



Tesis de grado

El efecto de las creencias meritocráticas sobre las atribuciones de pobreza y riqueza

Sebastián Cortínez Rojas

Profesor guía: Juan Carlos Castillo

2022-01-06

Tabla de contenido

1. Agradecimientos	4
2. Resumen	5
3. Introducción:.....	6
3.1. Estructura de investigación.....	12
4. Antecedentes	13
4.1. Atribuciones de pobreza y riqueza	13
4.1.1. Conceptualización y medición de atribuciones	13
4.1.2. Antecedentes de las atribuciones de pobreza y riqueza.....	15
4.2. Creencias meritocráticas.....	19
4.2.1. El principio meritocrático	19
4.2.2. Las creencias meritocráticas en las ciencias sociales.....	20
4.2.3. Relación de la meritocracia con las creencias sobre desigualdad y sobre la pobreza	21
4.2.4. Antecedentes en la relación entre meritocracia y atribuciones de pobreza y riqueza	23
5. Datos, variables y método	25
5.1. Datos.....	25
5.2. Variables.....	26
5.2.1. Variables dependientes.....	26
5.2.2. Variables independientes	28
5.2.3. Variables de control	29
5.3. Método	31
6. Análisis.....	33
6.1. Análisis descriptivo	33
6.2. Modelo de medición para Atribuciones de pobreza y riqueza	37
6.2.1. Modelos de correlación.....	37
6.2.2. Análisis factorial confirmatorio.....	39
6.3. Modelo de medición para Percepciones y Preferencias meritocráticas	43
6.3.1. Modelos de correlación.....	43
6.3.2. Análisis factorial confirmatorio.....	44
6.4. Análisis de modelos estructurales.....	46
6.4.1. Atribuciones internas de pobreza y riqueza.....	46
6.4.2. Atribuciones externas de pobreza y riqueza	50

7.	Conclusiones	55
8.	Bibliografía	59
9.	Anexo.....	66
9.1.	CFA: creencias meritocráticas	66

1. Agradecimientos

Si bien soy el único responsable de los contenidos expuestos, esta investigación implicó la participación de muchas personas a quienes quiero agradecer.

Quisiera entregar un especial agradecimiento a todas las personas que me han apoyado en el transcurso de mi carrera y durante el proceso de tesis.

En primer lugar, agradezco a mi familia, por todo el apoyo incondicional que me ha brindado, como también su soporte. A mi madre Gloria, mi padre Armando, mis hermanas Macarena y Valentina, por ser el núcleo que me entrego energías para siempre avanzar.

Agradezco a mis abuelos y tíos, por la constante preocupación por mi bienestar y mi paso por la universidad. Mantengo en mi memoria a Gloria y Armando, madre de mi madre y padre de mi padre, quienes ya no están, pero aún se llevan dentro.

Agradezco a mis amigas y amigos, del colegio y de la universidad, por entregarme cariño y un espacio donde descansar y apoyarme, sobre todo en tiempos difíciles.

Finalmente agradezco enormemente al Profesor Juan Carlos Castillo por ayudarme en este proceso y por enseñarme de agendas investigativas nuevas para mí. Su profesionalismo, paciencia y dedicación fueron elementos claves para guiarme en la realización de la tesis.

2. Resumen

Las investigaciones sociológicas que analizan las causas de las atribuciones de pobreza y riqueza -esto es, cómo se explican las causas de la pobreza y la riqueza suelen hacerlo desde la hipótesis de que existe como motivación de base un interés racional, y se le relaciona con el mérito sin contar con el respaldo de un trabajo empírico. Luego de grandes transformaciones económicas, políticas y socioculturales, hoy se evidencia en Chile un fuerte discurso meritocrático por parte de autoridades como también en la población en general. Por ello, se torna relevante la pregunta de ¿Cómo se relacionan las creencias meritocráticas con las atribuciones de pobreza y riqueza en Chile? La agenda liberal de justicia de mercado afirma que la igualdad de oportunidades a partir de mecanismos meritocráticos combate las desigualdades socioeconómicas. La presente investigación debate con esta lógica, y se posiciona bajo la idea de que las creencias meritocráticas legitiman las desigualdades socioeconómicas. Específicamente, se plantea que, a mayor percepción meritocrática, mayores serán las explicaciones que responsabilizan al individuo por su situación de pobreza o riqueza. Utilizando datos del proyecto Fondecyt N° 1160921 (2016-2017), los resultados muestran que, a mayor percepción meritocrática, mayores son las atribuciones internas - individualistas hacia la pobreza y la riqueza. En este sentido, mantener creencias meritocráticas legitima las desigualdades socioeconómicas mediante la responsabilización de los individuos de su propia posición en la sociedad. Para cerrar se reflexiona en torno los aportes, limitaciones y proyecciones que puede tener la investigación.

3. Introducción:

Chile suele ser comparado con sus países vecinos por el rápido mejoramiento infraestructural y de servicios que ha tenido en las últimas décadas (PNUD 2017) como también por la reducción drástica de la pobreza desde los años noventa (Ministerio de Desarrollo Social y PNUD 2017). Sin embargo, se ha mantenido en el centro de las discusiones públicas y académicas el problema de los altos niveles de desigualdad socioeconómica (Flores et al. 2019; OECD 2019; Pérez y Sandoval 2020; PNUD 2017), como también el problema de la vulnerabilidad social y situaciones de precariedad que experimenta la mayor parte de la población que reside en Chile (Arcos et al. 2016; OECD 2018; PNUD 2017). Si bien en el estallido social de 2019 se expresó el malestar de la población chilena frente a las injusticias y a las grandes desigualdades (Ruíz y Caviedes 2020), estudios señalan que en Chile los niveles históricos de desigualdad socioeconómica se han mantenido estables (PNUD 2017; OECD 2018) y ha aumentado la concentración de ingresos del capital en el último tiempo (Flores 2020). Un reciente informe del *World Inequality Lab* (Chancel et al. 2021) sugiere que la desigualdad en Chile ha sido extrema durante los últimos 120 años, con una gran concentración de la riqueza y de ingresos en el 1% más rico de la población. A partir de lo expuesto, es pertinente preguntarse cómo es que se mantienen estos niveles de desigualdad en el tiempo. La desigualdad socioeconómica, como también la pobreza, son fenómenos que se mantienen e intensifican a partir de diversos factores de la vida social (Piketty, Saez, y Zucman 2018). La línea de investigación de desigualdades subjetivas aborda el problema de los mecanismos psicosociales que legitiman la desigualdad socioeconómica (Kluegel y Smith 1986). En este marco, investigaciones han demostrado el efecto que tienen las subjetividades de la población en la legitimación de las desigualdades y en el apoyo al mantenimiento del status quo (Frei et al. 2020; Hoyt et al. 2021; Kluegel y Smith 1986; Jonathan J. B. Mijs 2019). En parte, esta legitimación resulta de las creencias y actitudes negativas hacia la pobreza (Hoyt et al. 2021; Jost 2019; D. A. Lepianka 2007; D. Lepianka, Gelissen, y van Oorschot 2010).

El estudio sobre atribuciones de pobreza y riqueza es un clásico dentro de las investigaciones de creencias de pobreza y desigualdad (Kluegel y Smith 1986). Estas se entienden por cómo

la gente explica las causas de que haya grupos desaventajados o grupos con grandes comodidades (Frei et al. 2020). Tradicionalmente, las atribuciones de pobreza y riqueza se han categorizado en internas y externas, en donde las primeras responsabilizan a las personas por su situación -por ejemplo, explicar la pobreza como consecuencia de la pereza-, mientras que las segundas son explicaciones en que se responsabiliza a la sociedad -por ejemplo, explicar la pobreza como consecuencia del sistema económico- (Pontificia Universidad Católica de Chile, Castillo, y Rivera-Gutiérrez 2018). Las atribuciones se han relacionado con el apoyo o aversión hacia políticas redistributivas (Kornbluh, Pykett, y Flanagan 2019; Marquis y Rosset 2021; Sainz et al. 2019), las percepciones sobre la desigualdad (Schneider y Castillo 2015), la justificación y legitimación de desigualdades, actitudes hacia ricos y pobres (Pontificia Universidad Católica de Chile, Castillo, y Rivera-Gutiérrez 2018), entre otros temas. Las atribuciones de pobreza y riqueza suelen ser tratadas como variable dependiente y se han identificado distintos factores que influyen en que estas varíen. En investigaciones sociológicas suelen destacar las variables sociodemográficas -como la edad o el sexo- y de estatus social -tanto objetivas como subjetivas- (Bucca 2016; Pontificia Universidad Católica de Chile, Castillo, y Rivera-Gutiérrez 2018). En general se ha entregado sostén a la hipótesis de interés racional, en donde aquellos de mayor estatus mantienen atribuciones individualistas como forma de legitimar su posición, mientras que los de estatus bajo se oponen a ellas ya que les afecta directamente (D. A. Lepianka 2007). Sin embargo, los efectos varían drásticamente dependiendo del contexto y de la forma medición de las atribuciones, y muchas veces se encuentran efectos nulos por parte de estas variables. Por otra parte, se han asociado las creencias meritocráticas con las atribuciones de pobreza (Hoyt et al. 2021; Madeira et al. 2019; Major y Kaiser 2017), aunque no siempre de manera empírica y sin determinar una clara relación.

Ya desde la investigación de Kluegel y Smith (1986) en los ochenta se da indicios de que existen elementos referentes a la cultura individualista que podrían afectar más que las variables objetivas en las creencias sobre pobreza. Distintas investigaciones identifican como parte de esta cultura individualista la ideología del mérito, la cual se ha visto que justifica, legitima y mantiene las barreras de clase (Kay y Jost 2003; Piff et al. 2020). La meritocracia puede entenderse como un sistema de distribución de recursos y recompensas basado en el mérito individual, siendo el mérito en su concepción original una combinación de talento y

esfuerzo (Young 1962). Ha entrado en discusión que el mérito, como valor y mecanismo generador de juicios (Araujo 2017), se instaló con fuerza en la sociedad chilena (Araujo y Martuccelli 2012; Araujo 2017; Cociña 2013a, 2013b). El adherir a creencias meritocráticas se posiciona como una opción válida y justa por parte de la población a la hora de ordenar de forma jerárquica a la sociedad, siendo la lógica de justicia de mercado la que más defiende las ideas meritocráticas. De esta forma, la idea de una sociedad meritocrática se convierte en un proyecto común para la población, independiente de la posición política y del estrato socioeconómico (Cociña 2013b; Dubet abril-junio, 2021).

Por su parte, las creencias meritocráticas refieren a las creencias de las personas acerca de cómo operan o debiesen operar los mecanismos meritocráticos en la sociedad. Las creencias meritocráticas se vinculan con una mayor preferencia por la desigualdad jerárquica en grupos y con mayores niveles de desigualdad socioeconómica (Major y Kaiser 2017), como también con la culpabilización de la pobreza. Específicamente, se ha visto que, a mayor percepción meritocrática, mayor culpabilización de la pobreza (Hoyt et al. 2021). Si bien las atribuciones de carácter interno se han relacionado con el mérito y la idea de justicia meritocrática, muchas veces se da por sentada la relación entre meritocracia y atribuciones internas sin un trabajo empírico previo. Un ejemplo de ello se evidencia en la investigación de Bucca (2016) sobre atribuciones de pobreza en América Latina, en donde reiteradamente se vincula el mérito a las atribuciones internas sin incluir en los análisis indicadores que refieran al mérito o a las creencias meritocráticas. Aunque la evidencia preliminar sugiere que aquellos que muestran mayor afinidad por las creencias meritocráticas tienden a atribuir la pobreza -y la riqueza- a factores más internos que externos, es importante estudiar esta relación de manera empírica, sobre todo en una sociedad con altos niveles de desigualdad socioeconómicos y con un fuerte proyecto meritocrático como lo es la chilena. Además de trabajar con las atribuciones de pobreza como variable dependiente, siendo esta la opción más habitual, se incluye a las atribuciones de riqueza, ya que es considerado como un factor importante a la hora de estudiar la legitimación de desigualdades socioeconómicas (D. Lepianka, Gelissen, y van Oorschot 2010). De lo anterior, se desprende la siguiente pregunta de investigación:

¿Cómo se relacionan las creencias meritocráticas con las atribuciones de pobreza y riqueza?

Siguiendo a Dubet (2011), las dos grandes concepciones de la justicia social son la igualdad de posiciones y la igualdad de oportunidades, ambas necesarias a la hora de combatir las tensiones en torno a las desigualdades en la sociedad. La primera busca que las distintas posiciones en la estructura social estén más próximas las unas a las otras. La segunda busca “(...) ofrecer a todos la posibilidad de ocupar las mejores posiciones en función de un principio meritocrático” (Dubet 2011, pág.11). Algunas líneas de pensamiento liberal más radical proponen a la meritocracia como el único orden social verdaderamente justo (Berg 2019). La presente investigación discute con la lógica liberal de la justicia de mercado, la cual sostiene que la posición que ocupan los individuos en la jerarquía social es producto de sus esfuerzos y méritos (Lane 1986). Investigaciones de esta línea buscan enfrentar la desigualdad a partir del mejoramiento de la igualdad de oportunidades, bajo la idea de que el mercado opera de manera objetiva, respondiendo únicamente a “las preferencias individuales, con total independencia de las motivaciones y de las apreciaciones de las personas sobre el mérito.” (Rojas 2021, pág.24). Sin embargo, esta lógica obvia la existencia de estructuras que subyacen a estas preferencias y decisiones aparentemente individuales, ya sea por una falta de conciencia estructural, como también puede estar motivado por la necesidad de justificar el sistema (Godfrey y Wolf 2016).

El omitir los efectos de las posiciones sociales en las trayectorias de los individuos, y pensar en la meritocracia como el principal mecanismo con el que se distribuyen y/o con el que se deberían distribuir los bienes, guarda un lado negativo que es el de legitimar las desigualdades socioeconómicas. Una manera en la que se expresa esta legitimación es mediante la responsabilización y culpabilización de aquellos que se encuentran en una situación desfavorable, como también al explicar las causas de la riqueza a partir del mérito individual. El argumento de la presente investigación es no es deseable que la población perciba que las recompensas se distribuyen a partir de mecanismos meritocráticos, ya que trae como consecuencia el excluir y marginar a grupos de la población, sobre todo a aquellos que ya se encuentran en una posición desfavorable, y legitimar la riqueza al explicar las causas de su posición por factores individuales. En este sentido, las creencias meritocráticas no se oponen a la desigualdad, sino más bien a un cierto tipo de discriminación, las cuales terminan operando como un mecanismo legitimador de las desigualdades socioeconómicas

(Hoyt et al. 2021; Jonathan J. B. Mijs y Savage 2020). Para sostener lo anterior, se plantea la siguiente hipótesis general:

Hipótesis general: Las atribuciones de pobreza y riqueza se explican parcialmente por las creencias meritocráticas

Evidenciar el efecto de las creencias meritocráticas sobre las atribuciones de pobreza y riqueza es un aporte en diferentes aspectos para el estudio de desigualdades subjetivas en Chile, especialmente si se considera que en sociedades desiguales se tienen mayores atribuciones internas (Bucca 2016) como también se sostienen mayores creencias meritocráticas basadas en el criterio de esfuerzo (Jonathan J. B. Mijs 2019). Su aporte teórico radica en cuestionar la teoría de justicia de mercado al señalar que las creencias meritocráticas generan consecuencias negativas para la sociedad, específicamente, legitimando las desigualdades socioeconómicas al responsabilizar a los individuos de su propia situación y posición en la sociedad. Debe quedar en claro que la investigación no se opone al marco de igualdad de oportunidades, sino más bien critica el enaltecimiento de esta a partir del criterio meritocrático, como también la omisión de la perspectiva de igualdad de posiciones. De esta manera, es deseable que se generen políticas públicas que actúen sobre la estructura de las posiciones sociales, generando condiciones mínimas y dignas, para luego volver al problema de la igualdad de oportunidades.

En este sentido, el estudio es un aporte al debate público al analizar de manera crítica ideas y valores tan arraigados y aceptados de manera transversal en nuestra sociedad, como lo es el mérito. Es un avance en reconocer la responsabilidad que tienen las creencias meritocráticas de la población en la legitimación de desigualdades, en donde incluso la defensa del mérito puede jugar un rol en justificar que ciertos grupos puedan acceder a derechos sociales mientras que otros más desfavorecidos no. Además, al ser el mérito un valor aceptado transversalmente en los distintos sectores abre la discusión sobre cómo se posicionan los actores a cargo de los cambios sociales, especialmente la izquierda. Inevitablemente se prioriza un marco ideológico al momento de generar políticas sociales y programas, en donde no es indistinto priorizar, por ejemplo, la igualdad de oportunidades meritocrática por sobre la igualdad de posiciones.

En el ámbito académico, es un aporte en identificar una variable que puede ser central a la hora de explicar la variación en atribuciones de pobreza y riqueza. El distinguir conceptualmente la meritocracia de las atribuciones internas, como también el abordar la relación que ambos fenómenos mantienen, puede aportar a futuros debates e investigaciones en no confundir y/o usar indistintamente ambos conceptos.

A partir del problema y la pregunta planteados hasta ahora, la presente investigación se propone el objetivo de:

Analizar la relación entre atribuciones de pobreza y riqueza con las creencias meritocráticas

3.1. Estructura de investigación

El capítulo 2: Antecedentes, presenta en el primer apartado una revisión analítica y empírica sobre la conceptualización de las atribuciones de pobreza y riqueza, en donde, además, se discute las formas de medición y operacionalización de la variable en estudios cuantitativos. En el segundo apartado se revisan los antecedentes respecto de la variable independiente, es decir, las creencias meritocráticas. Finalmente, se discute la relación entre creencias meritocráticas y atribuciones de pobreza y riqueza, para luego presentar las hipótesis específicas.

El capítulo 3: Datos, variables y métodos, presenta los datos y variables utilizados. Luego se especifican los métodos para realizar el análisis. En el presente estudio se realiza un análisis factorial confirmatorio para la construcción de la variable dependiente e independiente. Luego se realizan modelos de ecuación estructural para analizar la relación entre creencias meritocráticas y atribuciones de pobreza y riqueza.

En el capítulo 4: Análisis se encuentra el análisis descriptivo, el análisis factorial confirmatorio para la variable dependiente e independiente y los modelos de ecuaciones estructurales que analizan la relación entre creencias meritocráticas y atribuciones de pobreza y riqueza.

El capítulo 5: Conclusiones retoma los hallazgos encontrados y los hace dialogar con la pregunta e hipótesis planteadas al principio del estudio. A continuación, se resumen los principales resultados que muestran soporte para afirmar la tesis central, pero también se indican aquellos puntos que deben ser puestos en duda. Para cerrar se indican las ideas para futuras investigaciones en base a toda la investigación ejecutada.

4. Antecedentes

4.1. Atribuciones de pobreza y riqueza

4.1.1. Conceptualización y medición de atribuciones

La teoría atribucional se preocupa de estudiar las explicaciones que dan las personas comunes y corrientes, o la población en general, a las causas e implicaciones de ciertos eventos observables (Ross 1977). Desde la psicología social, esta puede ubicarse en la rama de la inferencia causal, la cual trata los juicios y explicaciones de factores que podrían producir cierta situación, a diferencia de la inferencia de rasgos, que se centra en el proceso de las personas de asignar rasgos o características individuales (Heider 1958). Weiner, Osborne, y Rudolph (2011) distinguen tres dimensiones en las atribuciones, siendo estas la de locus, estabilidad y de control. En la primera se distinguen las atribuciones o explicaciones internas -a partir de características individuales- y las externas -a partir de características contextuales o externas al individuo-. La dimensión de estabilidad refiere a cómo se comportan las atribuciones en el tiempo, pudiendo ser estas temporales o estables. La tercera refiere a si las atribuciones que se dan pertenecen a un orden de situaciones controlables por parte del (los) individuo(s), o si son incontrolables. En la presente investigación se prioriza la discusión en torno al concepto de locus.

Desde la tradición de investigación cuantitativa, el estudio sobre atribuciones se ha focalizado en tres constructos principales desarrollados por Feagin (1975): (a) explicaciones individuales que atribuyen la pobreza y la riqueza a factores individuales como la irresponsabilidad personal y la falta de esfuerzo, capacidad o talento; (b) explicaciones estructurales que atribuyen la pobreza y la riqueza a factores estructurales como los bajos salarios, la discriminación y la mala calidad de la educación; y (c) explicaciones fatalistas que atribuyen la pobreza y riqueza a la mala suerte, enfermedad y circunstancias desafortunadas (Godfrey y Wolf 2016). No obstante, la tercera ha presentado menor consistencia (Bullock, Williams, y Limbert 2003). En este sentido, las atribuciones suelen estudiarse de manera dicotómica entre atribuciones internas y externas (Heider 1958; Kluegel y Smith 1986). En resumen, las atribuciones internas enfatizan la disposición personal, lo cual ha sido relacionado con elementos legitimadores de las desigualdades sociales, mientras que las externas atribuyen la culpa al entorno social y a las estructuras sociales, asociado a

una visión más crítica acerca de la distribución de recursos en la sociedad y sobre las desigualdades (Schneider y Castillo 2015).

Estas dos categorías de atribuciones internas y externas han sido trabajadas de diferentes maneras. Existe cierto consenso en la literatura en torno a la idea de que las atribuciones internas y externas no presentan un carácter estrictamente unidimensional, es decir, que lo interno y lo externo sean dos polos de un mismo continuo (Frei et al. 2020; Hunt 1996; Osborne y Weiner 2015). De esta forma, las atribuciones pueden ser también una combinación de explicaciones internas y externas (Bucca 2016; Osborne y Weiner 2015; Frei et al. 2020) lo cual se sostiene bajo la premisa de que las personas pueden mantener distintas visiones e incluso contradictorias y/o incoherentes (Hunt 1996; Kluegel y Smith 1986). A esta categoría se le suele denominar atribuciones ambivalentes o mixtas, y la construcción de ella depende en gran medida del método de medición de la variable.

En cuanto a la medición de las atribuciones de pobreza y riqueza, existen dos formas tradicionales de incorporar las atribuciones en las encuestas. En una se presentan las distintas razones que explican las carencias o grandes ventajas de las personas, junto a una escala de respuestas -por ejemplo, una escala likert de acuerdo/desacuerdo- (Pontificia Universidad Católica de Chile, Castillo, y Rivera-Gutiérrez 2018). En la otra, se presenta una lista de razones que explican las carencias o comodidad de las personas, en la cual se seleccionan dos, una como primera mención -prioritaria- y otra como segunda mención (Bucca 2016; Frei et al. 2020).

Los estudios de atribuciones de riqueza son escasos, y en la mayoría se suele estudiar junto a las atribuciones de pobreza (Pontificia Universidad Católica de Chile, Castillo, y Rivera-Gutiérrez 2018). Por su parte, existe una agenda investigativa más amplia para el caso de las atribuciones de pobreza (Cozzarelli, Wilkinson, y Tagler 2001; Schneider y Castillo 2015). Más recientemente se ha ampliado el repertorio de estudios que trabajan conjuntamente las atribuciones de pobreza y riqueza (Bucca 2016; Frei et al. 2020; Kreidl 2000).

En las investigaciones que trabajan tanto con atribuciones internas como externas, se evidencia el problema de que no existe un consenso en instrumentos, operacionalizaciones y métodos (Pontificia Universidad Católica de Chile, Castillo, y Rivera-Gutiérrez 2018). Por ejemplo, no existe consenso sobre una escala común para medir los indicadores de las

atribuciones de pobreza y riqueza (Pontificia Universidad Católica de Chile, Castillo, y Rivera-Gutiérrez 2018). Además, con pocas excepciones, las atribuciones de pobreza y riqueza son tratadas como dos variables dependientes por separado. Sin embargo, se ha identificado que tanto las atribuciones internas como externas son factores comunes para la pobreza y riqueza (Pontificia Universidad Católica de Chile, Castillo, y Rivera-Gutiérrez 2018), lo cual permitiría incluir ambas variables en los modelos e identificar patrones comunes a ambos fenómenos.

Otro de los problemas que se presentan a la hora de estudiar las atribuciones, es que los datos disponibles son escasos, sobre todo al considerar el conjunto de atribuciones de pobreza y riqueza (Pontificia Universidad Católica de Chile, Castillo, y Rivera-Gutiérrez 2018). Pero además está el problema de medición, en donde, si bien algunos indicadores coinciden en distintas encuestas, no existe un consenso general sobre una escala común (Pontificia Universidad Católica de Chile, Castillo, y Rivera-Gutiérrez 2018). Esto genera problemas al momento de comparar estudios.

4.1.2. Antecedentes de las atribuciones de pobreza y riqueza

4.1.2.1. Consecuencias de las atribuciones de pobreza y riqueza

Las atribuciones de pobreza y riqueza han sido relacionadas con distintos fenómenos sociales, como el apoyo u oposición a políticas redistributivas (Alesina y Giuliano 2004, 2009; Andersen y Curtis 2015; Benabou y Ok 2001; Bullock, Williams, y Limbert 2003; Sainz et al. 2020), la percepción y justificación de desigualdades sociales y económicas (D. Lepianka, Gelissen, y van Oorschot 2010; Oorschot y Halman 2000; Schneider y Castillo 2015), actitudes negativas hacia los pobres (Cozzarelli, Wilkinson, y Tagler 2001), entre otros.

Las principales conclusiones sobre los efectos de las atribuciones de pobreza y riqueza en los distintos fenómenos sociales mencionados anteriormente, son que el mantener atribuciones internas reduce el apoyo a intervenciones gubernamentales y políticas redistributivas, mientras que las externas aumentan el apoyo (Bullock, Williams, y Limbert 2003); las atribuciones internas justifican las desigualdades socioeconómicas, mientras que las externas las desafían (Schneider y Castillo 2015); y por último, que las atribuciones internas favorecen actitudes negativas hacia personas en situación de pobreza (Hoyt et al. 2021), mientras que

las atribuciones externas afectan de manera positiva en las actitudes hacia personas pertenecientes de este grupo social (Cozzarelli, Wilkinson, y Tagler 2001).

Adicionalmente, se ha destacado desde la psicología social una relación entre las atribuciones de pobreza interna con la deshumanización (Sainz et al. 2020). La deshumanización se entiende como procesos y circunstancias que niegan aspectos humanos en grupos sociales, los cuales tienen consecuencias de discriminación y de prejuicios degradantes (Dixon et al. 2012; Pereira, Vala, y Leyens 2009), como también de legitimación de diferentes tipos de desigualdades (Sainz et al. 2020). Se ha señalado que la deshumanización tiene efectos estigmatizantes hacia grupos de estatus socioeconómico bajo, como, por ejemplo, contribuyendo a la percepción de que la pobreza es un estado estable y permanente que no puede resolverse mejorando las condiciones socioeconómicas de las familias pobres (Sainz et al. 2020).

Los antecedentes para el caso chileno han mostrado un proceso de cambio en las atribuciones de la pobreza y riqueza a partir de la década de los noventa hasta el 2015 en donde aumentan las explicaciones individualistas -atribuciones internas- y disminuyen las atribuciones externas, aunque con una fuerte dimensión ambivalente o combinada entre explicaciones internas y externas (Frei et al. 2020). Considerando lo anterior como parte de un proceso de transformaciones sociales más amplio, y en vista de las implicancias y consecuencias de que la población mantenga atribuciones de carácter interno, es que se hace necesario indagar en los principales factores que inciden en las explicaciones de la pobreza y la riqueza.

4.1.2.2. Causas de las atribuciones de pobreza y riqueza

Además de la relación entre las atribuciones de pobreza y riqueza con los diversos fenómenos mencionados en el apartado anterior, existen investigaciones que ahondan en las causas de este fenómeno. Para ello, se han utilizado variables de distinta naturaleza como posibles factores que explicarían el mantener cierto tipo de atribución. En el nivel individual, es posible hacer la distinción entre variables objetivas-estructurales y subjetivas.

Dentro de las variables objetivas, las variables sociodemográficas son comunes a casi todas las investigaciones de atribuciones y actitudes hacia la pobreza. Kluegel y Smith (1986) nos entregan una aproximación temprana sobre la relación entre variables sociodemográficas,

como son la edad, sexo, orientación política e ingreso y variables de creencias sobre la pobreza. En esta investigación sólo la variable de raza tiene efecto en las atribuciones.

Para el caso chileno, la investigación de Frei et al. (2020) nos muestra que tanto sexo como orientación política no producen diferencias en las atribuciones. No obstante, respecto a la variable edad se observa que los grupos de mayor edad tienen mayor probabilidad de observar atribuciones internas. Cabe mencionar que en esta investigación la forma de medir las atribuciones de pobreza y riqueza es a partir de una lista de opciones, la cual, posterior a un análisis de clases latentes, se categoriza en atribuciones externas, mixtas e internas, trabajándola como una variable ordinal donde las atribuciones internas son el valor más alto, las externas el más bajo y las mixtas un punto intermedio.

En la tradición empírica de estudios sobre estratificación social, existen variables de estatus social objetivo y estatus social subjetivo (Kluegel y Smith 1986). Se ha sostenido a partir de variables objetivas que personas de un estatus socioeconómico más alto mantienen atribuciones y creencias individualistas en torno a la desigualdad para legitimizar su superioridad, mientras que aquellos que provienen de estratos socioeconómicos más bajos culpan a la sociedad de su privación ya que perciben mayor rigidez y falta de oportunidades (Hunt 1996, 2004; Kluegel y Smith 1986; Kreidl 2000). Lo anterior coincidiría con la explicación bajo la perspectiva de legitimación, la cual explica que los grupos sociales aventajados tienen intereses en mantener sus ventajas a través de la autojustificación, mientras que los grupos desaventajados generarían una visión crítica respecto de su propia situación (Kluegel y Smith 1986; Jonathan J. B. Mijs 2019). Por su parte, también se ha visto un efecto en variables de estatus subjetivo, en donde a mayor estatus social subjetivo, más atribuciones internas se mantienen (Bucca 2016).

El que personas de menor estatus y/o en una situación de desventaja mantengan explicaciones externas se le ha denominado *underdog thesis* o tesis de los desvalidos (Robinson y Bell 1978), en donde aquellos que se encuentran en una posición desaventajada en la sociedad mantienen una visión más crítica. Además de estudiarse desde el estatus socioeconómico, investigaciones han observado dicho efecto en otros grupos que se encuentran en situaciones de desventaja, como las mujeres y etnias minoritarias (Madeira et al. 2019; Bucca 2016; Kluegel y Smith 1986).

Por otra parte, existe evidencia contraria a la tesis de los desvalidos, en donde se ha observado que personas de menos ingresos mantienen atribuciones de carácter interno -individualista- (Frei et al. 2020), como también se ha observado que aquellos de clases ocupacionales más altas mantienen más atribuciones externas (Bucca 2016) aunque estos resultados cuentan con una baja significancia. Frente a esto, se ha sugerido que las personas pobres tienden a subestimar el alcance de su pobreza y desventaja relativa (Cruces, Perez-Truglia, y Tetaz 2013) y, en ocasiones, se culpan a sí mismas de sus circunstancias (McCoy y Major 2007; Jonathan J. B. Mijs 2019; K. S. Newman 1999).

Para el caso chileno se observa que quienes pertenecen a quintiles más bajos atribuyen más causas internas a la pobreza y riqueza, mientras que con la educación pasa lo contrario -a mayor educación, más causas internas- (Frei et al. 2020). En Bucca (2016) se obtienen resultados diferentes, en donde aquellos con título universitario mantienen explicaciones más estructuralistas. La relación de que a mayor nivel educacional más atribuciones internas rechaza en parte la hipótesis ilustrada, esta es que a mayor nivel educacional más atribuciones de carácter externo. Dichos resultados podrían relacionarse con un mecanismo de autolegitimación de sectores más altos (Frei et al. 2020). Cabe mencionar nuevamente que los resultados pueden variar dependiendo de la forma en que se operacionalice las atribuciones de pobreza y riqueza. Para el caso de Bucca (2016) se agrupan las atribuciones de pobreza por separado de las atribuciones de riqueza, en donde en cada una se agrupan las atribuciones en internas, externas y ambivalentes a partir de un criterio teórico, a diferencia de la clasificación empírica realizada en Frei et al. (2020) a partir de un análisis de clases latentes.

Una reflexión importante que surge del estudio de Kluegel y Smith (1986), es que la baja correlación que se observa en variables objetivas podría deberse a la influencia generalizada de la ideología del individualismo, dimensión que suele ser excluida a la hora de explicar la variación en atribuciones. En este sentido, además de la relación entre las variables anteriormente mencionadas, están las variables de creencias como determinantes de las atribuciones de pobreza y riqueza. Las variables de creencias estudiadas como determinantes de las atribuciones de pobreza y riqueza son creencias de estratificación social (Kluegel y Smith 1986), experiencia personal en diferentes aspectos -como exposición a la pobreza y

experiencia de movilidad social- (D. Lepianka, Gelissen, y van Oorschot 2010) y valores e ideología (D. Lepianka, Gelissen, y van Oorschot 2010; Madeira et al. 2019). Dentro de las variables de valores e ideología, destacan las creencias meritocráticas y el mérito como variable explicativa de las atribuciones de pobreza y riqueza (Hoyt et al. 2021; D. Lepianka, Gelissen, y van Oorschot 2010; Madeira et al. 2019).

En la siguiente sección se profundiza en torno al concepto de creencias meritocráticas, para luego indagar en su relación con las atribuciones de pobreza y riqueza.

4.2. Creencias meritocráticas

4.2.1. El principio meritocrático

El concepto de meritocracia, a partir de su aparición en la obra satírica y crítica de Young (1962), ha crecido en popularidad, apareciendo en diferentes espacios de la cotidianidad. De la mano con dicha popularidad, el concepto ha sido objeto de diversas interpretaciones. Esto es algo que ha sido identificado hace ya algún tiempo, siendo reconocida la meritocracia por SEN (2000) como un concepto de poca claridad. El no tratar detalladamente el concepto de meritocracia, puede presentar problemas que obstaculicen la investigación empírica y la posterior comparación entre estudios. De esta forma, en un sentido amplio, es posible entender a la meritocracia como un orden social que basa la distribución de los recursos a partir del mérito individual. A su vez, el mérito opera a partir de los criterios de esfuerzo y talento (Young 1962).

El principio meritocrático ha sido catalogado como el principal mecanismo utilizado por las democracias para mantenerse en equilibrio y justificar las desigualdades socioeconómicas (Bell 1972; Duru-Bellat 2009; Lipset 1959; Torres 2021). Es común encontrar en discursos de autoridades y en la cultura y entretenimiento la promoción de la meritocracia, en el sentido de que cualquiera que sea la posición social de un sujeto al nacer, la sociedad debería ofrecer suficientes oportunidades y movilidad para que el “talento” se combine con el “esfuerzo” para “llegar a la cima” (Littler 2017). Así, desde presidentes de diferentes países (Littler 2017) hasta autoridades locales de distintos sectores (Cociña 2013a), la meritocracia se ha convertido en la gran promesa para transformar a la sociedad en una más justa y democrática.

El incrementar la movilidad social y promover la igualdad de oportunidades basado en la meritocracia se enmarca en la agenda política liberal igualitaria, a partir de la cual proliferaron investigaciones enfatizando que los principios meritocráticos no se aplican de manera correcta o en justa medida (Jonathan J. B. Mijs y Savage 2020). Desde este enfoque, el problema no sería la desigualdad misma, si no los mecanismos que la legitiman. Tal como menciona Jonathan J. B. Mijs (2019), la meritocracia no se opone a la inequidad sino más bien a ciertos tipos de discriminación -y otros mecanismos de distribución no meritocráticos-

Han surgido críticas a la idea de meritocracia como un principio distributivo justo, en cuanto respalda un sistema competitivo, lineal y jerárquico en el que, por definición, ciertas personas deben quedar atrás (Littler 2017). Por otra parte, se ha argumentado que la igualdad de oportunidades como idea fuerza de la meritocracia, no implica necesariamente que una sociedad sea más justa (Cociña 2013b). En este sentido, podría considerarse más bien como una condición necesaria pero no suficiente para que un orden social sea justo (Cociña 2013b). Considerando que la meritocracia no se opone a las desigualdades sociales y que más bien sirve como un mecanismo que legitima un orden jerárquico en la sociedad, es que surgen estudios enfocados en las creencias meritocráticas de la población.

4.2.2. Las creencias meritocráticas en las ciencias sociales

Parte de la discusión reciente sobre el concepto de las creencias meritocráticas se ha enfocado en su definición conceptual y su operacionalización. Se ha abordado la confusión que genera el término creencias -beliefs- meritocráticas, en vista de que algunos autores utilizan el concepto como las percepciones que se tienen de los mecanismos meritocráticos que operan en la sociedad, mientras que otros dan más énfasis al aspecto normativo, refiriéndose a cómo debiesen funcionar -preferencias- estos mecanismos (Frei et al. 2020).

La falta de claridad conceptual sobre lo que se entiende por creencias meritocráticas, ha generado el problema de no tener una base empírica para la investigación de la meritocracia. Para facilitar el trabajo empírico en torno al ambiguo término de creencias meritocráticas, surge la propuesta de distinguir entre las percepciones y preferencias meritocráticas (Juan C. Castillo et al. 2019). Las percepciones meritocráticas hacen referencia a cómo las personas creen que funcionan los mecanismos meritocráticos en una sociedad en específico, mientras

que las preferencias meritocráticas refieren a cómo estos deberían ser y funcionar en la sociedad (Juan C. Castillo et al. 2019). Esta conceptualización se enmarca en la perspectiva subjetiva del estudio de la meritocracia, en donde esta última se compone de las perspectivas normativas -preferencias- y las descriptivas -percepciones- (Juan C. Castillo et al. 2019). La presente investigación se centra con más fuerza en la dimensión de las percepciones meritocráticas, tal como se verá en las hipótesis más adelante planteadas.

Además del problema conceptual sobre percepciones y preferencias meritocráticas, se ha discutido sobre la aplicación de las dos dimensiones que componen a la meritocracia -talento y esfuerzo- en distintas investigaciones (Juan Carlos Castillo, Iturra, y Meneses 2020). En algunos casos se trabajan las creencias meritocráticas de manera unidimensional, como por ejemplo en la investigación de (Jonathan J. B. Mijis 2019), en donde se da mayor énfasis al esfuerzo en el trabajo por sobre el talento. No obstante, se ha comprobado empíricamente que el constructo de meritocracia se compone a partir de la asociación entre talento y esfuerzo (Juan Carlos Castillo, Iturra, y Meneses 2020), por lo que trabajar con una sola dimensión puede significar sesgos en la investigación.

En ciertas ocasiones, investigaciones han incluido elementos de creencias no-meritocráticas en la operacionalización de las creencias meritocráticas, asumiendo una escala continua en donde en un extremo se ubican elementos no meritocráticos, mientras que en el otro extremo elementos meritocráticos (Kunovich y Slomczynski 2007; B. J. Newman, Johnston, y Lown 2015). En este sentido, el rechazo a mecanismos no meritocráticos, como el tener éxito a partir de la posición aventajada de la familia o a partir de los contactos sociales, implicaría un mayor apoyo a mecanismos meritocráticos. Al ser sometido a escrutinio empírico, se ha establecido que factores no meritocráticos no están necesariamente relacionados a factores meritocráticos (Juan Carlos Castillo, Iturra, y Meneses 2020). De esta manera, es conveniente incluir factores no meritocráticos en las investigaciones empíricas sobre la meritocracia, pero no reducirlos al mismo continuo, sino trabajando ambos elementos como independientes.

4.2.3. Relación de la meritocracia con las creencias sobre desigualdad y sobre la pobreza

Uno de los problemas identificados en las investigaciones a la hora de trabajar los conceptos de meritocracia/mérito y atribuciones de pobreza y riqueza, es que en ocasiones se usa

indistintamente el concepto de mérito para las atribuciones internas, como es el caso de la investigación “Merit y blame in unequal societies: Explaining Latin Americans’ beliefs about wealth y poverty” de Bucca (2016). Si bien ambos conceptos pertenecen al área de estudios de creencias sobre desigualdades sociales, e incluso en ciertas operacionalizaciones comparten conceptos, no obstante, es necesario distinguir entre la ideología meritocrática generalizada, y una expresión de creencias sobre ciertos grupos sociales como aquellos en desventaja o con grandes riquezas.

La creencia en la ideología meritocrática se considera una ideología central que justifica el sistema precisamente porque asume que es justo e implícitamente culpa de las disparidades económicas a la falta de capacidad o motivación individual, más que a factores sistémicos (Jost y Hunyady 2005). La meritocracia ha sido conceptualizada como un principio de justicia distributiva que permitiría a la gente creer que se vive en una sociedad justa aún en sociedades altamente desiguales (Jonathan J. B. Mijis 2019). De esta manera, cumple un rol importante como mecanismo de legitimación de desigualdades sociales y promotor de una jerarquía social ordenada por grupos sociales en distintos niveles (Juan C. Castillo et al. 2019).

Dubet (abril-junio, 2021), siguiendo un razonamiento marxista, señala que “Lo que explica por qué hay valores falsos en Chile no es el desprecio de clase. Hay desprecio de clase porque hay valores falsos. Es decir, el sistema económico fabrica a los pobres, y luego es necesario un sistema simbólico que justifique el hecho de que existen los pobres.” (pág.492-493) Si se considera la evidencia sobre las consecuencias de mantener atribuciones de pobreza internas, es posible que estas se relacionen de alguna manera con lo que el autor llama desprecio de clase, en donde las atribuciones operarían como una expresión de sistemas de valores y creencias, mientras que la meritocracia operaría como el sistema simbólico. Además, debido a la desigualdad socioeconómica y a los altos niveles de autoidentificación con las clases medias en la sociedad chilena (Espinoza y Barozet 2008), es posible que los grupos sociales explicados -esto es, la pobreza y la riqueza- se perciban como distintos a la situación propia de la mayoría de la población, e incluso como grupos sociales marginales.

4.2.4. Antecedentes en la relación entre meritocracia y atribuciones de pobreza y riqueza

En la investigación de D. A. Lepianka (2007) sobre atribuciones y creencias de la pobreza se evidencia un primer acercamiento a la relación entre creencias meritocráticas y atribuciones de pobreza. En esta investigación la forma de medir las atribuciones es una lista de cinco opciones, en donde se debe escoger dos menciones. Se utilizan cinco constructos que agrupan las variables causales, siendo estas: conciencia de la existencia de pobreza, experiencia personal de desventaja, valores y creencias, características sociodemográficas y características contextuales (nacionales).

Dentro del conjunto de variables independientes sobre los valores y creencias se identifica como uno de los indicadores el “respaldo al principio de mérito como mecanismo de distribución justo.” Se observa que aquellos que adhieren con mayor fuerza a este valor mantienen más atribuciones internas. Sin embargo, esta relación y los niveles de significancia varían drásticamente entre países y regiones, como también al controlar por otras variables de valores y creencias. Por otra parte, aquellos que mantienen creencias no meritocráticas tienen más probabilidades de atribuir la pobreza al mal funcionamiento del sistema distributivo, y menos probabilidades de ver la pobreza como causada internamente (D. A. Lepianka 2007).

Posteriormente, en la investigación de D. Lepianka, Gelissen, y van Oorschot (2010) sobre atribuciones de pobreza, se incluyeron otras variables en torno a valores e ideología. Las variables del estudio que se relacionan con la meritocracia son (1) “adherencia” al mérito como justo, y (2) la ética del trabajo (PWE por sus siglas en inglés). El mérito como justo se extrae de la pregunta acerca de los elementos que son importantes para que una sociedad sea considerada como justa. A partir de esta pregunta, los encuestados debieron responder el grado de acuerdo o desacuerdo con la frase de “Reconocer a las personas por sus méritos.” Se concluye que a medida que la gente respalda con más fuerza el principio de mérito como justicia, es más probable que se atribuya la pobreza a la pereza antes que a causas estructurales. Por otro lado, respecto a la segunda variable, se concluye que un mayor respaldo a la ética del trabajo (PWE) se relaciona con una mayor propensión a atribuir la pobreza a la ociosidad individual y una menor inclinación a ver la miseria como causada por factores externos, y especialmente la injusticia social.

En una línea similar, se ha estudiado la relación de la meritocracia -bajo la forma de las variables de creencias legitimadoras de estatus (SLB por sus siglas en inglés) y PWE- con actitudes hacia grupos marginados -principalmente a partir de criterios étnicos y de género- (Madeira et al. 2019; Major y Kaiser 2017). Se concluye que las creencias meritocráticas cumplen un rol legitimador sobre las desigualdades entre grupos sociales. De manera más específica, se señala que la meritocracia descriptiva -percepciones- está relacionada negativamente con los resultados psicológicos y conductuales intergrupales, mientras que la meritocracia prescriptiva -preferencias- no lo está (Madeira et al. 2019). De hecho, en el estudio de Madeira et al. (2019), se señala que mayores niveles de preferencia meritocrática tienen un menor efecto en actitudes negativas hacia grupos desfavorables -en este caso hacia las mujeres-, como también que favorecen la aceptación de políticas sociales de defensa del mérito diseñadas para lograr una mayor igualdad intergrupar en el lugar de trabajo (por ejemplo, discriminación positiva) y una mayor oposición a las políticas que violan principios meritocráticos.

El reciente estudio de Hoyt et al. (2021) evidencia que, a mayor percepción meritocrática, más se culpabiliza a aquellos en pobreza. A su vez, esta culpabilización actúa como mediadora entre la percepción meritocrática y las actitudes negativas hacia la pobreza.

A modo de síntesis, la literatura recolectada hasta la fecha sobre creencias meritocráticas y atribuciones de pobreza y riqueza carecen de tres aspectos importantes: trabajar tanto las atribuciones de pobreza como de riqueza, analizar las atribuciones externas y una operacionalización sistemática del concepto de creencias meritocráticas.

Considerando que mayores niveles de percepción meritocrática se ha relacionado con una dimensión legitimadora de las desigualdades socioeconómicas (Juan C. Castillo et al. 2019) y con actitudes negativas hacia grupos sociales marginalizados (Madeira et al. 2019), se plantean las siguientes hipótesis específicas

H1: A mayor percepción de meritocracia, mayores serán las atribuciones internas hacia la pobreza y la riqueza.

H2: A mayor percepción de meritocracia, menores serán las atribuciones externas hacia la pobreza y la riqueza.

5. Datos, variables y método

5.1. Datos

Para cumplir con el objetivo de la investigación se utilizan los datos correspondientes a la encuesta ola 2 del proyecto Fondecyt 1160921: “Economía Moral De La Meritocracia Y Preferencias Redistributivas,” la cual cuenta con 1400 casos válidos realizada a las comunas con mayor población de Chile. Los procesos de selección de las muestras son probabilísticos, por conglomerados y de multietapas.

La encuesta cuenta con la gran ventaja de que la variable dependiente, es decir, los indicadores referentes a atribuciones de pobreza y riqueza, está operacionalizada como escala likert. Esta forma de medición aparece en la literatura como una de las más populares. Otra opción que también suele utilizarse para medir atribuciones de pobreza y riqueza es presentar una lista de opciones posibles que podrían explicar las causas de la pobreza y la riqueza, en donde se escoge dos veces, siendo la primera opción la explicación prioritaria. Esta segunda forma de medición, a diferencia de la primera, cuenta con gran discrecionalidad y no existe una agenda investigativa con un método claro de operacionalización. Además, debido a que se debe elegir sólo dos respuestas para las atribuciones, esta forma de medición presenta el problema de que limita la selección de múltiples alternativas.

5.2. Variables

5.2.1. Variables dependientes

Volviendo a la discusión sobre medición, se han identificado ventajas y desventajas tanto para las atribuciones medidas con escala likert como para la medición a partir de una lista de opciones. La principal crítica hacia la forma de escala likert es la discrecionalidad del investigador o investigadora a la hora de priorizar las baterías de indicadores que se utilizarán en la encuesta, lo cual es menos problemático al medir las atribuciones con una lista de opciones, ya que se suelen presentar más opciones. También están los problemas de interpretación, en donde el significado de las escalas difiere de sujeto en sujeto (Ross 1977). El problema de interpretación ocurre de igual forma al medir las atribuciones con una lista de opciones, en donde se ha visto, por ejemplo, que el fraseo de la pregunta sobre atribución de pobreza por falta de educación, o atribución de riqueza por su nivel educativo, es ambiguo y podría ser clasificada tanto como atribución interna como externa (Frei et al. 2020), lo cual puede resultar en problemas posteriores al analizar las atribuciones junto a otras variables. En este sentido, al trabajar las atribuciones de pobreza y riqueza mediante diferentes ítems con una escala de preferencias común deja menos espacio para errores de medición y de interpretabilidad.

Los indicadores que se utilizarán para construir las variables dependientes de atribuciones de pobreza y atribuciones de riqueza corresponden a cinco preguntas para las atribuciones de pobreza y cinco para las atribuciones de riqueza. Para las atribuciones de pobreza, se

pregunta: En su opinión, ¿con qué frecuencia las siguientes razones podrían ser la causa de la pobreza en Chile?, siendo las razones: (1) Falta de habilidad, (2) Mala suerte, (3) Falta de esfuerzo, (4) Sistema económico y (5) Sistema educativo. En el caso de las atribuciones de riqueza, se pregunta: En su opinión, ¿con qué frecuencia las siguientes razones podrían ser la causa de la riqueza en Chile?, siendo las razones: (1) Talento, (2) Suerte, (3) Trabajo duro, (4) Sistema económico y (5) Sistema educativo. La respuesta a estas preguntas es en forma de escala likert de 1 a 5, siendo 1 Nunca, 2 Casi nunca, 3 A veces, 4 Casi siempre y 5 Siempre. Estos diez indicadores pueden observarse en la **Tabla N° 1**

Tabla 1

Indicadores y respuestas de las variables dependientes (atribuciones)

Concepto	Indicador	Categorías de respuesta
	Frecuencia en que la Falta de habilidad podría ser la causa de la pobreza	

Atribuciones de pobreza	Frecuencia en que la Mala suerte podría ser la causa de la pobreza	Escala: 1 = Nunca; 2 = Casi nunca; 3 = A veces; 4 = Casi siempre; 5 = Siempre
	Frecuencia en que la Falta de esfuerzo podría ser la causa de la pobreza	
	Frecuencia en que el Sistema económico podría ser la causa de la pobreza	
	Frecuencia en que el Sistema educativo podría ser la causa de la pobreza	
Atribuciones de riqueza	Frecuencia en que el Talento podría ser la causa de la riqueza	
	Frecuencia en que la Suerte podría ser la causa de la riqueza	
	Frecuencia en que el Trabajo duro podría ser la causa de la riqueza	
	Frecuencia en que el Sistema económico podría ser la causa de la riqueza	
	Frecuencia en que el Sistema educativo podría ser la causa de la riqueza	

5.2.2. Variables independientes

Para el caso de las percepciones meritocráticas, variable independiente principal de este estudio, se trabajará con cuatro indicadores. La pregunta referida al constructo anterior es: Pensando en la sociedad chilena, ¿En qué medida se encuentra usted de acuerdo o en desacuerdo con cada una de las siguientes afirmaciones?, siendo las afirmaciones (1) Quienes más se esfuerzan logran obtener mayores recompensas que quienes se esfuerzan menos, (2) Quienes poseen más talento logran obtener mayores recompensas que quienes poseen menos talento, (3) Quienes tienen padres ricos logran salir adelante y (4) Quienes tienen buenos contactos logran salir adelante. Por otra parte, para trabajar las preferencias meritocráticas, se trabajará con cuatro indicadores, en donde se plantea la misma pregunta que para percepciones meritocráticas y las afirmaciones son las siguientes: (1) Quienes más se esfuerzan deberían obtener mayores recompensas que quienes se esfuerzan menos, (2) Quienes poseen más talento deberían obtener mayores recompensas que quienes poseen

menos talento, (3) Está bien que quienes tienen padres ricos salgan adelante y (4) Está bien que quienes tienen buenos contactos salgan adelante. Es posible ver la operacionalización de las variables sobre creencias meritocráticas en la **Tabla N° 2**

Tabla 2

Indicadores y respuestas de las variables independientes (creencias meritocráticas)

Concepto	Indicador	Categorías de respuesta
Percepción meritocrática	Quienes más se esfuerzan logran obtener mayores recompensas que quienes se esfuerzan menos.	Escala: 1 = Totalmente en desacuerdo; 2 = En desacuerdo; 3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo; 4 = De acuerdo; 5 = Totalmente de acuerdo
	Quienes poseen más talento logran obtener mayores recompensas que quienes poseen menos talento.	
	Quienes tienen padres ricos logran salir adelante.	
	Quienes tienen buenos contactos logran salir adelante.	
Preferencia meritocrática	Quienes más se esfuerzan deberían obtener mayores recompensas que quienes se esfuerzan menos.	
	Quienes poseen más talento deberían obtener mayores recompensas que quienes poseen menos talento.	
	Está bien que quienes tienen padres ricos salgan adelante.	
	Está bien que quienes tienen buenos contactos salgan adelante.	

5.2.3. Variables de control

Finalmente, se incluirán variables sociodemográficas como variables de control. Estas son: Sexo, Edad, Educación, Ingresos y Estatus Social Subjetivo. En la **Tabla N° 3** se observa cómo se operacionaliza cada variable de control.

Debe considerarse la codificación de algunas variables. Para Sexo, Hombre = 0 y Mujer = 1. La edad trabajará como variable continua numérica. Para Educación, se agrupó en (0) Secundaria completa o menos (1) Terciaria no universitaria incompleta o completa (2) Terciaria universitaria incompleta y (3) Terciaria y Postgrado. Ingresos se recodificó en los tramos (0) 358.000 pesos o menos (1) De 358.001 a 448.000 de pesos (2) De 448.001 a

1.000.000 de pesos (3) De 1.000.001 a 2.000.000 de pesos y (4) Más de 2.000.000 de pesos. El Estatus Social Subjetivo se trabaja como una escala de 0 a 10, en donde 0 representa el ubicarse a sí mismo en el nivel más bajo de la sociedad, mientras que 10 en el más alto. Por último, en actividad principal, se agrupó en las categorías (0) Trabajando jornada completa o parcial (1) No remunerada/no realizando (2) Desempleado (3) Trabaja y estudia (4) Estudia y (5) Jubilado¹.

Tabla 3

Indicadores y respuestas de las variables de control

Concepto	Indicador	Categorías de respuesta
Sexo	Sexo del encuestado/a	0 = Hombre; 1 = Mujer
Edad	Edad del encuestado/a	Escala continua
Educación	Nivel de escolarización del encuestado/a	0 = Secundaria completa o menos; 1 = Terciaria no universitaria incompleta o

¹ Los resultados del índice RMSEA traspasan el límite aceptable para un modelo con buen ajuste ($\leq 0,06$), e incluso es mayor a límites más flexibles ($\leq 0,07 / 0,08$). Sin embargo, dentro de las posibilidades de variables latentes que coincidan con la literatura, es el mejor modelo en términos de coherencia y ajustes.

		completa; 2 = Terciaria universitaria incompleta; 3 = Terciaria universitaria completa o postgrado
Ingresos	Tramo de ingresos mensuales del encuestado/a	0 = 358.000 pesos o menos; 1 = De 358.001 a 448.000 de pesos; 2 = De 448.001 a 1.000.000 de pesos; 3 = De 1.000.001 a 2.000.000 de pesos; 4 = Más de 2.000.000 de pesos
Estatus social subjetivo (ESS)	Estatus social subjetivo del encuestado/a	0 = Nivel más bajo / 10 = Nivel más alto
Actividad principal	Actividad principal que se encuentra realizando el/la encuestado/a	0 = Trabajando jornada completa o parcial; 1 = No remunerada/no realizando; 2 = Desempleado; 3 = Trabaja y estudia; 4 = Estudia; 5 = Jubilado

Nota: La escolarización se agrupó de aquella manera debido al bajo N que posee cada categoría

5.3. Método

Cómo método, se trabajará de manera transversal desde un enfoque cuantitativo. Si bien los conceptos y fenómenos tratados en la investigación no se agotan trabajándolos solamente desde lo cuantitativo, siendo recomendable complementar la investigación con análisis cualitativo y/o mixto, trabajar el problema de las atribuciones de pobreza y riqueza con herramientas cuantitativas nos permitirá contrastar resultados con diferentes estudios del área, tanto para profundizar en temas de operacionalización y medición, como en los resultados empíricos de la relación entre las variables independientes y dependiente.

En primer lugar se trabajará en torno a las variables dependientes. Una de las grandes tareas del trabajo cuantitativo sobre atribuciones de pobreza y riqueza es la operacionalización. La propuesta consiste en que las atribuciones de pobreza y riqueza puede ser medida en base a dos grandes dimensiones, siendo estas las atribuciones internas y las atribuciones externas. El análisis empírico da cuenta de dos constructos latentes, uno para atribuciones internas y otro para atribuciones externas.

En el caso de la variable independiente, las creencias meritocráticas, el procedimiento es similar. La literatura revisada da cuenta de dos dimensiones en las creencias meritocráticas, siendo estas la dimensión de percepción meritocrática -descriptiva- y la dimensión de preferencias meritocráticas -prescriptiva-. En el análisis empírico se incluyen también indicadores de creencias no meritocráticas, en consideración de que conforman un grupo latente aparte a las creencias meritocráticas (Juan Carlos Castillo, Iturra, y Meneses 2020). Cabe destacar que también se ha constatado la existencia de dos constructos aparte de los de percepción y preferencias, en donde uno refiere a quienes obtienen mayores recompensas, mientras que la otra refiere a los criterios para determinar quienes logran salir adelante (Iturra 2019). Debido a lo anterior, se realiza un análisis empírico para la construcción de las variables, en donde se determina la existencia de cuatro factores latentes, siendo estos el de percepción meritocrática, preferencia meritocrática, percepción no meritocrática y preferencia no meritocrática.

El procedimiento para ambas variables fue explorar en primera instancia la correlación entre los indicadores, para generar una primera aproximación a las asociaciones que se dan entre indicadores y una posible agrupación de estos. A continuación, se realiza un Análisis Factorial Confirmatorio (CFA). Este método es adecuado tanto para las variables dependientes como independientes, el cual, a diferencia del análisis factorial exploratorio, es guiado por una hipótesis que busca validar la construcción de variables latentes (Brown 2007). Para ello se utiliza la librería lavaan de R (Rosseel 2012). Debido a la naturaleza de los indicadores (ordinales), se utiliza el estimador de mínimos cuadrados ponderados y varianza ajustada (WLSMV, por sus siglas en inglés).

Para evaluar el ajuste del modelo se utilizan medidas de ajuste global como el estadístico χ^2 , junto a medidas menos sensibles al tamaño muestral. Para este caso se utilizan el índice Tucker-Lewis (TLI), el índice Bentler-Bonett (CFI) y la raíz del error cuadrático medio de aproximación (RMSEA). Los criterios establecidos son, para χ^2 , una no significancia de $p > 0,05$, un $RMSEA \leq 0,06$ (aunque existe literatura en donde el criterio es más flexible, siendo los valores \leq a 0,07 o 0,08 aceptables (Coughlan, Mullen, y Hooper 2008)) y valores superiores a 0,95 en los índices CFI y TLI (Brown 2007).

En tercer y último lugar se da paso al análisis multivariado, basado principalmente en la técnica de regresiones lineales múltiples.

6. Análisis

6.1. Análisis descriptivo

La **Figura N° 1** presenta los estadísticos descriptivos de las variables dependientes. Las respuestas responden a la pregunta En su opinión, ¿con qué frecuencia las siguientes razones podrían ser la causa de la pobreza en Chile?, en donde las opciones van en una escala de “Nunca” a “Siempre.” Al observar las respuestas para los cuatro indicadores que refieren a las atribuciones de pobreza, se da cuenta de distintas distribuciones entre ellas. En primer lugar, la explicación de las causas de la pobreza a partir de la Falta de habilidad muestra una

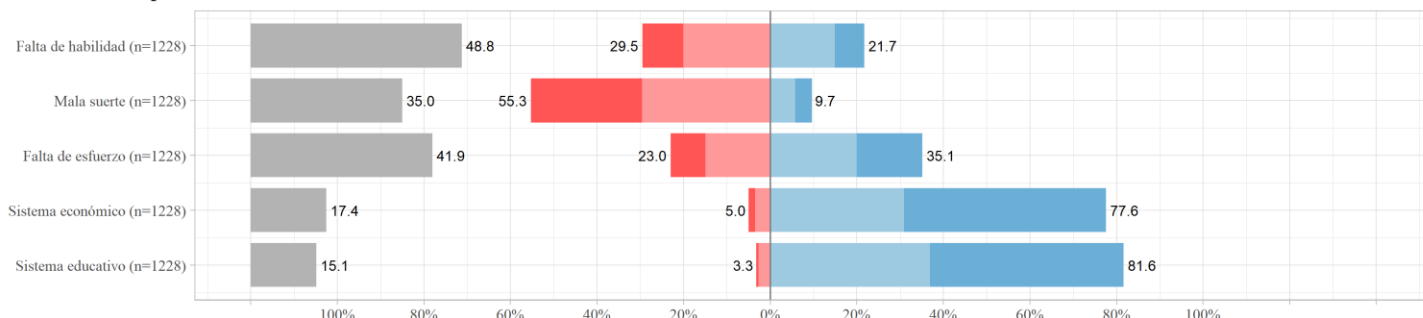
gran concentración de respuestas en la categoría “A veces” (48,8%). Además, muestra una distribución similar a la distribución normal. En cuanto a la explicación de las causas de la pobreza a partir de la Mala suerte, existe una gran concentración en tres respuestas, siendo estas “Nunca,” “Casi nunca” y (3) “A veces,” con un mayor porcentaje para esta última (35,1%). En cuanto a las atribuciones de pobreza explicadas por la Falta de esfuerzo, la respuesta “A veces” agrupa la mayoría de los casos (41,9%), mostrando una distribución similar a la distribución normal. En este caso la suma de “Siempre” y “Casi siempre” (35,1%) es mayor que la suma de “Nunca” y “Casi nunca” (23%). En cuanto a la explicación de las causas de la pobreza a partir del Sistema económico y del Sistema educativo, en ambos indicadores se observa que la mayoría de los casos se concentran en las respuestas “Casi siempre” y “Siempre.” Para el indicador de Sistema económico se tiene un 30,9% en “Casi siempre” y un 46,7% en “Siempre,” lo cual al ser sumado da un total de 77.6% de las respuestas. Para la explicación de la pobreza por el Sistema educativo los porcentajes son de 36,9% en “Casi siempre” y 44,8% en “Siempre,” lo cual al ser sumado da un total de 81.6%.

Respecto a las atribuciones de riqueza, se observa que la explicación de las causas de la riqueza a partir del Talento, Suerte y Trabajo duro se concentran en “A veces,” con un 44,9%, 39% y 37,5%, respectivamente. Para los indicadores de Sistema económico y Sistema educativo la mayoría de los casos se agrupan en “Casi siempre” y “Siempre,” siendo de un 29,4% y 47,8% para el primero, mientras que para el segundo de un 27,4% y 39,1%.

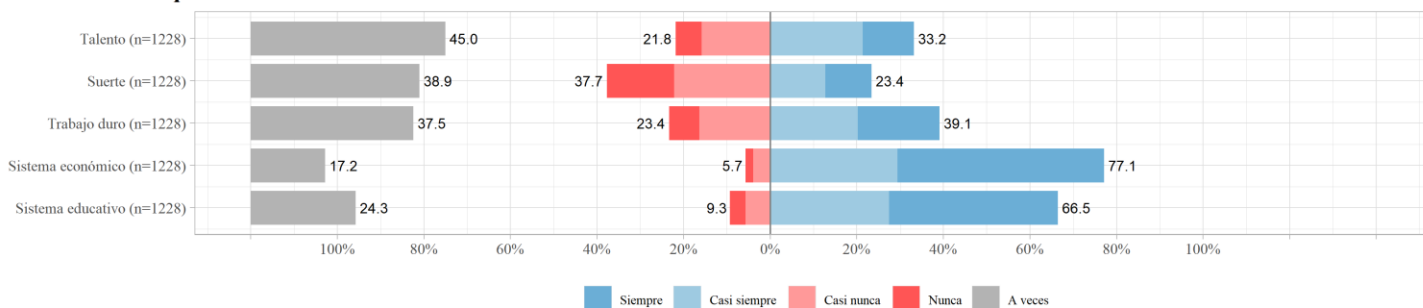
Figura 1

Descriptivos univariados Atribuciones de pobreza y Atribuciones de riqueza

Atribuciones pobreza



Atribuciones riqueza



Los descriptivos de los indicadores para las atribuciones de pobreza y riqueza muestran una tendencia clara, en donde las explicaciones por Falta de habilidad, Mala suerte y Falta de esfuerzo concentran las respuestas en “A veces.” Sin embargo, se dan algunas diferencias, en donde la atribución de pobreza por Mala suerte presenta la mayoría de sus respuestas en “Casi nunca” y “Nunca,” siendo la suma de estas más de la mitad de las respuestas. Por su parte, al contrastar las atribuciones de pobreza por Falta de habilidad y Falta de esfuerzo, ambas consideradas por la literatura como atribuciones internas, se observa que la última tiene una mayor concentración en “Casi siempre” y “Siempre” respecto de la primera. Lo anterior también se observa en las atribuciones de riqueza, en donde al comparar las explicaciones por Talento y Trabajo duro, se observa que la segunda concentra más respuestas en “Casi siempre” y “Siempre.” En cuanto a las atribuciones por el Sistema económico y Sistema educativo, variables que en la literatura pertenecen al constructo de atribuciones externas, concentran la mayoría de sus respuestas en “Casi siempre” y “Siempre,” lo cual muestra una tendencia a estar de acuerdo con explicar la pobreza a partir de factores externos de los individuos. Para el caso de las atribuciones de riqueza.

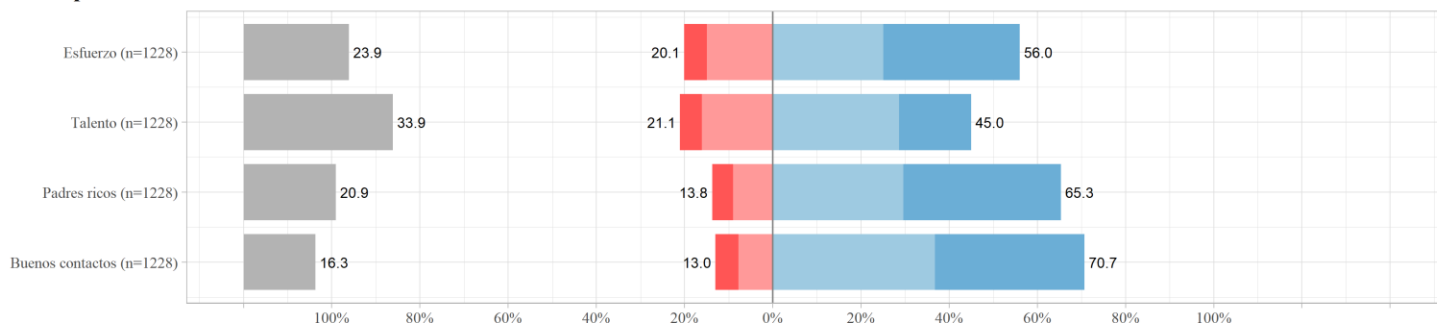
Por su parte, en la **Figura N° 2** se encuentran las variables independientes, distinguiéndose los cuatro indicadores para el grupo de percepciones meritocráticas, y cuatro para el grupo de preferencias meritocráticas. Para el caso de las percepciones, la tendencia en todos los indicadores muestra una gran concentración de respuestas en las categorías “De acuerdo” y “Totalmente de acuerdo,” siendo levemente mayor para el caso de los indicadores no meritocráticos (Quienes tienen Padres ricos logran salir adelante y Quienes tienen buenos contactos logran salir adelante).

En cuanto a las preferencias, se observa un gran consenso en las preferencias meritocráticas a partir del Esfuerzo, es decir, en la afirmación de que Quienes más se esfuerzan deberían obtener mayores recompensas que quienes se esfuerzan menos. Dicho indicador cual acumula un 83% de sus respuestas en “De acuerdo” y “Totalmente de acuerdo.” Las preferencias meritocráticas por el Talento también muestran una concentración en las respuestas “De acuerdo” y “Totalmente de acuerdo,” siendo la suma de estas respuestas el 51.9% del total. Por su parte, las preferencias a partir de criterios no meritocráticos concentran más casos en las respuestas “En desacuerdo” y “Totalmente en desacuerdo.” Más específicamente, la afirmación Está bien que quienes tienen padres ricos salgan adelante concentra un 37.8% de sus casos en estas respuestas, mientras que para Está bien que quienes tienen buenos contactos salgan adelante es de un 51.1%.

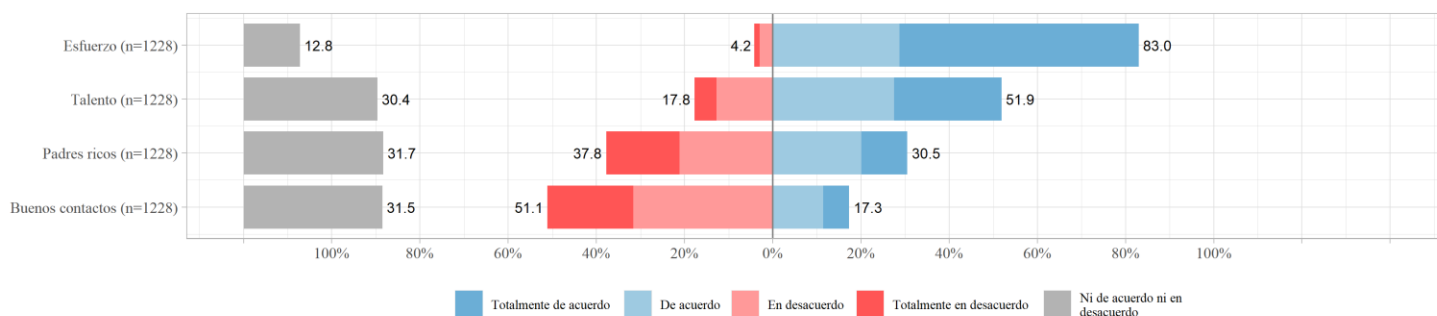
Figura 2

Descriptivos univariados Atribuciones de pobreza y Atribuciones de riqueza

Percepciones



Preferencias



6.2. Modelo de medición para Atribuciones de pobreza y riqueza

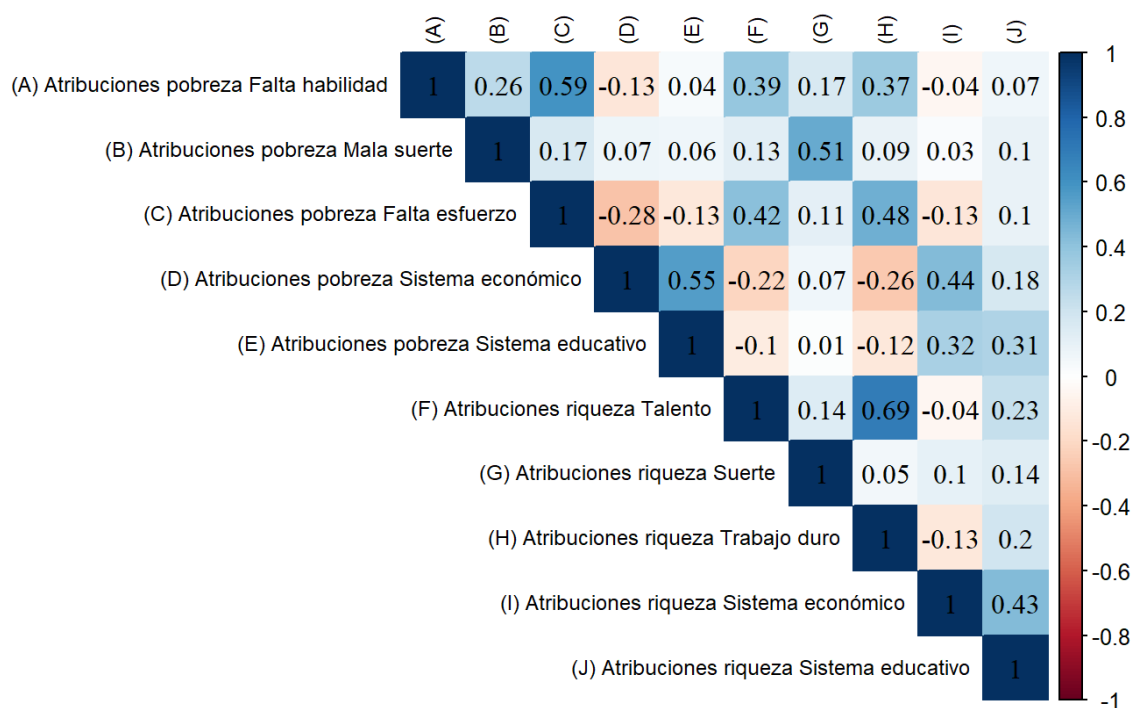
6.2.1. Modelos de correlación

En primer lugar, se realizaron las pruebas de correlación policórica y de Pearson con los indicadores de atribuciones de pobreza y riqueza. A partir de la **Figura N° 3** se presentan solamente los resultados de la correlación policórica. Tanto en las correlaciones de Pearson como en las correlaciones policóricas, es posible identificar un primer grupo a partir de correlaciones positivas de niveles medios y medios-altos, en donde se encuentran las Atribuciones de pobreza por Falta de habilidad, Atribuciones de pobreza por Falta de esfuerzo, Atribuciones de riqueza a partir del Talento y Atribuciones de riqueza a partir del Trabajo duro. Cada una de ellas correlaciona entre sí de manera positiva y con niveles medios-altos, en donde destacan los niveles de correlación entre los dos indicadores correspondientes a las atribuciones de pobreza (por Falta de habilidad y por Falta de esfuerzo), como también entre los dos indicadores de atribuciones de riqueza (por Talento y Trabajo duro). Por otro lado, se identifica otro grupo que correlaciona de manera positiva y

con niveles medios y medios-altos entre Atribuciones de pobreza a partir del Sistema económico, Atribuciones de pobreza a partir del Sistema educativo, Atribuciones de riqueza a partir del Sistema económico y Atribuciones de riqueza a partir del Sistema educativo. Cabe destacar que los indicadores del primer grupo, coincidentes con lo que en la literatura se le ha llamado “atribuciones internas,” correlacionan de manera negativa con los indicadores del segundo grupo, al cual se le puede denominar, a partir de la literatura, “atribuciones externas.” Por último, las Atribuciones de pobreza por Mala suerte y Atribuciones de riqueza por Suerte, muestran una correlación positiva y media-alta solamente entre ellas, lo cual daría cuenta sobre un tercer constructo. Sin embargo, antes de anticiparnos a los constructos, es necesario realizar un análisis confirmatorio.

Figura 3

Matriz de Correlaciones Policórica para Atribuciones de pobreza y riqueza



6.2.2. Análisis factorial confirmatorio

La implementación de CFA para las variables de atribuciones se debe principalmente a que se supone previamente el número de factores, como también su composición. Este método presenta la ventaja de que estima los errores de medición (Brown 2007). Las investigaciones sobre atribuciones de pobreza y riqueza que utilizan indicadores en forma de escala likert, se identifican dos macro constructos latentes, siendo estas las atribuciones internas y las atribuciones externas. Debido a lo anterior, se estima un modelo de dos factores y se compara con modelos de más factores.

En un primer momento, la estructura de dos factores incluyó indicadores fatalistas. En el modelo 1 las atribuciones internas están constituidas por los siguientes indicadores: (A) Atribución de pobreza por falta de habilidad, (B) Atribución de pobreza por mala suerte, (C) Atribución de pobreza por falta de esfuerzo, (F) Atribución de riqueza por talento, (G) Atribución de riqueza por suerte y (H) Atribución de riqueza por trabajo duro. Por su parte, las atribuciones externas están construidas a partir de (D) Atribución de pobreza por sistema económico, (E) Atribución de pobreza por sistema educativo y (I) Atribución de riqueza por sistema económico. El indicador de Atribución de riqueza por sistema educativo es excluido ya que la correlación entre errores era alta con casi todos los otros indicadores, independiente de su factor. Para mejorar el ajuste, se especificó una correlación entre los errores de los dos indicadores fatalistas, como también entre los indicadores de atribución de pobreza por falta de habilidad y atribución de pobreza por falta de esfuerzo. El modelo presentó medidas de ajuste de $\chi^2 (24)=183.178$, $p<0.000$, CFI=0.967, TLI=0.951, RMSEA=0.074. Si bien los ajustes en general son aceptables, indicadores como el RMSEA podrían mejorar. Además se realizaron diversos ajustes para modificar el modelo. Debido a lo anterior se compara con otros dos modelos con estructuras diferentes.

El modelo 2 presenta una estructura de tres factores, siendo estos los de Atribuciones internas, Atribuciones externas y Atribuciones fatalistas. La composición de los factores fue para las Atribuciones internas: (A) Atribución de pobreza por falta de habilidad, (C) Atribución de pobreza por falta de esfuerzo, (F) Atribución de riqueza por talento y (H) Atribución de riqueza por trabajo duro. Las atribuciones externas se componen de los indicadores de (D) Atribución de pobreza por sistema económico, (E) Atribución de pobreza

por sistema educativo y (I) Atribución de riqueza por sistema económico. El último factor referente a las Atribuciones fatalistas está construido en base a los indicadores de suerte, siendo estos (B) Atribución de pobreza por mala suerte y (G) Atribución de riqueza por suerte. Para el presente modelo fue excluido el indicador de Atribución de riqueza por sistema educativo, ya que presentó niveles altos de correlación entre errores. Además, se especificó una correlación entre los errores de los indicadores de Atribución de pobreza por falta de habilidad y Atribución de pobreza por falta de esfuerzo. El modelo presentó medidas de ajuste de χ^2 (23)=132.216, $p<0.000$, CFI=0.978, TLI=0.965, RMSEA=0.062. El modelo presenta un mejor ajuste respecto del modelo 1, sin embargo, considerando que el factor de atribuciones fatalistas no es relevante para el presente estudio, se prueba un tercer modelo en donde no se incluyen los indicadores de suerte.

En el modelo 3 se generan dos factores excluyendo del análisis los indicadores de (B) Atribución de pobreza por mala suerte y (G) Atribución de riqueza por suerte. De esta forma, la composición de los dos factores es, para Atribuciones internas, a partir de los indicadores de (A) Atribución de pobreza por falta de habilidad, (C) Atribución de pobreza por falta de esfuerzo, (F) Atribución de riqueza por talento y (H) Atribución de riqueza por trabajo duro. Para el factor de Atribuciones externas, los indicadores que le corresponden son las (D) Atribución de pobreza por sistema económico, (E) Atribución de pobreza por sistema educativo y (I) Atribución de riqueza por sistema económico. Nuevamente, el presente modelo excluye el indicador de Atribución de riqueza por sistema educativo, ya que, en general, presenta correlación de errores altos con todos los otros indicadores. Además, se especificó una correlación entre los errores de los indicadores de Atribución de pobreza por falta de habilidad y Atribución de pobreza por falta de esfuerzo. El modelo presentó medidas de ajuste de χ^2 (12) =82.876 , $p<0.000$, CFI=0.984, TLI=0.971, RMSEA=0.069.

Para mayor claridad, en la **Tabla N° 4** presentada más abajo se comparan las medidas de ajuste para los tres modelos de CFA.

Tabla 4

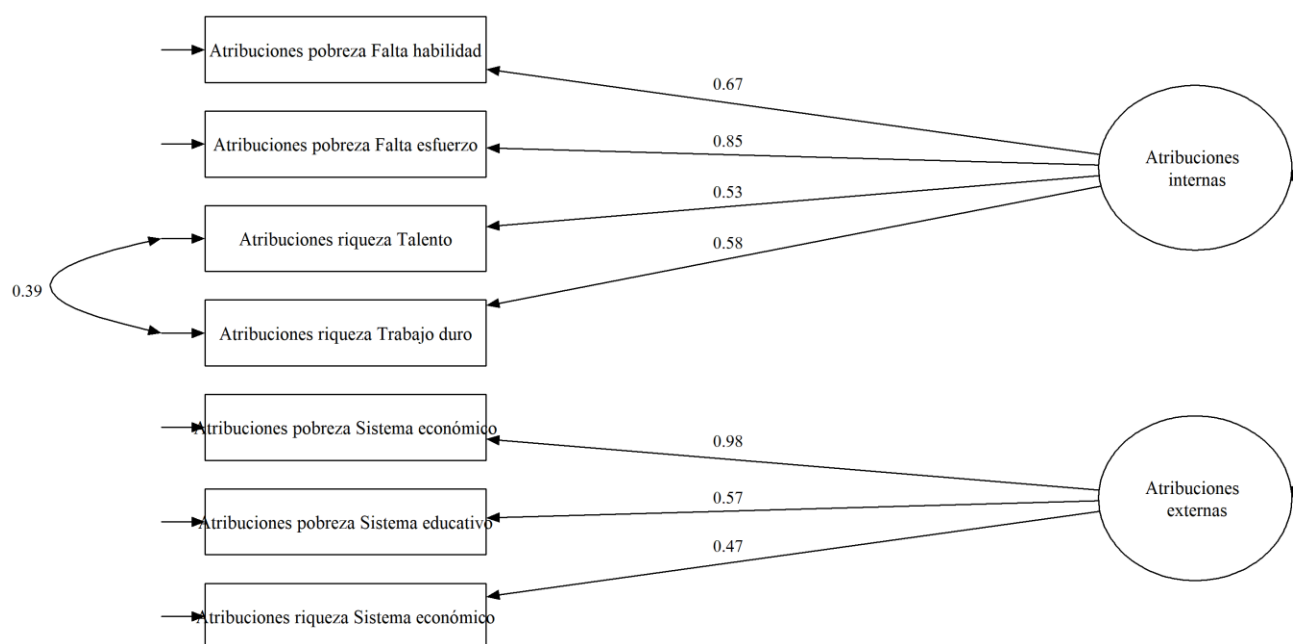
Resumen de índices de ajuste para variable dependiente (Atribuciones)

Modelo	Estimador	χ^2	df	CFI.sca	RMSEA	RMSEA.sca
Modelo 1	DWLS	183.178	24	0.967	0.067	0.074
Modelo 2	DWLS	132.216	23	0.978	0.051	0.062
Modelo 3	DWLS	82.876	12	0.984	0.058	0.069
¹ Modelo 1: dos factores incluyendo atribuciones fatalistas						
² Modelo 2: tres factores: internas, externas y fatalistas						
³ Modelo 3: dos factores excluyendo atribuciones fatalistas						

Debido a que las atribuciones fatalistas como constructo latente no es de relevancia para el presente estudio, y considerando que las medidas de ajuste son similares entre el Modelo 2 y 3, es que se propone el Modelo 3 como el modelo final, para luego tratar a los dos factores latentes de Atribuciones internas y Atribuciones externas como variable endógena en los modelos de ecuaciones estructurales. La construcción y las cargas factoriales del modelo se observan en la **Figura N° 4**

Figura 4

Variables latentes para atribuciones de pobreza y riqueza



Estimator: DWLS, N=1228
Model fit: $\chi^2(12)=82.876^{***}$; CFI=0.984; RMSEA=0.069
***p<0.001

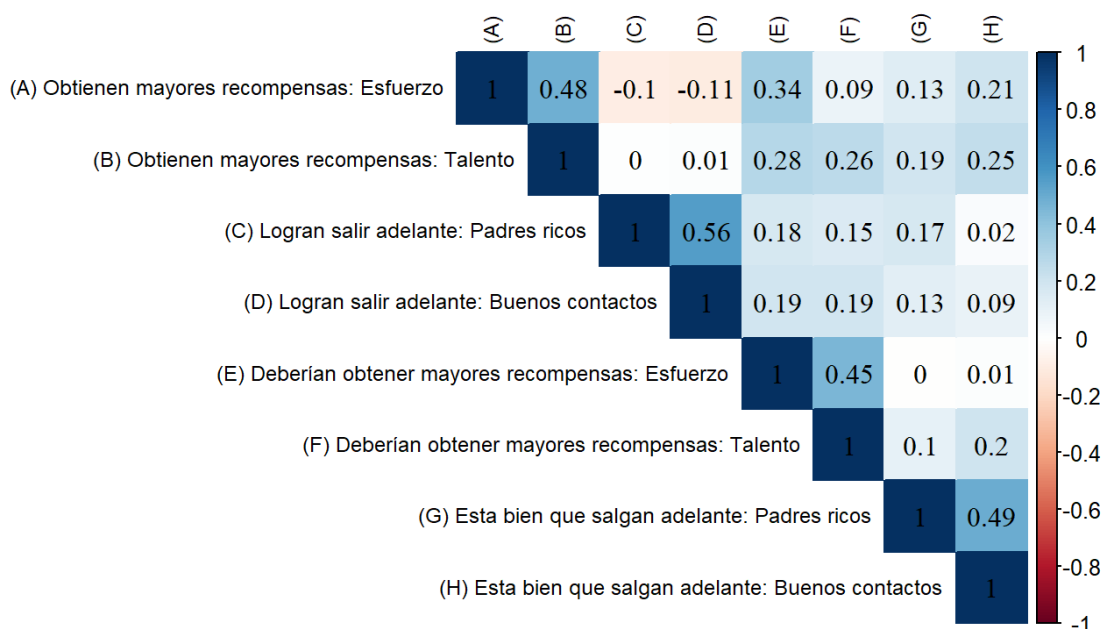
6.3. Modelo de medición para Percepciones y Preferencias meritocráticas

6.3.1. Modelos de correlación

Como primer paso para la construcción de las variables latentes para las creencias meritocráticas, se generan los modelos de correlación de pearson y correlación policórica. A continuación, se muestran los resultados de la correlación policórica. En la **Figura N° 5** se observa que los valores medios-altos, es decir, correlaciones en torno al valor 0.5, se dan entre (A) [se] Obtienen mayores recompensas [por el] Esfuerzo y (B) [se] Obtienen mayores recompensas [por el] Talento, entre (C) Logran a salir adelante [quienes tienen] Padres ricos y (D) Logran a salir adelante [quienes tienen] buenos contactos, entre (E)[se] Deberían obtener mayores recompensas [por el] Esfuerzo y (F) [se] Deberían tener mayores recompensas [por el] Talento y, finalmente, también se da entre (G) Está bien que salgan adelante [quienes tienen] Padres ricos (H) Está bien que salgan adelante [quienes tienen] Buenos contactos. La categorización que se logra distinguir a partir del modelo de correlación coincide con la literatura en cuanto a la existencia de cuatro sub-grupos y que las variables meritocráticas no son necesariamente opuestas a las no meritocráticas (Juan Carlos Castillo, Iturra, y Meneses 2020) al no existir grandes niveles de correlación negativa e incluso presentando ciertos niveles de correlación entre indicadores meritocráticos y no meritocráticos. Debido a los resultados que se obtuvieron a partir de los modelos de correlación, y considerando que la literatura apunta en la dirección de cuatro variables latentes, siendo estas de percepción meritocrática, preferencia meritocrática, percepción no meritocrática y preferencia no meritocrática (Juan C. Castillo et al. 2019; Juan Carlos Castillo, Iturra, y Meneses 2020; Iturra 2019) es que se procede a realizar un Análisis Factorial Confirmatorio (CFA) para poner a prueba la viabilidad de las cuatro variables latentes.

Figura 5

Matriz de Correlaciones Policórica para Percepciones y Preferencias meritocráticas



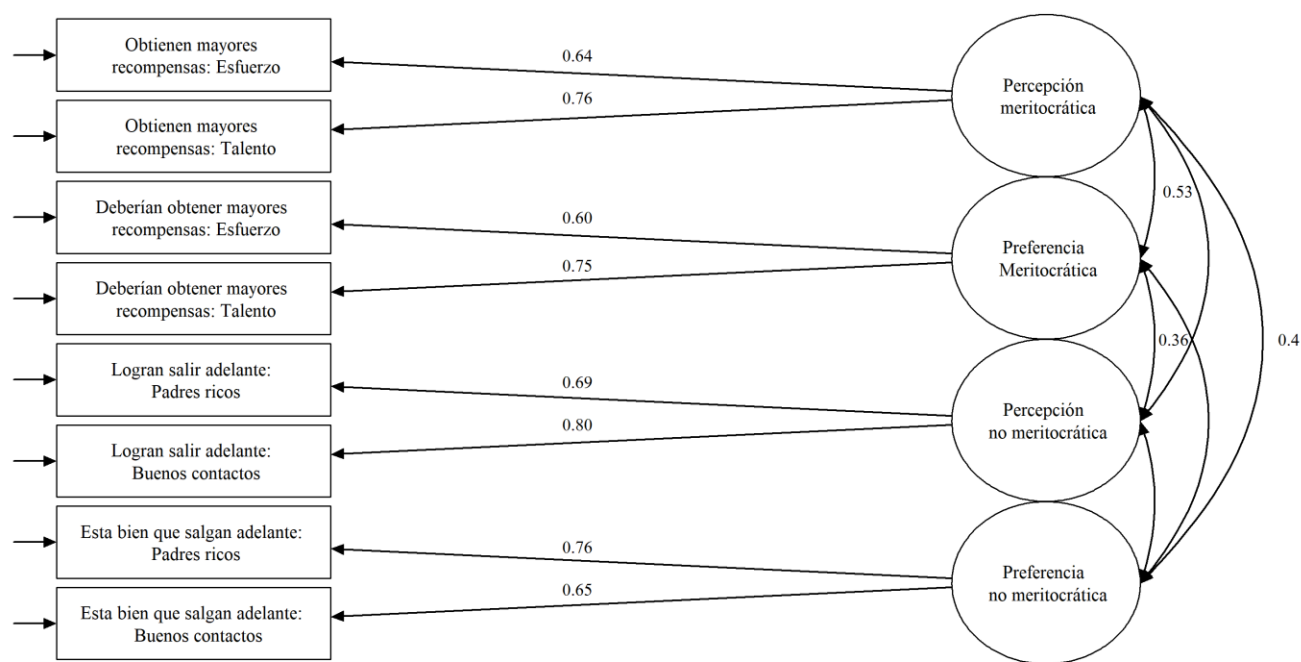
6.3.2. Análisis factorial confirmatorio

Para la variable independiente sobre creencias meritocráticas se propone un modelo de cuatro factores, en donde los factores que corresponden a las creencias meritocráticas son el de percepción meritocrática y de preferencia meritocrática. Los otros dos factores corresponden a creencias no meritocráticas, siendo estos los de percepción no meritocrática y preferencia no meritocrática. En la **Figura N° 6** se muestra a partir de qué indicadores se componen cada factor, como también las cargas factoriales. La percepción meritocrática incluye los indicadores de (A) [se] Obtienen mayores recompensas [por el] Esfuerzo y (B) [se] Obtienen mayores recompensas [por el] Talento: La preferencia meritocrática se compone de (E) [se] Deberían obtener mayores recompensas [por el] esfuerzo y (F) [se] Deberían obtener

mayores recompensas [por el] talento. La percepción no meritocrática se compone de (C) Logran salir adelante [quienes tienen] padres ricos y (D) Logran salir adelante [quienes tienen] buenos contactos. Por último, la preferencia no meritocrática se compone de (G) Está bien que salgan adelante [quienes tienen] padres ricos y (H) Está bien que salgan adelante [quienes tienen] buenos contactos. El modelo presentó medidas de ajuste de χ^2 (28)=2386.315, $p<$, CFI=0.944, TLI=.887, RMSEA=0.088².

Figura 6

Clases latentes para creencias meritocráticas y no meritocráticas



Estimator: DWLS, N=1228
 Model fit: $\chi^2(14)=146.787^{***}$; CFI=0.944; RMSEA=0.088
 *** $p<0.001$

² Los resultados del índice RMSEA traspasan el límite aceptable para un modelo con buen ajuste ($\leq 0,06$), e incluso es mayor a límites más flexibles ($\leq 0,07$ / $0,08$). Sin embargo, dentro de las posibilidades de variables latentes que coincidan con la literatura, es el mejor modelo en términos de coherencia y ajustes.

6.4. Análisis de modelos estructurales

En esta sección se presentan los resultados de los modelos de ecuaciones estructurales, a partir del análisis de diferentes modelos de regresión. Para mayor claridad, se subdivide en dos apartados. En el primero se analiza la influencia de las variables exógenas sobre la variable latente referente a atribuciones internas de la pobreza y la riqueza. En el segundo se analiza la influencia de las variables exógenas sobre la variable latente referente a atribuciones externas de la pobreza y la riqueza.

En un primer momento se analizan las variables de interés racional y sociodemográficas, considerando que son los factores que más se han incluido en la literatura para estudiar la variación en las atribuciones de pobreza y riqueza. Luego se incluyen las variables independientes, siendo estas las percepciones y preferencias meritocráticas. Finalmente, a modo de control, se agregan percepciones y preferencias no meritocráticas, las cuales refieren a la percepción de que quienes tienen padres ricos o buenos contactos logran salir adelante, o a la preferencia de que quienes tienen padres ricos o buenos contactos salgan adelante.

El orden en que se presentarán los resultados responde a un problema de relevancia en el área de las atribuciones de pobreza y riqueza, siendo las atribuciones internas un tipo de explicación que ha sido relacionado con la legitimación de desigualdades, mientras que las externas se vinculan más a una visión crítica.

6.4.1. Atribuciones internas de pobreza y riqueza

Los modelos de la **Tabla N° 5** muestra los resultados del modelo de regresión con las atribuciones internas como variable dependiente. Las variables independientes corresponden a los cuatro factores sobre creencias meritocráticas y no meritocráticas, como también a las variables de control.

Respecto a las variables de interés racional, no se observan coeficientes significativos tanto en educación como en rango de ingresos. Si se es sumamente flexible con la significancia, se observa que, con un 95% de confianza, el rango de ingresos mensuales de 1 millón a 2 millones de pesos presenta un coeficiente negativo, lo cual indicaría que este grupo, respecto de quienes pertenecen al tramo de \$380.000 o menos, mantienen menos atribuciones internas sobre la pobreza y la riqueza.

A diferencia de las variables referentes a estratificación social, las variables sociodemográficas mostraron resultados más sólidos en cuanto a significancia. En los modelos 1, 3 y 5 se observa que la variable sexo, con hombre como categoría de referencia, presenta un coeficiente negativo a un 99% de confianza, lo que indica que las mujeres mantienen menos atribuciones internas que los hombres. Esto coincide con lo planteado por la tesis de los desvalidos que se observa en algunos trabajos, en donde las mujeres al verse en una situación de desventaja mantienen explicaciones externas, mientras que los hombres mantienen explicaciones internas para legitimar su propia posición. Por su parte, edad presenta un efecto positivo al 99,9% de confianza, lo cual indica que al aumentar la edad, aumentan las atribuciones internas. Finalmente, en actividad principal no se observan efectos significativos, a excepción de la de estudiante, que muestra un efecto negativo pero débil en significancia (95% de confianza), lo que indicaría que aquellos que se encuentran estudiando mantienen menos atribuciones internas respecto de aquellos que se encuentran trabajando con jornada completa o parcial.

En el modelo 2, además de las variables de estratificación y estatus objetivo, se agrega el estatus social subjetivo del sujeto. El estatus social subjetivo muestra un efecto positivo y significativo al 99,9% de confianza, indicando que aquellos que se ubican a sí mismos más arriba en la sociedad mantienen más atribuciones internas. Además, al agregar el indicador de estatus social subjetivo aumenta la significancia en la actividad principal de estudiante a un 99% de confianza.

En el modelo 3 se observa únicamente el efecto de las percepciones y preferencias meritocráticas sobre las atribuciones internas. Para el caso de las percepciones, este presenta un efecto alto y positivo a un 99,9% de confianza, lo cual indicaría que a medida que se percibe más meritocracia, mayores serán las atribuciones internas. Por su parte, las preferencias meritocráticas presentan un efecto negativo a un 99,9% de confianza, es decir, a mayor preferencia por la meritocracia, menos atribuciones internas. En el modelo 4 se observan los efectos de las creencias meritocráticas controladas por creencias no meritocráticas, en donde las percepciones meritocráticas mantienen la significancia y el sentido del efecto, pero disminuye la magnitud del efecto, mientras que para las preferencias cambia el sentido del efecto, disminuye su magnitud y pierde toda significancia.

El modelo 5 incluye las variables de creencias meritocráticas junto a todos los otros indicadores analizados con anterioridad a modo de control. Tanto en percepciones y preferencias meritocráticas se mantienen los valores relativamente estables respecto del modelo 4, lo cual indicaría que su efecto se ve afectado al agregar variables de percepciones y preferencias no meritocráticas. En cuanto a las percepciones no meritocráticas, muestran un efecto negativo y significativo sobre las atribuciones internas, mientras que las preferencias no meritocráticas muestran un efecto positivo y significativo sobre las atribuciones internas.

Tabla 5

Modelos de ecuaciones estructurales para variables independientes con la variable latente Atribuciones internas (I)

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Sexo (Ref=hombre)	-0.143**	-0.139**			-0.127**
	(-2.904)	(-2.806)			(-2.660)
Edad	0.078***	0.072***			0.073***
	(3.783)	(3.524)			(3.702)
Educación (ref: Media completa o menos)					
Educación técnica	-0.075	-0.078			-0.076
	(-1.268)	(-1.323)			(-1.321)
Educación universitaria incompleta	-0.033	-0.045			-0.045
	(-0.374)	(-0.516)			(-0.533)
Educación universitaria y postgrado	-0.029	-0.080			-0.083
	(-0.432)	(-1.186)			(-1.264)
Rango ingresos mensuales hogar (ref: \$358.000 o menos)					
De \$358.001 a \$448.000	-0.112	-0.132			-0.136
	(-1.431)	(-1.676)			(-1.788)
De \$448.001 a \$1.000.000	-0.006	-0.068			-0.068
	(-0.093)	(-1.029)			(-1.071)
De \$1.000.001 a \$2.000.000	-0.065	-0.181*			-0.181*
	(-0.842)	(-2.286)			(-2.342)

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Más de \$2.000.001	-0.022	-0.198			-0.197
	(-0.192)	(-1.671)			(-1.716)
Actividad principal (ref: Trabajo jornada completa o parcial)					
No remunerada	0.012	0.029			0.026
	(0.150)	(0.363)			(0.331)
Desempleado	-0.039	-0.018			-0.015
	(-0.539)	(-0.248)			(-0.218)
Trabaja y estudia	-0.064	-0.109			-0.104
	(-0.556)	(-0.931)			(-0.926)
Estudia	-0.227*	-0.307**			-0.293**
	(-2.127)	(-2.858)			(-2.766)
Jubilado	0.113	0.101			0.093
	(1.076)	(0.961)			(0.918)
Estatus Social Subjetivo		0.102***			0.099***
		(6.436)			(6.538)
Percepción meritocrática			0.862***	0.447***	0.443***
			(12.798)	(6.885)	(7.109)
Preferencia meritocrática			-0.257***	0.134	0.113
			(-3.488)	(1.845)	(1.620)
Percepción no meritocrática				-0.163***	-0.143***
				(-3.739)	(-3.329)
Preferencia no meritocrática				0.186***	0.176***
				(4.794)	(4.737)
X²	143.953	161.120	359.298	323.621	697.487
gl	82	87	78	74	269
CFI	0.997	0.997	0.967	0.969	0.984
RMSEA	0.025	0.026	0.054	0.052	0.036
Num. obs.	1228	1228	1228	1228	1228

*** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05

Los resultados que más llaman la atención son: (1) las medidas de estatus objetivo, como son el ingreso y la educación, no produce diferencias en las atribuciones internas; (2) el estatus social subjetivo si produce diferencias en las atribuciones internas, en donde a mayor estatus subjetivo, más atribuciones internas; (3) las variables de sexo y edad tienen efectos en la variación de las atribuciones internas, en donde las mujeres mantienen menos atribuciones internas que los hombres, y mientras más edad, mayores son las atribuciones internas. En cuanto a la actividad principal, (4) aquellos que están estudiando mantienen menos atribuciones internas respecto de aquellos que trabajan. Esto dialoga con la variable edad y apuntan a que los jóvenes mantienen menos atribuciones internas. (5) Las percepciones meritocráticas son la variable que más influencia tiene sobre las atribuciones internas, en donde a mayor percepción meritocrática, más atribuciones internas, mientras que (6) las preferencias meritocráticas no tienen efecto sobre las atribuciones internas. Por último, (7) las creencias no meritocráticas influyen en las atribuciones internas, en donde a mayor percepción no meritocrática, menos atribuciones internas, y a más preferencia no meritocrática mayores serán las atribuciones internas.

Los resultados se muestran a favor de la hipótesis central de la investigación, es decir, que las atribuciones de pobreza y riqueza se explican parcialmente por las creencias meritocráticas. Por su parte, La hipótesis específica 1, de que a mayor percepción meritocrática mayor atribuciones internas hacia la pobreza y la riqueza, se cumple. Tal como se esperaba, mayores niveles en la percepción de meritocracia presenta un efecto positivo con las atribuciones internas de pobreza y riqueza, $\beta 0.443^{***}$.

6.4.2. Atribuciones externas de pobreza y riqueza

Los modelos de la **Tabla N° 6** muestra los resultados del modelo de regresión, en donde la variable dependiente son las atribuciones externas y las variables independientes corresponden a los cuatro factores sobre creencias meritocráticas y no meritocráticas.

Al igual que con las atribuciones internas de pobreza y riqueza, en las atribuciones externas no se observan efectos significativos por parte de variables de estatificación, en este caso los indicadores de ingreso y educación. En este sentido, se descarta la hipótesis de interés racional tanto para las atribuciones internas como externas. En cuanto a las variables sociodemográficas, sexo presenta un efecto positivo y significativo al 99% de confianza. Esto

quiere decir que las mujeres, en comparación de los hombres, mantienen más atribuciones externas. Este resultado dialoga con los resultados del apartado anterior, en donde se observa que las mujeres mantienen menos atribuciones internas que los hombres. Lo anterior indica una visión más crítica por parte de las mujeres, en cuanto explican las causas de la pobreza y la riqueza a partir de factores externos a los individuos y, si se quiere, desde las estructuras sociales.

El estatus social subjetivo aparece nuevamente como un factor influyente en las atribuciones, aunque esta vez con una significancia al 99% de confianza. Los resultados muestran un efecto bajo y negativo sobre las atribuciones externas, lo que indica que el posicionarte a ti mismo más arriba en la escala de estatus subjetivo tiene como efecto mantener menos atribuciones externas. Los resultados sobre el efecto del estatus social subjetivo sobre atribuciones externas van en la misma dirección que el efecto de esta variable sobre las atribuciones internas, lo cual muestra que la autopercepción de la posición social tiene un efecto en las atribuciones, en donde mientras más arriba te ubicas a ti mismo, más culpabilizas a los individuos de su propia situación, como también explicas en menor medida las causas de la pobreza y la riqueza a partir de factores externos.

En los modelos 3 y 4 se observan resultados peculiares. En el modelo 3 se observan efectos altos y significativos al 99,9% tanto en percepciones meritocráticas como en preferencias meritocráticas. Para el caso de las percepciones meritocráticas, el efecto es negativo, lo cual se traduce en que mientras percibas más mecanismos meritocráticos funcionando en la sociedad, mantienes menos atribuciones externas. Por su parte, el efecto de las preferencias meritocráticas es positivo, es decir, en cuanto más se prefiera la meritocracia, más atribuciones externas. Sin embargo, el modelo 4 nos muestra que, al ingresar las variables de percepciones no meritocráticas y preferencias no meritocráticas en la regresión, el efecto de las percepciones y preferencias meritocráticas disminuye a casi cero y pierde toda significancia, mientras que el efecto de las variables no meritocráticas es significativa a un 99,9% de confianza. El modelo 4 nos muestra entonces que cuando se perciben más mecanismos no meritocráticos en la sociedad, más se explican las causas de la pobreza y la riqueza a partir de factores externos. Por su parte, mientras más se prefieran o validen

mecanismos no meritocráticos para salir adelante en la sociedad, menores serán las atribuciones externas para la pobreza y la riqueza.

Por último, en el modelo 5, el cual incluye todas las variables independientes y de control, se mantienen relativamente estables los coeficientes y significancias descritos en los modelos anteriores, lo cual indicaría que no existe una alta covarianza entre las variables exógenas.

Tabla 6

Modelos de ecuaciones estructurales para variables independientes con la variable latente Atribuciones externas (2)

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Sexo (Ref=hombre)	0.228**	0.222**			0.218**
	(3.183)	(3.113)			(3.095)
Edad	-0.010	-0.006			-0.005
	(-0.342)	(-0.202)			(-0.188)
Educación (ref: Media completa o menos)					
Educación técnica	0.088	0.090			0.088
	(1.024)	(1.051)			(1.055)
Educación universitaria incompleta	0.105	0.114			0.114
	(0.888)	(0.968)			(0.981)
Educación universitaria y postgrado	0.050	0.085			0.085
	(0.513)	(0.853)			(0.866)
Rango ingresos mensuales hogar (ref: \$358.000 o menos)					
De \$358.001 a \$448.000	0.028	0.038			0.038
	(0.250)	(0.334)			(0.341)
De \$448.001 a \$1.000.000	-0.025	0.013			0.013
	(-0.256)	(0.128)			(0.136)
De \$1.000.001 a \$2.000.000	-0.069	0.006			0.008
	(-0.620)	(0.050)			(0.067)
Más de \$2.000.001	-0.346*	-0.231			-0.226

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
	(-2.198)	(-1.421)			(-1.415)
Actividad principal (ref: Trabajo jornada completa o parcial)					
No remunerada	-0.130	-0.139			-0.138
	(-1.118)	(-1.205)			(-1.208)
Desempleado	-0.119	-0.132			-0.130
	(-1.167)	(-1.304)			(-1.308)
Trabaja y estudia	-0.136	-0.108			-0.102
	(-0.757)	(-0.598)			(-0.574)
Estudia	-0.233	-0.183			-0.180
	(-1.475)	(-1.155)			(-1.157)
Jubliado	-0.114	-0.099			-0.097
	(-0.845)	(-0.734)			(-0.725)
Estatus Social Subjetivo		-0.066**			-0.065**
		(-3.047)			(-3.023)
Percepción meritocrática			-0.806***	-0.054	-0.069
			(-8.745)	(-0.544)	(-0.726)
Preferencia meritocrática			0.828***	-0.016	0.012
			(6.948)	(-0.138)	(0.101)
Percepción no meritocrática				0.380***	0.381***
				(5.588)	(5.699)
Preferencia no meritocrática				-0.275***	-0.243***
				(-4.607)	(-4.256)
X²	143.953	161.120	359.298	323.621	697.487
gl	82	87	78	74	269
CFI	0.997	0.997	0.967	0.969	0.984
RMSEA	0.025	0.026	0.054	0.052	0.036
Num. obs.	1228	1228	1228	1228	1228

*** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05

De este modelo se destacan los siguientes puntos: (1) las variables de estatus subjetivo, es decir, ingreso y educación, no producen diferencias en las atribuciones externas, mientras que (2) el estatus social subjetivo tiene un efecto negativo sobre las atribuciones externas; (3) de las variables sociodemográficas, la edad no produce diferencias en las atribuciones externas, mientras que sexo sí, en donde las mujeres mantienen más atribuciones externas que los hombres. (4) La actividad principal no presenta efectos sobre las atribuciones externas. (5) En el modelo en que se incluyen solamente variables de creencias meritocráticas, se observa un efecto de las percepciones y preferencias meritocráticas sobre atribuciones externas. Sin embargo, al incluir variables de creencias no meritocráticas, el efecto desaparece. En este sentido, (6) se observa un efecto positivo en las percepciones no meritocráticas sobre las atribuciones externas, y un efecto negativo de las preferencias no meritocráticas sobre las atribuciones externas.

En este caso, tanto la hipótesis general como la hipótesis específica 2, de que, a mayor percepción meritocrática, menores serán las atribuciones externas, no se cumplen. Si bien en un principio tanto las percepciones como preferencias meritocráticas muestran un efecto grande y significativo al 99,9%, al ser controlado por variables de creencias no meritocráticas el efecto desaparece. En este sentido, al momento de analizar qué afecta en la variación de las atribuciones externas o estructuralistas, la percepción y preferencia de que se salga adelante a partir de factores adscriptivos o de origen parece ser un gran determinante.

7. Conclusiones

El desarrollo de la presente investigación buscó responder a la pregunta ¿Cómo se relacionan las creencias meritocráticas con las atribuciones de pobreza y riqueza? Para responder esta pregunta, se destacan dos pasos del análisis. En un primer momento, se resolvió el problema de medición para las variables dependientes -atribuciones de pobreza y riqueza-, e independientes -creencias meritocráticas-. Para la variable dependiente, se establece las atribuciones internas de la pobreza forman un constructo junto a las variables internas de la riqueza, lo cual ocurre de la misma forma para las atribuciones externas. Esto coincide con lo planteado en (Pontificia Universidad Católica de Chile, Castillo, y Rivera-Gutiérrez 2018). Por su parte, en los indicadores utilizados para la variable independiente, se distinguieron cuatro factores, siendo estos de percepción meritocrática, preferencia meritocrática, percepción no meritocrática y preferencia no meritocrática. Si bien las percepciones meritocráticas se sitúan en el núcleo de la investigación al ser parte de las hipótesis 1 y 2, el considerar dentro de los modelos multivariados los otros tres factores sobre creencias enriquece los hallazgos.

La hipótesis general de esta investigación plantea que las atribuciones de pobreza y riqueza se explican parcialmente por las creencias meritocráticas. Los resultados a partir de los modelos estructurales confirman sólo en parte esta hipótesis. En el modelo en que se analizan los factores de las atribuciones internas, destacan las percepciones meritocráticas con un coeficiente mayor al de todas las otras variables. Esto demuestra que las percepciones meritocráticas cumplen un rol importante al momento de explicar las atribuciones internas, en donde mientras más se cree que la sociedad funciona efectivamente a partir de criterios meritocráticos, más se responsabiliza a los individuos de su propia situación, ya sea sobre un grupo que se encuentra en una posición desaventajada, o sobre grupos que disfrutan grandes comodidades. Lo anterior confirma lo planteado por la hipótesis general, como también por la hipótesis específica 1, es decir, que mayor percepción de meritocracia, mayores serán las atribuciones internas hacia la pobreza y la riqueza.

Por su parte, la hipótesis específica 2, la cual plantea que a mayor percepción de meritocracia menores serán las atribuciones externas hacia la pobreza y la riqueza, no se cumple. En los modelos que trabajan las atribuciones externas como variable dependiente, se observa que en

un principio las percepciones sí tenían un efecto negativo y significativo sobre las atribuciones externas. Sin embargo, al incluir creencias no meritocráticas en el modelo, el efecto de las percepciones meritocráticas desaparece. En el último modelo se ve que, de los cuatro factores de creencias meritocráticas y no meritocráticas, las únicas variables que tienen un efecto sobre las atribuciones externas son las percepciones y preferencias no meritocráticas. Más específicamente, quienes perciben que en la sociedad se sale adelante al tener padres ricos o buenos contactos, presentan más atribuciones externas sobre la pobreza y la riqueza. Por su parte, quienes prefieren que en la sociedad se salga adelante por tener padres ricos o buenos contactos, mantienen menos atribuciones externas. Que las creencias no meritocráticas sean más explicativas que las creencias meritocráticas sobre las atribuciones externas pueden deberse a que existe cierto consenso transversal en la población de que los factores adscriptivos o de origen en la obtención de recompensas no son deseables para las sociedades modernas (Juan C. Castillo et al. 2019). Por otra parte, recordemos que las atribuciones externas se han relacionado con una visión más crítica acerca de la sociedad (Schneider y Castillo 2015). De esta forma, el percibir más mecanismos distributivos injustos o no deseables se vincula de forma directa con una visión crítica, mientras que el preferirlos se vincula directa, pero de manera inversa con esta visión crítica.

Otros hallazgos destacables de la investigación son que ni educación ni ingresos tienen un efecto significativo tanto en atribuciones internas como externas. Por su parte, sí se encontraron resultados significativos en variables sociodemográficas. Los resultados para la variable de sexo coinciden con la tesis de los desvalidos, en donde mujeres mantienen menos atribuciones internas y más atribuciones externas. Por su parte, también se observó un efecto positivo y significativo de edad sobre las atribuciones internas. Si bien en las investigaciones de atribuciones los resultados del efecto de la edad suelen coincidir con la tesis de los desvalidos (Bucca 2016; Gijssberts 2002), también se ha observado lo contrario, en donde a mayor edad más atribuciones externas (Niemelä 2008). A raíz de los hallazgos de la investigación sobre la variable edad, se recomienda para futuras investigaciones trabajar la variable edad en rangos etarios, para ver el efecto específico de cada grupo y observar si existe algún efecto sobre las atribuciones externas.

Un paso importante en la lucha contra la pobreza y la desigualdad es mejorar las creencias y actitudes hacia personas en desventaja socioeconómica (Davis y Williams 2020; Hoyt et al. 2021) y generar conciencia sobre las causas de la riqueza en países con altos niveles de desigualdad socioeconómica. Estudios sugieren que se culpa cada vez más a los pobres de su desgracia y se elogia los éxitos de los ricos por su mérito personal (Jonathan J. B. Mijs 2019). La presente investigación añade que son las creencias, más que la posición en la que uno se encuentre en la sociedad, lo que determina esta forma de pensar.

Al inicio de la investigación se plantea que quienes atribuyen los resultados económicos a fallas y deficiencias individuales pueden deberse a una falta de conciencia estructural, como también por la motivación en justificar el sistema (Godfrey y Wolf 2016). Considerando que se rechazan las hipótesis de interés racional y se encuentra mayor soporte para variables de percepciones y creencias meritocráticas y no meritocráticas, se hace necesario en el contexto chileno fomentar y facilitar la información empírica sobre desigualdades estructurales, y sobre avances en materia de desigualdades subjetivas. Tal como se ha visto en otros estudios, el entregar información sobre cómo operan las estructuras sociales tiene un efecto en las creencias (Jonathan J. B. Mijs y Hoy 2018). Por otro lado, se identifica que la agenda liberal da sostén a las creencias meritocráticas en investigaciones como la de Rojas (2021), por lo que es importante fomentar una agenda crítica sobre los impactos de las creencias meritocráticas.

Más allá de lo que Hayes (2012) denomina la “ley de hierro de la meritocracia” que es la contradicción interna del principio meritocrático, en donde la misma meritocracia produce las condiciones para que su cometido sea imposible de cumplirse (Page 2013; Torres 2021), investigaciones como la presente que evidencien los efectos directos que trae el percibir que la sociedad opera de manera meritocrática ayudan a derribar mitos o, como lo llama Dubet (abril-junio, 2021), valores falsos, lo cual legitima desigualdades y generar actitudes negativas hacia personas desaventajadas económicamente.

La presente investigación cuenta con diversas limitaciones, de las cuales a su vez surgen ideas y propuestas para futuras investigaciones. En primer lugar, los resultados no son aplicables a la realidad de todo el país, en cuanto no son datos representativos de la población chilena. Además, sería deseable que se analizara la relación entre creencias meritocráticas y

atribuciones con datos más actuales, en vista de los grandes cambios que ha experimentado la sociedad chilena a partir de las movilizaciones del 2019. En cuanto a la medición de las atribuciones de pobreza y riqueza, en el proceso de investigación se identificó a los indicadores que refieren a la mala suerte o suerte como pertenecientes a un factor latente aparte. Esto reanima el debate acerca de las atribuciones fatalistas, y que rol deberían ocupar en los estudios de desigualdad subjetiva. Sería conveniente incluir más indicadores fatalistas para profundizar su estudio desde una perspectiva cuantitativa, como también

Junto al problema representatividad y de medición de atribuciones, se abre la discusión respecto a las variables explicativas que fueron utilizadas. Debido a diversas complejidades que surgieron durante la realización del estudio, no pudieron incluirse más variables exógenas de control. En este sentido, variables como la identificación política o el tipo de ocupación podrían haber entregado otros hallazgos. Por último, se identificó un mal ajuste en el análisis factorial confirmatorio para las variables de creencias meritocráticas y no meritocráticas. Ello puede haber conducido a algunos errores en los resultados de los modelos multivariados, por lo que es necesario revisar nuevas formas de operacionalizar los indicadores independientes, y revisar otras formas de medición para futuras encuestas.

Los resultados de la investigación que muestran una relación positiva entre percepciones meritocráticas y atribuciones internas, como también de creencias no meritocráticas sobre atribuciones internas y externas, sugieren el incluir variables de creencias y valores como condicionantes de las atribuciones de pobreza y riqueza. De lo anterior se abren nuevas líneas a estudiar, como modelos de mediación entre creencias meritocráticas y no meritocráticas, atribuciones y distintos fenómenos, como, por ejemplo, el apoyo a políticas redistributivas. Por otra parte, a partir de las limitaciones mencionadas, surgen nuevas interrogantes en torno a la medición y conceptualización de conceptos del área de las desigualdades subjetivas. En el contexto de una sociedad que se encuentra cambiando a un ritmo acelerado, es importante adaptarse a sus problemas y conceptos más contingentes, como también el perfeccionar las técnicas utilizadas para responder a las preguntas que surgen.

8. Bibliografía

- Alesina, A., y Giuliano, P. (2009). Preferences for redistribution. IZA Discussion Papers 4056, Institute for the Study of Labor (IZA). Alesina, A., y Glaeser, E. (2004). Fighting poverty in the US y Europe: A world of difference: A world. Rodolfo DeBenedetti lectures. UK: Oxford University Press. Andersen, R., y Curtis, J. (2015). Social class, economic inequality, y the convergence of policy preferences: Evidence from 24 modern democracies. *Revue canadienne de sociologie (Canadian Review of Sociology)*, 52(3), 266–288.
- Araujo, K. (2017). Sujeto y neoliberalismo en Chile: rechazos y apegos. *Nuevo Mundo Mundos Nuevos*, February. <https://doi.org/10.4000/nuevomundo.70649>
- Arcos, E., Canales, M., Muñoz, L., Toffoletto, M., Sánchez, X., y Vollrath, A. (2016). INVISIBILITY OF SOCIAL VULNERABILITY y SOCIAL RIGHTS TO A COMPREHENSIVE HEALTH CARE IN CHILE. *Texto y Contexto - Enfermagem*, 25(4), e6150015. Epub December 12, 2016. <https://doi.org/10.1590/0104-07072016006150015>
- Barozet, E. (2017). Serie sobre la clase media chilena (2): Ese gran miedo a resbalar. Publicado: 13.04.2017. <https://www.ciperchile.cl/2017/04/13/66957/>
- Benabou, R., y Ok, E. A. (2001). Social mobility y the demand for redistribution: The POUM hypothesis? *The Quarterly Journal of Economics*, 116(2), 447–487
- Bucca, Mauricio. 2016. “Merit y Blame in Unequal Societies: Explaining Latin Americans’ Beliefs about Wealth y Poverty.” *Research in Social Stratification y Mobility* 44: 98–112. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2016.02.005>
- Bullock, H. E., Williams, W. R., y Limbert, W. M. (2003). Predicting support for welfare policies: The impact of attributions y beliefs about inequality. *Journal of Poverty*, 7, 35–56. doi:10.1300/J134v07n03_03
- Burchi, F., Rippin, N., Montenegro, C. (2018). From Income Poverty to Multidimensional Poverty: An International Comparison. Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile. Departamento de economía. SDT 473
- Castillo, J. C., Iturra, J., & Meneses, F. (2020). Measuring Perceptions y Preferences for Meritocracy. 1–18.

- Castillo, J. C., y Rivera-Gutiérrez, M. (2018). Dimensiones Comunes a las Atribuciones de Pobreza y Riqueza. *Psykhé* (Santiago), 27(2), 1–10. <https://doi.org/10.7764/psykhe.27.2.1152>
- Castillo, J. C., Torres, A., Atria, J., y Maldonado, L. (2019). Meritocracy y economic inequality: Perceptions, preferences y implications. *Revista Internacional de Sociología*, 77(1), 1–15. <https://doi.org/10.3989/ris.2019.77.1.17.114>
- Cociña, M. (2013a). ¿Cree usted que la meritocracia es buena? Publicado el 05.06.2013. <https://www.ciperchile.cl/2013/06/05/%C2%BFcree-usted-que-la-meritocracia-es-buena/>
- Cociña, M. (2013b). Cinco argumentos contra la Meritocracia. Publicado el 07.06.2013. <https://www.ciperchile.cl/2013/06/07/cinco-argumentos-contr-la-meritocracia/>
- Cozzarelli, Catherine, Anna V. Wilkinson, y Michael J. Tagler. (2001). “Attitudes toward the Poor y Attributions for Poverty.” *Journal of Social Issues* 57 (2): 207–227. DOI: <https://doi.org/10.1111/0022-4537.00209>
- Dixon, J., Levine, M., Reicher, S., y Durrheim, K. (2012). Beyond prejudice: Are negative evaluations the problem y is getting us to like one another more the solution? *Behavioral y Brain Sciences*, 35, 411–425. <https://doi.org/10.1017/S0140525X11002214>
- Espinoza, V., Barozet, E. (2008). ¿De qué hablamos cuando decimos “clase media?” Perspectivas sobre el caso chileno. Expansiva UDP. Santiago de Chile.
- Feagin, J. (1975). *Subordinating the poor*. New York, NY: Prentice Hall.
- Flores, I., Sanhueza, C., Atria, J., y Mayer, R. (2019). Top Incomes in Chile: A Historical Perspective on Income Inequality, 1964–2017. *Review of Income y Wealth*, 01(0), 1–25. <https://doi.org/10.1111/roiw.12441>
- Frei, R., Castillo, J. C., Herrera, R., y Suárez, J. I. (2020). ¿Fruto del esfuerzo? Los cambios en las atribuciones sobre pobreza y riqueza en Chile entre 1996 y 2015. *Latin American Research Review*, 55(3), 477–495. <https://doi.org/10.25222/larr.464>

Ganzeboom, H. B., Treiman, D. J., y Ultee, W. C. (1991). Comparative Intergenerational Stratification Research: Three Generations y Beyond. *Annual Review of Sociology*, 17(1):277–302.

Gijsberts, M. (2002). The legitimation of income inequality in state-socialist y market societies? *Acta Sociologica*, 45(4), 269–285.

Gijsberts, M., & Ganzeboom, H. B. (2001). El apoyo a los principios distributivos. Una comparacin entre las sociedades socialistas y las sociedades de mercado (1987–1996). *Política y Sociedad*, 38.

Gissi-Barbieri, N., Polo Alvis, S. (2020). Social Incorporation of Colombian Migrants in Chile? Vulnerability y the Struggle for Recognition. *Antipoda. Revista de Antropología y Arqueología*, (38), 137-162. <https://dx.doi.org/10.7440/antipoda38.2020.07>

Godfrey, E. B., y Wolf, S. (2016). Developing critical consciousness or justifying the system? A qualitative analysis of attributions for poverty y wealth among low-income racial/ethnic minority y immigrant women. *Cultural Diversity y Ethnic Minority Psychology*, 22(1), 93–103. doi:10.1037/cdp0000048

Goldthorpe, J. (2003). The myth of education-based meritocracy. why the theory isn't working. *New Economy*, 10(4):234–239.

Guzmán, V., Barozet, E., y Méndez, M. (2017). Legitimación y crítica a la desigualdad: una aproximación pragmática. *Convergencia*. vol.24, n.73, pp.87-112. ISSN 2448-5799.

Heider, Fritz. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*. Nueva York: John Wiley. DOI: <https://doi.org/10.1037/10628-000>

Hernández, J., Ramírez, H. (2020). Índice de Desarrollo Comunal. Chile 2020. Instituto Chileno de Estudios Municipales (ICHEM). Instituto de Estudios del Hábitat (IEH). Centro de Comunicación de las Ciencias. Universidad Autónoma de Chile. https://repositorio.ua autonom a.cl/bitstream/handle/20.500.12728/6742/V11_digital_final.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Hunt, Matthew O. (2004). “Race/Ethnicity y Beliefs about Wealth y Poverty.” *Social Science Quarterly* 85 (3): 827–853. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.0038-4941.2004.00247.x>

Hunt, M. O. (1996). The individual, society, or both? A comparison of Black, Latino, y White beliefs about the causes of poverty. *Social Forces*, 75(1), 293–322.

Iturra, J. (2019). Sobre la relación entre el Estatus Social Subjetivo y la Percepción de Meritocracia: una aproximación empírica al caso de Chile.

Kluegel, J. R., Smith, E. R. (1986). *Social Institutions y Social Change. Beliefs About Inequality: Americans' Views of What Is y What Ought to be*. Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.

Kreidl, Martin. (2000). “Perceptions of Poverty y Wealth in Western y Post-Communist Countries.” *Social Justice Research* 13 (2): 151–176. DOI: <https://doi.org/10.1023/A:1007597807110>

Kunovich, S., & Slomczynski, K. M. (2007). Systems of distribution y a sense of equity: A multilevel analysis of meritocratic attitudes in post-industrial societies. *European Sociological Review*, 23, 649–663. doi:10.1093/esr/jcm026

Lane, R. (1986). “Market Justice, Political Justice.” *The American Political Science Review* 80(2): 383–402. <https://doi.org/10.2307/1958264>

Lepianka, D. (2007) *Are the Poor to be Blamed or Pitied? A Comparative Study of Popular Poverty Attributions in Europe*. Tilburg: Tilburg University

Lepianka, D., van Oorschot, W. y Gelissen, J. (2009). Popular explanations of poverty: A critical discussion of empirical research. *Journal of Social Policy*, 38, 421–438. <https://doi.org/10.1017/S0047279409003092>

Littler, J. (2018). *AGAINST MERITOCRACY Culture, power y myths of mobility*. Routledge Taylor y Francis group. London y New York.

Lopez, R., Sturla, G. (2020). *Hiper Fortunas y Súper Ricos: ¿Por qué un Impuesto al Patrimonio hace Sentido?*.

https://www.researchgate.net/publication/341735961_Hiper_Fortunas_y_Super_Ricos_Por_que_un_Impuesto_al_Patrimonio_hace_Sentido Mac-Clure, O., Barozet, E., Galleguillos, C. & Moya, C. (2015). La clase media clasifica a las personas en la sociedad: Resultados de una investigación empírica basada en juegos. *Psicoperspectivas*, 14(2), 4–15. Recuperado

desde <http://www.psicoperspectivas.cl> doi:10.5027/PSICOPERSPECTIVAS-VOL14-
ISSUE2-FULLTEXT-530

Madeira, A. F., Costa-Lopes, R., Dovidio, J. F., Freitas, G., & Mascarenhas, M. F. (2019). Primes y Consequences: A Systematic Review of Meritocracy in Intergroup Relations. *Frontiers in Psychology*, 10(September). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02007>

Major, B., & Kaiser, C. R. (2017). Ideology y the maintenance of group inequality. *Group Processes y Intergroup Relations*, 20(5), 582–592. <https://doi.org/10.1177/1368430217712051>

Mijs, J. J. B., & Hoy, C. (2018). How Information About Economic Inequality Impacts Belief in Meritocracy : Evidence from a Randomized Survey Experiment in Australia, Indonesia, y Mexico. *Social Problems*.

Mijs, J. J. B., & Savage, M. (2020). Meritocracy, Elitism y Inequality. *Political Quarterly*, 91(2), 397–404. <https://doi.org/10.1111/1467-923X.12828>

Mijs, J. J. B. (2019). The paradox of inequality: income inequality y belief in meritocracy go hand in hand. *Socio-Economic Review*, 0(0), 1–29. <https://doi.org/10.1093/ser/mwy051>

Ministerio de Desarrollo Social (2017). PNUD 2017. Evolución de la pobreza 1990 - 2017: ¿Cómo ha cambiado Chile?. Gobierno de Chile. http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen-multidimensional/casen/docs/InformeMDSF_Gobcl_Pobreza.pdf

Newman, B. J., Johnston, C. D. y Lown, P. L. (2015) ‘False Consciousness or Class Awareness? Local Income Inequality, Personal Economic Position, y Belief in American Meritocracy,’ *American Journal of Political Science*, 59, 326–340.

OECD (2018). *A Broken Social Elevator? How to Promote Social Mobility*. OECD, Paris.

Pereira, C., Vala, J. y Leyens, J.-Ph. (2009). From infra-humanization to discrimination: The mediation of symbolic threat needs egalitarian norms. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 336-345. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2008.10.010>

Piketty, T. (1995). Social mobility y redistributive politics? *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 551–584

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

Robinson, R. V., & Bell, W. (1978). Equality, success, y social justice in England y the United States. *American Sociological Review*, 43(2), 125–143.

Roex, K. L. A., Huijts, T., y Sieben, I. (2019). Attitudes towards income inequality: ‘Winners’ versus ‘losers’ of the perceived meritocracy. *Acta Sociologica (United Kingdom)*, 62(1), 47–63. <https://doi.org/10.1177/0001699317748340>

Sachweh, P. (2011). The moral economy of inequality: Popular views on income differentiation, poverty y wealth. *Socio-Economic Review*.

Sainz, M., Martínez, R., Sutton, R. M., Rodríguez-Bailón, R., y Moya, M. (2020). Less human, more to blame: Animalizing poor people increases blame y decreases support for wealth redistribution. *Group Processes y Intergroup Relations*, 23(4), 546–559. <https://doi.org/10.1177/1368430219841135>

Sainz, M., Martínez, R., Rodríguez-Bailón, R., y Moya, M. (2019). Where does the money come from? Humanizing high socioeconomic status groups undermines attitudes toward redistribution. *Frontiers in Psychology*, 10(MAR), 1–10. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00771>

Schneider, S. M., y Castillo, J. C. (2015). Poverty Attributions y the Perceived Justice of Income Inequality: A Comparison of East y West Germany. *Social Psychology Quarterly*, 78(3), 263–282. <https://doi.org/10.1177/0190272515589298>

Schröder, M. (2017). Is Income Inequality Related to Tolerance for Inequality? *Social Justice Research*, 30(1), 23–47. <https://doi.org/10.1007/s11211-016-0276-8>

Seery, E. (2014) *Working for the Many: Public Services Fight Inequality*. Oxfam Briefing Paper, 182. Oxford, UK: Oxfam GB. Available at: <https://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/working-for-the-many-public-services-fight-inequality-314724> (accessed 7 August 2017).

Sen, A. (2000). Merit y Justice. Meritocracy y Economic Inequality, 5–16.
<https://doi.org/10.2307/j.ctv3hh4rk.5>

World Economic Forum (2014) Global Risks 2014, Ninth Edition. Geneva, Switzerland:
World Economic Forum. Available at:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2014.pdf (accessed 7 August
2017).

Young, M. (1962). The Rise of the Meritocracy. Baltimore: Penguin Books.

9. Anexo

9.1. CFA: creencias meritocráticas

En el proceso de creación de variables latentes para la variable independiente, se da cuenta de un modelo con mejor ajuste que el modelo de cuatro factores. En la **Tabla N° 7** se compara el modelo original con el nuevo modelo, representado en la **Figura N° 7**. El cambio fue excluir el factor de preferencias meritocráticas, puesto que mostraban una alta concentración de respuestas, y una alta covarianza con varias de las otras variables pertenecientes a otros factores. El modelo de cuatro factores que finalmente se utilizó como variable independiente en la investigación responde a su coherencia respecto a la literatura, en donde se identifican estos cuatro constructos latentes. Sin embargo, cabe preguntarse en futuras investigaciones si existe un problema de medición en la construcción de índice, o si es un problema de los constructos. Tal como se señala en el índice de ajuste RMSEA puede mejorar al aumentar el número de indicadores en el modelo, como también con un N más grande. Estos puntos deben tenerse en consideración para futuras investigaciones y en la creación de cuestionarios.

Figura 7

Resumen de índices de ajuste para variable independiente (Creencias meritocráticas)

Modelo	Estimador	χ^2	df	CFI.sca	RMSEA	RMSEA.sca
Modelo 1	DWLS	146.787	14	0.944	0.071	0.088
Modelo 2	DWLS	51.745	6	0.975	0.064	0.079

¹ **Modelo 1: cuatro factores: percepciones y preferencias meritocráticas y no meritocráticas**

² **Modelo 2: tres factores: percepciones meritocrática y percepciones y preferencias no meritocráticas**

Figura 7

Variables latentes para percepciones meritocráticas y percepciones y preferencias no meritocráticas

