

El principio de mérito a la luz de los hechos sociales

The Concept of Desert and the Social Facts

Por JESÚS GARCÍA CÍVICO

Universitat Jaume I

RESUMEN

El estudio del mérito personal o del principio de mérito ocupa en la filosofía moral y política norteamericana un lugar excepcional pero su estudio está mucho menos extendido en Europa. Con el término desert se hace referencia en el ámbito anglosajón a la idea de merecimiento individual y aparece como una especie de la categoría o género más amplio de mérito (merit). Mérito y merecimiento son conceptos que en el ámbito académico aparecen íntimamente ligados a reflexiones valorativas en el campo de la justicia social o distributiva, una parte básica de la más general reflexión sobre la justicia. Este trabajo aborda la vigencia del principio del mérito en nuestro entorno puesto en contraste con algunos datos sobre igualdad y movilidad social vertical en una aproximación empírica hecha a partir de algunos hechos sociales, jurídicos y políticos que afectan tanto a la base del mérito como a su principal presupuesto, la igualdad de oportunidades.

Palabras clave: *Mérito, justicia distributiva, igualdad, movilidad social*

ABSTRACT

The study of desert or principle of merit occupies in the American moral philosophy an exceptional place but its study is much less extended in Europe. With the term desert one refers in the Anglo-Saxon area to the idea of individual merit and appears as a case of the more general category of merit.

Merit and desert are concepts both that in the academic field turn out to be intimately tied to moral reflections in the social or distributive justice ground, as a basic part of the most general studies on justice. This work approaches the force of the merit principle in our state put in contrast with some recent reports, statistics and figures on equality and social vertical mobility in an empirical approximation in the light of some social, juridical and political facts that they affect both to the base of the merit and to its principal budget: the equality of opportunities.

Key words: *Merit, desert, distributive justice, equality, social mobility.*

SUMARIO: 1. EL MÉRITO: UNA CLAVE EN LA DISCUSIÓN SOBRE EL IMPACTO DE LA CRISIS FINANCIERA. 2. EL PRINCIPIO DEL MÉRITO: UNA VISIÓN DEL MUNDO Y DE LA JUSTICIA.-3. LA PERMANENTE PRESENCIA DE LA IDEA DE MÉRITO.-4. EL MÉRITO COMO CLAVE DE LA DESIGUALDAD LEGÍTIMA.-5. LA BASE DEL MÉRITO: UN BIEN SOCIALMENTE VALIOSO QUE PROMOCIONA EL DERECHO.-6. EL PRINCIPIO DE MÉRITO Y LA DESIGUALDAD.-7. LA MOVILIDAD SOCIAL Y SU PERCEPCIÓN.-8. HOMBRE RICO, HOMBRE POBRE. 8.1 *Hombre rico*. 8.2 *Hombre pobre*.-9. OTROS HECHOS SOCIALES: DESIGUALDAD DE GÉNERO Y DE OPORTUNIDADES. 9.1 *La infrarrepresentación de la mujer*. 9.2 *La escasa movilidad de los peor situados*.-10. A MODO DE CONCLUSIÓN.

SUMMARY: 1. DESERT: A KEY IN THE DISCUSSION ON THE IMPACT OF THE FINANCIAL CRISIS.-2. THE CONCEPT OF DESERT: A WORLD VISION AND A VISIÓN OF JUSTICE.-3. THE PERMANENT PRESENCE OF DESERT.-4. DESERT AS A KEY OF LEGITIMATE INEQUALITY.-5. THE BASE OF DESERT: A SOCIAL VALUE PROMOTED BY LAW.-6. THE CONCEPT OF MERIT AND THE INEQUALITY.-7. SOCIAL MOBILITY AND ITS SOCIAL PERCEPTION.-8. RICH MAN, POOR MAN.-8.1 *Rich man*. 8.2 *Poor man*.-9. OTHER SOCIAL FACTS: SOCIAL INEQUALITY AND EQUALITY OF OPPORTUNITIES. 9.1 *The infra-representation of women*. 9.2 *The low social mobility of the poor man*.-10. SOME CONCLUSIONS.

1. EL MÉRITO: UNA CLAVE EN LA DISCUSIÓN SOBRE EL IMPACTO DE LA CRISIS FINANCIERA

Un lustro después del estallido más gráfico de la aún actual crisis financiera y de acuerdo con las percepciones recogidas en distintos barómetros del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS)¹ pode-

¹ CIS, Estudio núm. 2911, septiembre de 2011, aquí además de las preguntas habituales de los barómetros se incluían otras destinadas a recoger la percepción de

mos convenir en que hay en nuestro país una extendida sensación de indignación social, cuando no de escándalo, tanto en lo que toca a la percepción de la injusta distribución de los costes de la crisis (expresada básicamente en la idea de la inequitativa socialización de las pérdidas frente a la anterior privatización de los beneficios²) y al aumento de las distancias materiales en el seno de la sociedad (el aumento de la desigualdad entre ricos y pobres) como en lo que se refiere a la revelación de numerosos casos de corrupción o de «contaminación de esferas de justicia», por decirlo en los conocidos términos de Michel Walzer³, que afectan a miembros de una élite empresarial, política y financiera que ocupa la parte más elevada de la estratificación social⁴.

Recientes informes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) dan a conocer datos sobre la baja movilidad social y el paralelo aumento de la brecha económica entre ricos y pobres, cuestión ésta que afecta a la igualdad de oportunidades. También el Consejo Económico y Social (CES) en sus recientes informes sobre la distribución de la renta en nuestro entorno ha evidenciado junto al fenómeno de la cronificación de la pobreza y al

las desigualdades sociales en España: Grado de desigualdad social percibido, la evolución de la desigualdad, la representación de la estructura social, http://www.cis.es/cis/openem/ES/1_encuestas/estudios/ver.jsp?estudio=11844CIS. Consulta de 1 de julio de 2013. Se ha hecho aquí un seguimiento de distintas encuestas de opinión sobre la percepción de la desigualdad desde antes de iniciarse la crisis: CIS, Estudio núm. 2634 en 2006, «Clases sociales y estructura social»; CIS, Estudio núm. 2745, diciembre de 2007: «Discriminaciones y su percepción», http://www.igualdadoportunidades.es/documentacion/documento/?url=http://www.igualdadoportunidades.es/archivos/doc_1832008_18954.pdf. y hasta los datos reflejados en los últimos barómetros de 2012. CIS, Estudio, núm. 2972, diciembre de 2012 http://datos.cis.es/pdf/Es2972mar_A.pdf. Consulta de 5 de mayo de 2013.

² Nos referimos aquí a la cuestión más concreta del coste de la crisis en términos de reparto de la riqueza, básicamente la pérdida de poder y de poder adquisitivo resultado de las rebajas salariales frente el significativo aumento de los beneficios de grandes empresas y entre ellas también las del sector financiero. Sobre el debate alrededor de la privatización de beneficios en detrimento de la valoración meritocrática y la recompensa de contribuciones colectivas por ejemplo en el ámbito de la innovación científica y el desarrollo tecnológico, una temprana reflexión de fondo en ALPEROVITS, G., DALY, L., *Unjust Deserts: How the Rich Are Taking Our Common Inheritance and Why We Should Take It Back*, New York, New Press, 2009, p. 97 ss.

³ WALZER, M., *Esferas de justicia*, México, Fondo de Cultura Económicas, 1997, p. 37 ss.

⁴ OECD, http://editor.pbsiar.com/upload/PDF/ocde_persepectivas_2012.pdf. Consulta de 7 de febrero de 2013. También organismos como la *Pew Foundation* evidencian en recientes estudios sobre actitudes valorativas de la ciudadanía la desconfianza en la capacidad y valía de las élites empresariales, dirigentes financieros y de los gobernantes, lo cual se une a algunos de los déficits de tono meritocrático que ya arrojaban los primeros análisis sobre la economía propia de la globalización. *Pew Research Center's Global Attitudes Project*, <http://www.pewglobal.org/2013/05/23/chapter-3-inequality-and-economic-mobility/>, 2013, consulta de 5 de diciembre de 2013. NOYA, J., «La economía moral de la globalización: legitimación del Estado de Bienestar, cultura y capitalismo global», *Política y sociedad*, núm. 38, 2001, pp. 113-128.

aumento de las distancias entre ricos y pobres⁵, cómo la movilidad social vertical y uno de sus principales corolarios como es la igualdad de oportunidades parecen muy escasas en la mitad y en la zona peor situada de la estratificación social.

En general, aunque no sólo como consecuencia de la crisis, ha aumentado muy significativamente el número de personas que dice haber descendido inmerecidamente de clase social a la vez que cuestiona, de alguna forma, la legitimidad de la riqueza y del estatus, el carácter justificado o merecido de las grandes fortunas, las posiciones de privilegio y los agraciados estatus socioeconómicos ligados a una élite empresarial, política y financiera salpicada por continuos, incidentes y para algunos ya sistémicos casos de ruptura de las reglas básicas y de los rudimentos elementales del juego: corrupción, especulación, redes clientelares, tráfico de influencias y nepotismo.

Este hecho afecta a una de las piedras angulares no sólo de nuestro sistema económico (una suerte de ataque al sistema desde dentro) sino de nuestro modelo socio-jurídico, una sociedad caracterizada tanto por la división del trabajo y las posibilidades, al menos formales, de movilidad como por la justificación racional de la existencia de grandes desigualdades en su seno: el principio de mérito personal.

El estudio del mérito personal o principio de mérito ocupa en la filosofía moral y política norteamericana un lugar excepcional pero su estudio está menos extendido en Europa. Con el término *desert* se hace referencia en el ámbito anglosajón a la idea de merecimiento individual y aparece como una especie de la categoría o género más amplio de mérito (*merit*).⁶ La fórmula general se expresa usualmente como «A merece X en virtud de Y» (*A deserves X in virtue of Y*). Por ejemplo, «A merece una buena nota (X) porque se ha esforzado en estudiar mucho (Y)». (Y) puede considerarse como la base del mérito, aquí el esfuerzo.

En efecto, cuando nos preguntamos acerca de qué es una sociedad justa o acerca de la justicia de una determinada institución, lo hacemos acerca de la manera en que *ésta* distribuye la riqueza, las posicio-

⁵ En concreto se ha puesto de manifiesto que las brechas socioeconómicas se han mantenido estables durante tres lustros pero con la crisis se han acentuado. Desde el cuarto trimestre de 2007 los hogares que no perciben ningún tipo de ingreso, indicador indirecto de la pobreza más extrema, aumentaron un 120%, la eficacia de las transferencias sociales en España para reducir el riesgo de pobreza fue bastante menor que el promedio europeo. Consejo Económico y Social, «Informe Pobreza, desigualdad y crisis económica» disponible en <http://www.ces.es/web/guest/informes>. Consulta de 1 de febrero de 2013.

⁶ Para una clarificación ya clásica de los conceptos de mérito (*merit*) y merecimiento (*desert*), *vid.*, SHER, G., *Desert*, Princeton, Princeton University Press, 1987. MILLER D., *Principles of Social Justice*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1999. Distintas aproximaciones en la obra colectiva de MCLEOD, O., POJMAN, L., *What We Do Deserve? A Reader on Justice and Desert*, Nueva York, Oxford University Press, 1999. Resulta clara la exposición de Michael Sandel en SANDEL, M., *El liberalismo y los límites de la justicia*, Barcelona, Gedisa, 2000.

nes sociales, los beneficios y las cargas. La justicia social tiene por objeto la distribución de rentas y de oportunidades (iguales, desiguales, muchas, pocas o ninguna), cargos y posiciones, derechos y obligaciones, privilegios y desventajas, estatus, poder, patrimonio, etc. Es desde ese terreno que podemos entender expresiones sobre atribuciones causales de beneficios como «x no merece el cargo y», o «x gana más de lo que se merece», alusiones a la responsabilidad de una acción «x no ha hecho nada para merecer esto», o en el punto con el que comenzábamos: «los injustos efectos de la crisis financiera» o «el injusto reparto de costes y beneficios de la crisis».

No obstante, se conviene en que la importancia trascendental del mérito reside en que legitima desiguales recompensas económicas ya que en una economía de mercado, al menos en teoría, las persona canalizan distintos desempeños, esfuerzos, inteligencia y aptitudes en trabajos, carreras, profesiones y negocios que dan lugar a distintas recompensas materiales. En cierto sentido es lógica esta preponderancia pues el principio del mérito (*desert*) funciona como «piedra angular» del propio sistema del capitalismo en su configuración decimonónica. Es decir, en la génesis del liberalismo económico es central la idea de que el individuo, libre de determinaciones estamentales natalicias, mejora su condición o acaba ocupando un lugar particular en la estratificación social de acuerdo a los desempeños personales, al esfuerzo, al distinto valor de sus aportaciones en el mercado, a su capacidad, inteligencia o a su talento. Desde entonces, mérito y merecimiento son conceptos que en el ámbito académico aparecen íntimamente ligados a reflexiones valorativas propias del campo de la justicia económica, social o distributiva como parte básica de la más general reflexión sobre la justicia.

2. EL PRINCIPIO DEL MÉRITO: UNA VISIÓN DEL MUNDO Y DE LA JUSTICIA

Hemos señalado que el mérito es un concepto que ocupa un lugar privilegiado en la filosofía moral y política norteamericana y que aparece al hilo de las reflexiones propias de la justicia económica, social o distributiva. Las ideas de merecimiento (*merit*) y mérito individual (*desert*) tienen un anclaje fundamental en la visión del mundo y de la vida que surge en la Norteamérica independizada de las trece colonias en coherencia con imágenes de un poderoso imaginario fundacional: individualismo, derecho a la búsqueda de la felicidad, visión de la tierra como tierra de oportunidades y epopeyas de movilidad vertical de acuerdo con la imagen lírica del *self made man*.

Efectivamente, profundamente arraigada en el «sueño americano», la idea de hombre hecho a sí mismo debe entenderse como un auténtico mito fundacional de la cultura norteamericana. En tanto que mito,

la adjudicación de su autoría resulta una cuestión perfectamente baladí pero suele incluirse tanto el célebre discurso de Frederic Douglas *Self made man*⁷, la no menos célebre y aleccionadora autobiografía de Benjamín Franklin⁸ y, de acuerdo con Harold Bloom⁹, la obra de Ralph Waldo Emerson¹⁰ cuyo célebre aforismo *la confianza en uno mismo es el primer peldaño para ascender por la escalera del éxito*, supone la exaltación entusiasta de un individuo que según Emerson debía liberarse de las ataduras físicas (la abolición de la esclavitud fue una de sus grandes causas públicas reprochando al mismo Lincoln su lentitud en este aspecto) y liberarse también del *peso del pasado* de los maestros, de las organizaciones, de las jerarquías y de las iglesias para acometer la aventura de vivir y la construcción de su genio individual en solitario. La imagen del hombre hecho a sí mismo tanto la de Douglas como la de Emerson es inusitadamente poderosa y presenta una formidable capacidad de adhesión.

Paralelamente el mérito aflora desde entonces en el terreno normativo, propositivo, especulativo propio de la justicia presentándose hoy en particular en el debate académico de la justicia distributiva a veces de forma central con un estatuto moral en sentido fuerte, por ejemplo en las tesis de cuño comunitarista de Alasdair MacIntyre donde la idea

⁷ Publicada en 1845, se convirtió pronto en uno de los primeros *best sellers* de la historia de la literatura. Utilizado por el darwinismo social frente a movimientos sociales de corte igualitario, la idea del *self made man* se mostró extraordinariamente potente, como potentes eran sus corolarios, entre ellos la igualdad de oportunidades. Nacido esclavo, Frederick Augustus Washington Bailey, abolicionista, activista del sufragio femenino, defensor de los derechos civiles, llegó a convertirse en hombre de estado, candidato a la vicepresidencia del país y rico. Figura prominente de la historia afroamericana de los Estados Unidos, con Douglas, el león de Anacostia, el hombre hecho a sí mismo es consciente de la influencia del origen, de las relaciones con otros hombres (el hombre en la masa social «como una ola del océano»), el antiguo esclavo reconoce que no todos los hombres se han hecho, ni pueden hacerse a sí mismos. No es cuestión de suerte, hace falta habilidad y esfuerzo pero un hombre no se levanta con independencia absoluta de sus prójimos, y ninguna generación de hombres puede ser independiente de la generación precedente.

⁸ Franklin describe el ascenso económico y social de un hijo de familia humilde fabricantes de velas que alcanza por sí mismo el éxito en los negocios llegando a formar parte de la alta sociedad norteamericana. Arquetipo de la epopeya de movilidad que a base de perseverancia, ingenio y esfuerzo se crea una nueva identidad que vence a la herencia social, Franklin insiste en que es posible llegar a la riqueza por los propios medios a base de trabajo duro y de una sólida formación moral.

⁹ BLOOM, H., «The sage of Concord», *The Guardian* 23 de mayo de 2003.

En <http://www.guardian.co.uk/books/2003/may/24/philosophy>. Consulta de 7 de mayo de 2013.

¹⁰ Emerson exaltó la supremacía del individuo y del genio individual en su ensayo *Naturaleza* (1836). En *El erudito americano* (1837) lanzó la idea de la necesidad de una independencia cultural americana. La inclusión de *Confianza en uno mismo* entre los *Ensayos* que hubo de reunir entre 1840 y 1841 le garantiza definitivamente un puesto en la amplia nómina de defensores de un individualismo en la base del mito del sueño americano. WALDO EMERSON, R., *Confianza en uno mismo*, Madrid, Gadir, 2009. Id. *La conducta de la vida*, Valencia, Pre-textos, 2004; *Hombres representativos*, Madrid, Cátedra, 2008.

de mérito (*merit*) se vincula al merecimiento personal de acuerdo a concepciones compartidas acerca de lo bueno y lo malo. También ocupa el mérito una posición central en las tesis de Wojzech Sadurski en torno a la justicia de las remuneraciones en sentido amplio¹¹. Otras veces, el mérito en un sentido general como merecimiento (*merit*) o de forma más particular (*desert*) es una imprescindible variable a considerar en ese juego especulativo propio de las teorías de la justicia de corte constructivo o procedimental, paradigmáticamente en la de John Rawls, donde, como es sabido, las capacidades individuales incluida la inteligencia y la capacidad de esfuerzo de tal o cual sujeto eran englobadas como parte de esa «lotería natural» que influye en la posición, estatus y recompensas económicas que una sociedad puede considerar legítimo redistribuir en nombre de la igualdad incluso si las oportunidades han estado efectiva o sólo formalmente abiertas a todos. Frente a la tesis de Rawls uno de los argumentos de Robert Nozick contra la justicia social redistributiva apela a la idea de mérito (*desert*)¹².

3. LA PERMANENTE PRESENCIA DE LA IDEA DE MÉRITO

Las palabras no guardan, celosas, su sentido a lo largo de la historia, y con la palabra mérito ocurre eso precisamente. En otro lugar¹³ ya nos dedicamos tanto a presentar la maleable noción de mérito como un concepto histórico, contingente, social y no natural, como a problematizar la noción de merecimiento asociándola a fórmulas explícitas de exclusión (argumentos históricos sobre la «servidumbre natural», recurrentes tesis de la mayor valía del guerrero y del noble en distintas versiones aristocráticas, y a contrario, discursos sobre la menor aptitud de tal género, tal raza, tal clase social para ocupar cargos políticos o instituciones), fórmulas difusas de exclusión/ discriminación, más tarde, sobre todo a partir de un uso frente-igualitarista del mérito individual (como capacidad personal o inteligencia y esfuerzo personal) enarbolado como argumento moral frente a propuestas normativas informadas por el valor igualdad: fiscalidad progresiva, medidas del tipo renta básica, acción afirmativa y otras.

El punto de partida de esa aproximación genérica era que la definición de mérito exige dilucidar un conflicto previo en la sociedad y sus

¹¹ SADURSKI, W., *Giving Deserts its Due: Social Justice and Legal Theory*, Dordrecht, Reidel, 1985. POJMAN, L., MACLEOD, O., «Historical Interpretations of Desert», en *What We Do Deserve? A Reader on Justice and Desert*, cit., pp. 10-56.

¹² RAWLS, J., *A Theory of Justice*, Oxford, Oxford University Press, 1972. NOZICK, R., *Anarchy, State, and Utopia*, New York, Basic Books, 1974 pp. 228 ss.

¹³ GARCÍA CÍVICO, J., «La difusa discriminación por el mérito: genealogía y desarrollo», *Anuario de Filosofía del Derecho*, núm. XXII, BOE, Madrid, 2006, pp. 309-335. GARCÍA CÍVICO, J., «Usos del mérito», *Actas de la Sociedad de Filosofía del País Valenciano*, Universidad de Valencia, 2008, pp. 35-49.

valores, coincidiendo con la aproximación de Amartya Sen acerca de la existencia de una contradicción a usar el mérito en términos absolutos y su carácter en última instancia instrumental.

Defendimos entonces que el mérito no es una noción natural, por ejemplo no en el sentido que le da Joel Feinberg, sino una noción derivada y contingente¹⁴ y suscribimos que hay un contraste básico que se hace muy intenso por la tendencia en la práctica a caracterizar el mérito en formas inflexibles que reflejan prioridades del pasado (por ejemplo la deslegitimación de las diferencias estamentales debidas al nacimiento o la injusta distribución adscriptiva en distintas categorías sociales) en un conflicto agudo con preocupaciones más contemporáneas, así, en lo que nos interesa aquí, ya no la distinción entre categorías sino la persistencia de altos porcentajes de desigualdad de estatus o material e incluso de exclusión en el seno de una misma categoría, por ejemplo la ciudadanía.

El mérito es un concepto cultural, una fórmula dinámica que se concreta históricamente de acuerdo con la influencia de fundamentos culturales (sobre el tipo de sociedad que se desea conseguir) pero sobre todo a través de instituciones políticas, y económicas, por ejemplo de la forma en que Max Weber lo describía en *Economía y sociedad*. También en *El antiguo régimen y la revolución*, Tocqueville describe magistralmente el proceso por el cual la nobleza feudal (basada en un criterio de legitimación carismático en los términos de Weber posterior cronológicamente) va siendo sustituida por funcionarios cuya autoridad está delimitada por normas. Conforme al viejo sistema decae, la organización social comienza a basarse en la competencia y capacidad de los funcionarios y de los profesionales.

No es momento de recordar los distintos episodios de un concepto básicamente emparentado a ideales regulativos que de hecho es posible rastrear hasta en la *paideia* griega, en la *areté*, como virtud, o mejor como excelencia, en la dinámica noción de *axiásis*, presente ya en ese breviarío teórico de la *demokratía* que es el famoso discurso fúnebre de Pericles¹⁵. Tampoco, parece hoy en día prioritaria una aproximación crítica del carácter distópico de la propia meritocracia, al modo de la ficción de Michael Young, aunque ésta sea posible, o incluso cuando están vigentes, por legibles, las detracciones clásicas al potencial del mérito (como de alguna forma lo son la inversión del

¹⁴ SEN, A., «Merit and Justice», AARON, K., BOWLES S., DURLAUF, S. (eds.), *Meritocracy and Economic Inequality*, Princeton, Princeton University Press, 2000, p. 5. FEINBERG, J., «Justice and Personal Desert», *Nomos VI*, New York, Atherton, 1963, pp. 63-97. SCANLON, T., «The Diversity of Objections to Inequality», CLAYTON, Williams (eds.), *The Ideal of Equality*, New York, St Martin's Press, 2000, pp. 202-218.

¹⁵ ADKINS, A. W. H., *Merit and Responsibility: A Study in Greek Ethics*, Chicago University Press, 1960; MUSTI, D., *Demokratía, Orígenes de una idea*, Madrid, Alianza, 2000, citados en GARCÍA CÍVICO, J., «La difusa discriminación por el mérito: genealogía y desarrollo», *cit.*, p. 320.

criterio de justicia que hace Marx en la *Crítica del programa de Gotha*, las teorías de la reproducción de Pierre Bourdieu o la del propio John Rawls). No. Lo que hoy parece necesario, como señalábamos en la introducción de este trabajo, es reclamar la profesionalidad y el mérito en distintos ámbitos, retomar las razones esgrimidas a favor del principio del mérito.

Efectivamente, a la luz de los hechos parece que el peligro para la cohesión social y para lo que con gran ambigüedad llamamos «orden social y económico justo» viene precisamente no de la realización parcial y de la discriminación difusa que el principio del mérito conlleva sino precisamente de la falta de realización del ideal meritocrático.

4. EL MÉRITO COMO CLAVE DE LA DESIGUALDAD LEGÍTIMA

En la modernidad el mérito aparece: (a) como fórmula legítima de adquisición privada de bienes y dinero: suma de esfuerzo y de talento en los términos de Locke y/o (b) como capacidad para ocupar cargos y posiciones públicas.

En el primer sentido (a) es una idea extraordinariamente promovida en la génesis del liberalismo económico pero también político. Está presente en las tesis de Locke sobre las formas legítimas de apropiación y enriquecimiento descritas en el *Segundo ensayo sobre el gobierno civil*¹⁶ y en el estudio de Adam Smith sobre la inclinación del hombre «a mejorar su condición». Tal como lo desarrolla en *La riqueza de las naciones*¹⁷.

En el segundo sentido (b) como «capacidad», el principio quedó plasmado en el artículo 6.º de la Declaración de Derechos del Hombre y del Ciudadano de 1789: «La ley es la expresión de la voluntad general. Todos los ciudadanos, al ser iguales ante ella, son igualmente admisibles a todas las dignidades, puestos y empleos públicos, según su capacidad y sin otra distinción que la de sus virtudes y sus talentos». La idea no es ajena a la nueva valoración de un ideal de igualdad y ya Tocqueville describió la forma en que la burocratización iba a nivelar las condiciones económicas y sociales que condicionan el acceso a cargos.

En nuestra opinión, desde la filosofía política no se ha insistido lo suficiente (como hizo Weber¹⁸ en el terreno de la sociología) en que el ideal meritocrático de la modernidad no pretendió ni acabar, ni rebajar

¹⁶ LOCKE J., *Dos ensayos sobre el gobierno civil*, Madrid, Espasa-Calpe, 1991, p. 238

¹⁷ SMITH. A., *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1997, p. 612.

¹⁸ WEBER, M., *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica, 1983.

las desigualdades materiales sino sólo sustituir una justificación de la desigualdad por otra de tipo racional. La idea de que hay una cierta correspondencia entre la trayectoria profesional, empresarial o política, las virtudes, el sacrificio, la inteligencia y el esfuerzo, el logro individual, el desempeño o el talento depositado en una carrera, trabajo, empresa, industria, cargo público etc. y la posición social o el estatus socioeconómico que el individuo ocupa, apunta explícita o tácitamente a ese imaginario de la racionalidad moderna que funda un tipo de desigualdad funcional económicamente además de moralmente deseable. Un sistema de legitimación de la desigualdad que se va a llamar, mucho más tarde, «meritocracia». Dado que no la vida es finita y no hay excesivas diferencias de inteligencia entre individuos las nuevas distancias económicas fruto de desempeños individuales serían llevaderas. Para ello debía partirse de unas premisas: básicamente una ausencia de discriminación y una efectiva igualdad de oportunidades tales que hagan posible decir que el mérito en sentido dinámico es un principio fundamental, aunque ciertamente no el único, del éxito material, de la diferenciación por estatus y de la movilidad social.

En efecto, de forma implícita o explícita el recurso al esfuerzo, el sacrificio laboral o formativo, la inteligencia, el desempeño o al talento (al principio del mérito, en inglés «desert») se ha hallado en la base de un discurso que legitima los estatus socioeconómicos a la vez que crea ese «amortiguador» de la protesta por la desigualdad social que es el convencimiento recogido por T. H. Marshall en su obra clásica sobre la interrelación los derechos y la ciudadanía: el sentimiento de que la gente lleva, más o menos, *el tipo de vida que se merece*.¹⁹ Es así también que, a menudo contrafácticamente, aún se enarbola el principio del mérito personal en la reacción (en el sentido que le daba el sociólogo recientemente fallecido Albert O. Hirschman²⁰) frente a las políticas redistributivas, una reacción expresada en términos de *mérito frente a la envidia* o el «resentimiento», o se esgrime la idea de mérito (*desert*) en la respuesta a medidas positivas como las políticas de cuotas, planteando en este caso un conflicto en términos de *mérito frente a igualdad* que viene expresado más o menos así: «el grupo infrarrepresentado en tal o cual institución, consejo de administración de una empresa o partido político pretende el puesto en nombre de la igualdad y en detrimento del mérito de otra persona».

Esto nos lleva a esbozar muy brevemente el lugar que el principio del mérito ocupa en el derecho.

¹⁹ MARSHALL, T. H., *Ciudadanía y clase social*, Madrid, Alianza, 1998, p. 75 ss.

²⁰ HIRSCHMAN, A. O., *Retóricas de la intransigencia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1991.

5. LA BASE DEL MÉRITO: UN BIEN SOCIALMENTE VALIOSO QUE PROMOCIONA EL DERECHO

La dimensión moral, quizás mejor cultural, de la base meritatoria (el esfuerzo, la capacidad, el talento) se incluye entre los bienes considerados socialmente valiosos que corresponde al derecho difundir y promocionar. El principio de mérito se ha incorporado de hecho a nuestro ordenamiento jurídico. El mérito y la capacidad personal es el principio de acceso a la función pública (art. 103 CE), una conquista, lo recordamos atrás, de la modernidad.

En la actualidad el mérito como «criterio de justicia» en los términos de Bobbio²¹ o, de forma creemos que un tanto cursi, como *cultura del esfuerzo*, es un recurrente pivote de las reformas legislativas del sistema de educación. De otra forma, como argumento justificativo de un trato desigual, el mérito aparece en algunos intentos de *meritocratizar* normativamente determinadas percepciones públicas asistenciales²² y un tanto elípticamente en la justificación de desigualdades patrimoniales asociadas a la inversión de patrimonio, inteligencia, etc. en una empresa privada, en el escalonamiento salarial, muchas veces debidas simplemente a las llamadas «azarosas leyes del mercado» pero algunas también justificadas explícita o implícitamente en las tesis del capital humano: el esfuerzo formativo, la preparación, la especial capacitación, etc.

A su vez, lo hemos apuntado ya, se ha tenido en cuenta la necesidad de conciliación el mérito con principios como el de igualdad, así en relación con fórmulas concretas de resolución de la tensión típica entre mérito e igualdad como en las llamadas medidas de discriminación inversa, la acción positiva y/o afirmativa, lo cual confiere al asunto que nos ocupa ya no sólo un tono actual sino también *problemático*. En todo caso, insistimos en ello, el principio de mérito personal es uno de los bienes que considerados socialmente valiosos, el derecho se ocupa de proteger ya que de hecho es ésta es una de sus funciones. Efectivamente, junto a la orientación del comportamiento, el control social, o el tratamiento y resolución de conflictos, corresponde al derecho desarrollar funciones de legitimación tanto en el ámbito político como en el ámbito civil²³. En este punto se trata de una función

²¹ BOBBIO, N., *Igualdad y libertad*, Barcelona, Paidós, 1993.

²² «(...) cuanto mayor sea la interiorización de una filosofía meritocrática y contributiva por parte de los trabajadores cotizantes, más dificultades encontraremos para la transición hacia una Renta Básica». NOGUERA, J. A., «La Renta Básica o el principio contributivo» en *La Renta Básica. Por una ciudadanía más libre, más igualitaria, más fraterna*, RAVENTÓS, D. (coord.) Barcelona, Ariel, 2001.

²³ Bobbio insistió en ello en distintos lugares, por todos, *vid.* BOBBIO, E., *Estado, gobierno y sociedad: por una Teoría General de la Política*, México, Fondo de Cultura Económica, 1985. Sobre el significado del Estado de derecho en el sentido en que insistimos aquí investigó tempranamente Elías Díaz. DÍAZ, E., *Estado de derecho y sociedad democrática*, Madrid, Taurus, 1998.

que afecta tanto a la diferenciación social (a la diferenciación social legítima) como a la distribución de bienes sociales. Corresponde, pues, al derecho la resolución de muchos aspectos típicos y externos de la tensión mérito/ igualdad.

6. EL PRINCIPIO DE MÉRITO Y LA DESIGUALDAD

Tal como recordamos atrás, el principio del mérito personal aparece bajo la fórmula esfuerzo + talento en la modernidad como una base de adquisición legítima de carácter dinámico (frente al carácter estático de las adscripciones estamentales) y formalmente abierta tanto en la esfera privada (universal aunque parece cierto que ligada en muchos aspectos a la ascética laboral puritana y a la ética protestante funcional al desarrollo del capitalismo de acuerdo a las clásicas tesis de Weber como, más en general, a las señas de la identidad burguesa, tal como lo describiera Sombart²⁴ y de distinta forma la Escuela de Frankfurt, Norbet Elias, Polanyi, Dumont, Wright Mills, Grignon o Bourdieu; como en el acceso a cargos públicos de la administración del Estado.

El mérito personal (*desert*) es desde entonces una piedra angular del discurso sobre la justicia distributiva que afecta a la estratificación social y a la moderna racionalización de las desigualdades paralela al proceso de racionalización del mundo. Las sociedades pre-modernas se basaban en valores adscritos, las sociedades modernas en logros adquiridos: las diferencias patrimoniales se basan en el esfuerzo y el talento desarrollado es un contexto de igualdad formal (en la esfera privada) y por el más general principio de capacidad y talento en el acceso a cargos y posiciones públicas.

En el primer ámbito, el privado o el del mercado (hoy expandido como «mercado de trabajo») las tesis funcionalistas de la desigualdad, por ejemplo las de David Moore, insistían en que la desigualdad es funcional para la sociedad porque crea los incentivos para el esfuerzo²⁵. En la tradición abierta por James Stewart, Adam Smith o Mandeville, la búsqueda de la desigualdad patrimonial resultaba útil a la sociedad en su conjunto en tanto que estímulo de una lucha tan inocua como productiva²⁶. Es un sistema de premios e incentivos inherentemente competitivo al que subyace una visión competitiva o agonal de la sociedad y quizás también de la propia existencia en la que inevita-

²⁴ SOMBART, W., *El burgués. Introducción a la historia espiritual del hombre económico moderno*, Madrid, Alianza, 1982, p. 163 ss.

²⁵ ARNESON, R., «Welfare Should Be the Currency of Justice», *Canadian Journal of Philosophy*, 30/4, 2000, pp. 497-524. Id., «Moral Limits on the Demands of Beneficence?» D. Chatterjee (ed.), *The Ethics of Assistance: Morality, Affluence, and the Distant Needy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003. LEVINE, A., «Rewarding Effort», *The Journal of Political Philosophy* 7/4, 1999, pp. 404-418

²⁶ HIRSCHMAN, A. O., *Las pasiones y los intereses*, Barcelona, Península, 1999.

blemente hay «ganadores» y «perdedores»; pero que al menos e idealmente permitiría que las personas no sean recompensadas de acuerdo a la «sangre» como en la sociedad estamental, sino por sus logros.

La aceptación y el éxito de la idea-fuerza del mérito fue enorme: aún hoy podemos convenir en que es razonable que los individuos que realizan diferentes elecciones partiendo de un mismo conjunto de oportunidades sean responsables de los desiguales resultados que se derivan de ellas. Se trata de un corolario del principio de responsabilidad individual: en las economías industrializadas modernas de mercado los beneficios económicos se distribuyen a través del mercado (empresarial y ocupacional) y de acuerdo a la división del trabajo y a las contribuciones personales de cada cual. Como los aportes son desiguales las retribuciones también lo son.

La valoración que los individuos hacen de la desigualdad, se insistía, depende en gran medida de las expectativas sobre la mejora de su propia posición social: las expectativas sobre movilidad y bienestar individual están condicionadas por las percepciones, la posición relativa que un individuo ocupa en el conjunto de la sociedad y su evolución a lo largo del tiempo. Una dosis de desigualdad inicial, incluso de continua desigualdad *durante* (así en la imagen del túnel que utilizaba Albert Hirschman) actuaba como inhibidor de las salidas del sistema y a la vez como estímulo para el ascenso social²⁷.

De forma muy resumida: si en el plano de las percepciones sociales, el individuo de la sociedad moderna podría asumir que la graduación o el «gradiente» social está basada en el mérito, en el plano del contraste empírico la desigualdad moderna debía implicar tasas crecientes de movilidad social.

7. LA MOVILIDAD SOCIAL Y SU PERCEPCIÓN

Los primeros tratamientos de la movilidad social pertenecen a la época clásica de la sociología. Marx, Weber, Sorokin, Pareto y Schumpeter se interesaron con distintas prioridades y sensibilidades por ésta. La movilidad social puesta en relación con la desigualdad social y la estructura de clases es a su vez un vastísimo tópico de la sociología y apenas podemos hacernos aquí eco de la actualidad de algunos de sus estudios. La medición de la movilidad social es un buen indicador de la meritocracia, esto es, de la realidad social del principio del mérito. Sin embargo, los enfoques analíticos han estado en tensión con enfoques histórico-estructuralistas y funcionalistas y hay distintas teorías sobre la desigualdad en la conformación de las clases sociales (hipóte-

²⁷ HIRSCHMAN, A. O., ROTHSCHILD, «The changing tolerance for income inequality in the course of economic development», *The Quarterly Journal of Economics*, 87 (4), 1973, pp. 544-566.

sis de cercamiento, zona de contención, contrapesos, contra movilidad y otros). Si hacemos un ejercicio de solapamiento, los indicadores más usuales sobre posiciones sociales y estatus son el patrimonio o riqueza, los ingresos, la ocupación y la educación.

La movilidad social entre origen y destino social refleja la apertura de una sociedad, así para medir la meritocracia de forma objetiva se utilizan esquemas de clases, un concepto de oportunidades vitales y una propuesta de medición empírica. Aquí son ya clásicos los estudios de Erik O. Wright²⁸, el estudio de Blau y Duncan sobre la estratificación social en Norteamérica²⁹, la aproximación crítica a la meritocracia desde las teorías de la reproducción de Bourdieu; la crítica al principio del mérito como inteligencia en el discurso del capitalismo,³⁰ los estudios de Sorensen o la estructura de clases de John H. Goldthorpe y otros. La posición social suele medirse través de variables de clasificación como el género, la edad, la ideología y la clase social. En la mayoría de estudios que hemos consultado se ha utilizado para la medición de la clase social el esquema EGP o CASMIN (Erikson, Goldthorpe y Portocarero) en su versión simplificada de cinco clases. El primer grupo es el de la clase de servicio (I+II), que está conformada por los propietarios y directivos de grandes empresas, así como por el conjunto de profesionales con título universitario. En segundo lugar está la clase administrativa o de rutina no manual (IIIa), que engloba a todos los administrativos, técnicos y empleados que tienen trato directo con el público. En tercer lugar están los propietarios de pequeñas empresas y los trabajadores por cuenta propia o autónomos (IVabc). En cuarto lugar, la clase de supervisores y trabajadores cualificados (V+VI), que aglutina al conjunto de supervisores y trabajadores manuales. Y por último el grupo de los trabajadores no cualificados en el sector industrial (VII) y de servicios (IIIb); también hemos acudido a versiones afines como: Trabajo no manual: I Clase servicio superior (abogados); II Clase servicio inferior (maestros); III Clase no manual rutinaria (oficinistas); Trabajo manual: V Técnicos y superiores manuales (capataz); VI Trabajadores manuales con cualificación (albañil); VII Trabajadores manuales sin cualificación; Otros grupos: IV Pequeña burguesía (autónomos)³¹.

Aunque sea de forma muy genérica, hay dos conclusiones que se repiten en todos los estudios de nuestro entorno: la movilidad social

²⁸ WRIGHT, E., O., *Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis*, Cambridge University Press, 1997. Íd., «Análisis de clase», en Julio Carabaña (comp.), *Desigualdad y clases sociales. Un seminario en torno a Erik O. Wright*, Madrid, Argenteria-Visor, 1995.

²⁹ BLAU, P., DUNCAN, O., *The American Occupational Structure*, Nueva York, Free Press, 1978.

³⁰ BOWLES, S., GINTIS, H., *La meritocracia y el Coeficiente de Inteligencia. Una nueva falacia del capitalismo*, Barcelona, Anagrama, 1976.

³¹ GOLDTHORPE, J., ERIKSON, E., *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press, 1993.

vertical es mucho más escasa que la percibida y hay factores ajenos al principio del mérito que explican muchas veces mejor tanto el «ascensor social» como las grandes fortunas: el llamado capital social, redes de contactos, información privilegiada/ cercanía al poder y otros.

En España, importantes trabajos como los de Javier Noya insisten en que nuestro país valora tanto la igualdad como las políticas redistributivas, esto es, la mayoría de la población española cree que es justo que el Estado tome medidas para reducir las diferencias de ingresos, aún cuando éstas puedan ser debidas a versiones del principio de mérito personal. Desde sus primeros estudios sobre la percepción de la meritocracia,³² Noya ha destacado la ambivalencia, en particular en la esfera de actitudes sociopolíticas referidas a la igualdad y el estado de bienestar, y cómo a final del siglo xx ya hay un núcleo considerable de ciudadanos ambivalentes ante la igualdad y el estado de bienestar. Esa ambivalencia sustantiva tiene una estructura interna determinada socialmente.

Como ejemplo de una aproximación en el ámbito local, en «Percepción de la desigualdad y demanda de políticas distributivas en Andalucía», investigadores del Centro de Estudios Andaluces, conclúan que en los años anteriores al auge de la crisis y respecto a la evaluación de la desigualdad, los andaluces consideraban mayoritariamente que ya existían importantes diferencias salariales en el país, algo que ya se debía, fundamentalmente, a causas estructurales y no a criterios meritocráticos. Con respecto a la evaluación normativa de la desigualdad, el grupo estudiado se aproximaba entonces a una concepción más meritocrática que igualitarista, es decir, consideraban como principio de distribución que el sueldo ha de ser proporcional al esfuerzo invertido. Asimismo, se aproximaban más a una concepción estatista a la hora de proporcionar los medios de vida necesarios para el sustento de la población, que a una concepción liberal, en la que el individuo sea quien se encargue fundamentalmente de esta tarea. El nivel de responsabilidad, el hacer bien el trabajo y el trabajar mucho eran los criterios que debían pesar, se decía, más en la retribución de un trabajador. En lo que concernía a la relación entre la movilidad objetiva y subjetiva se subrayaba que los individuos desconocían qué probabilidad tienen los hijos procedentes de distintos orígenes sociales de llegar hasta las posiciones sociales más altas, dando a todos los orígenes probabilidades más altas que las reales. Sin embargo, sí acertaban a la hora de ordenar los niveles de acceso y las dife-

³² NOYA, J., «El valor de la ambivalencia: las actitudes ante la meritocracia, la igualdad y el Estado de Bienestar en España en perspectiva comparada», *Reis: Revista española de investigaciones sociológicas*, núm. 86, 1999, pp. 185-222; Íd., «Ambivalencia, consenso e igualdad», *Complejidad y teoría social*, PÉREZ-AGOTE, A., SÁNCHEZ, I. (coords.), 1996, pp. 259-282; Íd., «Justicia distributiva: actitudes, posiciones sociales y consecuencias políticas en España», *Perspectivas teóricas y comparadas de la igualdad*, 1996, pp. 121-168.

rencias entre ellos. En otras palabras, los individuos captaban el orden de las diferencias en función del origen social pero minimizaban tales diferencias, no percibían haber experimentado movilidad de largo recorrido en los últimos diez años. La sensación predominante era de inmovilidad y, en caso de movilidad, hubiera sido de corto recorrido.

Unos años más tarde, en los años 2010 a 2012 la percepción de la meritocracia es mucho más negativa y en ese sentido insisten la totalidad de aproximaciones sociológicas a cuestiones como la calidad de vida y las expectativas laborales, la valoración de los dirigentes empresariales y políticos, etc. Así, las encuestas sobre condiciones de vida del INE, CIS, CIRES, ECBC, Instituto de Estudios Económico Eurobarómetros, encuestas del ISSP (programa internacional de encuestas sociales) y las *Statistics on Income and Living Conditions* de Eurostat insisten en ese contraste entre la percepción del mérito y de la desigualdad. Como recordaba recientemente Vicenç Navarro, hoy en día la ideología existente en nuestras sociedades que asume que el gradiente social está basado en el mérito está siendo cuestionada ampliamente. La desigualdad social³³, incluso en relación con los parámetros de la cuantificación de la desigualdad socialmente admisible, reconduce tanto a la percepción social de ésta como a su carácter justo o más extensamente a su carácter legítimo, lo que nos lleva de nuevo al principio del mérito ya que éste permite realizar atribuciones causales entre la situación material de un individuo y sus acciones. Aquí, una de las consecuencias de la crisis financiera ha sido la pérdida de confianza en las élites gobernantes, sean éstas financieras, económicas, mediáticas o políticas. «Más y más gente cuestiona que las élites que están arriba mandando estén allí debido a su mérito (...) En realidad, comienza a verse lo contrario. Unos porcentajes que están creciendo son los de los que piensan que la gente de arriba es más corrupta que la gente normal y corriente. Se han enriquecido, no sobre sus méritos, sino a través de sus contactos y conexiones.»³⁴

A su vez, recordémoslo una vez más, el principio del mérito en su formulación moderna, como suma de esfuerzo y de talento, es una base de adquisición legítima pero no inescindible de las premisas, corolarios o reglas del juego que deben acompañarlo: básicamente la igualdad de oportunidades. En este punto, el conjunto de percepciones sociales sobre la legitimidad del reparto de beneficios y cargas de acuerdo con el principio de mérito personal en un sentido muy amplio es inescindible del contexto de igualdad/ desigualdad real. Y aquí hay

³³ Desde la filosofía moral y política suele utilizarse la expresión «desigualdad social» en un sentido muy amplio. Aquí nos referimos básicamente a la desigualdad social en un sentido más sociológico como distribución diferencial de recompensas y oportunidades entre los individuos de un grupo o entre distintos grupos en una sociedad determinada.

³⁴ NAVARRO, V., «El fin de la mal llamada meritocracia» en <http://www.vnavarro.org/?p=7615>. Consulta del 15 de febrero de 2013.

una notable coincidencia entre los diagnósticos de la situación de la distribución de la renta tras la crisis emitidos por instituciones académicas, sindicatos, organizaciones empresariales e instituciones de la sociedad civil, así como en los distintos informes periódicos acerca de la evolución de la desigualdad en nuestro país en los últimos veinte años: en épocas de crecimiento económico y de centralidad de la iniciativa profesional y/o empresarial y del trabajo remunerado por cuenta ajena como ejes de la vertebración social y de estatus, la pobreza no se ha reducido, sino que ha aumentado, la movilidad ha sido muy escasa y según la percepción social más extendida las distancias entre ricos y pobres no son siempre consecuencia del mérito personal.

Una de las conclusiones de un reciente informe del CES es que en España en los últimos veinte años el empleo no ha servido como factor de movilidad. El intenso crecimiento del empleo entre mediados de los noventa y 2007 no redujeron tampoco ni los porcentajes de pobreza ni la desigualdad. En épocas de bonanza ni las distancias entre las rentas más altas y las más bajas se contrajeron ni se acabó con importantes porcentajes de miseria y exclusión reproducidos por entorno social, familiar, geográfico y ambiental³⁵. La distribución de la renta por quintiles (división de la población en cinco tramos en función de su nivel de renta) evidencia que el porcentaje de renta de los quintiles intermedios se mantuvo estable mientras que en los extremos se reduce el porcentaje de renta del quintil más bajo y aumenta el porcentaje del más alto. De hecho, España es uno de los países de la UE con un ensanchamiento más marcado de la brecha; en 2007, el 20% de población con más ingresos tenía 5,3 veces más que el 20% con ingresos más bajos. En 2011 ese multiplicador ya era del 6,8%. En España la brecha económica ha superado siempre la media de los socios del euro, al menos desde que arrancan las series estadísticas de Eurostat en 1995. La brecha se mantenía estable hasta que comenzó a crecer en 2008.

El coeficiente de Gini³⁶ que mide la diferencia de ingresos de un país es una clara muestra de ese cambio. Si la estadística arrojara un

³⁵ Si bien hasta la crisis de los años 90 España había avanzado en la reducción de la desigualdad (un mandato constitucional, el del artículo 9.2 CE), la crisis de esa década supuso una suerte de estancamiento y luego un retroceso permanente en la igualdad socioeconómica entre ricos y pobres. Incluso el periodo de crecimiento correspondiente a la llamada «burbuja inmobiliaria» dejó intactos los altos índices de desigualdad en nuestro país. Lo más significativo es que a ese estancamiento ha seguido un marcado aumento de la distancia entre ricos y pobres acentuado durante la crisis económica.

³⁶ El coeficiente de Gini es una medida de la desigualdad ideada por el estadístico italiano Corrado Gini. Mide la desigualdad en los ingresos, dentro de un país, pero puede utilizarse para medir cualquier forma de distribución desigual. El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y donde el valor 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno). El índice de Gini es el coeficiente de Gini expresado en porcentaje y es igual al coeficiente de Gini

cero, significaría que en ese país hay una igualdad perfecta. El 100 sería la desigualdad más absoluta. España sacó en 2011 un 34. El nivel más alto desde que hay registros. Además, en lo que toca al aumento de las distancias, en los últimos años ha salido con insistencia a la luz y no precisamente por un ánimo morboso, ni motivada por la envidia³⁷, numerosa información sobre gráficos aspectos de la enorme fisura social, así se ha difundido información sobre el disfrute exclusivo de comodidades poco conocidas, ostentación de fortunas cifradas en millones de euros, lujos ligado al placer o a las condiciones físicas y psíquicas que lo hacen posible.

8. HOMBRE RICO, HOMBRE POBRE

Dedicar la vida a la adquisición de grandes patrimonios, a superar a los demás en este punto, o lo que puede ser más chocante, *en no consentir ser superado*, se ha convertido en un modo de vida socialmente extendido. Al otro lado de la estratificación social se sitúa un nutrido grupo que padece la precariedad en la satisfacción de las necesidades básicas y, lindante con éste en un sentido dinámico, un creciente número de personas que sufre la pobreza.

Detengámonos en algunos datos de esa estratificación social que hace tiempo dejó de ser una pirámide para asemejarse más a una fina copa de champagne: una base amplia de desplazados y pobres, fino canal de ascenso y una estrecha copa en lo más alto.

8.1 Hombre rico

En el lado privilegiado de la estadística sobre desigualdad social se encuentran las personas ricas y las grandes fortunas. Autores como Joseph Stiglitz, Richard Wilkison o Kate Pickett han analizado tanto el problema de la división social que supone la existencia de altas cuotas de desigualdad económica como el impacto sobre ámbitos informados por los derechos³⁸.

En *The Price of Inequality*, Stiglitz dedica numerosas páginas a recoger argumentos sobre cómo la búsqueda de enormes beneficios a

multiplicado por 100. Aunque el coeficiente se utiliza para medir la desigualdad en los ingresos, también puede utilizarse para medir la desigualdad en la riqueza. FEDRIANI, E. M., MARTÍN, A. M., «Distribución personal y funcional de la renta», en Vallés, J., *Economía Española*, Madrid, McGraw-Hill, 2009, pp. 331-345.

³⁷ ANDERSON, S., E., «What is the Point of Equality», *Ethics*, 109, 1999, pp. 287- 337.

³⁸ STIGLITZ, J., *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, W. W. Norton & Company, 2012; WILKISON, R., PICKETT, K., *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*, Madrid, Turner, 2009, p. 72 ss.

corto plazo o la compensación millonaria en el sector financiero aparecen desligadas de los típicos atributos meritocráticos y además resultan dañinas para amplios sectores de la sociedad, en concreto afecta a sus oportunidades (segregación residencial, salud, educación, protección legal, etc.), lo que permite a su vez nuevos beneficios sobre las ventajas conseguidas³⁹. Entre las estadísticas que arrojan luz sobre el polo privilegiado de la desigualdad, por ejemplo Merryll-Lynch y Capgemini publican informes anuales sobre la riqueza y sus detentadores⁴⁰ y una de sus conclusiones más rotundas es que las grandes fortunas suben también, o precisamente, en tiempos de crisis y de recesión económica con altos índices de desempleo y precariedad laboral.⁴¹

Por su parte, Forbes destaca que en 2012 aumentó el número de megamillonarios, y su patrimonio promedio (3500 millones de dólares). La mayoría sigue siendo estadounidenses pero su porcentaje está declinando, mientras aumentan los ricos de países pobres. China, Brasil, India, México, Turquía, Ucrania o Rusia producen muchos multimillonarios. En este punto el análisis de la composición de las listas de «nuevas grandes fortunas» indica que es la cercanía al poder público, o los ventajosos negocios con países con importantes déficits democráticos, libertad y ausencia de igualdad de oportunidades y no tales o cuales señas o virtudes personales depositadas en una determinada trayectoria profesional o empresarial lo que actúa como extraordinario «ascensor social»⁴².

8.2 Hombre pobre

La crisis económica que comenzó en verano de 2007 ha provocado un incremento en el porcentaje de personas que se encuentran por debajo del umbral de la pobreza relativa en España hasta rondar el 25%. Según Eurostat, el 19,6% de los españoles está expuesto al riesgo de pobreza, una cifra superior al 16,5% de la media de la UE⁴³. Para la agencia europea de estadísticas, personas en riesgo de pobreza

³⁹ STIGLITZ, J., *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, cit., pp. 77-79.

⁴⁰ Los informes de Merryll-Lynch y Capgemini distinguen entre los *High Net Worth Individuals* (HNWI) y los *Ultra High Net Worth Individuals* (UHNWI). Los primeros tienen activos superiores al millón de dólares, sin contabilizar la primera residencia, los bienes consumibles, los bienes coleccionables y los de consumo duradero. Los *Ultra High Net Worth Individuals* es el grupo de personas que en 2009 estaba compuesto por 31.000 miembros con activos superiores a 13.845.000.000.000 dólares. MERRYLL-LYNCH, CAPGEMINI, *World Wealth Report 2010*, en http://www.it.capgemini.com/m/it/doc/pubbl/wwr_2010.pdf Consulta de 2 de marzo de 2013.

⁴¹ RAVENTÓS, D., «Las cifras de la concentración mundial de la riqueza», *Sin permiso*, disponible en <http://www.sinpermiso.info/textos/index>. Consulta 7 de diciembre de 2012.

⁴² «Un vulgar club de ricos» (editorial) *El País*, 11 de marzo, 2011.

⁴³ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/excessive_deficit/supplementary_tables_financial_turmoil. Consulta de 14 de enero de 2013.

son aquellas que viven en hogares donde los ingresos equivalentes por adulto después de recibidas las transferencias sociales son inferiores en un 40% al ingreso medio nacional⁴⁴. Por su parte, según el Instituto Nacional de Estadística, los ingresos medios anuales de los hogares españoles alcanzaron los 25.732 € en 2009, una disminución del 2,9% respecto al año anterior, mientras que el 20,8% de la población está por debajo del umbral de pobreza relativa⁴⁵.

La experiencia del pasado siglo en los principales países con economía de mercado parece indicar que un cierto nivel de desigualdad económica no sólo es inevitable, sino también necesario para el mantenimiento del sistema: a ambos extremos encontramos ejemplos poco deseables, bien una homogeneidad socioeconómica conseguida con el sacrificio de derechos y libertades, bien una distancia excesiva (tanto de bienestar como de oportunidades) traducida en quiebra democrática y de la propia sociedad civil. No hay lugar aquí para tratar la interesante cuestión de los límites de la desigualdad socioeconómica. Apuntemos sólo algunos aspectos destacados sobre la legitimidad de la desigualdad a la que nos venimos refiriendo.

Según las recientes encuestas de valores realizada por la *Pew Foundation*, la mayoría de las poblaciones de los países en recesión incluyendo los países de la Eurozona, no confían en las élites gobernantes⁴⁶. Éstas están perdiendo no sólo la confianza sino su legitimidad. Esta mayoría percibe que la línea ascendente en el gradiente social no la determina el mérito, sino las conexiones y relaciones interpersonales determinadas en gran parte por el origen social del individuo, definido éste por clase social y género. El mérito parece no poder explicar convincentemente sus posiciones de responsabilidad y de privilegio. Las conexiones y redes de intereses (que los sociólogos llaman «capital social») que les permiten ascender, explica que estén arriba. Es lógico, pues, que la gran mayoría de la ciudadanía cuestione el sistema que permite a las élites existir, permanecer y reproducirse, sin ninguna justificación o responsabilidad frente a los demás (*accountability*): «la meritocracia aparece como la ideología que las élites promueven en los medios que controlan para justificar su poder»⁴⁷.

⁴⁴ Eurostat, *Income and Living Conditions in Europe*, 2010.

⁴⁵ Al margen de los datos que sobre el empleo arroja la Organización Internacional del Trabajo (OIT), para el INE, la tasa de pobreza relativa es el porcentaje de personas que está por debajo del umbral de la pobreza, medido éste como el 60% de la mediana de ingresos por unidad de consumo de las personas. A su vez, la mediana es el valor que, ordenando a todos los individuos de menor a mayor ingreso, deja una mitad de los mismos por debajo de dicho valor y a la otra mitad por encima. De modo que por tratarse de una medida relativa, su valor depende de la distribución de la renta entre la población. BARRAGUÉ CALVO, B., «Desigualdad económica y bienestar: tres modelos de justicia social», en *Cuadernos Electrónicos de Filosofía del Derecho*, núm. 23, 2011. Pp- 17-46

⁴⁶ Pew Research Center, 2012, en <http://www.pewglobal.org/2013/05/28/world-worried-about-inequality>. Consulta de 27 de marzo de 2013.

⁴⁷ V., NAVARRO, V., *El fin de la mal llamada meritocracia*, cit., p. 5.

9. OTROS HECHOS SOCIALES: DESIGUALDAD DE GÉNERO Y DE OPORTUNIDADES

No hay diferencia de inteligencia entre hombres y mujeres, ni entre negros y blancos, ni entre gitanos ni payos, no hay diferencia de inteligencia, ni de talento o capacidad de esfuerzo entre géneros, razas ni grupos étnicos por ello si se observa que en una sociedad donde están presentes distintos géneros y razas hay una sobrerrepresentación de un grupo étnico o de un género en particular es porque están fallando los presupuestos meritocráticos señalados atrás y básicamente el principio de igualdad de oportunidades. Citemos sólo dos ejemplos.

9.1 La infrarrepresentación de la mujer

Un hecho muy gráfico sobre el que evaluar la vigencia del mérito es que a pesar de que éste no parece realizar en la actualidad convincentemente sus aspectos positivos (consecución de una marcada y creciente movilidad social vertical, legitimación/ racionalización de las posiciones políticas y económicas más ventajosas, imputación causal del estatus al talento o al esfuerzo), el principio del mérito se sigue enarbolando recurrentemente frente a medidas informadas por el valor igualdad. Esto es bien visible en el debate sobre las políticas de cuotas propuestas para rectificar la infrarrepresentación de la mujer en las instituciones socialmente representativas.

En lo que se refiere a la igualdad de sexos, los ámbitos a los que se accede por estricta oposición son razonablemente paritarios, sin embargo, las instituciones a las que se accede por cooptación siguen hoy copadas por varones. A modo de ejemplo en la RAE en 2012 la composición por sexo era de 42 hombres y 4 mujeres. En Europa, el 86,3% de los consejeros son hombres en un continente de larga tradición igualitaria en el que el 60% de los nuevos licenciados son mujeres, pero cuando se produce un debate sobre cómo lograr que instituciones representativas reflejen una relativa paridad de sexos éste se presenta como ejemplo de tensión igualdad *versus* mérito. Según datos del Parlamento Europeo, menos del 14% de los embajadores europeos son mujeres, y sólo 9 de cada 100 decanos universitarios son de sexo femenino. De cada 100 grandes empresas, sólo 3 cuentan con una presidenta, y únicamente el 2% de los ministros de la UE son mujeres⁴⁸. Además, ellas cobran 2 euros menos por cada hora de trabajo y asumen 13 horas de trabajo doméstico más por semana. El Instituto Europeo de Igualdad de Género recopila y anali-

⁴⁸ <http://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/content/20110324STO16428/html/Cien-datos-chocantes-sobre-la-desigualdad-de-g%C3%A9nero-en-la-UE>. Consulta de 14 de febrero de 2013

za estos datos, que demuestran que aún queda mucho camino por andar para poder hablar de igualdad de oportunidades, aún así cuando la vicepresidenta de la Comisión Europea y comisaria europea de justicia Viviane Reding logró sacar una directiva cuyo objetivo era incorporar mujeres europeas a consejos de administración de las grandes empresas, el debate se rotuló: «meritoriaje frente a género». En la actualidad, 11 de los 27 países de la UE han legislado por la paridad en las empresas con normas poco severas que plantean la necesidad de esta legislación con ecos de la tensión mérito-igualdad.

9.2 La escasa movilidad de los peor situados

Hemos insistido en que un presupuesto necesario de la legitimidad de la desigualdad meritocrática es la existencia de una previa igualdad de oportunidades. El concepto sociológico de «igualdad de oportunidades» apunta a los ingresos de unos individuos según el nivel de estudio de los padres. Si tuviéramos que plantarlo muy brevemente, podríamos decir que si los individuos cuyos padres tienen un nivel de estudio A obtienen sueldos siempre inferiores a los individuos cuyos padres tienen un nivel de estudio B, hay desigualdad de oportunidades. Desde esta perspectiva España es un país con una gran desigualdad de oportunidades en el ámbito europeo. Atendiendo a los datos más recientes del INE (2012) sobre movilidad intergeneracional en España, la tasa de riesgo de pobreza de los adultos cuyo padre solo tenía educación secundaria de primera etapa o inferior es del 21,3%, mientras en el caso de disponer de educación superior baja al 10,7%. La mayoría de estudios al respecto coinciden en el punto de partida: la educación pública se ha tenido como un instrumento para alcanzar esta igualdad pero también parece haber fracasado como vehículo de igualdad social.

De forma más amplia, la igualdad de oportunidades alude a los condicionantes de la situación socioeconómica en el acceso a oportunidades profesionales, laborales, etc. España ocupa una de las posiciones más preocupantes en las estadísticas que miden la desigualdad social y se ha convertido, por primera vez, en el país de la UE con mayor distancia entre las rentas altas y las bajas lo que influye en las oportunidades reales de mantener una trayectoria formativa y profesional⁴⁹. No se participa en el juego de la igualdad de oportunidades cuando la prioridad es la supervivencia; dicho de otra forma, cuando la igualdad de oportunidades no es más que un principio meramente

⁴⁹ En el momento de acabar la redacción de este trabajo, más de 1,7 millones de hogares españoles, según la última Encuesta de Población Activa (EPA), tiene a todos sus miembros en paro. Y solo el 67% de los registrados en las oficinas de empleo reciben alguna ayuda o prestación del Estado. EPA 2013.

retórico, la libertad formal que permite atribuciones causales de mérito carece de valor⁵⁰.

De acuerdo con los informes 2011/2012 de la OCDE, desde mediados de los noventa las políticas correctoras como los impuestos y los servicios sociales han perdido poder de redistribución de riqueza y de corrección de la desigualdad de oportunidades en los dos sentidos anteriores. El impacto de la crisis financiera y económica pero también las políticas públicas han afectado negativamente a la situación de la igualdad de oportunidades de acuerdo con los principales indicadores que atienden a tres dimensiones: predistribución, redistribución y movilidad social. Sin embargo, el principio del mérito aparece de forma intermitente como contrapeso teórico frente a la presión impositiva dirigida a las grandes fortunas y patrimonios. A su vez, el dismantelamiento progresivo del sistema de protección del estado social saca del «juego meritocrático» a altos porcentajes de la población.

Un número dado de casos de corrupción, privilegios injustificados y de nepotismo puede afectar a la percepción de la legitimidad de la desigualdad de estatus. De igual forma, lo puede hacer también ya no la existencia de grupos en situación de desventaja inicial, sino de individuos directamente excluidos (piénsese en las decenas de miles de personas en situación de miseria, en la estratificación de nacionales de terceros países, ciudadanos extranjeros, la cuestión de la homologación de títulos, de bolsas de trabajo, etc.) y/o ciudadanos expulsados del sistema económico y por tanto de la posibilidad de acceder a esa suerte de «ascensor social» de inspiración meritocrática.

10. A MODO DE CONCLUSIÓN

El mérito es un principio que ocupa un lugar privilegiado en el debate sobre justicia social o distributiva. Un concepto contingente que como señalaba acertadamente Amartya Sen ha de ponerse en relación con lo que en cada momento una sociedad considera valioso.

Básicamente y con el trasfondo de la crisis de legitimidad de las instituciones políticas, económicas y financieras, hemos distinguido dos usos de la meritocracia. Una apunta al futuro y tiene forma de ideal: se trata de dar una oportunidad (*chance*) a todos de obtener una posición, un puesto o alcanzar un estatus en función de una serie de acciones que no dependen de factores adscriptivos ni heredados sino que de una u otra forma, dependen del individuo (su esfuerzo, su desempeño, etc.). Otra apunta al pasado y es un concepto de tono moral emparentado con las ideas de justicia que revela que algo que se ha

⁵⁰ BESCOND, D., CHATAIGNIER, A., MEHRAN, F., «Seven indicators to measure decent work: An international comparison», *International Labour Review*, vol. 142, pp. 179-213.

hecho resulta merecedor de una recompensa. En ambas la meritocracia es una técnica que revela capacidades y talentos que se descubren y aprovechan en el seno de una sociedad. El primero está muy ligado al principio de igualdad de oportunidades y tiene una doble espacio de realización: el privado y el público. En el ámbito privado, el mérito personal o individual (inteligencia y esfuerzo) se convierte en la piedra angular del discurso del capitalismo desde el siglo XIX y en corolario del discurso del «hombre hecho a sí mismo»: el aspecto lírico y conmovedor de la desigualdad y aún hoy el mérito (*desert*) es una forma de legitimar las desigualdades socioeconómicas pues propone atribuciones causales de acciones y elecciones individuales con estatus materiales, cargos y posiciones sociales. Desde el punto de vista de la teoría sociológica es el principio de estratificación propio de las sociedades postindustriales que describieron Daniel Bell o Joachim Richta. El principio del mérito tiene como presupuesto la existencia de una serie de premisas, o dado el trasfondo competitivo o agonial en que se funda, unas «reglas de juego»: básicamente la sujeción a una normas de competencia, respeto contractual y «fair play», ausencia de «jugadores» excluidos (igualdad formal) y una previa igualdad de oportunidades.

Sin embargo, si los enfrentamos a algunos hechos sociales el principio del mérito parece en la actualidad un concepto enormemente paradójico: de un lado una aproximación mínimamente crítica aún desvela sus clásicas debilidades, así las derivadas de la posible inclusión de la propia inteligencia o del talento en categorías adscriptivas, y «no merecidas» por ser parte de esa lotería natural a que se refería Rawls, así la crítica socialdemócrata a los excesos de una suerte de «darwinismo social» y su uso antiigualitario refractario a medidas positivas, mayor progresividad fiscal, etc.; así incluso las denuncias hechas desde el pensamiento conservador al individualismo insolidario que genera una base insuficiente, dicen, para mantener a la sociedad integrada; así las teorías de la reproducción paradigmáticamente expuestas por Pierre Bourdieu, y otras.

De otro lado, a pesar de esos frentes teóricos permanentemente abiertos y del limitado efecto de la educación como instrumento de mejora de las posiciones sociales (la esperanza cifrada en la educación como «ascensor social»), la crisis ha desvelado la ausencia y la necesidad de una meritocracia real ligada a una ética de la profesionalidad o en general a unos mínimos valores morales. La alternativa a una meritocracia imperfecta parece la ausencia de méritos, el nepotismo, el abuso de las influencias de las redes de capital social (el «enchufismo») de una suerte de oligocracia elitista ajena a alguna de las bases meritorias que nos hemos ocupado de recordar aquí: trayectoria profesional, inteligencia o esfuerzo depositada de forma continuada en una actividad, cargo público, empresa o industria. Los estudios que hemos aportado sobre la escasa movilidad social meritocrática hacen vigente la pregunta clásica de Willis: «¿por qué

los hijos de padres de clase obrera consiguen trabajos de clase obrera?». ⁵¹ Y aún peor, ponen de manifiesto una marcada movilidad social *descendente* para una clase trabajadora que pasa de «ejército de mano de obra de reserva» a mera superfluidad de acuerdo con los análisis de Zygmunt Bauman ⁵².

En nuestro entorno, incluso durante el periodo 1996-2005 cuando el crecimiento económico era importante, la proporción de personas bajo el umbral del 60% de la renta media, casi un quinto exacto del total de la población se ha mantenido constante con índices de movilidad muy bajos. Al margen de la crisis, pues, y dado que se han superado tasas de crecimiento económico sustanciales, se puede decir que nuestro Estado de derecho ha fracasado en el compromiso constitucional de lograr ese orden social y económico justo buena parte del cual depende de la depuración de las premisas que harían un poco más legítima la estratificación social y el reparto de las oportunidades y de la riqueza.

No sólo la economía sino la convivencia social descansa sobre el armazón de creencias comunes sobre lo que es justo. Las personas que realizan diferentes elecciones a partir de un mismo conjunto de oportunidades pueden ser legítimamente responsables por unos resultados diferentes. Otra cosa, sin embargo, es la insistencia de cuño neoliberal en enarbolar el principio de responsabilidad individual: *a)* sin constatar la existencia de la básica igualdad de oportunidades inicial y sus corolarios: ausencia de excluidos, bajo número/ gravedad de casos de corrupción y nepotismo, transparencia, información adecuada para todos los participantes, etc.; *b)* para deslegitimar medidas sociales informadas por el valor igualdad, así opciones fiscales redistributivas como los impuestos sobre el patrimonio, la herencia o los rendimientos de capital pero también medidas afirmativas o positivas; *c)* tolerar niveles indecentes de desigualdad, miseria o exclusión social en una misma sociedad o en el seno de una categoría social de vocación igualitaria como es la ciudadanía.

En relación con la movilidad social hemos recogido, siguiendo el consenso sociológico, que hay marcadas divergencias entre la probabilidad real de la movilidad social y la percibida. El caso de la desigualdad de sexos está más medido que el socioeconómico pero aquí hemos subrayado datos para la corroboración empírica de otros hechos sociales que afectan globalmente al paradigma de la meritocracia: escasa movilidad social, desvinculación de unos presupuestos morales

⁵¹ WILLIS, P., *Aprendiendo a trabajar. Cómo los chicos de clase obrera consiguen trabajos de clase obrera*, Madrid, Akal, 1988. Resultan también hoy preocupantemente legibles otras obras de referencia de finales de los años ochenta como BOWLES, S., GINTIS, H., *La instrucción escolar en la América capitalista*, Madrid, Siglo XXI, 1985. LERENA ALESÓN, C., *Escuela, ideología y clases sociales en España*, Barcelona, Círculo de Lectores, 1989.

⁵² BAUMAN, Z., *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*, Barcelona, Gedisa, 2000, pp. 27 ss.

del principio meritocrático, reparto injusto del impacto de la crisis, aumento de la miseria y ausencia de una rudimental igualdad de oportunidades que hace grotesco hablar en serio del reparto meritorio de cargos, riqueza, estatus y posiciones incluso cuando la meritocracia sea un sistema imperfecto, o como se señalaba en una época quizás con menos hechos que acudían a desmentirla, en realidad una perfecta distopía.

Fecha de recepción: 31/03/2013. Fecha de aceptación: 31/10/2013.