajo, por lo tanto no puede competir con el otro que está arriba”

(Juegos grupos 1 y 2, mujer, 37 años, dueña de casa, modista)

Para los independientes (EGP IVb) es patente la existencia de un grupo alto privilegiado que mantiene su posición ventajosa gracias al cierre social. La pertenencia a un selecto grupo de barrios residenciales, colegio de origen y la universidad en que se estudió van configurando una red de contactos que convierte a la clase alta en un grupo cerrado. La percepción es que los miembros de esta clase alta cuentan con una red que les permite acceder rápidamente a buenos puestos laborales, y dejando a personas con igual o mayor mérito académico demostrado fuera del camino. El fondo de la denuncia que los independientes (EGP IVb) realizan es que el resto de las personas, que no pertenece a la clase alta, no puede competir de igual manera con quienes cuentan con el capital social.

Entre la clase baja integrada (EGP VI) concuerdan que existen una serie de privilegios para la clase alta. Consideran también que existe una clase cuyo destino está asegurado desde la cuna, porque cuenta con una red de contactos que les permite conservar fácilmente las posiciones más selectas de la estratificación social, sin tener que enfrentarse a la misma incertidumbre que el resto de los grupos.

A: Pero mira, por la cara, pero mira. Dice vicepresidenta del empresario.

C: Cómo llego allá arriba, con el pituto, con que el papá era amigo de no sé quién.

A: Ya tenía su vida hecha, desde que nació.

C: Claro, exactamente,

A: Venía lista. ¿Hay que ponerle el papelito?

(Juego grupo 1, **C:** hombre 38 años, 1º medio, maestro pintor;

A: mujer 38 años, dueña de casa)

Si bien la clase baja integrada (EGP VI) no profundiza respecto al rol del capital social en desmedro del mérito, destaca por sí misma la velocidad con que se logra el acuerdo sobre la reproducción de los privilegios de las clases altas. Ante esta carta en particular, los participantes de la clase baja integrada

(EGP VI) concuerdan rápidamente que debe su posición a las redes de contacto. Ante esta falta de profundización, pueden aparecer una serie de cuestionamientos sobre el alcance de los planteamientos. ¿Son todos los ejecutivos herederos de privilegios o se puede acceder a ese puesto de manera meritocrática? ¿Cree la clase baja integrada tan ciertamente que el “pituto” es una cortapisa al mérito personal, o sólo es una estrategia de justificación por su posición desmejorada? ¿Se cuestionaría de igual forma los méritos personales si en la carta apareciera un hombre? Dado que la clase baja integrada no ahonda en sus creencias sobre el rol del capital social en las posiciones superiores, es antojadizo esbozar conclusiones que no representan a los participantes ni cierran el discurso.

En síntesis, los participantes del grupo clase de servicios alta (EGP I) señalan que cada grupo social construye un tejido de redes consolidadas en su interior y que funcionan de manera independiente entre sí, operando de manera cerrada y exclusiva para los miembros de esa determinada clase, similar a la idea de *sistemas cerrados* en la tradición funcionalista. Entre los independientes (EGP IVb) asoma una distinción entre los orígenes de los miembros de la clase alta, distinguiendo a quienes provienen de familias de clase alta de quienes llegan –con grandes dificultades de por medio– por sus propios méritos. Los jugadores de la clase baja integrada (EGP VI) acuerdan rápidamente que hay miembros de la clase alta que deben su posición por la existencia de redes de contacto, permitiendo perpetuar ciertos privilegios, pero no existe una clausura suficiente del discurso que permita profundizar en sus creencias. Lo que es evidente y común entre los grupos, es el rechazo a recibir los cargos como un derecho de herencia o un favor recibido. Los participantes de los tres grupos denuncian que el capital social funciona como un freno a las posibilidades de libre desplazamiento de los individuos sobre la estructura social, siendo parte de la consolidación de un grupo en la parte superior de las posiciones de estratificación.

Una de las formas específicas que adopta el capital social en Chile es el *pituto*, que funciona como una estrategia de personalización e instrumentalización de las relaciones personales para la consecución de un puesto de trabajo, bienes o servicios (Barozet, 2006). El *pituto* opera como una práctica de intercambio de favores y como tal, consta de una fase de don y otra fase de reciprocidad, que se reiteran y ritualizan generando cohesión social dentro del grupo en que se inscriben. De esta forma se complejizan las formas del capital social al dotarlas de carácter afectivo, utilitario y simbólico (Barozet, 2006). Dado que en los tres grupos los dardos apuntan hacia los grupos más acomodados,

ninguno de los tres grupos se ven enfrentado a cuestionarse por el rol efectivo del pituto u otras formas que opera el capital social en la consolidación de la propia condición de clase, o de la “posición estructural” ocupada. Y si bien los participantes son críticos del rol jugado por los contactos en la posición de la clase alta, se hace necesario señalar que aun en las sociedades consideradas como instrumentales o racionales operan distintos mecanismos de solidaridad entre los sujetos, y la utilización instrumental de las relaciones sociales como capital social es una práctica generalizada en distintas regiones del mundo (Martuccelli y Araujo, 2012). En el caso particular de la sociedad chilena, es necesario realizar la distinción tanto de la forma que adoptan las redes como el objetivo particular que éstas tienen para cada grupo social. La élite, activa sus redes como una argolla, limitando las posibilidades de un descenso personal y del ascenso de otros sujetos. Entre las clases medias, es posible distinguir dos grandes grupos: la clase media en ascenso y la clase media instalada. La clase media en ascenso (o clase media emergente, Lapierre, 2008) no posee tantas redes como la clase media instalada (o clase media tradicional, Lapierre, 2008) y sus integrantes han debido aprender estrategias de movilización que permitan el tránsito de posición social, desarrollando también un discurso más crítico sobre el uso de las redes. Finalmente aparecen las clases populares, que no cuentan con un tejido denso y activado, sino una serie de contactos que funcionan como un mecanismo de protección ante la exclusión.

Los favores activados por conocidos y familiares implican que la premisa de la igualdad de oportunidades y la meritocracia no está operando de la manera esperada, y por eso se acusa que la clase alta es la favorecida por el uso de sus redes. Lo que realizan los distintos grupos de clase media (clase alta de servicios, independientes, clase baja integrada) es reafirmar el carácter meritatorio de la posición personal, que hasta se ve impedida de seguir movilizándose de manera ascendente debido a la consolidación y cierre que sostienen los grupos superiores. La exclusión de las clases medias de los colegios, universidades y barrios de la clase alta los sitúa fuera de las redes y el tejido social de la clase alta, y ese cuestionamiento a la legitimidad de las posiciones superiores es una aproximación a develar la forma –ya no invisibilizada- en que actúa el capital social. Los participantes de los tres grupos ocupacionales (clase de servicios alta [EGP I], independientes [EGP IVb] y clase baja integrada [EGP VI]) coinciden en la pérdida de legitimidad de las clases altas ya que no sería justo que su posición de clase haya sido lograda a partir de la reproducción por medio de sus redes de contacto o, específicamente, el pituto. Porque, si bien su uso es generalizado, asumir la existencia y funcionamiento del pituto implica “reconocer la existencia de prácticas y lógicas poco compatibles

con la imagen de un país económicamente exitoso a nivel internacional y que funciona en base a un modelo neoliberal” (Barozet, 2006).

De esta manera, entre los participantes de las clases medias generan un cuestionamiento al capital social en tanto opera mediante la *violencia simbólica* como un elemento configurador de las bases del orden social, desnaturalizando la “forma incorporada de la estructura de la relación de dominación” (Bourdieu, 1999, pp. 224). En los distintos juegos, los participantes destruyen el carácter simbólico de la violencia presente en el *pituto* como mecanismo estructurante de las posiciones asignadas a cada sujeto en la estratificación social, y al develar su carácter reproductor de desigualdades, sientan las bases para una crítica de su funcionamiento. Entre los participantes, el carácter pre-capitalista del pituto es una forma de violencia que deja de ser simbólica, y las injusticias asociadas a su funcionamiento ahora son abiertas, explícitas y hasta grotescas. El uso de los pitutos es cuestionado porque lastima la idea de la igualdad de oportunidades, premisa que se ve reforzada por la crítica de estos grupos. Obtener un puesto por medio de los contactos se opone a la promesa de la justa recompensa a partir del mérito personal, ya sea por medio de los estudios o del emprendimiento. La valoración de la educación superior como mecanismo de justicia procesal (Rawls, 1995) implica aceptar la justicia de las reglas existentes en su funcionamiento, y se obvia que detrás de la función técnica de las instituciones educativas, operan mecanismos institucionalizados imbricados con la estructura de clases y que buscan reproducirlas. La universidad no es necesariamente más justa que el capital social, sólo que su forma de operar sigue siendo naturalizada e invisibilizada bajo la violencia simbólica.

Caben también los legítimos cuestionamientos por el alcance de la crítica a la configuración del orden social presente en las críticas al rol del capital social. La pregunta no puede ser contestada si se desconoce cuál es el interés subyacente a la crítica: si los miembros de las clases medias buscan desarmar el sistema de privilegios sociales, subvirtiendo de tal modo las desigualdades y el orden social, o si en realidad pretenden ser incorporados a los espacios de poder que detentan las clases más acomodadas.

La creencia profunda en un sistema meritocrático lleva a denunciar y cuestionar el rol jugado por la posesión diferenciada del capital social, que se convierte en un obstáculo a la libre movilidad de los sujetos en el sistema de estratificación social. Aparte de esta variable que permite la consolidación de

una clase alta, los participantes acusan la existencia de otro mecanismo que no se rige por principios meritocráticos y que tiene efectos sobre la estratificación: la suerte.

Suerte

La segunda variable que emerge en los juegos como un factor constrictor de la meritocracia es la suerte, que aparece como una explicación para posiciones sociales particulares en la discusión de los independientes (EGP IVb). La suerte constituye una variable que ontológicamente se encuentra fuera de cualquier forma de control y, por tanto, no es considerada como de los parámetros tradicionales de estratificación, pero es problematizada en los discursos de los participantes como uno de los factores incidentes sobre la asignación de los individuos en las distintas posiciones sociales. La suerte como causa de la estratificación es una variable que no había sido considerada en las perspectivas teóricas de esta investigación, dado que no constituye un mecanismo dependiente de la capacidad de agencia o una estructura social.

La etimología de la palabra *azar* remite al término árabe *zahr*, que es traducido literalmente como “flor” y, posteriormente, como “dado”, ya que en lugar de puntos, se solía ilustrar la cara de mayor valor de los dados con una flor. La palabra *suerte*, en tanto, tiene orígenes en el latín *sortis*, que refiere a un evento fortuito (RAE, 2014). Puede considerarse un elemento de suerte “estar en el lugar preciso en el momento indicado”. También pueden considerarse como azarosos los “accidentes de nacimiento”, puesto que nadie escoge nacer en una familia rica ni heredar los privilegios asociados. Por otra parte, algunos economistas han desarrollado una teoría denominada “randomwalk hypothesis” (MacNamee, Miller, 2009), que ha centrado su análisis en la impredecibilidad del comportamiento de los mercados, señalando que hay situaciones de riqueza, aciertos económico-financieros o simplemente de triunfos que no encuentran explicación y no tienen relación con alguna variable independiente. Siguiendo este camino argumentativo, la suerte de “volverse rico es como ser impactado por un rayo: muchos van por ahí, pero sólo algunos son azarosamente golpeados⁷” (MacNamee & Miller, 2009, pp. 158). El economista estadounidense Lester Thurow (1938) señala que en la creación de riqueza también es necesaria la suerte (MacNamee, Miller, 2009, pp. 157). Thurow indica que hay sujetos que poseyendo las mismas habilidades se encuentran en condiciones de riqueza completamente disímiles, apuntando a que las cualidades individuales como ingenio o

⁷ Traducción personal.

perseverancia pueden llegar a ser infructuosas si no se cuenta con suerte. El autor señala también que los individuos pueden tomar ventaja de tres formas de desequilibrio: las tecnológicas, sociológicas y las desarrollo. Los desequilibrios tecnológicos refieren a la creación de riqueza a partir de nuevos avances en la tecnología y los servicios asociados a estos nuevos inventos (como los computadores y software). Los desequilibrios sociológicos remiten a las nuevas oportunidades de negocios que ofrecen los cambios en las condiciones sociales, siendo un ejemplo de esto los servicios creados a partir de las mayores tasas de esperanza de vida y el envejecimiento de la población. Los desequilibrios del desarrollo refieren a las condiciones desiguales existentes en cada país que permiten introducir productos o servicios que en otros lugares del mundo no podrían funcionar (ManNamee, Miller, 2009). Si bien es cuestionable el carácter azaroso que tienen estas variables (como el carácter estructural de las diferencias entre metrópolis-periferia en el capitalismo mundial), puede considerarse como un “accidente de nacimiento”, es decir, nacer en una época precisa en determinado espacio temporal.

Explicar las posiciones en el sistema de estratificación social mediante la suerte aparece como una posibilidad para los miembros del grupo independiente (EGP IVb). Si se ha estudiado lo suficiente y se ha sacrificado, pero aun así no se logra el éxito esperado, es porque ha fallado la suerte. La suerte puede coronar el camino del mérito, o bloquear y desvanecer las posibilidades de movilidad social. En este sentido, la suerte funciona como un designio arbitrario que pondría a los individuos en ocupaciones y destinos para los que no han trabajado, pero cuyo efecto puede ser contrapesado por los estudios.

“L: Él habló de un factor, el factor suerte, y también a medida que uno tiene más estudios, la gracia del estudio es que (permite) aminorar el factor suerte, que influya lo menos posible, porque si uno la vida lo lleva por el factor suerte puede ir a cualquier lado (...)

I: El que tuvo un golpe de suerte encontramos nosotros es el administrador de restaurant de Vitacura, él está ganado tres millones de pesos y no tiene estudio. Esa es suerte”.

(Juego grupos 1 y 2; I: mujer, 37 años, dueña de casa, modista;

L: hombre, 42 años, comerciante)

R: Ahora si hilamos más fino, esta gente, la más modesta, ¿puede llegar allá?

S: Tienen que ser gente que quiera superarse mucho, para estudiar y sacrificarse

J: Bueno, siendo joven.

L: Ahí encuentro que el factor suerte juega, a ese nivel, juega.

J: Como dije denantes, el factor suerte... Bueno, pero la suerte se la hace uno.

R: Pero necesitas suerte a veces sí tiene que ver, porque no es lo mismo el hombre que entre a trabajar, aquí gana 130 lucas aquí, pero alguien lo conoce y encuentra que el cabro es bueno para trabajar y se lo lleva a una empresa minera, ya no gana 130 lucas, le van a pagar 800.

J: Le faltan los contactos, de repente

L: Ahí está, el factor suerte en este caso definido así, estar en el momento, y en la hora”.

(Juego grupos 1 y 2;

R: hombre 54 años, comerciante independiente; **S:** mujer 64 años, dueña de casa;

J: hombre, 57 años, comerciante de longanizas; **L:** hombre 42 años, comerciante)

“Había universitarios con enseñanza completa en la universidad y ganaban poquísimo.

E: ¿Y porque pasara eso, porque ocurrirá a su juicio?

Claro, yo creo que uno será más inteligente que los otros cuando se presentan, a lo mejor tienen más experiencia, más emprendedores, se esfuerzan más.

E: ¿Qué factor juega la suerte ahí a su juicio?

Sí, también para mí la suerte. Justo le decía yo que a veces hay que dar en el clavo en algún negocio y va bien, claro si a veces hay cosas que resultan negocios que llegan a la casa solos, y hay también tiene que estar el esfuerzo.”

(Entrevista mujer, 64 años, dueña de casa)

La frase enunciada en el juego del Grupo 1 y 2 de los independientes -“la suerte se la hace uno”- es en realidad una forma de esconder y subvertir la valoración por los factores agenciales, pero no es esa la concepción de *suerte* que prima en la discusión. En el caso de la primera cita tomada del grupo de discusión, la suerte pareciera funcionar como el “golpe de un rayo” que fortuitamente escoge a un sujeto, modificando radicalmente su situación y obviando a su posición en el sistema de estratificación, que anticipaban como la reproducción de las condiciones de clase ante la falta de

estudios. El efecto de la suerte radica en la modificación imprevista por “estar en el momento”, donde fortuitamente se sea seleccionado para un puesto de trabajo o se ofrezcan posibilidades de un negocio.

En general, los hablantes sitúan las formas de la meritocracia en los estudios superiores previos o en el emprendimiento, y no en el mundo laboral (por ejemplo, ascender por realizar un buen trabajo). Por eso, no deja de ser llamativo que uno de los hablantes mezcle el buen rendimiento demostrado trabajando con la suerte (“necesitas suerte (...) alguien lo conoce y encuentra que el cabro es bueno para trabajar y se lo lleva a una empresa minera”), dado que durante los juegos hay afirmaciones que depositen las expectativas de meritocracia estando ya dentro del mundo laboral. De esta manera, apostar a la suerte puede ser una explicación en los casos de sujetos que carecen de las distintas formas del capital (cultural, social, económico). Ante la ausencia de estrategias concretas de enfrentarse al mundo laboral, la suerte aparece como una forma útil de explicar el ascenso social, convirtiéndose en una variable auxiliar que justifica cómo sujetos sin posesión de capitales logran la movilidad ascendente y escalan posiciones sociales.

Tanto en la encuesta CEP de diciembre 2010 como en la encuesta del CIES, la suerte se encuentra dentro de las cinco explicaciones principales del éxito en la vida según la clase alta y, sin embargo, no aparece en las discusiones de la clase alta de servicios (EGP I). Quizás en una encuesta, incurriendo en una forma de error asociado a las metodologías cuantitativas, los encuestados caigan en la cristalización y llamen suerte a circunstancias que en realidad no lo son: *la suerte de estudiar, la suerte de viajar, la suerte de tener un tío en tal posición*. De todas maneras, no deja de parecer destacable que la variable *suerte* tenga mayor aceptación entre los miembros de la clase alta, y en los juegos del Proyecto Desigualdades sea tematizado sólo por los integrantes del grupo independientes (EGP IVb).

De una manera similar a la suerte, puede encontrarse en las discusiones con explicaciones de carácter religioso. Sin afán de extrapolar como una opinión generalizada de grupo, una de las participantes de la Clase Baja integrada (EGP VI) señala que Dios jugaría un papel bastante parecido al de la suerte, facilitando la concreción de metas que los individuos buscaban infructuosamente. La emergencia de la explicación por medio de la gracia de Dios se funde con la recompensa producto de las acciones de agencia, entregando una respuesta divina a las acciones humanas.

“Yo admiro a la gente que son esforzados y tienen lo que tienen porque se lo merecen, no, bacán. Para mí esa gente que tiene un golpe de suerte y que de la nada, chuta, no tuve la casa, pero luchemos, y de repente Dios se lo da, Dios da”.

(Entrevista mujer 41 años, 8º básico, asesora del hogar)

La recompensa divina a las acciones individuales retrotrae a los escritos de Feuerbach, ya que en esta cita es posible identificar una enajenación de la capacidad creadora humana y la realización de ciertos logros es atribuida a Dios. De forma independiente a si en la práctica operan factores agencialistas o estructurales, explicar mediante la obra Dios es una forma de desdoblamiento del mundo en uno religioso e imaginario (Marx, 1845).

3. Las variables del mérito: diferencias demográficas y adscriptivas

En los dos capítulos anteriores se ha abordado las distintas percepciones que tienen los participantes de los juegos sobre el rol del mérito en el sistema de estratificación, tanto destacando el potencial de agencia que tienen los sujetos como señalando las barreras que les impedirían lograr la capacidad plena de lograr sus objetivos. El tercer capítulo, en tanto, ahonda en las respuestas que los sujetos podrían dar a la pregunta de Roemer: cuáles desigualdades son legitimadas y respecto a cuáles variables es necesario “emparejar la cancha”. El objetivo particular de este apartado es investigar si los grupos ocupacionales participantes (EGPI, EGP IVb y EGP VI) creen en la existencia de variables adscriptivas que puedan significar condiciones adversas, y que incidan en la capacidad de agencia de los individuos en la estructura social. La importancia de estas distinciones radica en la posible diferenciación de grupos sociales más discriminados y excluidos que otros, incidiendo finalmente en la concepción misma de la meritocracia.

Dado que el análisis en esta investigación es de carácter emergente, las variables a investigar no han sido definidas con anterioridad, sino que han sido sistematizadas a partir de su aparición en las diferentes discusiones que sostuvieron los participantes en los juegos de las tres categorías ocupacionales seleccionadas. Las variables a los cuales se han referido los sujetos son el género, la

etnia, la religión y la edad, y las observaciones realizadas por los participantes serán presentadas a continuación.

a. Género

En las discusiones generadas durante los juegos y en las posteriores entrevistas, emergen distintas variables que para los participantes obligan a realizar distinciones respecto al funcionamiento de la meritocracia, puesto que se considera que esas variables tienen incidencia en la capacidad de agencia de los individuos. Podría aventurarse que estas variables corresponden a minorías discriminadas, pero el grupo que acusa mayores denuncias de discriminación no es una minoría, sino una mayoría discriminada: las mujeres. Cabe señalar que a lo largo de todos los juegos y las posteriores entrevistas personales, el efecto del género sobre la capacidad de agencia aparece enunciado sólo por algunos de los participantes y en su mayoría son mujeres. Al tematizar sobre los roles de género tampoco existe una discusión extensa que permita la saturación del discurso, por lo que se hace necesario precisar que los fragmentos de este apartado no fueron seleccionados por su representatividad, sino por ser los únicos en que se aborda el “efecto género”.

Si bien son innegables los progresivos avances en derechos sociales adquiridos y la creciente incorporación de las mujeres a espacios tradicionalmente restringidos, también se debe reconocer que en los esquemas de disposiciones incorporadas (*habitus*) permanecen bastiones de la dominación masculina y han subordinado a la mujer y lo siguen haciendo, enfrentándolas constantemente entre el trabajo doméstico y el trabajo remunerado. Para Bourdieu, las mujeres han permanecido excluidas de los espacios de poder y de los asuntos económicos, asumiendo las responsabilidades domésticas y de la reproducción biológica y social del linaje y manteniendo la subordinación (Bourdieu, 2010). Para el caso chileno y según el Informe de Desarrollo Humano PNUD 2010, existen dos relaciones causales que permitirían explicar las diferencias en las condiciones laborales entre hombres y mujeres. La primera es que la participación de las mujeres en trabajos remunerados induce un mayor desarrollo de capacidades y habilidades, como redes de contactos y acceso a la especialización. La segunda postura invierte la relación causal, y sostiene que es lógico que las mujeres con “mayor desarrollo inicial de capacidades sean las que acceden preferentemente a trabajos remunerados, puesto que son precisamente quienes tienen mejores expectativas en el

ámbito laboral y mayor posibilidad de entablar relaciones más igualitarias en sus hogares” (PNUD, 2010).

En el grupo de la clase de servicios alta (EGP I), la percepción de la discriminación por género es diferenciada, y ésta alcanzaría características distintas dependiendo del grupo social al que se refieran. Las mujeres profesionales pertenecientes a este grupo señalan que se ven enfrentadas a la discriminación laboral que no las valora tal como a sus pares masculinos, recibiendo sueldos inferiores por un mismo trabajo. También se encuentran con barreras de entrada a los espacios más elevados de sus respectivos espacios gremiales y particularmente en las cúpulas del poder, un círculo cerrado al que acceden casi sólo hombres. Las participantes mujeres de la clase de servicios alta (EGP I) señalan que sus congéneres de los grupos más desfavorecidos se enfrentan a más formas de la desigualdad. Las mujeres que aparecen en los naipes y que realizan trabajos manuales o agrícolas son representativas de la reproducción de la condición de clase desmejorada en que se encuentran. Las mujeres temporeras o en empleos de rutina carecen de estudios superiores o incluso de nivel medio, no tienen acceso a educación sexual que les permita ejercer derechos reproductivos y se ven en una relación de mayor subordinación al marido que los otros grupos. Según las hablantes de la clase de servicios alta (EGP I), las mujeres de los grupos inferiores poseen menos capacidad de ejercer libertades y se encuentran más sometidas a las decisiones de sus esposos que otros grupos socioeconómicos, siendo negada su posibilidad de desarrollo individual y usando su tiempo de manera casi exclusiva para labores del hogar. Se considera que las mujeres trabajadoras no profesionales y especialmente quienes se encuentran en situación de pobreza, son mujeres que no encuentran espacios de desarrollo personal y quedan subordinadas al marido y su familia.

“En esta sociedad que vivimos, chilena, el género todavía... Estamos con millones de años de retraso, como puede ser posible que el género "mujer" gane menos que el género "hombre", teniendo el mismo nivel educacional, me parece absolutamente...

E: ¿En tu carrera también pasa lo mismo? los abogados... ¿las mujeres ganan menos los hombres?

¿Cuántas mujeres ves, ahí, en la Corte Suprema? Y esta temporera que yo te digo tiene tres... Recolectar pickles, lavar la ropa en la artesa, hacerle comida a la trácala de cabro chicos... Nunca, por último, a lo mejor el marido trabaja de albañil, pero a lo mejor la

empresa que trabaja de albañil lo puede mandar hacer un curso especializado en algo. Ella sonó pal resto de su vida... Ella se va a morir siendo temporera de pickles ¿Por qué no? No puede salir de eso. Y es por un nivel educacional que también te lo da. O sea, a la larga eso te hace el nivel económico. Obvio y por un nivel cultural también, porque en este país el nivel cultural es re especial, o sea, todavía seguimos con que la mujer se queda adentro de la casa y hay estratos sociales en que tú conversas y ganan dos chauchas y te dicen: ¡no, pero mi mujer no trabaja! ¿Por qué no? ¡Porque no! ¿Por qué no puede desarrollarse? Si no es tonta, porque no sé, puede hacer cosas buenas. ‘No, ¿y quién me va a dar la comida cuando yo llegue a la casa?’”

(Entrevista mujer 59 años, abogada y corredora de propiedades)

Entre las independientes, las limitaciones que el género impone son percibidas a partir del rol de las dueñas de casa. Las restricciones que impone el género son diagnosticadas desde este grupo ocupacional, y se realiza una distinción entre las dueñas de casa en familias de ingresos altos y de ingresos bajos. Las integrantes de este grupo consideran que las mujeres que trabajan son capaces de tomar decisiones y administrar su dinero, pudiendo encontrar espacios de realización personal por medio del trabajo y en el consumo, donde pueden decidir con independencia. En cambio, las mujeres que son dueñas de casa y que no trabajan de manera remunerada, se encuentran según las integrantes de este grupo en una situación de subordinación y obediencia a sus esposos. Dicha dependencia coarta su capacidad de decisión y se abocan por completo a las labores domésticas, por lo que –a diferencia de las demás mujeres y cartas del juego- se les clasifica como dueñas de casa, pero la condición de clase es denominada a partir del esposo.

“Son dueñas de casa pero dependen de lo que trae el marido la plata, ellas no pueden decir ‘voy a comprarme un pantalón, una chaqueta’, uno no puede decir nada porque el marido siempre va a ganar lo mismo, traen un sueldo mensual entonces uno no se puede salir de ahí. En cambio la independiente si quieren van y se compran lo que quieran si total tienen su sueldo es su plata, en cambio la otra es plata de él. Y él le va a decir ‘pero como, si te pasé la plata, qué hiciste, cómo la gastaste en cosas que no se debían’. Entonces yo por ese lado pienso que ellas le pusieron dependiente.”

(Entrevista mujer 64 años, dueña de casa, vendedora por catálogo)

“Bueno, dependiente como una de las características que por ser como ama de casa en el caso de la mujer, depende del marido, ¿cachai? Yo creo que la mujer dependiente, la mujer que vive arriba en Las Condes y que tienen nana, ¡o sea! Porque no es, por que no lo necesita. Yo no tengo nana, dependo de mi marido, tengo dos niños como sea (...) Porque en mi caso soy dependiente pero tengo mi trabajo igual po’, no un trabajo remunerado, pero trabajo. Hay que ver a los niños, hay que ver la casa, hay que lavar, que la ropa, que la comida, que la colación, que hay que dejar los niños en el colegio. Entonces igual es trabajo, no remunerado pero trabajo al fin”.

(Entrevista mujer 37 años, dueña de casa, modista)

Las independientes (EGP IVb) centran su crítica en el rol desmejorado de las mujeres que realizan labores exclusivas de dueña de casa. Señalan que los problemas asociados al trabajo doméstico son la falta de remuneración, la ausencia de reconocimiento social por sus labores y la dependencia económica. Sin embargo, y como señala el informe PNUD 2010, no existen cuestionamientos a la organización del trabajo doméstico, relegándolo como una función de carácter exclusivamente femenino. La división sexual del trabajo no tiene cuestionamientos por parte de las independientes, sólo la forma en que las dueñas de casa viven las desigualdades. Tampoco hay críticas a la baja participación de la mujer en el mercado laboral o a las distintas formas de discriminación que viven sus congéneres en el trabajo.

Entre la clase baja integrada (EGP VI), el único participante que refiere al problema de género lo hace enfatizando el sacrificio de las dueñas de casa. De la condición de dueñas de casa se reconoce su esfuerzo y la capacidad de ajustar el presupuesto mensual en función de lo que reciben del jefe de hogar. Las dueñas de casa aparecen como mujeres postergadas por su familia y que son las responsables de la economía doméstica, aun sin trabajar de manera remunerada. Pareciera que las dueñas de casa son concebidas inmediatamente bajo un rol de subordinación al esposo, abnegadas y entregadas por completo a la familia, apareciéndole negadas las posibilidades de participar del proceso de movilidad o de cambiar las condiciones de vida. La dueña de casa es en función de lo que es su marido, y por eso comparten la misma condición de clase en términos objetivos y subjetivos.

“E: En el día a día, ¿qué significa ser esforzado?, ¿en qué se manifiesta ser esforzado?”

Esforzado porque a uno le cuesta mucho vivir, no gana como para pasar el día tranquilo, no le da para cubrir el mes. Entonces tiene que sacrificar muchas cosas para llegar al día treinta y uno. Se le hace un calvario los treinta y un días. Muchas dueñas de casa la sufren porque por decir el marido le da ya ciento cincuenta mil pesos y le tiene que durar todo el mes, tiene que comer todo el mes. Si tiene niños tiene que mandarlos al colegio entonces es difícil”.

(Entrevista hombre, 75 años, 8º básico, gáster)

Respecto a la clase baja integrada (EGP VI), es necesario resaltar que sus participantes mujeres no mencionan el problema de la discriminación por género, y que el único integrante que lo hace, lo haga situando el problema de género a la situación específica de la dueña de casa de los grupos más empobrecidos. Que entre las participantes de la clase baja integrada no aparezca el problema de la discriminación por género es coincidente con la distinción a la que se aproxima la integrante de la clase de servicios alta (EGP I), quien sitúa las formas de la discriminación por género como una práctica cultural incorporada generada por la desigual distribución del capital cultural institucionalizado y una consecuente desventaja económica. De esta manera, la relegación que afecta a las mujeres estaría marcada por la situación de clase, expresándose con distintas consecuencias para las mujeres de cada grupo social específico.

Una aproximación a esta explicación sería señalar que el carácter principal de la dominación a la que se enfrentan los grupos más desmejorados es de carácter eminentemente clasista y que las formas adscriptivas de la discriminación no son visibilizadas, relegando a un segundo plano o invisibilizándose las desigualdades de género. La división sexual del trabajo es asumida de manera natural por el participante de la clase baja integrada (EGP VI), donde el hombre asume el rol de proveedor y las mujeres se encargan de labores domésticas, relegándolas de plano de ingresar al mercado laboral y reforzando el carácter dependiente del hombre.

A modo de cierre de este apartado, es concluyente que la posición social de los participantes es decisiva en su percepción sobre las discriminaciones de género. Como antecedente, se pueden citar las discusiones generadas en la preparación del Informe PNUD 2010, donde a partir de la entrega de la Pensión Básica solidaria -un seguro que entrega jubilaciones a quienes no eran partícipes del sistema previsional y que ha beneficiado principalmente a dueñas de casa- se evidencian las

diferencias de percepción entre los grupos sociales. En los grupos más pobres, el trabajo de la mujer y los aportes que recibe (específicamente la Pensión Básica Solidaria) asumen un carácter asistencial, de apoyo al rol masculino del proveedor, por lo tanto no rompe la relación de dependencia y sin sentir que existen una relación de derechos que debe ser garantizada por el Estado. Las mujeres de grupos más pobres naturalizan su rol disminuido en derechos ante los hombres, y “la auto-identificación de estas mujeres como un grupo vulnerable debido a la carencia de ingresos invisibiliza las inequidades de género experimentadas durante sus vidas” (PNUD, 2010, pp. 153). En contraste, las mujeres de grupos socioeconómicos más altos reconocen la desigualdad de género existente en su integración o postergación del mundo laboral, y que merecen ser reconocidas -o reparadas- por eso. En este caso, es coincidente con que sea la mujer de la clase de servicios alta (EGP I) quien construye un discurso más crítico de la subordinación femenina. La participante de la clase de servicios alta (EGP I) sitúa las desigualdades en el origen social de las mujeres, diferenciando la forma que adoptan las discriminaciones de género dependiendo de la condición clase. En efecto, la participante de este grupo reconoce diferencias en las remuneraciones, en las expectativas de asumir cargos de poder o sencillamente en las posibilidades de acceso al trabajo, y las sitúa como consecuencia de una articulación entre factores culturales y económicos. Las participantes del grupo independiente (EGP IVb) no se refieren a las desigualdades en el mercado laboral, sino sólo en su condición de dueñas de casa dependientes económicamente del hombre, similar a lo que realiza el hombre de la clase baja integrada (EGP VI).

Las discriminaciones de género, sin embargo, no acaban en el espacio de la dicotomía hombre/mujer. La superación de estas categorías pasa por diferenciar entre el sexo (características biológicas y genéticas) y la identidad de género (percepción personal y subjetiva respecto a sentirse hombre o mujer), además de incluir la orientación sexual (atracción hacia un determinado grupo) (Amnistía Internacional, 2013). Las sexualidades divergentes a la heteronormatividad son también objeto de discriminaciones y restricciones de derechos. En las discusiones sostenidas en el marco de los juegos del Proyecto Desigualdades, fueron exiguas las menciones o distinciones en otras formas que la tradicional distinción hombre/mujer.

El siguiente extracto de una entrevista en profundidad a una mujer de la clase alta de servicios desliza su molestia por la discriminación a la homosexualidad como una orientación sexual alternativa a la heterosexualidad. Sin embargo, no existe la profundización suficiente como para deducir el plano en

que se expresaría la discriminación, o si es incidente ser homosexual respecto al derecho a la *igualdad de oportunidades*.

“Nos cuesta salir del círculo (social) y cuesta abrirse y por lo mismo, por el nivel educacional, y que traes de atrás, todavía vivimos en una sociedad retrograda. Hemos superado un montón de cosas, pero nos quedan varias. Dime tú, la paliza al niño gay, o sea, que en este país todo el mundo te clasifique si eres gay o no era gay (...) Porque me da lo mismo, no se me ocurre decirlo ni preguntarte a ti. ‘Buenos días, Marta, abogada heterosexual, más o menos católica, porque últimamente soy menos’. Esa debería ser mi presentación en este país, ¡no poh!”

(Entrevista mujer 59 años, abogada y corredora de propiedades)

El tono de la denuncia de la participante apunta a asumir la igualdad de derechos entre homosexuales y heterosexuales, acusando que en las interacciones de sujetos fuera de la *heteronorma* quedan sujetos a discriminaciones arbitrarias. Sin embargo, ya que no hay profundización respecto a los campos en que se evidencia la discriminación ni a las consecuencias que tiene respecto a las posibilidades efectivas de agencia, sería una falta a la rigurosidad trazar explicaciones que no necesariamente coinciden con la opinión de sus hablantes.

b. Etnia

El análisis de las discusiones entre los participantes de los tres grupos permite encontrar la emergencia de otras variables que tienen efectos discriminatorios, y que por tanto, ponen en entredicho el pleno ejercicio de los principios meritocráticos. Aunque entre los participantes no existe un consenso respecto a su efecto, en este análisis han sido sistematizadas las discusiones generadas entre los participantes respecto del origen étnico de las personas representadas en los naipes del Proyecto Desigualdades. Incluir las variables de etnicidad en los estudios de estratificación –o más precisamente, en las subjetividades respecto a la estratificación- es reconocer que los grupos étnicos constituyen un estamento, cuyo elemento fundamental es un modo o estilo de vida particular que comprende prácticas culturales, relaciones sociales y la reproducción en el tiempo de estas características propias, siendo diferenciadas de las clases porque estas sí suelen ser comunidades (Weber, 1964). A modo de precisión conceptual, se puede señalar que frente al concepto de etnia, el

concepto de etnicidad es más adecuado como variable de investigación en estratificación social, ya que comprende un sistema complejo que incluye formas específicas de relaciones, patrones culturales y normativos, sistemas de organización social, tradición, lengua, entre otros componentes varios (Sepúlveda, 2010).

Identificar a los grupos étnicos como un estamento implica también que son un grupo que detenta una posición particular en el orden social, caracterizado por una desigual distribución del poder en que cada estamento aspira una forma de “honor social” (Weber, 1964). De esta manera, puede sostenerse que los grupos étnicos reclaman para sí determinadas formas particulares de “honor social”, y que a su vez, los chilenos pueden sostener distintas creencias sobre las posiciones particulares de cada grupo en el orden social, asumiendo prácticas como la discriminación o la condescendencia. Precisamente, el sociólogo canadiense Erving Goffman (1922-1982) indica que características como la raza, la nacionalidad y religión son constituyentes de una forma de estigma, una identidad social particular alejada de la idealizada y supuesta normalidad. Es necesario señalar que los sujetos marcados por el estigma de una característica diferenciadora particular pueden ser considerados como una “categoría”, pero no se constituyen necesariamente como un grupo organizado con patrones de comportamiento uniforme o tendiente a la acción colectiva (Goffman, 2006).

En las discusiones, la condición indígena es abordada de manera diferenciada entre los tres grupos ocupacionales de la muestra. Dentro de la clase de servicios alta (EGP I), aparece sólo una cita referida a la ascendencia étnica de los sujetos de los naipes, y es para señalar precisamente que ser indígena no sería una variable que tuviera efecto sobre la estratificación social.

“E: ¿Y en la foto se fijó?

En todo. En su nivel educacional, en su nivel de ingresos, en la comuna en que vivía. Eso, porque la religión, ninguno de nosotros la tomó en cuenta...

E: ¿Y la etnia?

Tampoco.”

(Entrevista mujer, 51 años, terapeuta, casada)

Al reconocer que el análisis está centrado en variables educacionales y de ingresos, el análisis aparece objetivado y ajeno a la influencia de variables adscriptivas influyentes. Con las palabras de la participante de la clase de servicios alta (EGP I), pareciera ser que en la objetivación del análisis fue lograda exclusivamente considerando las variables concretas de logro –ingresos, educación alcanzada-, y no las posibles diferencias que existieron en los orígenes y trayectorias para obtener los niveles señalados.

Al abordar la influencia de diferencias étnicas en el juego de los independientes (EGP IVb) y las entrevistas personales siguientes, los participantes remarcan la igualdad jurídica que tienen los mapuches respecto de cualquier otro ciudadano chileno, por lo que la etnia no sería un factor que se interponga con la capacidad de agencia. En este mismo sentido, la condición indígena no sería un obstáculo para la consecución de metas personales puesto que se garantizaría el principio de la igualdad ante la ley, y no existirían barreras jurídicas o arbitrarias que les impidan realizarse. De hecho, asoma en este grupo una crítica a la “discriminación positiva” hacia el pueblo mapuche, haciéndola ver como un recurso injustificado, ya que las cortapisas a las que podrían enfrentarse por ser mapuches están superadas.

“Como que encontré que le ponen como un cliché y, o sea, no, no tendría el control de interactuar por ser mapuche.

E: ¿No controla un criterio de...?

Para mí no, no sé por qué tendría que haber factores de una persona como mapuche si igual son chilenos”.

(Entrevista mujer 37 años, dueña de casa, modista)

La defensa al modelo de “igualdad de oportunidades” expuesto por la participante de este grupo incurre en lo que Roemer denomina el “principio de no discriminación o de mérito”, donde lo que importa es el reconocimiento como iguales de todos los sujetos, sin ser víctima de discriminaciones sexuales o por el origen étnico. Sin embargo, esta concepción del modelo de igualdad de oportunidades es reconocida como insuficiente por el mismo Roemer, ya que bajo esta visión no existirían medidas compensatorias a las desigualdades generadas por las circunstancias diferenciales de las cuales los sujetos no son responsables (Roemer, 1998). Sostener que no existirían diferencias entre mapuches y chilenos niega las disímiles circunstancias que cada grupo ha experimentado, y

sitúa la discusión en un plano moral donde las posiciones alcanzadas son responsabilidad de cada individuo, siendo calificados como “vencedores” y “vencidos” (Dubet, 2011).

A diferencia de los dos grupos anteriores, en la clase baja integrada aparece la convicción que los indígenas son sujetos poseedores de derechos claudicados por la institucionalidad chilena. El carácter ancestral de los pueblos originarios debe ser respetado, y reconocerlos como sujetos de derechos anteriores a la constitución del Estado nacional, pero no se especifica en qué medida. La consideración al origen étnico no es construida desde la victimización, pero sí incurre en la discriminación positiva al considerar que es un grupo que merece más atención.

“E: ¿Faltó algún grupo? Ustedes conformaron tres grupos, ¿cree que faltó algún grupo que diera cuenta de la diversidad de grupos que existe en Chile?

Podría haber sido los grupos étnicos, podrían haber estado pero como estaba dentro de los grupos con menos educación los pusimos en el de los esforzados, pero faltó eso si ese grupo, de los verdaderos dueños de Chile (...) Ellos vivían aquí antes de nosotros, ellos debieran tener digamos no pre-ingreso pero deberían tener un poco más de atención. Digamos, nosotros mismos deberíamos cuidarlos más, preocuparnos más de ellos. Estaban antes, mucho antes de nosotros”.

(Entrevista hombre 75 años, 8vo básico, gásfiter)

Si bien no existe la profundización suficiente como para lograr la saturación del discurso -al igual que en los dos grupos ocupacionales antes presentados-, se rescata de la cita del participante de la clase baja integrada (EGP VI) el reconocimiento a los pueblos indígenas como grupo que ha experimentado una posición desigual respecto de los *chilenos*. Para el participante de la clase baja integrada (EGP VI), se trata de reconocer que existen circunstancias sociales que no se encuentran bajo el control de los pueblos indígenas -como discriminación y exclusión- y que han mermado su capacidad efectiva de competir en igualdad de condiciones, dejando una cancha que no es pareja y que los sitúa en posiciones adversas respecto a los chilenos (Roemer, 1998).

c. Religión

En este apartado, se presentan algunas discusiones generadas en los juegos y las reflexiones en las entrevistas personales en torno al rol que podría jugar la religión como variable estructurante de un marco normativo y de acciones económicas diferentes que pudieran incidir en la posición de los sujetos en la estructura social. Si bien la intención inicial de esta investigación era distinguir los discursos generados por cada grupo religioso específico, la ausencia de criterios de representación muestral según la confesión impidió realizar esta discriminación y se presentan las creencias de los participantes en torno a la adscripción religiosa y su funcionamiento como variable incidente en la estratificación social. Los resultados extraídos —y al igual que en las categorías de género y etnicidad— tampoco alcanzan la saturación del discurso esperada, por lo que se presentan como ejemplo particular de quienes las enuncian y no como la postura generalizada del grupo en el que participan. Podría señalarse que los participantes en los juegos no consideran que la religión tenga un efecto condicionante sobre las acciones de los sujetos. En general, la adscripción no fue usada como criterio de estratificación por ninguno de los grupos, y tampoco fue señalado como barrera para el ascenso de los individuos. De todas formas, las referencias que emergieron en el análisis de los juegos y las entrevistas permiten realizar dos distinciones sobre la pertenencia a una religión: la composición social de los fieles evangélicos y la valoración del trabajo entre los numerarios del Opus dei.

Respecto a la adscripción religiosa y la moralidad económica, es necesario señalar la relevancia y vigencia del trabajo del sociólogo alemán Max Weber, quien sostiene que la afinidad entre la racionalidad utilitarista y la racionalidad valorativa posterior a la Reforma protestante permite dotar de fuerza al desarrollo del capitalismo, señalando que serían precisamente los patrones culturales propios del protestantismo los que permitirían el desarrollo del capitalismo (Weber, 2001). Según Weber, la búsqueda de ganancias como forma racionalista e instrumental de la acción converge con la ética calvinista que busca los signos de salvación de manera continua y anticipada, y es parte de una interrelación entre cosmovisión-ethos-práctica. El trabajo y las conclusiones de Weber trascienden a la relación particular existente entre el protestantismo y la ascesis laboriosa del capitalismo, y apuntan a que en sociedades fuertemente marcadas por prácticas y principios religiosos, la normatividad y la reglamentación de las conductas aparece también cruzada por el estilo de vida religioso (Giorgi, 2009), donde prima una forma particular de concebir las actividades económicas.

Las referencias al efecto de la religión sobre la estructura social sólo aparecen en la entrevista a una participante de la clase de servicios alta (EGP I), quien descarta la religión como factor incidente sobre las posiciones sociales. Pese a lo anterior, explicita una relación de adhesión entre los grupos altos y la religión católica, mientras que las clases más postergadas adherirían con mayor frecuencia a iglesias evangélicas. El carácter descriptivo de esta afirmación no implica necesariamente una causalidad entre la religiosidad y el grupo social.

“E: En términos, por ejemplo, culturales, religiosos, ¿cuáles definen al grupo en el cual tú te identificaste?

Religiosos, no. Porque lo religioso es transversal para todos, para todos los niveles.

E: No hay ninguna religión o tendencia religiosa que los marcaría.

Ah, bueno, sí, puede ser. Que el “oro”, son generalmente católicos. Y los “plomo” son, generalmente, evangélicos.”

(Entrevista mujer 32 años, ingeniera)

Entre los independientes (EGP IVb) no aparecen comentarios relativos a la relación entre religión y posiciones sociales. Entre los jugadores que son parte de la clase baja integrada (EGP VI), un participante forma parte del Opus Dei y su percepción sobre el trabajo es que éste es una ofrenda a Dios, consagrando sus acciones a él. En esta cita se encuentra la única concepción religiosa de la ética del trabajo que aparece en la muestra seleccionada, por lo que se hace relevante para destacar el influjo de las ideas del Opus Dei, sobre las clases populares.

“Porque yo cuando voy hacer un trabajo -y yo soy carpintero, un mueblista, me dedico a las terminaciones- yo todas las cosas que hago se las ofrezco a Dios. O sea le pido a Él que me dé la fuerza y la experiencia para poder hacer mi trabajo bien hecho, que es lo que tuve la suerte de escuchar de boca de Monseñor de Escrivá de Balaguer en la obra de Opus Dei, lo conocí, lo vi, tuve la suerte de conocerlo. Entonces eso me quedo muy grabado en mi cabecita, de que el trabajo bien hecho esta agradando a Dios”.

(Entrevista hombre 65 años, 8º básico, carpintero mueblista)

La valoración del trabajo es concordante con las lecciones de Josemaría Escrivá de Balaguer, fundador de la prelatura del Opus Dei, quien resaltaba el espíritu de santificación del trabajo en tres aspectos: santificar el trabajo ofreciéndolo a Dios con la mayor perfección posible; santificarse en el trabajo vinculándolo con la práctica religiosa; y santificar con el trabajo, ofreciendo los frutos del trabajo a la congregación (Illanes, 2001). Las explicaciones sobre el trabajo dadas por el carpintero son coincidentes con los escritos de Escrivá, haciendo innegable la influencia normativa y discursiva que ha logrado el Opus Dei sobre sus miembros. De esta manera, el único participante de la muestra que explícitamente reconoce su adscripción religiosa es precisamente quien evidencia el carácter normativo que tiene la religión en la cosmovisión y en la práctica, ejemplificando la interrelación entre cosmovisión-ethos-práctica señalada por Weber.

d. Edad

Al analizar los diálogos de los participantes y buscar la emergencia de posibles variables incidentes sobre la meritocracia, aparecen apreciaciones sobre el rol que tendría la edad como variable de estratificación, ya que algunos de los participantes de las tres clases sociales de la muestra señalan que la edad influiría en las posibilidades que tienen los agentes de desplazarse en la estructura social. En los estudios de estratificación, utilizar la variable edad no responde sólo a un criterio de representatividad muestral o a una herramienta analítica auxiliar meramente descriptiva. Realizar una distinción por cohortes generacionales permite observar unidades de nivel supraindividual, como grupos y colectividades (Gil Calvo, 1992) trascendiendo al análisis de individuos y encontrando las coincidencias al interior de la cohorte y que la diferencian de otros grupos generacionales. La relevancia de abordar la relación entre las creencias meritocráticas y las diferencias de edad radica en la coexistencia de generaciones distintas, con las particularidades de cada grupo de edad y su experiencia por distintas coyunturas socio-históricas, que va configurando una estructura social integrada por distintas cohortes generacionales que han socializado en contextos sociales diferentes. Hay especialistas que señalan que también se puede señalar que existe una “doble estratificación” por edad y cohorte, ya que las posiciones ocupadas por cada grupo de edad son determinadas por la coyuntura histórica, política y socioeconómica, generando experiencias comunes en la cohorte compartida y diferentes de las vivencias de otros grupos de edad en ese mismo contexto (Gil Calvo, 1992). Tomando la referencia anterior y haciendo el parangón con la realidad nacional, puede señalarse que no es lo mismo ser joven en el marco de un estado benefactor con una economía

desarrollista que ser joven durante la crisis económica de los ochenta, y que por tanto, existirían distintas expectativas y creencias sobre la meritocracia dependiendo de la edad.

Entre los participantes de los grupos clase de servicio alta (EGP I) e independientes (EGP IVb) existen menciones a la variable edad y posibles efectos en las posiciones sociales. Solo un participante de la clase de servicios alta (EGP I) refiere a la edad y esta mención no refiere a posibles diferencias dadas por el contexto o la posibilidad de movilidad social, sino a que una persona joven tiene altas expectativas de aumentar su ingreso mejorando su capacidad adquisitiva y su posición en el mercado.

“Pero si, si él no tuviera el posgrado médico, Providencia, más de tres millones, debe tener como unos 29 años y en el futuro va a ganar como, mucha más plata.”

(Juego grupo 1, hombre 30 años, ingeniero comercial, soltero)

Entre los independientes (EGP IVb) que mencionan la variable edad existe la expectativa que los jóvenes tienen un mayor potencial de progreso económico. En este grupo, se espera que las personas más jóvenes, que están entrando recién al mercado laboral, sean capaces de tomar en esta etapa las decisiones clave en su futuro, pues es durante la juventud que se pueden forjar las condiciones de vida de cada individuo, pudiendo potenciarlas mediante la educación.

S: Los profesionales jóvenes, que son los que están partiendo, están viendo. Ahí estaríamos nosotros porque, por último, estamos con ella en la parte de esfuerzo.

J: Correcto.

S: (...) Estamos de acuerdo, porque nos gustaría llegar a ese nivel

L: Ella por ejemplo es distinta a el que siempre han tenido.

J: Y este caballero siempre lo...

L: Los exitosos.

M: Ahí no vamos a llegar, ya no llegamos. Porque ahí hay que ser profesional y ya no, al menos yo. Ellos están jóvenes”.

(Juego grupos 1 y 2, **S:** mujer 64 años, dueña de casa y vendedora por catálogo;

J: hombre, 57 años, comerciante de longanizas; **M:** mujer, 40 años, contadora independiente)

R: Ahora si hilamos más fino, esta gente, la más modesta, ¿puede llegar allá? (...)

S: Tienen que ser gente que quiera superarse mucho, para estudiar y sacrificarse.

J: Bueno, siendo joven”

(Juego grupos 1 y 2; **S:** mujer, 64 años, dueña de casa y vendedora por catálogo; **J:** 57 años, comerciante de longanizas; **R:** hombre, 54 años, comerciante independiente)

Las situaciones de diálogo entre los participantes del grupo independiente hacen en el hincapié en que la posibilidad de estudiar y cambiar las condiciones de clase, logrando la movilidad sólo por medio de la educación. Es en la juventud que las personas tienen la posibilidad de estudiar y así cambiar su futuro, no en la adultez ni por medio de otras formas como el emprendimiento.

Aparte de destacar sus creencias, es interesante que sean los independientes quienes resalten más el rol de la educación en la etapa de juventud, ya que la característica que los identifica es precisamente la carencia de estudios superiores. Al igual que con las expectativas relativas a sus hijos, asumen la proyección de los jóvenes por medio de la educación, pese a que ellos lograron sus posiciones sin ella, y que reivindicaron el valor del emprendimiento. La promesa de la movilidad por medio de los estudios superiores aparece siempre presente en los discursos.

Síntesis por clases

Tras la presentación de los resultados del análisis de las discusiones y entrevistas ordenados por capítulos temáticos, en este apartado se presenta una síntesis de los discursos meritocráticos contruidos por las tres clases sociales seleccionadas en la muestra: la clase de servicios alta (EGP I), la clase de trabajadores independientes (EGP IVb) y la clase baja integrada (EGP VI-VIIa).

Clase de servicios alta (EGP I)

La clase de servicios alta (EGP I) no sólo es un grupo definido por sus altos ingresos sino también porque sus miembros son profesionales que cuentan con redes de contacto y se desempeñan en puestos de mayor capacidad de decisión y autonomía. De este grupo se esperaba encontrar un discurso de alta coherencia y cohesión, y que defendía la meritocracia a partir del rol jugado por la educación, vehículo que garantizaría la movilidad social. Tras la revisión exhaustiva de las discusiones entre los participantes de la clase de servicios alta (EGP I) y de las entrevistas posteriores, se puede concluir que para esta clase social la meritocracia se convierte en una creencia de carácter moral, lo que implica que las acciones personales están fundadas en un marco normativo de responsabilidad, esfuerzo y trabajo. El campo en que la meritocracia se despliega con mayor relevancia es en la educación y particularmente en la certificación académica que entrega la educación superior, calificando a los profesionales como personas merecedoras de su posición. La importancia asignada al título profesional, como forma institucionalizada del capital cultural, no busca una retribución automática en la forma del salario o de una posición estructural ascendente. Los jugadores de la clase de servicio alta (EGP I) no niegan que la posesión de un título profesional tenga una retribución económica, sino que ésta es secundaria y está supeditada a la realización de un ideal normativo. Estudiar sirve para surgir, superarse, ser más, entregar bienestar a los hijos, cumplir los sueños. Ingresar a la educación superior y estudiar es un imperativo eminentemente normativo antes que instrumental, y la posición alcanzada es merecida (*desert*) por el trabajo bien desempeñado y con acciones racionales consecuentes con los marcos normativos y la ética, tipificada como “acción racional con acuerdo a valores” (Weber, 1964). Las creencias agencialistas de la clase de servicios alta (EGP I) asocian las acciones individuales a una conducta ética, donde el esfuerzo demostrado es uno correcto moralmente. Las trayectorias de vida de los sujetos son evaluados a partir del esfuerzo y el

sacrificio, valorando una ascesis laboriosa. La supresión del hedonismo y el placer, sin embargo, no son eternos. Cuando ya se ha alcanzado la posición social deseada mediante el esfuerzo y el trabajo, es justo disfrutar de los logros obtenidos gracias a las acciones individuales.

Bourdieu reconoce que la idea de *aptitud* (ability) y la inversión en estudios están asociados a la inversión en tiempo y capital cultural, por lo que es reproductora de la estructura social y “típicamente funcionalista” (Bourdieu, 1979, pp. 1). El sistema de asignación de las posiciones de la clase de servicios alta (EGP I) se acerca bastante a la propuesta funcionalista, heredera del trabajo de Talcott Parsons. En esta corriente la *evaluación moral* de los distintos roles de la estratificación social -ya sea prestigio o desaprobación- se convierten en pautas de valoración normativa que guían a los individuos y posibilitan las relaciones sociales, que están guiadas por este marco de referencia compartido. De hecho, para la clase de servicios alta pareciera que la estratificación social es una construcción estática donde la disputa es por alcanzar las mejores posiciones mediante el título profesional, ya que la acreditación universitaria de las capacidades y del esfuerzo permite generar dinámicas de movilidad intrageneracional. Las universidades jugarían el rol de la institucionalidad reguladora que canaliza los deseos individuales de movilidad ascendente, además de ser las encargadas de mantener la estabilidad e integración social certificando que tras las posiciones prestigiosas están las personas que más se esforzaron y que, por tanto, se lo merecen.

Para la clase de servicios alta, la convicción en que la meritocracia es correcta moralmente -y que además es posible en la práctica- es tan fuerte que sostienen que las personas pobres pueden ascender y cambiar su posición sólo por medio de su esfuerzo. La situación de pobreza no tiene por causa la flojera (los pobres no son pobres porque sean flojos), sino porque su falta de educación los hace caer en un círculo vicioso que los aleja de la capacitación, de las oportunidades laborales y de cualquier estrategia. Su condición desmejorada puede ser superada si tuvieran acceso a la información sobre las oportunidades –eminentemente relativas al acceso a la educación-, cuestión que les posibilitaría *surgir* y *superarse* al disponer de todo su esfuerzo en ella. Al parecer de la clase de servicios alta existe reproducción de la condición de pobreza, pero que ésta puede ser superable si cuentan con las herramientas necesarias. Es decir, las condiciones estructurales pueden ser superadas por la capacidad de agencia de los sujetos. La labor de la clase de servicios alta (EGP I) frente a la situación de pobreza, es la de *ayudarlos*, pero no especifican la forma en que esta tarea deba ser asumida, o si deben desarrollarse mediante una labor de Estado en políticas públicas. La

premisa de los participantes de la clase de servicios alta es reconocer la existencia de ciertas barreras estructurales como la falta de recursos económicos o la inaccesibilidad a la información, pero que esas limitantes pueden ser superadas con disposición, esfuerzo y disciplina.

Un régimen meritocrático que encuentra campo de desarrollo en la educación parece ser la forma de explicar las posiciones sociales de la mayor parte de los individuos. Sin embargo, el ideal meritocrático se ve imposibilitado en las posiciones superiores de la estratificación social. Hay un grupo superior que mantiene un cierre social hermético y sostenido gracias a las redes de contactos generadas en el colegio, la universidad, los barrios de residencia y sus familias. Este grupo superior se constituye como una élite, un grupo estamental que controla el monopolio de ciertos bienes materiales y simbólicos –como el estatus y el honor–, definición que deja de lado la distribución de bienes transables en el mercado (Weber, 1992; Sémbler, 2006). Las posibilidades de ascenso se encuentran limitadas a una especie de clase media-alta, que cuenta con altos ingresos gracias a sus estudios superiores, pero que no es parte de la élite. La posesión de un título universitario y todo el esfuerzo dedicado no constituyen razón suficiente para la élite, grupo que consideran no meritocrático.

El discurso que ha sostenido la clase de servicios alta (EGP I) destaca por el grado de coherencia, ya que valoran el esfuerzo mediante los estudios superiores en todos los grupos sociales, exceptuando la élite. Disponer del esfuerzo en los estudios superiores permite la movilidad ascendente para los grupos empobrecidos y asegurar una buena calidad de vida para los grupos superiores. El ideal de la realización meritocrática se juega en los estudios superiores y aplica para toda la población.

Clase Independientes (EGP IVb)

Al comienzo de esta investigación, la selección del grupo de los trabajadores independientes (EGP IVb) en la muestra fue justificada porque su condición de autoempleo y autonomía representaban mejor que cualquier otra clase social la promesa neoliberal del emprendimiento en Chile: convertir a éste en un país de propietarios y no de proletarios. Las conclusiones obtenidas del análisis parecen señalar que los discursos y valoraciones de una meritocracia basada en el emprendimiento son concordantes con su condición de clase.

Entre los participantes de la clase independientes (EGP IVb), la valoración a la meritocracia es generalizada, pero con significados y mecanismos profundamente distintos a los que valora el grupo de la clase de servicios alta (EGP I). Aparte de las clasificaciones propias generadas durante los juegos del Proyecto Desigualdades, se puede sintetizar la percepción sobre las posiciones en la estratificación social nacional de los independientes participantes en tres grupos: la clase alta, la clase media y la clase baja. La clase alta es concebida como un grupo cerrado, cuyos miembros se encuentran protegidos por las redes que han tejido entre ellos, ya que pertenecen a un número selecto de colegios, universidades y familias y han forjado un fuerte tejido social que bloquea la llegada de nuevos participantes y evita que quienes son parte del grupo lleguen a descender de éste. Las posiciones de clase alta quedan excluidas del rango de posibilidades agencialistas, ya que responden a mecanismos de cierre de clase. La clase alta sería el único grupo que desarrollaría mecanismos internos de solidaridad al mantener el cierre del grupo, impidiendo el acceso o la caída de ésta. Sin embargo, existe la posibilidad –aunque compleja– de permear las barreras y ser parte de la clase alta, pero esta condición no los integra a las redes de protección ni los convierte en partícipes de la misma condición de clase. Serían más bien sujetos en “inconsistencia posicional” (Martuccelli y Araujo, 2011), ya que han logrado una posición alta pero siempre pueden descender del lugar en que se encuentran ya que no cuentan con los “seguros” de la clase alta.

La clase baja sería un grupo desprovisto de méritos, ya que son dependientes de la ayuda del Estado para poder vivir. Mientras que la clase media paga los impuestos que financian el gasto público, los pobres dependen de los bonos y subsidios y eso los instaría a no salir de ese lugar. En general, los independientes (EGP IVb) no creen en una sociedad de derechos, y la idea que se puede rescatar es que la asistencia pública debería ser para quienes la *merecen*, cuestión que solo podría ser demostrada mediante el trabajo y el esfuerzo individual. Según los independientes (EGP IVb), la clase media encarna el logro personal mediante el esfuerzo. La clase media, de la cual los independientes se sienten parte, sería el grupo de la población que ha conseguido las cosas de manera autónoma, sin recurrir a nadie más que a ellos mismos. Este sería un grupo auto forjado, y que se definiría por el carácter eminentemente individual de las explicaciones de su posición: llegaron a su posición gracias a sus acciones, no tienen los contactos y redes suficientes como la clase alta, y están fuera de la protección estatal mediante subsidios u otros beneficios.

Dentro de la clase media, los independientes (EGP IVb) distinguen dos variantes. Un primer grupo de clase media descrito por los independientes es una clase media que posee estudios superiores, y que pareciera ser similar a la categoría de clase media tradicional o instalada (Mella, 2013; Lapierre, 2008). El segundo grupo son los emprendedores, quienes encarnan el espíritu de la superación personal y de toda adversidad mediante la decisión individual. Realizar el ideal del emprendedor es salir de la comodidad del trabajo dependiente, es superar las limitaciones de la falta de educación y de contactos, es crearse las propias oportunidades y convertirse a una ética redentora mediante un cambio de actitud. Según los independientes, emprender es la realización de una ética individual mediante la economía, que en la investigación del CIES califican como un “fenómeno ético que permite transitar a la redención” del pecado económico (CIES, 2010).

El emprendimiento es concebido como una posibilidad de movilidad ascendente intrageneracional y se puede lograr mediante el esfuerzo, pero cuando se proyectan en el tiempo y se tematiza la movilidad intergeneracional, los independientes (EGP IVb) esperan que sus hijos puedan lograr una posición social ascendente mediante la educación. La valoración de los estudios superiores depende de los retornos que éstos puedan entregar, dándole prioridad a los que aseguren mayor rentabilidad en el corto plazo. Según su opinión, carece de sentido estudiar carreras universitarias en un mercado colapsado que no está retribuyendo lo suficientemente bien, y destacan el rol de la educación técnica: en menos años de estudio tienen más posibilidades de encontrar trabajo y pueden obtener mayores retornos económicos. El mérito en la educación tiene dos partes, ya que se debe *merecer* la oportunidad de estudiar –que es una retribución al esfuerzo puesto en los estudios escolares-; luego merece una mejor posición social gracias al título profesional obtenido. Esta visión se acerca mucho más a la concepción procedimental del mérito en Miller (Puyol, 2007), para quien funciona como un mecanismo de justicia al entregar los puestos a quienes cumplen con los requerimientos necesarios: si se estudia suficiente, se puede lograr un cupo y una beca en la universidad; si se cuenta con un título profesional, se puede obtener un trabajo asalariado.

En general, los independientes (EGP IVb) consideran que las decisiones en cuanto a educación deberían pasar por una concepción más instrumental, intentando acercarlo a una forma de la acción racional con acuerdo a fines (Weber, 1964). Lo ideal es ponderar el esfuerzo respecto a los posibles retornos que se obtendrían, siendo analíticos en las estrategias mediante las que se busca alcanzar el éxito económico. Y el trabajo en general está concebido como una herramienta para obtener un buen

ingreso, siendo éste el indicador principal de logro en la vida de los sujetos. Los independientes (EGP IVb) valoran una planificación y racionalización de las acciones individuales, situando a los sujetos como responsables exclusivos de las condiciones de su vida. En los participantes de esta clase prima una visión de mundo que se acerca a las corrientes funcionalistas del capital humano, por un extremado individualismo metodológico y un marcado énfasis en la capacidad de agencia individual: el capital humano es concebido como el principal activo de la economía, tanto en los emprendedores como por medio de una inversión racional mediante la educación. Las posibles compensaciones a desigualdades son concebidas sólo como paliativos económicos por medio de créditos y becas de estudio, y no es concebida como necesaria una compensación que considere otras formas sociales de desigualdad.

El discurso de validación de la creencia meritocrática opera al nivel del sentido común (Larraín, 2008), funcionando como una unidad coherente que mezcla creencias filosóficas –como la construcción de una noción particular de igualdad de oportunidades- junto con aspectos del folklore recogidos de las experiencias cotidianas.

Clase baja integrada (EGP VI-VIIa)

El último grupo de esta muestra corresponde a la clase baja integrada (EGP VI-VIIa), conformada esencialmente por trabajadores con ingresos menores a 300.000 pesos y que no han terminado la educación media. De este grupo se esperaba un discurso menos coherente y con menor cohesión, además de ser menos críticos sobre el efecto discriminador que tendrían variables como el género, la etnia o la religión.

Para los participantes de esta clase social las explicaciones a las posiciones sociales están fundadas principalmente en explicaciones agencialistas, y la creencia en la meritocracia se juega mediante el esfuerzo. Sin embargo, el logro individual no debe ser medido como la capacidad de generar dividendos económicos, y hay variables que son más importantes en su valoración. Al igual que en la clase de servicios alta (EGP I), también puede encontrarse una forma de acción que tiene predominantemente un ajuste a valores (Weber, 1964), ya que el esfuerzo constituye el principal valor moral, siendo el eje rector de una conducta personal virtuosa que rechaza la búsqueda de resultados instrumentales y supedita los intereses económicos al cumplimiento de un “ethos del

esfuerzo". El ethos del esfuerzo se constituye como un marco normativo para la acción con características similares a la religión al servir de principio organizador del mundo y pretender que las acciones tengan coherencia con esta creencia (Weber, 2001). En el grupo, la creencia por el esfuerzo es unívoca y adquiere un carácter estructurantes de las acciones de los individuos. La valoración de las acciones individuales mediadas por el esfuerzo es generalizada entre los participantes del grupo, dando paso a un discurso fuertemente normativo y dogmático, cuestión que lo acerca al plano de la religión.

Su concepción sobre la meritocracia está centrada en el *esfuerzo* y no sobre la existencia de talentos. Es tan significativa la concepción sobre la importancia del esfuerzo que éste se convierte en una forma de vida sacralizada, donde lo que importa es la corrección de la conducta y que esté apegada a la rectitud del sacrificio. Llevar una vida de esfuerzo es correcto y admirable, sin importar las retribuciones que consigan –económicas, posición social, logro académico-. La ascesis laboriosa que levanta la clase baja integrada (EGP VI) no es sólo una forma de la acción con ajuste a valores, es ajustar las acciones a un marco normativo que asegura el virtuosismo, demostrando ribetes del carácter dogmático que se espera del esfuerzo personal. El ethos del esfuerzo implica una conducta de corrección ética. Por eso rechazan y denuncian al "nuevo rico" quien, pese a su reconocida capacidad de logro individual, es sindicado como una especie de traidor de clase, ya que al emerger de la pobreza o de la clase media-baja adopta una actitud peyorativa hacia quienes permanecen en esos grupos. Por tanto, para la clase baja integrada (EGP VI) la movilidad social no se trata sólo de la capacidad de logro económico, sino una realización como persona, que incluye una actitud y rectitud ética acorde al lugar que se ocupa. El "nuevo rico" es profundamente distinto de los miembros de la clase alta tradicional, que mantendrían una actitud correcta ante los grupos sociales que tienen menos que ellos, sin la arrogancia de quienes *arriban* a otra condición social.

Sobre los grupos superiores en la estratificación social, la clase baja integrada (EGP VI) existiría una élite que mantiene el cierre social, y que conservarían sus posiciones sociales gracias a las redes de contacto y la herencia. Al parecer de los miembros de la clase baja integrada (EGP VI), estos sujetos reproducen su condición de privilegio de manera automática, como un derecho de nacimiento. En el grupo superior existe también hay un vasto grupo de personas que han logrado alcanzar el éxito mediante su esfuerzo, pero que no son parte de una élite. La posibilidad de realización gracias a las acciones individuales pasaría por un proceso intergeneracional de movilidad, donde los padres

trabajan para entregarles oportunidades a los hijos, y que ellos las aprovechen estudiando y teniendo estudios superiores.

La percepción de los participantes del grupo es que ellos se encuentran entre las clases medias. La clase media sería un grupo de amplio espectro y sin definiciones objetivas más que la diferenciación mediante el “esfuerzo”: los de arriba no se esfuerzan porque tienen contactos, los de abajo no se esfuerzan porque tienen bonos. Los participantes de la clase baja integrada (EGP VI) no se reconocen necesariamente en situación de pobreza ni como un grupo vulnerable, ya que no son del todo dependientes de la asistencia estatal y pueden trabajar. Este hallazgo es coincidente con la explicación sostenida por Bucca, donde la incorporación al mercado el trabajo –y sin importar las condiciones de precariedad bajo las cuales este sea realizado-, desplaza la percepción de la condición de pobreza a fronteras más cercanas a la marginalidad. Estar ocupado en un puesto laboral entrega la sensación de superación de la pobreza, y que los “pobres” lo serían por flojera o vicios (Bucca, 2009).

La creencia de los participantes de la clase baja integrada es que en su posición personal se conjugan variables estructurales y agenciales, pero es preeminente el rol de las acciones individuales. Un concepto que puede sintetizar la autopercepción de la clase baja integrada (EGP VI) es el de “resignados expectantes”, ya que son parte de un grupo que no ha logrado todas las metas que se han propuesto en la vida, pese a disponer todo el trabajo y el esfuerzo posible. Sin embargo, no decaen ni bajan los brazos. Esperan confiados en una movilidad intergeneracional donde los hijos podrán ascender y cambiar su posición gracias a la educación superior, para luego ellos seguir intentando *superarse*. Los participantes conciben esta postergación personal en pos de la superación de los hijos como una posibilidad emergente de la evaluación de las expectativas y los medios, ponderando y proyectando las acciones en el marco de lo *razonable* y no sólo *racional* (Bourdieu & Wacquant, 1995). Según la clase baja integrada (EGP VI) lo que busca este grupo es que la sociedad les entregue las oportunidades para poder desempeñarse y expresar su condición plena de agentes.

La “resignación expectante” es profundamente distinta de la “resignación pasiva”, donde los sujetos caen en una actitud conformista de su posición. El conformismo es una condición sintomática de la falta de esfuerzo puesta en la posición individual, ya que son individuos en situación desmejorada y que no intentan cambiar su condición social. Este grupo sería dependiente del rol asistencialista del Estado, y ante la posibilidad de perder los beneficios entregados, dejan de esforzarse y se conforman

con la condición básica en que se encuentran, constituyendo el ejemplo paradigmático de la falta de mérito.

La apreciación de los jugadores de la clase baja integrada (EGP VI) es que la educación cumple un rol redentor. Sus participantes mantienen el sueño de que sus hijos logren entrar a la universidad y tras alcanzar un título profesional puedan cambiar su posición de clase. La promesa meritocrática se mantiene viva en la espera de la transformación de la condición social de la familia de origen mediante la educación de los hijos, sin sopesar las estrecheces de un mercado laboral cada vez más saturado o la desvalorización de las credenciales universitarias, y obviando las dificultades en el acceso a la educación superior y que es un campo de reproducción de las desigualdades de clase donde también existen intereses en disputa (*enjeux*). Las proyecciones de movilidad ascendente dan cuenta de una visión funcionalista de la sociedad, marcada por el rol que jugaría el esfuerzo en la educación hasta alcanzar una posición socialmente valorada. Las esperanzas puestas en la valoración normativa de la educación y el castigo sobre los “nuevo ricos” permite precisar que para la clase baja integrada las retribuciones esperadas no son sólo económicas sino que también están cargadas fuertemente de valoraciones.

Si la *enlightment thesis* indica que los sujetos en las posiciones más altas son más incrédulos respecto a la capacidad de agencia porque mediante la educación han desarrollado sensibilidad a las constricciones estructurales (Bucca, 2009), podría señalarse como corolario que los sujetos en las posiciones más bajas sí han experimentado las restricciones determinadas por el carácter estructural de la estratificación social, pero siguen manteniendo la esperanza en una movilidad mediante las capacidades individuales, siendo la educación el camino a seguir. Mediante la sacralización y la rectitud ética asociada al esfuerzo, la clase baja integrada (EGP VI) dota de sentido a sus acciones y su trabajo, conservando la esperanza de cambiar su condición y *surgir* por medio de los hijos. La ausencia de recompensas económicas los insta a esperar las retribuciones en otros campos que no sean el económico, resaltando la importancia de una actitud virtuosa y correcta.

Para cerrar con este capítulo de síntesis, puede señalarse que para los tres grupos de la muestra, la promesa de la meritocracia se juega esencialmente en la educación. Para la clase alta de servicios es el espacio natural de desarrollo de las capacidades individuales, y donde todos los sujetos pueden lograr su desarrollo si se esfuerzan. Entrar a la universidad no es un pase automático hacia el éxito, ya

que implica demostrar el esfuerzo constantemente y sacrificar ciertos placeres para lograr el éxito. La clase baja integrada (EGP VI-VIIa) espera confiada en que sus hijos accedan a la educación superior para que cambien su posición social. De las discusiones entre los participantes se deduce que esperan una transformación casi mecánica de la condición de clase: entrar a la universidad y egresar automáticamente de ella, y la posesión del título sea el pase hacia mejores condiciones de vida. Los miembros de la clase baja integrada se mantienen expectantes a la realización de la promesa de la igualdad de oportunidades mediante los estudios superiores, a la que ellos no tuvieron acceso. Por último, los independientes (EGP IVb) realizan una distinción en la que aparentan ser más escépticos del rol de la educación. Desconfían del rol que puede tener en sus vidas, puesto que la carencia de estudios superiores es precisamente lo que los define. Señalan que el mercado laboral no está retribuyendo justamente a quienes estudian largos años, por lo que se deben buscar alternativas que racional e instrumentalmente sean más atractivas, como los estudios técnicos. La mesura frente a la educación superior no implica un descrédito de sus bondades: siguen esperando que sus hijos tengan las *oportunidades* para ingresar y que mediante el título profesional alcancen la posición que ellos no pudieron, o que les costó más esfuerzo.

En ninguna de las discusiones de los tres grupos se señala la posibilidad de transitar hacia una condición de clase ascendente mediante una carrera funcionaria o que sean promovidos dentro del lugar de trabajo. En general, ningún participante rescata la posibilidad de cambiar su posición social en el trabajo asalariado, sino que esta posibilidad se juega previamente en los estudios superiores o mediante el emprendimiento. Los independientes destacan precisamente la importancia de abandonar el trabajo asalariado y emprender trabajando de manera independiente o formando una empresa, destacando el virtuosismo en esta actividad, marcada por las acciones individuales y un espíritu de atrevimiento e independencia. El trabajo asalariado no representa un espacio de desarrollo de las capacidades individuales por ningún grupo social, sino que las ahoga y limita. La única posibilidad de cambiar las condiciones sería cambiando el rubro (por ejemplo, la *suerte* de trabajar en la industria minera) pero esto no cambia la condición de clase -posesión de acreditación, de los medios de producción o de autoridad en las relaciones sociales de producción-, sino sólo las condiciones laborales (como mejor ingreso o prestaciones), convirtiéndolo en un cambio en la posición estructural y no en la condición de clase.

Conclusiones

Si la meritocracia como mecanismo de distribución era sintetizada como una ecuación de “talento + esfuerzo = mérito” (Cociña, 2013a), los participantes de las tres clases de la muestra se refieren exclusivamente a la importancia del esfuerzo y en ninguno de los tres grupos abordan el rol de los talentos o de la especialización en la asignación de posiciones sociales. En las discusiones de la clase de servicios alta, independientes y clase baja integrada el mérito aparece reducido a la “cantidad de esfuerzo” dispuesto para lograr una tarea en particular, como horas de dedicación a los estudios universitarios u horas de trabajo de los padres para poder pagar la educación de sus hijos. Quizás el ideal del emprendedor presente entre los independientes (EGP IVb) es el único camino que se aleja del mérito medido exclusivamente como el esfuerzo y lo sitúa en un plano deontológico, como un valor propio de una personalidad virtuosa. Aun así, no puede ser entendido como un talento, ya que se le considera como una actitud económica y no refiere a la posesión de un talento particular que pueda ser rentabilizado.

Ante una concepción naturalizada y estática del modelo económico, de las leyes políticas y de la estructura social, parece que lo importante es disponer del esfuerzo individual para desplazarse en el sistema de posiciones sociales, primando en los tres grupos concepciones funcionalistas de la sociedad. Si bien las estrategias meritocráticas valoradas por cada grupo son distintas y los significados asignados a sus acciones también pueden diferir; la clase de servicios alta (EGP I), los independientes (EGP IVb) y la clase baja integrada (EGP VI-VIIa) coinciden profundamente en una dedicación extensiva -algo así como “cantidad de esfuerzo dispuesto”- a las estrategias individuales que permitan movilizarse y cambiar su posición estructural. En principio, pareciera asomar una creencia generalizada en un sistema de “igualdad de oportunidades”, lo que hace reclamar a las clases medias por el incumplimiento de ésta, quizás una de las piedras angulares de la promesa neoliberal. Sin embargo -y siguiendo la distinción señalada en el trabajo de Roemer- no existe una defensa general de un modelo de “igualdad de oportunidades” en su sentido amplio, sino que se le entiende como un principio de “no discriminación”: una sociedad con ausencia de discriminaciones jurídicas o arbitrarias, y donde no existirían “circunstancias diferenciales de los individuos de las que no les creamos responsables y que afecten a su capacidad para alcanzar o tener acceso a la ventaja que buscan” (Roemer, 1998, pp. 73) y por las cuales se les debería compensar. Por ejemplo, ser mujer o mapuche no tendría incidencia en el desempeño de los individuos y sus acciones deberían ser

juzgadas y recompensadas de la misma manera que otro ciudadano. La igualdad de oportunidades queda reducida a una compensación que regule las diferencias de capital económico, pero tras compensar ahí, se debe dejar a los individuos competir de manera independiente, sin considerar otras variables para “emparejar la cancha”. Pese a lo justa y democrática que pareciera la idea de “igualdad de oportunidades” su concepción estrecha y limitada termina por ser una estrategia reproductora de la posición de grupos privilegiados, además de una forma precarizante al transferir las responsabilidades a los individuos en desmedro de la labor estatal y las formas de acción colectiva. La moral económica de los grupos y la preeminencia de formas económicas individuales han legitimado las desigualdades convirtiéndolas en formas naturalizadas de violencia y desprovistas de su carácter eminentemente social y construido.

De la mano de esta visión estrecha de igualdad de oportunidades, los participantes de los tres grupos asumen el esencialismo que las ventajas socioculturales son en realidad mérito individual y obvian que una vez eliminada la desigualdad en el acceso o el pago, la “ideología carismática” (Bourdieu & Passeron, 2009) dominante en el campo de la escuela puede terminar excluyéndolos de ella. La internalización de este discurso que responsabiliza a los individuos de desigualdades estructurales tiene especial repercusión en el rol que se espera que cumplan las instituciones educativas: funcionan como un aparato ideológico que replica el discurso de los grupos hegemónicos, pero sigue siendo depositaria de las expectativas de movilidad social ascendente para los participantes de las tres clases sociales de la muestra. Para Gramsci, es precisamente en el espacio académico donde se ponen en funcionamiento los mecanismos consensuales de la ideología, haciendo que los sujetos asuman el orden impuesto como libre (Larraín, 2008), y creyendo que su desempeño no estará constreñido por las estructuras de dominación.

Aparte de las brechas económicas, la igualdad de oportunidades encuentra como límite el uso de las redes de contacto de la clase alta. Ya sea una élite o la clase alta en general, el uso de las redes por parte de los grupos dominantes es una estrategia que bloquearía el posible acceso de otros individuos hacia las posiciones más altas del sistema de estratificación, porque ellos buscan preservar su posición privilegiada por medio de los contactos y las redes familiares. Los amigos del colegio, la universidad de élite, el barrio de residencia y la familia funcionan como espacios de construcción del capital social, que reproduce las desigualdades al ser un mecanismo estructurante de las posiciones privilegiadas e impide el desarrollo de la igualdad de oportunidades. Alcanzar un puesto por medio de

los contactos se contraponen a la promesa de la justa recompensa a partir del mérito personal, e impide el funcionamiento de la educación superior como mecanismo de justicia procesal. La crítica a la conformación de las élites y de la clase alta se basa en la denuncia del uso del capital social para sostener posiciones de clase que no son necesariamente meritórias. Ahora bien, cabe cuestionarse por el carácter de la denuncia de los grupos parte de la muestra, puesto que existen investigaciones referidas al uso del capital social por parte de las clases medias en Chile y concluyen que recurren constantemente a estrategias como el uso de redes o del pituto para optar a puestos laborales (Martuccelli & Araujo, 2012; Barozet, 2006). Sin embargo, en las discusiones sostenidas en los juegos, ninguno reconoce haber recurrido a sus contactos o familiares para lograr un puesto u obtener un favor. Pareciera que entre los tres grupos se rechaza el uso de las redes para alcanzar beneficios personales, y por tanto, parece que se omitiría en estas instancias de discusión. Serían los privilegiados quienes usan el capital social para asegurar su posición dominante en la estratificación social, pero los demás ciudadanos deben valerse de su propio esfuerzo y capacidades para alcanzar las metas.

Una tarea pendiente de esta investigación es teorizar sobre el efecto de variables adscriptivas en las creencias meritocráticas, cuestión que no puede ser lograda sin una saturación suficiente del discurso. Como uno de los objetivos específicos de esta tesis figuraba diferenciar las variaciones en el discurso meritocrático a partir de las declaraciones de participantes pertenecientes a distintos grupos, reconstruyendo un discurso particular sobre el mérito que permitiera distinguir percepciones y discursos particulares de las mujeres, ateos, evangélicos, católicos, grupos étnicos, etarios y otros a medida que fueran emergiendo en los juegos y las entrevistas. Sin embargo, la confección de la muestra impedía alcanzar representatividad suficiente de los grupos pretendidos y, dado lo anterior, queda en duda si las personas pertenecientes a los grupos discriminados conciben de manera distinta la "igualdad de oportunidades" y demandan la compensación de desigualdades sociales no escogidas ni que son de su responsabilidad o si, de la misma manera que los participantes de la muestra, limitan la igualdad de oportunidades a paliar las diferencias económicas mediante transferencias estatales. Ahora bien, en el ejercicio realizado en esta tesis de analizar los discursos de los participantes efectivos de la muestra en torno a estas variables, tampoco se logra una saturación del discurso que permita señalar la existencia de discursos meritocráticos diferenciales para personas pertenecientes a posibles grupos discriminados.

Una posible veta de investigación derivada de esta tesis refiere al problema de la autoidentificación de los tres grupos de la muestra como clase media, cuestión que parece ser sintomática de la volatilidad misma del término. Incluso hablar de las clases medias parece extraño cuando los tres grupos de esta muestra se reconocen dentro de esta categoría, pese a sus profundas diferencias en ocupaciones, salarios y educación. ¿Qué tantas distinciones internas soporta el término “clase media”? Cuando las diferencias en variables objetivas parecen no ser la explicación a la autopercepción como clase media, pareciera que variables subjetivas cobran mayor relevancia para los participantes y el concepto de moralidad económica –el mismo que fue desarrollado en las explicaciones de Mauricio Bucca (Bucca, 2008)- se torna de gran interés para abordar una investigación sobre las clases medias. Los participantes de los tres grupos de la muestra definen la clase media a partir de distintas expresiones del esfuerzo personal, distinguiéndola por la ausencia del capital social –en forma redes- que permitan un cierre social como el caso de la élite, o que carecen de la asistencia estatal como los grupos más pobres. La moralidad económica predominante en los tres grupos es una concepción individual de la estratificación social que termina relegando la influencia de los factores estructurales a un segundo plano, resaltando un rol del individuo y su capacidad de logro.

Como proyección de los resultados de este trabajo de investigación, se espera que sirva de insumo en la labor de reconstruir el marco normativo que guía las acciones de los individuos insertos en una economía neoliberal avanzada, y cómo éste es internalizado de manera diferenciada por los distintos grupos y clases sociales. El cambio de las estructuras económicas y políticas no pasa sólo por la modificación de las instituciones heredadas de la dictadura, sino también por la transformación de las concepciones de justicia que legitiman un modelo de desarrollo individualista y competitivo.

Anexos

Clasificación de categorías ocupacionales
Esquema EGP: Erikson, Goldthorpe y Portocarrero

Esquema Completo	Esquema 7 categorías	Esquema 5 categorías
I. Profesionales, administradores y funcionarios superiores; gerentes de grandes establecimientos industriales; grandes propietarios.	I+II Clase de servicios: profesionales, administradores y gerentes; técnicos de nivel superior; supervisores de trabajadores no manuales.	I –III Trabajadores no manuales.
II. Profesionales, administradores y funcionarios de nivel menor; técnicos de nivel superior; gerentes de pequeños establecimientos industriales; supervisores de empleados no manuales		
IIIa Empleados no manuales rutinarios de nivel superior (administración y comercio).	III Trabajadores no manuales rutinarios; empleados no manuales rutinarios en administración y comercio; trabajadores de servicios	
IIIb Empleados no manuales rutinarios de nivel inferior (ventas y servicios).		
IVa Pequeños propietarios, artesanos, etc., con empleados.	IVa+b Pequeña burguesía: pequeños propietarios, artesanos, etc., con y sin empleados.	IVa+b Pequeña burguesía.
IVb Pequeños propietarios, artesanos, etc., sin empleados.		
IVc Agricultores (“Farmers”) y IVc Agricultores (“Farmers”) y arrendatarios; otros trabajadores cuenta propia en la producción primaria	IVc Agricultores (“Farmers”) y IVc Agricultores (“Farmers”) y arrendatarios; otros trabajadores cuenta propia en la producción primaria	IVc+VIIIb Trabajadores agrícolas.
V Técnicos de nivel inferior, supervisores de trabajadores manuales	V+VI Trabajadores calificados: técnicos de nivel inferior, supervisores de trabajadores manuales; trabajadores manuales calificados.	V+VI Trabajadores calificados.
VI Trabajadores manuales calificados		
VI Trabajadores manuales calificados	VIIa Trabajadores no calificados: trabajadores manuales semi y no calificados (no en la producción agrícola).	VIIa Trabajadores no calificados
VIIb Trabajadores agrícolas y otros en la producción primaria.		

Cuadro descriptivo Participantes Proyecto Desigualdades
Clase media alta

Clase de servicios alta (EGP I)

NSE C1

Juegos y entrevista realizados el viernes 23 de marzo de 2012.

Los nombres han sido modificados para resguardar la identidad de los participantes.

Grupo 1				
Nombre	Edad	Nivel Educativo	Actividad	Ingresos
Camila	33	Universitaria, Ingeniería en Ejecución	Dueña de Casa	3.000.000
Alicia	51	Universitaria, Educación Parvularia	Estética	2.500.000
Gonzalo	30	Universitario, Ingeniería Comercial	Gerente de Unidad de Seguros	2.000.000
Grupo 2				
Nombre	Edad	Estudios	Actividad	Ingresos
Marta	59	Universitaria, Derecho	Corredora de propiedades	2.500.000
Vicente	38	Universitario, Derecho	Administrador de condominio	2.500.000
Fabián	32	Universitario, Medicina Veterinaria	Veterinario	2.500.000

Cuadro descriptivo Participantes Proyecto Desigualdades Clase Independientes

Clase independientes (EGP IVb)

NSE C3 – D

Juegos y entrevistas realizadas el viernes 13 de abril de 2012.

Los nombres han sido modificados para resguardar la identidad de los participantes.

Grupo 1				
Nombre	Edad	Estudios	Actividad	Ingresos
Silvia	64	Básica Completa	Dueña de casa y vendedora por catálogos	300.000 - 350.000
Jorge	57	Media completa	Comerciante de longanizas	250.000 - 300.000
Rodrigo	54	Media completa	Comerciante de ropa y papas	280.000
Grupo 2				
	Edad	Estudios	Actividad	Ingresos
Isabel	38	Media completa	Modista	260.000
Mabel	40	Media técnica	Contadora independiente	450.000
Lorenzo	42	Media completa	Comerciante de productos de limpieza	250.000

Cuadro descriptivo Participantes Proyecto Desigualdades
Clase baja integrada (EGP VI-VIIa)

Clase Manuales calificados y Clase manuales no Calificados

NSE: D

Juegos y entrevistas realizadas el Sábado 11 de abril, 2012.

Los nombres han sido modificados para resguardar la identidad de los participantes.

Grupo 1				
Nombre	Edad	Estudios	Actividad	Ingresos
Antonia	38	2° medio	Dueña de casa	250.000
Priscila	41	8° básico	Asesora del hogar	250.000
Carlos	38	1° medio	Maestro pintor	270.000
Grupo 2				
Nombre	Edad	Estudios	Actividad	Ingresos
Hernán	65	8° básico	Gásfiter	250.000
Natalia	43	3° medio	Auxiliar en colegio	250.000
Jacinto	65	8° básico	Carpintero	260.000

Bibliografía

Aguilar, O. (2003) Campo y sistema en la teoría sociológica. Notas sobre una convergencia. Revista de Sociología, Universidad de Chile, Número 17. Santiago.

Amnistía Internacional. (2013). Informe 2013. El Estado de los derechos humanos en el mundo. Editorial Amnistía Internacional, Madrid, 2013.

Archer, M. (2009). Teoría social realista: el enfoque morfogenético. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.

Aronson, P. (2006). El retorno de la teoría del capital humano. Fundamentos en Humanidades, Universidad de San Luis, 9-26.

Atria, R., Franco, R., & León, A. (2007). Estratificación y movilidad social en América Latina. Santiago: LOM.

Atria, R. (2004). Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales. Comisión económica para América Latina. Santiago.

Banco Interamericano de Desarrollo. (1999). América Latina frente a la desigualdad. Informe 1998-1999. Nueva York: BID.

Banco Mundial. (2010). Datos, Indicadores. Recuperado el 17 de Mayo de 2012, de <http://datos.bancomundial.org/indicador>

Barozet, E., Espinoza, V., & Méndez, M. L. (2012). Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal: El caso de Chile. Obtenido de <http://www.desigualdades.cl/>

Barozet, E. (2006). El valor histórico del pituto: clase media, integración y diferenciación social en Chile. Revista de Sociología, Universidad de Chile, Número 20. Santiago,

Becker, G. (1983). El capital humano. Madrid: Alianza Editorial.

Beyer, H., & Fontaine, A. (1991). Retrato del movimiento evangélico a la luz de las encuestas de opinión pública. Centro de Estudios Públicos, Revista Estudios Públicos, número 44, Santiago.

Boltanski, L., & Thévenot, L. (1983). Finding one's way in social space: a study based on games. Theory and Methods.

Boltanski, L., & Thévenot, L. (2006). *On Justification: Economies of Worth*. Princeton University Press.

Bourdieu, P. (1979). Los tres estados del capital. *Revista Sociológica*, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, número 5, México.

Bourdieu, P. (1997). *Razones prácticas. Sobre la teoría de la Acción*. Barcelona: Editorial Anagrama.

Bourdieu, P. (1999). *Meditaciones Pascalianas*, Editorial. Barcelona: Anagrama.

Bourdieu, P. (2000). *La dominación masculina*. Barcelona: Editorial Anagrama.

Bourdieu, P., & Passeron, J. (1996). *La reproducción*. Ciudad de México: Laia.

Bourdieu, P., & Passeron, J. (2009). *Los herederos*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Bourdieu, P., & Wacquant, L. (1995). *Respuestas Por una antropología reflexiva*. México: Editorial Grijalbo.

Bucca, M. (2009). *Mérito y culpa en una sociedad estratificada. Un modelo explicativo para las creencias sobre la riqueza y la pobreza en América Latina*. Tesis para optar al grado de Magister en Sociología, Universidad Católica de Chile. Santiago.

Canales, M. (2006). *Metodologías de investigación social: introducción a los oficios*. Santiago: LOM.

Centro de Estudios Públicos. (Noviembre - Diciembre de 2010). *Estudio Nacional de Opinión Pública*. Obtenido de http://www.cepchile.cl/dms/lang_1/doc_4727.html

Charlot, B. (1981). *Educación, Cultura e Ideología*. Madrid: Anaya.

CIES. Azócar, C., Azócar, C., & Mayol, A. (2010). *El Chile Profundo. Cultura de la Desigualdad en el Chile Contemporáneo*. Línea de Investigación "Cultura y Estructura Social" del Centro de Investigación en Estructura Social Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.

Cociña, M. (2013a) ¿Cree usted que la meritocracia es buena? [en línea] Ciper. 5 de junio, 2013a. <<http://ciperchile.cl/2013/06/05/%C2%BFcree-usted-que-la-meritocracia-es-buena/>> [consulta: 17 de marzo de 2014]

Cociña, M. (2013b) Cinco argumentos contra la meritocracia [en línea] Ciper. 7 de junio, 2013. <<http://ciperchile.cl/2013/06/07/cinco-argumentos-contra-la-meritocracia/>> [consulta: 17 de marzo de 2014]

Cociña, M. (2013c) Vida digna para todos o para los más aptos [en línea] Ciper. 12 de junio, 2013. <<http://ciperchile.cl/2013/06/12/%C2%BFvida-digna-para-todos-o-para-los-mas-aptos-caminos-alternativos-a-la-meritocracia/>> [consulta: 17 de marzo de 2014]

Contardo, Ó. (2008). Siútico. Arribismo, abajismo y vida social en Chile. Santiago: Editorial Vergara.

Davis, K., & Moore, W. (1945). Some Principles of Stratification. *American Sociological Review*, Vol. 10, No. 2.

Davis, K., & Moore, W. (1972). El continuo debate sobre la desigualdad. En B. y. Lipset, *Clase, status y poder Volumen I*. Madrid: Foessa.

Dubet, F. (2011). Repensar la justicia social. Contra el mito de la igualdad de oportunidades. Buenos Aires: Siglo XXI.

Duru - Bellat, M. (16 (2010)). Las desigualdades educativas en Europa, una cuestión de actualidad. *Revista Española de Educación Comparada*, 105-130.

Erikson, R., & Goldthorpe, J.R. (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Universidad de Oxford.

Forbes. (Marzo de 2012). *Revista Forbes*. Recuperado el 10 de Junio de 2012, de <http://www.forbes.com/billionaires/list/>

García Cívico, J. (2006). La tensión entre mérito y desigualdad: el mérito como factor de exclusión. Tesis doctoral en Filosofía del Derecho, Universidad de Valencia. Valencia.

Gil Calvo, E. (1992). La emancipación de los ancianos en Moreno; Pérez Yruela. *Política Social y Estado de Bienestar*. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid.

Giménez, G. (2005). La dotación de capital humano de América Latina y el Caribe. *Revista de la Cepal* 86.

Gimeno, J. (2001) La enseñanza y educación públicas. Los retos de responder a la obligación de la igualdad, respetar la diversidad y ofrecer calidad en Gimeno, J (coord.). *Los retos de la enseñanza pública*. Madrid: Ediciones Akal.

Giorgi, G. (2009). Confesión y estratificación social en los ensayos sobre sociología de la religión de Max Weber en *Nómadas*, *Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, Universidad Complutense de Madrid, número 21. Madrid.

Giroux, H. (2004). *Teoría y resistencia en educación*. Ciudad de México: Siglo XXI.

Glaser, B., & Strauss, A. (1967). *The discovery of Grounded theory: Strategies for qualitative research*. New York: Aldine Publishing.

Goffman, E. (2006). *Estigma: la identidad deteriorada*. Buenos Aires: Amorrortu.

Gramsci, A. (1986). *Cuadernos de la cárcel*. Edición Crítica del Instituto Gramsci. Ediciones Era: México.

Habermas, J. (1989). *Teoría de la acción comunicativa*. Taurus: Madrid.

Illanes, J. (2001). *Conversaciones con Monseñor Escrivá de Balaguer*. Madrid: Editorial Rialp.

Juan Pablo II. (1981). *Laborem Exercens*. Madrid: Ediciones Paulinas.

Lapierre, M. (2008) *Saberes sociales en las clases medias chilenas*. Tesis para optar al título de Sociólogo. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago.

Larraín, J. (2008). *El concepto de Ideología*. Santiago: LOM.

Lazo, Ó. (2013). No estás ahí por tus méritos. *El Dínamo*, 21 de agosto de 2013 [en línea] <<http://www.eldinamo.cl/blog/no-estas-ahi-por-tu-meritos/>> [consulta: 17 de marzo de 2014]

León, A., & Martínez, J. (2000). *La estratificación social chilena a fines del Siglo XX*. Cepal - Serie de políticas sociales N° 52.

Ley N° 20.640. (2012). Chile. Establece el sistema de elecciones primarias para la nominación de candidatos a presidente de la república, parlamentarios y alcaldes. Ministerio Secretaría General de la Presidencia, Santiago.

Mac Clure, O. e. (2012). *Justificación de las desigualdades: metodología del juego de clasificaciones*. Recuperado el 13 de Julio de 2012, de Proyecto Desigualdades, Anillos SOC 12: <http://www.desigualdades.cl/wp-content/uploads/2011/11/Mac-Clure-et-al-Metodolog%C3%ADa-juego-de-clasificaciones-mayo-2012.pdf>

Martinic, S. (2005). *Presentación Método de Análisis estructural para el estudio de las representaciones sociales*. Material de apoyo a la docencia.

Martuccelli, D., & Araujo, K. (2012). *Desafíos comunes. Retrato de la sociedad chilena y sus individuos*. Tomo II. Santiago: Editorial Lom.

Martuccelli, D., & Araujo, K. (2011). La inconsistencia posicional: un nuevo concepto sobre la estratificación social en Revista CEPAL, número 103, abril 2011.

Marx, Karl. (1845). Tesis sobre Feuerbach en Engels, Friedrich. Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana.

McNamee, Stephen; Miller, Robert. (2009). The Meritocracy Myth. Rowman & Littlefield Publishers, Maryland.

Mella, Camila (2013). Fronteras morales y diferenciación en la clase media. Tesis para optar al título de Socióloga. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago.

OPECH - CESSC. (2011). Acceso a la educación superior: el mérito y la reproducción de la desigualdad. Santiago.

OPECH. (2011). Proyecto de Investigación: Acceso a la Universidad de Chile: Estudio sobre los discursos, prácticas sociales y mecanismos institucionales que (re)producen la desigualdad en el sistema de educación superior. El caso de la Facultad de Ciencias Sociales. Santiago.

Orellana, V., & Ruiz, C. (2011). Panorama social de Chile en el bicentenario. Revista Análisis del Año 2010, Universidad de Chile.

Parsons, T. (1967). Un enfoque analítico de la teoría de la estratificación social. Buenos Aires: Paidós.

Piñera, S. (10 de Enero de 2012). Discurso Ceremonia de reconocimiento de empresas que adquieren el sello ProPyme. Santiago, Chile: <http://www.gob.cl/discursos/2012/01/10/reconoce-a-empresas-que-adquieren-el-sello-propyme.htm>.

Piñera, S. (17 de Mayo de 2011). Discurso Lanzamiento Agenda de Impulso Competitivo. Santiago, Chile: <http://www.gob.cl/discursos/2011/05/17/lanzamiento-agenda-de-impulso-competitivo.htm>.

Piñera, S. (28 de Abril de 2009). Un Presidente emprendedor. Santiago, Chile: <http://www.youtube.com/watch?v=Dun3fBC9oe4>.

PNUD. (2002). Informe de Desarrollo humano en Chile. Nosotros los chilenos: un desafío cultural. Santiago.

PNUD. (2010). Informe de Desarrollo Humano en Chile. Género: Los desafíos de la igualdad. Santiago.

Pousadela, M. I. (s.f.). La igualdad y el mérito. Un análisis comparativo de las políticas de acceso a la universidad en Argentina y Brasil. Temas y Debates 13, Universidad Nacional de Rosario.

Puyol, Ángel (2007). Filosofía del Mérito en Contrastes. Revista Internacional de Filosofía, vol. XII. Málaga, Universidad de Málaga, pp 169 - 187.

Rawls, J. (1995). Teoría de la Justicia. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Rawls, J. (2000). Justicia como equidad: materiales para una teoría de la justicia. Madrid: Tecnos.

Real Academia Española, Diccionario de la lengua española, 2014.

Roemer, J. (1998). Igualdad de Oportunidades. Isegoría, Número 18, pp. 71-87.

Roemer, J., & Betts, J. (2003). Equalizing educational opportunity through educational finance reform. University of California, Department of Economics.

Ruiz Schneider, Carlos. (2007). Apuntes del Seminario de Filosofía Política 2007. Santiago.

Schultz, T. (1961). Investment in human capital. American Economic Review.

Sémbler, C. (2006). Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios. Santiago: CEPAL.

Sen, Amartya (2000). Merit and Justice en Arrow KJ, et al Meritocracy and Economic Inequality. Princeton: Princeton University Press, pp 5 – 16.

Sen, Amartya (1992). Nuevo examen de la desigualdad. Madrid: Alianza Editorial.

Sepúlveda, Denisse (2010). La variable etnia/raza en los estudios de estratificación social. Documento de trabajo Proyecto Desigualdades Anillos SOC 12, 2010 [en línea] < <http://www.desigualdades.cl/wp-content/uploads/2010/06/Documento-de-trabajo-etnia-Sepulveda-2010.pdf>>

Strauss, A., & Corbin, J. (2002). Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada. Medellín: Editorial Universidad de Antioquía.

Vicens, Eduardo; Órtiz, Ángel; Guarch, Juan José. (1997). Métodos cuantitativos II. Valencia: Editorial Universidad Politécnica de Valencia.

Weber, Max. (2001). Ética protestante y el espíritu del capitalismo. Madrid: Península.

Weber, Max. (1964). Economía y Sociedad. México: Fondo de Cultura Económica.

Young, M. (2001). Down with meritocracy. The Guardian, 29 Junio 2001 [en línea]. <<http://www.theguardian.com/politics/2001/jun/29/comment>> [consulta: 17 de marzo de 2014]