

Juicios de las clases medias sobre la élite económica: ¿Crítica a las desigualdades en Chile?

Oscar Mac-Clure

Universidad de Los Lagos, Santiago, Chile.
Email: oscar.macclure@ulagos.cl

Emmanuelle Barozet

Universidad de Chile, Santiago, Chile.
Email: ebarozet@uchile.cl

Cristóbal Moya

Universidad de Chile, Santiago, Chile.
Email: cristobalmoya@gmail.com

Resumen: Este artículo presenta los resultados de una investigación acerca de la clase media chilena y su percepción de la élite socioeconómica. Ha surgido un interés renovado en estudiar a la clase media debido a su rápido crecimiento y los desafíos socio-políticos que esto suscita. Al mismo tiempo, con respecto de la élite socioeconómica -una de las más resaltantes expresiones de las desigualdades- se plantea la pregunta de en qué medida surge una percepción de injusticia, descontento o crítica hacia esa élite. Si ocurre y cómo ocurre esto desde el punto de vista de quienes pertenecen a la clase media, constituye el objeto de análisis de este artículo. Sentimientos y percepciones escasamente estudiados que emergen en situaciones de interacción social, son examinados utilizando una metodología basada en juegos. El trabajo analiza si los juicios de los participantes en los juegos se refieren a una justicia distributiva o una justicia de los procedimientos.

Palabras clave: crítica, desigualdad, subjetividad, clase media, juegos

Judgments of middle classes to the economic elite: A criticism of inequalities in Chile?

Abstract: This article presents the results of a research on Chilean middle class and its perception of the socioeconomic elite. A renewed interest on studying middle class has emerged due to its rapid growth and the sociopolitical challenges that this raises. At the same time, in regards to the socioeconomic elite -one of the more salient expressions of inequalities- the question is brought up as to what extent a perception of injustice, discontent or critique towards the elite emerges. If it does happen and how it does happen from the point of view of those who belong to the middle class, is the object of analysis in this text. Scarcely studied feelings and perceptions that arise in situations of social interaction, are here reviewed, by using a methodology based on games. The paper analyzes whether the judgments of people refer to distributive justice or procedural fairness.

Keywords: critique, inequality, subjectivity, middle class, games.

Parecer de classes médias sobre a elite econômica: Crítica às desigualdades no Chile?

Resumo: Este artigo apresenta os resultados de uma pesquisa sobre a classe média chilena e sua percepção da elite socioeconômica. Existe um interesse renovado sobre a classe média por causa de seu rápido crescimento e os desafios sócio-políticos que isto levanta. Ao mesmo tempo, no que diz respeito à elite socioeconômica, uma das expressões mais marcantes das desigualdades, a questão planteada é até que ponto surge uma percepção de injustiça, descontentamento ou crítica dessa elite. Se isso acontece e como isso acontece a partir do ponto de vista daqueles que pertencem à classe média, constitui o objeto de análise neste artigo. Sentimentos e percepções escassamente estudados que emergem em situações de interação social, são revistos utilizando uma metodologia baseada em jogos experimentais. O documento analisa se os pareceres dos participantes nos jogos tem como referente uma justiça distributiva ou uma justiça dos procedimentos.

Palavras-chave: Crítica - desigualdade - subjetividade - classe média - jogos experimentais.

* * *

Introducción¹

Como es de amplio conocimiento, el funcionamiento de los mercados en la economía global genera desigualdad y una extrema concentración de la riqueza (Piketty 2013), especialmente en el uno por ciento de la población que conforma una “élite económica” (Stiglitz 2012: 14). El objetivo de este trabajo consiste en conocer lo que se siente y piensa en la vida cotidiana acerca de ese estrato más rico y poderoso, una de las más relevantes expresiones de las desigualdades a nivel mundial. En particular, este estudio busca contribuir a comprender de qué modo sienten y piensan acerca de la élite económica quienes pertenecen a las clases medias en los países emergentes. Nos focalizamos, más que en el poder ejercido por la élite y sus efectos económico-sociales, en las subjetividades que surgen en la interacción social con respecto de la élite económica, lo que ha sido poco estudiado.

Este trabajo se refiere a Chile, un país de agudas desigualdades socioeconómicas como en la mayor parte de los países de América latina, pero también de tolerancia a ellas, a pesar del ciclo de acción colectiva que alcanzó intensidad en el año 2011 con un movimiento estudiantil crítico de las desigualdades educacionales, lo que convierte a este país en un caso de estudio privilegiado. Investigamos lo que piensan los chilenos y chilenas de clase media y de sectores populares, acerca de los integrantes de la élite económica, buscando averiguar si critican las desigualdades extremas que se encarnan en ese conglomerado.

Específicamente, estudiamos de qué manera la identifican como élite económica y la diferencian de otros estratos sociales. En segundo lugar, si surge una percepción de injusticia o descontento con respecto de la élite económica o por el contrario, predomina una aceptación y justificación de la posición privilegiada de esa élite. En tercer lugar, indagamos si su juicio varía dependiendo de diversos sectores integrantes de la élite económica. Finalmente, intentamos explicar qué influye en su juicio sobre las élites.

Para abordar estas interrogantes, utilizamos un diseño metodológico basado en juegos, que simulan procesos de interacción social entre personas comunes y corrientes, desencadenan procesos semireflexivos que no son observados por otros instrumentos utilizados habitualmente en las ciencias sociales, permiten mediciones precisas y facilitan análisis acotados.

El problema de fondo, relevante tanto para el caso chileno como a nivel global, es si surge una crítica frente a las desigualdades cristalizadas en la élite económica. Desde la perspectiva de una teoría social crítica, develar las estructuras y mecanismos que hacen posible la reproducción de la dominación y las desigualdades sociales, contribuye a una crítica racional por parte de los actores sociales. Recientemente, autores como Honneth (1995) y Boltanski (2009) han propuesto una perspectiva pragmática, que enfatiza en el surgimiento de la crítica social desde los propios actores.

Adoptando ese enfoque, en este trabajo se entiende por crítica la expresión de una discrepancia entre una situación y un referente de acuerdo al cual los actores sociales formulan su juicio. Cuando existe una percepción o sentimiento de injusticia, no siempre deriva en la crítica, pues lo percibido como injusto puede llegar a ser considerado como la única opción viable e incluso algo inmutable, un fatalismo que se traduce en aceptación y hasta justificación de lo establecido, en la atribución de responsabilidades a factores externos u otras formas de transmutación (Turner 2007). La crítica implica una interpelación a lo establecido que es expresada retórica o discursivamente, por lo que consiste en un paso más allá de un sentimiento o percepción de injusticia. Si es esperable que la crítica surja en alguna medida frente a la élite económica, este caso puede aportar a un enfoque teórico-conceptual pragmático sobre ese proceso.

En la primera parte del artículo presentaremos antecedentes sobre la élite económica y la clase media en la sociedad chilena, describiendo además la metodología basada en juegos. Enseguida, argumentaremos que los actores identifican a la élite económica siguiendo un proceso cognitivo-racional que es disonante de la forma en que la juzgan, donde lo primero es condición necesaria pero no suficiente de lo segundo. Además, exponremos evidencias de que los juicios críticos acerca de la élite económica se refieren no sólo a aspectos estructurales y sustantivos, sino que se basan fuertemente en lo procedimental.

La sociedad chilena mirando a las élites económicas

En la cúspide de la sociedad existen grupos de diverso carácter, en cuyo interior se distinguen categorías superiores que se separan del resto, las que constituyen élites según una de las nociones más frecuentes en la actualidad (Dalož 2010). Sin embargo, algunas de ellas son capaces de actuar simultáneamente en diferentes espacios de poder y conectarlos, por lo que considerando esta condición de poder, la élite abarca a los individuos y grupos que en asociación con su riqueza, son a la vez agentes económicos, sociales, culturales y políticos (Savage & Williams 2008). Esta conceptualización tiene la ventaja de constreñirse a un conglomerado más restringido que la mención genérica a una clase alta, de modo que el término de élite socioeconómica permite hacer referencia a los integrantes de la clase superior así precisada.

Las élites chilenas actuales han sido estudiadas desde diversas perspectivas: las redes de influencia política (Espinoza 2010; Joignant 2011; Kaina 2008; PNUD 2004), las redes de agentes económicos incluyendo personas y empresas, así como el grado y las causas de la concentración económica en los más ricos (López, Figueroa & Gutiérrez 2013; Núñez & Pérez 2007; Pina 2011), mientras otros estudios se han referido a sus características sociales y culturales (Bustamante 2011; Huneus 2013; Thumala 2007). Alejándose de un enfoque restringido a las élites en un ámbito particular y de estudios que han abordado a las élites políticas en el caso chileno, este trabajo se refiere a la élite socioeconómica en un sentido multidimensional, entendida como un segmento social que concentra poder económico, social, cultural y político.

Una de las observaciones más interesantes en los estudios sobre la élite económico-social actual en Chile, consiste en la diferenciación entre una élite tradicional que aglutina elementos de carácter estamental y plutocrático, cuyos valores y creencias son fuertemente conservadores, refractaria a la movilidad social hacia su interior, en contraste con una élite de movilidad reciente, de rasgos gerenciales y tecnocráticos, constituida por individuos con trayectorias económicamente exitosas (Huneus 2013; Thumala 2007). Consideramos a la élite económica en su conjunto, pero también la distinción entre la élite tradicional y la de movilidad reciente, como prototipos que independientemente de si constituyen o no un solo actor social, son capaces de movilizar diversos juicios subjetivos desde los integrantes de la sociedad. En este trabajo, nos interesa abordar las élites económicas de un modo indirecto, a partir del juicio de las personas sobre las desigualdades que en ella se encarnan. Las percepciones de los individuos con respecto de las desigualdades económicas en Chile han sido analizadas a partir de encuestas de opinión acerca de las diferencias entre remuneraciones según ocupaciones, buscando explicar la legitimidad de la desigualdad (Castillo 2011) o desde afirmaciones sobre la distancia o conflictos entre ricos y pobres. Más allá de la percepción con respecto de la distribución de los ingresos del trabajo, este artículo busca aportar con respecto de los juicios subjetivos acerca

de la riqueza, el poder y en general las desigualdades cristalizadas en las élites económicas.

El artículo aborda a la élite económica principalmente desde la subjetividad de la clase media, conglomerado que ha sido foco de un interés renovado en estudios económicos y sociológicos en los años recientes. A nivel global se ha puesto de relieve que en paralelo con la reducción de la pobreza, este estrato ha experimentado un veloz crecimiento durante las últimas décadas en los países en desarrollo en general (Banerjee & Duflo 2007; Birdsall 2010; Ravallion 2009) y en América Latina (Ferreira et al. 2012; Franco, Hopenhayn & León 2011; López-Calva & Ortiz 2014; OECD 2011).

En Chile, el crecimiento económico y la reducción de la pobreza durante los veinte últimos años, se ha visto acompañado de una polarización de los extremos de la pirámide social y una “mesocratización”, caracterizada por la expansión de clases medias heterogéneas entre sí (Barozet & Espinoza 2012), que experimentan procesos de movilidad social (Torche & Wormald 2004), identidades ambivalentes (Méndez 2008), inconsistencia entre múltiples e inestables posiciones personales (Martucelli & Araujo 2011), dispersión entre ingresos, consumo y estilos de vida (Barozet y Espinoza 2009), distintas trayectorias según cohortes por año de nacimiento (Mac-Clure 2012), fluctuaciones en los procesos de movilidad social (Espinoza & Núñez 2014), diversa composición según tipos de territorio donde residen (Mac-Clure, Barozet & Maturana 2014) y dispares orientaciones sociopolíticas al interior de estas clases (Ruiz & Boccardo 2015). En este artículo examinaremos si distintos segmentos de la clase media tienen apreciaciones particulares sobre la elite económica y en qué medida hay juicios compartidos.

Metodología basada en juegos

La forma aparentemente anodina en que las personas distinguen a otros individuos en la sociedad, la seguidilla de pensamientos y de usos del lenguaje, los procesos cognitivos y no cognitivos, reflexivos e intuitivos, individuales e interactivos, que no son suficientemente captados a través de encuestas y entrevistas individuales, pueden ser reproducidos y observados a través de juegos. Esta metodología busca una mejor comprensión del fenómeno estudiado, de manera precisa y acotada, sin pretender en nuestra investigación una representatividad estadística con respecto del conjunto de la población.

Los datos que se presentan en este estudio provienen de la aplicación de juegos que desencadenan la expresión de percepciones, sentimientos y juicios por parte de individuos frente a las desigualdades sociales encarnadas en personajes seleccionados a partir de los antecedentes antes expuestos. Se examinó el juicio de hombres y mujeres, principalmente de estratos medios, además de sectores populares, acerca de quienes personifican a la élite tradicional y la de movilidad reciente, así como con respecto de una persona representativa de la clase

media, esta última establecida como patrón de comparación. El perfil de cada uno de estos tres personajes fue elaborado a partir de características típicas de esos conglomerados sociales, extraídas de la evidencia empírica disponible para Chile en los estudios antes reseñados.² Los juegos implementados permitieron indagar en qué medida y de qué modo surgen juicios críticos frente a integrantes de las élites, entre personas comunes y corrientes.

El método se desarrolló en dos etapas. La primera, el juego del personaje desconocido (Boltanski & Thévenot 1983; Desrosières & Thévenot 1988), consiste en un juego aplicado para investigar la forma como se identifica a la élite económica. La segunda, el juego del dictador (Camerer 2003; Camerer & Fehr 2002), busca obtener información sobre los juicios que se expresan acerca de la élite. Ambos juegos han sido utilizados en estudios en otros países a los que nos referiremos enseguida, lo que permite incluir a Chile en comparaciones internacionales.

Con el fin de apreciar en qué medida la interacción y la cercanía social entre los individuos influye sobre sus decisiones, ambos juegos se llevaron a cabo con grupos de participantes relativamente homogéneos. Los criterios relativos a la composición de los participantes en cada grupo tenían el propósito de examinar la influencia de diversos factores en sus apreciaciones subjetivas sobre la élite económica.

En primer lugar, para observar el efecto de la clase social, los jugadores fueron seleccionados según su estrato social de acuerdo a la escala de clase social de Erikson, Goldthorpe y Portocarrero (EGP) (Erikson & Goldthorpe 1993), que incluye diversos estratos de clase media. Esta escala es la más empleada en estudios recientes en Chile (Castillo, Miranda & Madero 2013; Espinoza, Barozet & Méndez 2013; Mac-Clure 2012; Torche 2005; Torche & Wormald 2004).³ Se consideraron cinco tipos de grupos de jugadores, compuestos por clases medias de los estratos de servicios alto y bajo, rutinas no-manuales alta y baja y trabajadores independientes⁴, además de un grupo de comparación integrado por trabajadores manuales no-calificados.

En segundo lugar, para analizar si influye el lugar de residencia, el ejercicio se realizó considerando la diferente composición de las clases medias según tipos de territorios en Chile (Mac-Clure, Barozet & Maturana 2014), seleccionando tres ciudades del país: Santiago como una gran metrópoli capital del país, Concepción como una ciudad grande y Chillán como un caso de ciudad intermedia.

En tercer lugar, para observar la incidencia de diversas variables socio demográficas en cada grupo, se resguardó que hubiera al menos un participante de cada sexo y una proporcionalidad según grupos de edad. Así, se contó con 54 participantes en 3 ciudades, totalizando 18 sesiones de juego, cada una con la participación de un trío de jugadores.

Respecto del primer instrumento, el juego del personaje desconocido, desarrollamos una adaptación de uno de los dispositivos ideados por Boltanski y Thévenot junto con un equipo de investigadores franceses en un estudio sobre clasificaciones sociales, consistente en que un grupo de jugadores debe descubrir un personaje sobre el que pueden obtener informaciones parciales (Boltanski & Thévenot 1983; Desrosières & Thévenot 1988). Los jugadores necesitan movilizar su conocimiento tácito del mundo social, los indicios y marcadores sociales usados implícitamente en el curso ordinario de la vida social, para develar la identidad del personaje. Este juego puso en práctica los conocimientos de los participantes sobre la élite económica y la clase media. El meollo del juego consistía en que debían descubrir a tres personajes ocultos inicialmente, el de élite de movilidad reciente, el de élite tradicional y el de clase media.

En cuanto a las reglas del juego para identificarlos, los participantes conformados en tríos disponían de un conjunto de 32 preguntas, cada una de las cuales contaba con una respuesta por personaje. Los jugadores disponían de 20.000 pesos chilenos en dinero ficticio⁵, para comprar tarjetas con respuestas al moderador. Como los jugadores sólo podían comprar algunos indicios - entre tres y siete, según el valor de las respuestas compradas - y no la totalidad de ellos, se buscaba que los jugadores elaboraran sus descripciones sobre estos personajes desconocidos a partir de las preguntas seleccionadas. Las respuestas más costosas se referían a datos "objetivos" y las más económicas a características como gustos y otros aspectos subjetivos percibidos como de la vida privada de las personas desconocidas, estimulando así su utilización. Uno de los criterios para establecer el ganador del juego era quién gastaba menos dinero y llegaba a la descripción más cercana. El número de preguntas compradas, el monto gastado y el tipo de preguntas, proporcionaron información sobre el proceso de identificación de los personajes desconocidos.

Cuando los jugadores creían haber descubierto el personaje, anotaban una descripción en una frase breve en un papel y se lo entregaban al moderador. Estas descripciones escritas permiten analizar de qué modo y en qué medida los distintos jugadores se acercaron al perfil de cada personaje, así como comparar las descripciones de los jugadores entre sí. Además, se entregó a los participantes una caracterización completa del personaje desconocido y se les solicitó elegir como ganador a quien hubiera entregado la descripción más cercana. El ganador elegido coincidió en casi todos los casos con la selección del equipo de investigadores. Finalmente, el proceso cognitivo desarrollado en el juego del personaje desconocido proporcionó a los participantes antecedentes acerca del personaje de clase media y los de élite económica, que eran necesarios para emitir un juicio valorativo en el segundo juego. Además, esta transición permitió enseña observar si la descripción de la élite económica tiene efecto en el juicio de los jugadores sobre esa élite.

Luego, aplicamos el juego del dictador, adaptado de un conjunto de juegos diseñados para medir aspectos relacionados con preferencias so-

ciales referidas a la forma como las personas distribuyen recursos para sí mismas y para otros (Camerer 2003; Camerer & Fehr 2002). Para estudiar los juicios asociados a esas preferencias, se aplicó en la misma sesión este segundo juego, que ha sido utilizado en numerosos estudios en las últimas décadas en disciplinas de las ciencias sociales y economía (Camerer 2003; Engel 2010). Se trata también de un juego canónico que permite estudiar la percepción de los individuos sobre la (in)equidad y más específicamente, sobre su aversión a la inequidad, analizando en qué medida los individuos tienen una disposición altruista hacia otros (Bekkers 2007; Camerer 2003; Henrich et al. 2005, 2010; Engel 2010). Este juego consiste en que un jugador es dotado de una cantidad de dinero – como en el juego anterior – del cual puede asignar o no una parte a otra persona que es ajena a él y que cumple meramente el rol de receptor – de allí el término “dictador” aplicado al primer participante, referido a su absoluto poder de decisión sobre donar dinero al destinatario. Casi invariablemente en las distintas aplicaciones registradas en variados lugares del mundo – en diversas sociedades, desde países occidentales hasta pueblos indígenas –, los jugadores asignan por lo menos una parte del dinero, lo que constituiría una prueba de una disposición puramente altruista hacia el otro (Henrich et al. 2005).

En nuestro caso, aplicamos el juego del dictador para observar si el altruismo de los participantes al donar recursos, se modifica dependiendo del perfil socioeconómico de los receptores. Esto constituye una variante del diseño clásico de este juego, que ha sido implementada en algunos estudios previos sobre donaciones a diversas organizaciones sin fines de lucro (Eckel & Grossman 1996, 2006; Eckel, Grossman & Milano 2007).

En la versión aplicada en este estudio, los recursos se asignaban a los tres personajes del juego del personaje desconocido desarrollado en la primera parte de la sesión, acerca de los cuales se informó a los jugadores, al iniciar el segundo juego, que cada uno dirigía una organización sin fines de lucro de ayuda a personas necesitadas, a la cual podían o no asignar todo o parte del dinero recibido. Esto desencadenó preferencias y juicios de los jugadores sobre los personajes a quienes ahora podían entregar dinero para sus respectivas fundaciones. Así, se hizo posible analizar de qué forma varían los juicios de los participantes con respecto de los dos personajes de elite y el personaje de clase media.

Cada jugador disponía de un monto de dinero ficticio equivalente a 20.000 pesos chilenos, al igual que en el primer juego. Los jugadores tomaron la decisión de asignar el dinero en silencio y separadamente de los demás jugadores. Las asignaciones efectuadas de acuerdo a esa regla del juego facilitaron un análisis cuantitativo posterior sobre las preferencias de los jugadores.

La asignación de recursos a los personajes del juego del dictador, indujo a los jugadores a realizar evaluaciones en voz alta y en conversación con los demás jugadores acerca la élite económica en comparación a la clase media, así como cotejando a la élite tradicional con la reciente, desen-

cadena de la elaboración de juicios sobre la (in)justicia social, es decir, juicios de valor no abordados en el anterior juego del personaje desconocido.

Los juegos se desarrollaron siguiendo un protocolo predefinido, bajo la conducción de una moderadora y utilizando fichas estándares para el registro de los datos. Cada sesión tuvo una duración promedio de alrededor de dos horas, siendo registrada en grabaciones. Posteriormente se realizó su transcripción, que fue codificada utilizando un software para el análisis de grandes conjuntos de material cualitativo. La información cuantitativa fue traspasada a una base de datos.

La categorización de la élite económica: ¿cómo se descubre a personas desconocidas de la élite económica?

¿Qué es la élite económica para las personas que no son parte de ella? Más específicamente ¿cómo las personas comunes y corrientes identifican y describen a las personas de élite, en un plano diferente al espacio político y económico-empresarial que es más conocido a través de la información y el debate público? Saber cómo se llega a descubrir que alguien pertenece a la élite económica y cómo se le categoriza, es un aspecto clave para conocer el juicio de las personas sobre la élite. En el juego del personaje desconocido, el juicio de los jugadores acerca de la élite económica implica resolver un enigma previo de modo análogo a lo que ocurre en la vida social, pues esa élite está integrada por un conjunto reducido de individuos que se aísla en función de sus intereses.

Como en el juego del personaje desconocido ideado por Boltanski y el equipo de investigadores franceses (Boltanski & Thévenot 1983; Desrosières & Thévenot 1988), el ganador del juego fue quien elaboró una mejor descripción de cada uno de los tres personajes y gastó menos dinero para lograrlo. El precio específico de cada pregunta estaba marcado en tarjetas a disposición de los participantes y cada jugador podía comprar las respuestas que le interesaban. Para hacer emerger conocimientos e interpretaciones intuitivas propias de la interacción cotidiana de los participantes en el ejercicio, la estructura de precios de las preguntas y respuestas se basó en la distinción entre diversos tipos de recursos. Siguiendo a Bourdieu (1983), diferenciamos tres tipos de recursos: capital económico, social y cultural.⁶ El perfil de cada personaje abarcó estos tipos de capital y las preguntas referidas al capital económico eran en general más caras que el resto, mientras que eran más baratas las que proporcionaban indicios más indirectos.

Lo que se mide cuantitativamente con el juego del personaje desconocido es el número de preguntas formuladas por cada jugador y su valor promedio según tipos de capital, como indicador del uso de diversos tipos de indicios en la categorización. Además, este juego permite identificar cuál

es el grado de precisión de las descripciones que los jugadores anotan acerca de la identidad de la persona desconocida. El efecto de la estructura de precios diferencial y la competencia por gastar menos dinero, se aprecia cuantitativamente en las preguntas utilizadas y el monto gastado, como se presenta en la Tabla 1, en base a los resultados de los 54 jugadores.

Tabla 1. Juego del personaje desconocido: tipos de recursos utilizados por los jugadores.

Tipo de preguntas	Preguntas utilizadas	Monto gastado
Capital económico	2%	9%
Capital cultural	63%	56%
Capital social	36%	35%
Total	100%	100%

Fuente: datos de la investigación, 2013.

Confirmando lo observado en el juego del personaje desconocido aplicado en Francia (Boltanski & Thévenot 1983; Desrosières & Thévenot 1988), los jugadores en nuestro ejercicio utilizaron tarjetas con preguntas más económicas, que no les ofrecían datos reconocidos socialmente con precisión y en forma estandarizada como los referentes a capital económico – bienes, ingresos, propiedades -, sino información más “blanda” como la relativa a capital cultural - educación, ideología, valores, modo de ser, estilo de vida y prácticas culturales - y social – identificación, familia, lugar de residencia, acceso al puesto de trabajo, contactos relacionados con la educación, amistades y conocidos. Los resultados permiten precisar el tipo de información utilizada: la relativa a capital cultural fue más comprada que la de capital social, tanto en cuanto a la cantidad de tarjetas como el monto de dinero ficticio destinado a comprar respuestas. La mayor relevancia asignada al capital cultural fue proporcionalmente similar tanto con respecto de la persona desconocida de clase media como de cada una de las dos personas de élite. La preeminencia de la adquisición de información sobre capital cultural, en cuanto a cantidad de tarjetas y monto gastado, estuvo presente en todas las categorías de jugadores, pero fue aún más marcada en los grupos de profesionales universitarios pertenecientes al estrato de servicios alto, los más dotados de recursos culturales.

Más allá del esfuerzo realizado por los jugadores en esta experiencia lúdica de descubrir a personas desconocidas ¿de qué depende tener éxito en descubrir a un integrante de la élite económica? Una hipótesis razonable consiste en que los jugadores exitosos desarrollan estrategias diferentes al

resto, que permiten comprender mejor la forma como se identifica a las personas de élite. Algunas descripciones escritas por los participantes sobre las dos personas de élite fueron divergentes del perfil que conocieron los jugadores al final del juego, pero otras fueron bastante cercanas. Por ejemplo, un jugador ganador de Concepción, vendedor perteneciente al grupo del estrato de rutinas bajo y con educación media completa, escribió: “Es un gran empresario, con una gran fortuna y poder, capacidad de hacer negocios y rodeado de sus pares, gente de negocios”.

La información obtenida, principalmente sobre antecedentes relativos a capital cultural, contribuyó en algunos casos a descubrir al personaje desconocido, cuando los jugadores lograron vincular los datos para elaborar una generalización adecuada. Las estrategias interpretativas exitosas asociaron indicios específicos sobre la persona desconocida a recursos más amplios. Una de las jugadoras ganadoras, quien trabaja como peluquera en su propia casa, participante en un grupo de jugadores de la clase social de los independientes, dedujo a partir de informaciones sobre el capital cultural de la persona desconocida, lo que significaba en cuanto a su capital económico: “(...) está leyendo *El Aleph*, el *Aleph* de Borges, una persona que lee, tiene plata, generalmente, no todos, pero (...) Habla inglés y francés, una persona que tiene mundo, que recorre, que tiene plata. También habla varios idiomas. Generalmente una persona de clase media no, ni siquiera maneja el inglés, solamente el básico, *open the door, the window* (Risa)”. En esta estrategia interpretativa, develar el capital cultural o social de la persona desconocida permite disponer de un marcador sobre su capital económico.

Los indicios sobre capital social, aunque menos utilizados, contribuyeron a elaborar una distinción entre las dos élites, la ascendente y la tradicional. Empleando información sobre la cuna como factor distintivo, una vendedora que fue elegida ganadora de ambos personajes en un grupo de clase social rutinaria baja, distinguió entre “la gente que no tuvo y que ahora tiene” y “gente que siempre ha tenido plata”.

Como se puede apreciar, a partir de indicios contenidos en las tarjetas y recurriendo al mismo tiempo a sus propios recursos culturales, los jugadores más exitosos elaboraron interpretaciones generales para identificar a los personajes de élite. Esos recursos culturales están disponibles incluso con respecto de distantes indicios de capital cultural y social, como la capacidad de establecer distinciones según lugar de residencia. A modo de ilustración, varios ganadores dedujeron cuál era el probable lugar de residencia de los personajes de élite, a pesar de la distancia social e incluso geográfica de estos participantes con respecto de dichos personajes desconocidos. Una periodista y académica en la relativamente distante ciudad de Chillán, ganadora con respecto de los dos personajes de élite e integrante del grupo de la clase social de servicios alta, señaló que ese tipo de personas habitualmente reside en un exclusivo barrio al interior de Santiago.⁷ Algo similar señaló un guardia de seguridad en una empresa privada de Santiago y ganador en el caso de uno de los dos personajes.

Esta comprensión hermenéutica de la estrategia usada por las personas para articular información e interpretación con el objeto de identificar con éxito a las personas de la élite, muestra que es posible utilizar un conjunto de indicios indirectos principalmente sobre capital cultural. Adicionalmente, éstos son seleccionados, combinados y jerarquizados. Para hacerlo se recurre a generalizaciones y abstracciones, algunas de las cuales constituyen recursos culturales preexistentes de los individuos. Sin embargo, no todas las personas desarrollan exitosamente ese proceso, lo que indica que la élite económica no siempre es reconocida como tal.

Una vez develada la identidad de la élite económica por los jugadores y caracterizada de modo más amplio por el monitor, se hizo posible para los participantes pasar desde la categorización cognitiva a juzgarla, a través del juego del dictador.

Juicio sobre la élite: juego del dictador

Lo que se mide con el juego del dictador es la asignación de diversos montos de dinero ficticio según los tres destinatarios posibles, como indicador de las preferencias sociales de los participantes, lo que se observa en la Tabla 2.

Tabla 2. Juego del dictador: montos promedio gastados por los jugadores.

Asignaciones de dinero	Monto promedio asignado
Personaje clase media	46%
Personaje nueva elite	17%
Personaje elite tradicional	10%
Conservado por el jugador	28%
Total	100%

Fuente: datos de la investigación, 2013.

La organización sin fines de lucro del personaje de clase media concentró la mayor asignación de dinero ficticio. Esto puede interpretarse como efecto de una identificación de los participantes con ese personaje: “yo me vi reflejado en él”, señaló un empleado administrativo contable del grupo de jugadores de la clase de rutina alta en Chillán. Sin embargo, los individuos no se comportan únicamente por una empatía de clase, sino también por una voluntad de ser equitativos con otras personas (Oceja 2008), pues también asignaron dinero a los personajes de élite. Además, la asignación

de dinero al personaje de clase media fue fundamentada por muchos participantes a través de ideas de justicia y no por un simple favoritismo empático. Los principios de equidad aplicados también fueron más allá un mero interés propio como se refleja al comparar el dinero ficticio asignado con el conservado por los jugadores, aunque si se hubiese tratado de dinero real habría variado la proporción de la donación.⁸

Las menores asignaciones a las organizaciones sin fines de lucro de los personajes de élite económica, frente al de clase media, expresan un juicio crítico a esa élite. Esto permite abordar la interrogante de qué explica la expresión de ese juicio crítico hacia la élite económica. Una primera respuesta se obtiene al observar si el juicio más favorable a la clase media que a la élite económica varía entre las personas de acuerdo a variables claves.

En aplicaciones anteriores del juego del dictador, se analiza generalmente cómo varía el comportamiento de los jugadores considerando la proporción de dinero asignada como variable dependiente a explicar (Bediou et al. 2012; Bohnet & Frey 1999; Camerer 2003; Camerer & Fehr 2002; Eckel & Grossman 1996, 2006; Eckel, Grossman & Milano 2007; Engel 2010; Forsythe et al. 1994; Henrich et al. 2005, 2010; Hoffman, McCabe & Smith 1996; Milinski & Rockenbach 2007; Petit & Rouillon 2010). En el desarrollo de nuestro ejercicio, al solicitar a los participantes que explicaran sus decisiones, utilizaron predominantemente expresiones como “di más a”, “di menos a”, “no di a”, “di lo mismo a”, sin hacer referencia a una métrica de cantidades precisas, un razonamiento matemático ordinal más que cardinal. Para reflejar mejor este tipo de razonamiento, utilizamos en nuestro análisis distinciones categoriales estableciendo un orden de preferencia entre los personajes. Estas preferencias se establecen específicamente en términos de si la asignación fue superior o no, sin considerar otras diferencias en los montos asignados. En la mayor asignación de dinero a la organización sin fines de lucro del personaje de clase media en comparación a las instituciones de los personajes de élite, algunas variables influyen más que otras, como se aprecia en la Tabla 3.

Tabla 3. Juego del dictador: Modelo de regresión logit sobre asignar o no más dinero al personaje de clase media frente a los personajes de élite, según clase social.⁹

Variables	Odd ratio
<i>Clase social (Trabajadores manuales)</i>	
Servicios alta y baja	10**
Rutinas no-manuales alta y baja	40***
Independientes y Pequeños empresarios	-
Constante	0,125
-2 log de verosimilitud vs. modelo nulo	58,687***
R cuadrado de Nagelkerke ; n	,34; 54

p<0,05 * p<0,01.

Fuente: datos de la investigación, 2013.

Los resultados muestran que la variable de clase social es estadísticamente significativa sobre la asignación de dinero al personaje de clase media frente a los dos de élite. Específicamente, pertenecer a las clases de servicios alta – profesionales– y baja – técnicos–, así como de rutinas no manuales alta –empleados administrativos y otros– y baja –como los vendedores–, favorece una asignación de dinero superior al personaje de clase media en comparación a los otros dos. Quienes pertenecen a estas clases medias tienen mayores probabilidades de asignar más dinero al personaje de clase media que a los de élite, en comparación con la clase de trabajadores manuales no-calificados –como los trabajadores de la construcción. En contraste, se estimó el efecto de residir en alguna de las ciudades de donde provenían los jugadores -Santiago, Concepción y Chillán-, sin encontrarse un efecto estadísticamente significativo. Aquello puede obedecer en parte a que cualquiera sea el lugar de residencia de los jugadores, las personas disponen de información sobre la élite económica y tienen capacidad de establecer distinciones, que son influidas marcadamente por la clase social de pertenencia. Además de que la ciudad de residencia no ejerce influencia, al probar el modelo estadístico bajo diversas condiciones, las variables edad, sexo y educación de los jugadores, tampoco tienen efectos significativos para explicar las asignaciones.

Por otra parte, la categorización cognitiva de la élite económica constituye una precondition para juzgarla y podría incidir en el juicio de valor de las personas, lo que también se puede examinar en el modelo. Considerando haber sido ganador del anterior juego del personaje desconocido como indicador de una mayor capacidad para categorizar a los integrantes de la élite económica, examinamos si su conocimiento de esos destinatarios influía en la decisión del jugador exitoso en cuanto a asignarles o no más dinero, en comparación con el resto de los jugadores. La inclusión de esta variable en el modelo estadístico tampoco resultó estadísticamente significativa. Esto constituye un importante indicio de que tener un mejor acercamiento cognitivo a quienes conforman la élite económica, sigue pautas diferentes al juicio valorativo sobre la misma élite.

En definitiva, quienes más frecuentemente tienen una apreciación negativa acerca de los integrantes de la élite económica, pertenecen a las clases medias de servicios alta y baja, así como de rutinas no-manuales alta y baja.

Un juicio diverso sobre las élites recientes y las tradicionales

Examinaremos a continuación el juicio crítico que realizan los jugadores, dependiendo de si se trata de la élite tradicional o de una nueva élite. El juicio de los jugadores es más favorable a la élite reciente que a la élite tradicional, considerando como indicador la asignación de más dinero a la organización sin fines de lucro de ese primer personaje en comparación al

segundo, según se presentó en la Tabla 2. Los factores que explican ese juicio valorativo diverso se analizan a partir de la decisión sobre asignar o no más dinero a la organización sin fines de lucro del personaje de élite reciente en comparación con la institución del personaje de élite tradicional, según diversas variables, en la Tabla 4.

Tabla 4. Juego del dictador: Modelo de regresión logit sobre asignar o no más dinero al personaje de élite reciente frente al personaje de élite tradicional, según ciudad de residencia y clase social.

Variables	Odd ratio
Rutinas no manuales baja vs. otras clases	6,568**
Residir en Santiago	-
Constante	0,526
-2 log de verosimilitud vs. modelo nulo	59,580***
R cuadrado de Nagelkerke ; n	,217; 54

p<0,05 * p<0,01.

Fuente: datos de la investigación, 2013.

En la mayor donación a la organización sin fines de lucro del personaje de élite reciente que al de élite tradicional influye la pertenencia a una clase social específica, la de rutinas no-manuales baja. Sus integrantes, los vendedores, cajeros y similares, en su mayor parte asignaron una proporción de dinero superior al personaje de élite ascendente en comparación al de élite tradicional, lo que no fue tan marcado entre las personas de otras clases sociales. Pertenecer a las otras clases sociales carece de incidencia estadística significativa y lo mismo ocurre con la ciudad de residencia. Variables como edad, sexo y nivel educacional, al ser incluidas en el mismo modelo bajo diversas condiciones, tampoco marcan una diferencia relevante, de modo similar a lo antes analizado respecto de estas variables en el juego acerca de ambas élites. Finalmente, haber sido “ganador” del anterior juego del personaje desconocido, como indicador de tener un mejor conocimiento acerca de quienes conforman la élite económica, tampoco es significativo. A este respecto, se corrobora una disociación entre el proceso cognitivo y la expresión de un juicio valorativo más crítico con respecto de la élite tradicional que hacia la nueva élite, lo cual confirma y amplía el alcance de lo antes observado.

Se constata que quienes más frecuentemente tienen una apreciación negativa de la élite tradicional en comparación con la élite reciente, pertenecen a la clase media de rutinas no-manuales baja, lo que constituye una particularidad con respecto del juicio generalizado de las clases medias hacia ambas élites. Un amplio conjunto de clases medias comparte un juicio desfavorable englobando a ambas élites al cotejarlas con la clase media.

Los datos cuantitativos muestran variadas apreciaciones sobre las élites económicas por parte de las diferentes categorías de jugadores por clase social, en términos comparativos entre los grupos, como se resume en la Tabla 5.

Tabla 5. Apreciaciones relativas acerca de las élites económicas, según grupos de participantes por clase social.

Grupos de participantes (jugadores) según clase social	Apreciación relativa sobre élites económicas
<i>Servicios Alta</i> Ejemplo: Abogado	Desfavorable a ambas élites.
<i>Servicios Baja</i> Ejemplo: Técnico electrónico	Desfavorable a ambas élites
<i>Rutinas No-manuales Alta</i> Ejemplos: Empleado administrativo, secretaria	Desfavorable a ambas élites.
<i>Rutinas No-manuales Baja</i> Ejemplo: Vendedor en establecimiento comercial	Desfavorable a ambas élites, especialmente la tradicional.
<i>Independientes y Pequeños Empresarios</i> Ejemplo: Comerciante pequeño	Bajo rechazo a ambas élites.
<i>Trabajadores Manuales No-calificados</i> Ejemplo: Trabajador de la construcción	Bajo rechazo a ambas élites.

Fuente: datos de la investigación, 2013.

Los jugadores que pueden ser considerados típicamente de clase media, pertenecientes a las clases de servicios alta y baja, así como a las de rutinas no-manuales alta y baja, califican más negativamente a la élite económica en comparación con los participantes de la clase de trabajadores manuales e incluso en relación con los independientes. La apreciación más crítica hacia las élites, apuntando especialmente a la tradicional, ocurre en los grupos de la clase de rutinas no-manuales baja. La menor intensidad de los juicios críticos de la clase de trabajadores manuales, considerada como grupo de comparación, es consistente con la tesis de Garretón (2007) acerca de la desarticulación de la “matriz clásica” del siglo XX, operada en Chile a partir del golpe militar de 1973, lo que afectó fuertemente a esta clase. Las decisiones de distribución del dinero de parte de los jugadores muestran que la élite económica no es indiferente para los participantes: expresan una menor preferencia hacia la élite en comparación a la clase media y algunos en especial hacia la élite tradicional, de un modo desigual entre las clases sociales.

Élites recientes y élites tradicionales: criterios del juicio evaluativo

Más allá de la adición de las preferencias individuales de los participantes, la pregunta clave es qué es lo que está en juego en la sociedad y que tensiona a los individuos en su interacción social (Martuccelli & Singly 2012), con respecto de sus juicios críticos hacia la élite económica. Esto encuentra una respuesta en las fundamentaciones expresadas por los participantes en los grupos, al dialogar sobre sus decisiones de asignación de dinero. Para examinar los criterios del juicio evaluativo crítico hacia la élite económica en el juego del dictador, partiremos por analizar si se tomaron en consideración los mismos tipos de recursos que para descubrir a cada personaje en el juego del personaje desconocido, es decir, el capital cultural y el capital social, más que el capital económico.

Una de las justificaciones más reiteradas por los participantes para asignar menos dinero a los personajes de élite, fue expresada por un técnico eléctrico del grupo de la clase de servicios baja: “tienen dinero para hacer funcionar la fundación”, a diferencia del personaje de clase media. Considerando los cuantiosos recursos económicos del personaje de élite tradicional, “puede tener diez fundaciones y mantenerlas”, señaló un abogado participante en un grupo de la clase de servicios alta. El capital económico acumulado fue más considerado en el juicio sobre el personaje de élite tradicional que el de élite reciente y en cambio, sobre este último se valoró positivamente su capacidad de gestión económica: “él sabe manejar los dineros”, “puede administrar mejor”, “podría hacer mejores cosas”, fueron algunos de los juicios expresados por participantes en los grupos de las clases de servicios baja y rutinas no-manuales baja. Sin embargo, los razonamientos sobre el capital económico de la élite, se aplicaron más profusamente en tercera persona plural, refiriéndose a la vez a ambos personajes, sin distinguir a uno de ellos, con expresiones como “ellos tienen...”, “ellos están...”.

El formato de juicio utilizado por los jugadores en relación con el capital económico de la élite consiste principalmente en un “juicio de realidad” (Boltanski 2009: 160-161) que alude a pruebas verificables, en busca de una objetivación que haga aceptable el juicio para otras personas. A ese juicio de hecho acerca de cómo es la realidad sustantiva, se une una norma moral, que puede consistir en un criterio de necesidad: “no le doy porque no necesita”, señaló una secretaria participante en un grupo de la clase de rutinas no-manuales alta. Otra forma consiste en atar el juicio sobre la situación económica sustantiva de la élite a un “deber ser”, como lo expresado por una vendedora de un grupo de la clase de rutinas baja, quien considerando los cuantiosos recursos de uno de los personajes de élite, declaró que debería ser más generoso hacia los demás, por lo cual le donó un monto bajo “incentivando a que dé más”. Su criterio implícito se refería al rechazo moral a un “egoísmo” de quienes tienen más recursos económicos, término utilizado por una paramédica del gru-

po de la clase de rutinas no-manuales alta, lo que fue refrendado por otros participantes.

Se trata de juicios críticos racionalizantes originados en pruebas “objetivas” acerca del capital económico de la élite económica. En comparación con el juego del personaje desconocido, donde los participantes se basaron principalmente en el capital cultural y social de los personajes, el paso de lo cognitivo en ese juego a lo valorativo en el juego del dictador, se tradujo en una ausencia casi absoluta de referencias al capital cultural de los personajes.

Adicionalmente, se planteó una desconfianza y sospecha con respecto de los personajes de élite, enfocada a eventuales abusos con respecto de reglas del juego establecidas. “Los empresarios generalmente reducen impuestos con las donaciones”, afirmó una técnica en informática en un grupo de la clase de servicios baja, a lo que se refirieron también otros jugadores. Algunos participantes insistieron en que su participación en una organización sin fines de lucro es una “trampa”, en “beneficio personal”, lo hacen por una falsa apariencia e incluso “por publicidad”, lo que no da confianza. Estos criterios de evaluación apuntaron a transgresiones de reglas que definen los procedimientos correctos y de ningún modo hacia reglas estructurales de funcionamiento de la economía o los negocios.

Se puede apreciar a partir del análisis realizado hasta aquí, que los criterios de evaluación utilizados por los participantes, se fundaron en una justicia sustantiva acerca de una distribución de recursos materiales que favorece económicamente a los más privilegiados, pero otros criterios se basaron también en una justicia de los procedimientos utilizados en relación con el cumplimiento o aprovechamiento de reglas establecidas.

Juicios como los antes expuestos sobre la aplicación neutral o parcial de reglas sin sesgos que beneficien a alguien en particular, constituyen un aspecto importante de lo considerado justo desde un punto de vista procedimental. Los criterios de evaluación basados en una justicia de los procedimientos se refieren a si los medios, condiciones o modos de comportamiento utilizados son equitativos en su base e imparciales. Un segundo ámbito también relevante acerca de los procedimientos consiste en un juicio basado en experiencias personales acerca de si el trato recibido por parte de otros comunica respeto, reflejando la evaluación del estatus personal al interior de la sociedad, sin ser excluido o marginalizado (Tyler & Blader 2003; Tyler 2006).

Al respecto, el diálogo entre los participantes en los juegos alcanzó intensidad emocional a raíz de algunas apreciaciones de jugadores acerca de aspectos vinculados al supuesto trato de los personajes de élite hacia las demás personas. Una vendedora en una empresa y participante en un grupo de clase de rutinas no-manuales baja, definió incisivamente al personaje de élite reciente como “un piojo resucitado”, alguien “que no tuvo y que ahora tiene”. Un empleado administrativo participante en ese grupo, expresó en forma vehemente su discrepancia, por lo que ella relató una

experiencia personal de maltrato, de acuerdo a la cual esas personas se olvidan “de que estuvieron mal antes” y dan “la espalda” a quienes antes les habían ayudado. También en desacuerdo con ella, otra vendedora participante en el mismo grupo estimó que el personaje de élite reciente, en su actitud hacia los demás “es más comprometido con la parte social humana”. Con respecto del personaje de élite tradicional, la jugadora interpelada, utilizando una expresión de tono sarcástico, lo caracterizó como alguien que “nació en cuna de oro”, de lo cual desprendió que le falta “humanidad” en el vínculo con otras personas.

En cuanto al capital económico, fue central en el juicio valorativo de los participantes acerca de los personajes de élite, pero no porque los jugadores consideraran injusto o desmedido el volumen de recursos de que disfrutaban ni porque aspiren a una igualdad de recursos o posiciones, sino porque sus cuantiosos recursos económicos separan a esos personajes con respecto de las demás personas, los convierte en poco solidarios y desconfiables. El capital económico acumulado genera una distancia social especialmente acentuada en el caso de la élite tradicional: “él tiene tanto dinero que no le van a importar los pobres”, señaló una participante en un grupo de la clase de servicios baja. El trato interpersonal fue un criterio evaluativo aplicado con más dureza y reiteradamente con respecto del personaje de élite tradicional, utilizando expresiones como “es un arrogante, un déspota”, “le importa muy poco lo que piense el resto”, “no sabe” cuáles son “las carencias o las necesidades” de los demás porque “nunca ha pasado necesidad”, abriga “mucho prejuicio” y es “muy sesgado” ideológicamente y por lo tanto incapaz de atender una “necesidad real” de otra persona, de un modo general personajes como él “humillan a las personas”, “son orgullosos”, “discriminan y son clasistas”.

En definitiva, el intenso interés de los participantes en evaluar cómo los más poderosos integrantes de la sociedad ven a otras personas y se comportan con ellas, no constituye un asunto menor. En alguna medida predomina por sobre los criterios evaluativos basados en pruebas racionalizantes acerca de desigualdades sustantivas relacionadas con el capital económico de la élite. En los juegos, los sentimientos y percepciones de injusticia, expresados en forma de descontento y crítica hacia la élite económica, tienen un fuerte origen en una justicia de los procedimientos asociada al supuesto trato interpersonal de la élite, más que con respecto de eventuales transgresiones de reglas establecidas en el sistema económico o hacia el funcionamiento del modelo económico en sí mismo. Esta crítica al trato varía según si se trate de una u otra élite, adquiriendo mayor intensidad en el caso de la élite tradicional.

Conclusiones

El doble ejercicio realizado, el juego del personaje desconocido y el juego del dictador, proporciona importantes indicios para la comprensión de procesos cognitivos y juicios críticos referidos a la élite económica en

Chile. Los resultados obtenidos de los juegos no se habrían registrado con la misma eficacia mediante análisis de discursos en el espacio público, encuestas u otras metodologías habitualmente aplicadas en investigaciones sociales.

La élite no es completamente reconocida como tal y por todos en la vida social: es percibida en forma parcial y sólo por algunos. En esa medida, la élite económica tiene la capacidad de resguardar la privacidad de sus privilegios y aislarse del escrutinio público. Pero algunas personas sí la descubren a partir de indicios no-económicos, que articulan en una interpretación basada en su capital cultural y social. Una vez develada cognitivamente la identidad de la élite económica, se le juzga críticamente, en especial a la élite tradicional, y en menor medida a la élite reciente, en contraste con una valoración más positiva de la clase media. En esa crítica influye principalmente la clase social de las personas. Quienes pueden ser considerados típicamente de clase media, califican más negativamente a la élite económica en comparación con el juicio de los trabajadores manuales, a la inversa del prototipo del conflicto obrero con los capitalistas durante la mayor parte del siglo XX. La crítica más intensa a la élite, principalmente a la tradicional, proviene de la clase de rutinas no-manuales baja integrada por vendedores, cajeros y ocupaciones similares.

El análisis demuestra que lo que está en juego en los juicios críticos es ante todo el capital económico de los integrantes de la élite y no el capital cultural o social utilizado para identificarlos cognitivamente. Así, el proceso de sospechar cognitivamente sobre la identidad de la élite es diferente al juicio subjetivo y a las sospechas que agudizan la expresión de un juicio crítico. Pero lo que se juzga críticamente es más la separación que provoca el patrimonio económico de la élite con respecto del resto de la sociedad, que las reglas del juego que la benefician y posibilitan sus recursos económicos. Se les critica ante todo su trato a los menos privilegiados, lo que adquiere mayor intensidad con respecto de la élite económica tradicional que acerca de la élite reciente. Se trata de una crítica en la que prevalece una justicia de los procedimientos por sobre una justicia sustantiva relativa a la distribución desigual del patrimonio y a las desigualdades estructurales.

Esas características de la crítica a la élite socioeconómica son propias de la vida social a partir del auge del modelo neoliberal en Chile, pero su devenir constituye un asunto pendiente. Eventualmente, el reclamo por el trato justo podría ser contrarrestado y eludido mediante un cambio conductual de la élite, generando tolerancia a la desigualdad que encarna. Sin embargo, al mismo tiempo constituye un razonamiento de las personas que puede abrir paso a una mayor reflexividad y a una crítica social más amplia.

Notas

¹ Este trabajo se enmarca en el proyecto FONDECYT Regular 1130800. Los autores agradecen los comentarios de Alejandra Ochoa, Marcel Théza, Jaime Fierro, Magaly Mella y Ana María Valenzuela. Agradecemos el trabajo de las dos últimas en la realización de la investigación.

² En los estudios disponibles, se describe a la élite económica como integrada principalmente por hombres, debido a lo cual no se incluyó a mujeres entre los personajes de los juegos.

³ La escala EGP es la más utilizada en la actualidad a nivel internacional y es empleada también en estudios sobre países de América Latina (Costa, 2009; Solís, 2005).

⁴ El estrato de trabajadores independientes incluye sectores medios como pequeños empresarios y también trabajadores del sector popular informal.

⁵ Equivalentes a US\$ 36.

⁶ Además, Bourdieu distinguió una forma que adoptan esos tipos de capital, el capital simbólico.

⁷ El elegante barrio La Dehesa en la comuna de Barnechea.

⁸ En juegos similares, al recibir un monto de dinero real y contar con una descripción del receptor, las asignaciones del jugador generalmente alcanzan alrededor de la mitad de ese monto inicial (Camerer & Fehr 2002).

⁹ Se probaron distintos modelos con las variables de clase social y ciudad de residencia. Se reporta el modelo con las variables significativas, al igual que en la siguiente tabla.

Bibliografías

Banerjee, Arindam & Duflo, Esther (2007), "What is Middle Class about the Middle Classes around the World?", *Journal of Economic Perspectives*, 22, 2, Spring: 3–28.

Barozet, Emmanuelle & Espinoza, Vicente (2012), "Que sont les classes sociales devenues? Stratification, inégalités et mobilité sociale au Chili." *Cahiers des Amériques Latine*, Institut des Hautes Études de l'Amérique Latine, Paris-III, mai, 69-88.

Ídem (2009), "¿De qué hablamos cuando decimos "clase media"? Perspectivas sobre el caso chileno". *En foco*, 143, Expansiva-UDP-La Tercera, Santiago.

Bediou, Benoit, Sacharin, Vera, Hill, Christopher, Sander, David & Scherer, Klaus (2012), "Sharing the Fruit of Labor: Flexible Application of Justice Principles in an Ultimatum Game with Joint-Production." *Social Justice Research*, 25, 25–40.

Birdsall, Nancy (2010), *The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; or, The Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest*. World Bank, Center for Global Development, Working Paper, 207, March, Washington DC.

Bohnet, Iris & Frey, Brun (1999), "Social Distance and other-regarding Behavior in Dictator Games: Comment." *The American Economic Review*, 89, 1, Mar., 335-339.

Boltanski, Luc (2009), *De la critique. Précis de sociologie de l'émancipation*. Editions Gallimard, Paris.

Boltanski, Luc & Thévenot, Laurent (1983), "Finding one's way in socialspace: a study based on games". *Social Science Information*. 22, 4/8.

Ídem (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*. Gallimard, Paris.

Bourdieu, Pierre (1983), *Poder, derecho y clases sociales*. Editorial Desclée de Brouwer, 2000, Bilbao.

Bustamante, Catalina (2011), *Construcción de identidad de género en dueñas de casa de clase media alta en Santiago*. Tesis Título Profesional de Socióloga, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología, Universidad de Chile, Santiago.

Camerer, Colin & Fehr, Ernst (2002), *Measuring Social Norms and Preferences using Experimental Games: A Guide for Social Scientists*. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Paper, 97, Zurich.

Camerer, Colin (2003), *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*. Russell Sage Foundation, Princeton University Press, New York & Princeton.

Castillo, Juan Carlos (2011), "Legitimacy of Inequality in a Highly Unequal Context: Evidence from the Chilean Case". *Social Justice Research*, 24, 314–340.

Castillo, Juan Carlos, Miranda, Daniel & Madero, Ignacio (2013), "Todos somos de clase media. Sobre el estatus social subjetivo en Chile". *Latin American Research Review*, 48, 1, 155-173.

Costa, Carlos Antonio (2009), *Desigualdade de Oportunidades no Brasil*. Argumentum, Belo Horizonte.

Daloz, Jean-Pascal (2010), *The sociology of elite distinction: from theoretical to comparative perspectives*. Palgrave Macmillan, New York.

Desrosières, Alain & Thévenot, Laurent (1988), *Les catégories socioprofessionnelles*. La Découverte, Paris.

Eckel, Catherine & Grossman, Philip (2006), "Subsidizing Charitable Giving with Rebates or Matching: Further Laboratory Evidence". *Southern Economic Journal*, 72, 4, Apr., 794-807.

Eckel, Catherine & Grossman, Philip (1996), "Altruism in Anonymous Dictator Games." *Games and Economic Behavior*, 16, 181–191.

Eckel, Catherine, Grossman, Philip & Milano, Angela (2007), "Is More Information Always Better? An Experimental Study of Charitable Giving and Hurricane Katrina". *Southern Economic Journal*, 74, 2, Oct., 388-411.

Engel, Christoph (2010), *Dictator Games: A Meta Study*. Max Planck Institute, Bonn.

Erikson, R. & Goldthorpe J. H. (1993), *The Constant Flux*. Oxford University Press, Oxford.

Espinoza, Vicente (2010), "Redes de poder y sociabilidad en la élite política chilena. Los parlamentarios 1990-2010". *Revista Polis*, 9, 26, 251–286.

Espinoza, Vicente, Barozet, Emmanuelle, Méndez, María Luisa (2013), "Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal maduro: el caso de Chile". *Revista Lavboratorio*, 25, 14, 169-192.

Espinoza, Vicente & Núñez, Javier (2014), *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, 72, 1, Enero-Abril, 57-82.

Ferreira, Francisco, Messina, Julián, Rigolini, Jamele, López-Calva, Luis,

Lugo, María Ana & Vakis, Renos (2012), *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*. World Bank, Washington, DC.

Forsythe, Robert, Horowitz, Joel, Savin, N.E. & Sefton, Martin (1994), "Fairness in Simple Bargaining Games". *Games and Economic Behavior*, 6, 347-369.

Franco, Rolando, Hopenhayn, Martín & León, Arturo (Coordinadores) (2011), *Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*. CEPAL-Siglo XXI, México DF.

Garretón Manuel (2007), *The socio-political matrix and economic development in Chile*. School of Environment & Development, University of Manchester, Discussion Paper Series Number Fifteen A, October, Manchester.

Henrich, Joseph et al. (2005), "Economic man" in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies." *Behavioral and Brain Sciences*, 28, 795-855.

Ídem (2010), "Markets, Religion, Community Size, and the Evolution of Fairness and Punishment." *Science*, 327, 1480-1484.

Hoffman, Elizabeth, McCabe, Kevin & Smith, Vernon (1996), "Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games." *The American Economic Review*, 86, 3, Jun., 653-660.

Honneth, Axel (1995), *The Struggle for Recognition: The Moral Grammar of Social Conflicts*. Polity Press, Cambridge.

Huneus, Sebastián (2013), *Matrimonio y patrimonio. Estrategias matrimoniales de la elite chilena*. Uqbar Editores, Santiago.

Joignant, Alfredo (2010), *Las élites gubernamentales como factor explicativo de un modo político y económico de desarrollo: el caso de Chile (1990-2009)*. Fundación Carolina – Universidad Diego Portales, Santiago.

Kaina, Victoria (2008), "Qué son las elite". *Revista Diálogo Político*. Konrad-Adenauer-Stiftung A. C., XXV, 3, Septiembre.

López, Ramón, Figueroa, Eugenio, Gutiérrez, Pablo (2013), *La 'parte del león': nuevas estimaciones de la participación de los súper ricos en el ingreso de Chile*. Facultad de Economía y Negocios Universi, Santiago.

López-Calva, Luis & Ortiz, Eduardo (2014), "A vulnerability approach to the definition of the middle class". *The Journal of Economic Inequality*, March, 12, 1, 23-47.

Mac-Clure, Óscar, Barozet, Emmanuelle & Maturana, Víctor (2014), *Des-*

igualdad, clase media y territorio en Chile: ¿Clase media global o múltiples mesocracias según territorios?, Eure (a ser publicado en 2014).

Mac-Clure, Óscar (2012), “Las nuevas clases medias en Chile: un análisis de cohortes”. *Revista CEPAL*, 108, 169-182.

Martuccelli, Danilo & de Singly, François (2012), *Las sociologías del individuo*. LOM, Santiago.

Martuccelli, Danilo & Araujo, Kathya (2011), “Inconsistencia Posicional: un nuevo concepto sobre estratificación social”. *Revista Cepal*, 103.

Méndez, María Luisa (2008), “Middle class identities in a neoliberal age: tensions between contested authenticities”. *The Sociological Review*, 56:2.

Milinski, Manfred & Rockenbach, Bettina (2007), “Spying on Others Evolves.” *Science*, 317, 5837, 464-465.

Morales, Mauricio (coordinador) (2011), *Brechas de representación. Elites parlamentarias y ciudadanía en Chile 2010*. Universidad Diego Portales, Santiago.

Núñez, Javier & Pérez, Graciela (2007), “Dime cómo te llamas y te diré quién eres: La ascendencia como mecanismo de diferenciación social en Chile”. Documentos de Trabajo, Departamento de Economía Universidad de Chile, Santiago.

Oceja, Luis (2008), “Overcoming Empathy-Induced Partiality: Two Rules of Thumb”. *Basic and Applied Social Psychology*, 30, 176-182.

OECD (2011), *Latin American Economic Outlook 2011. How Middle-class is Latin America?* OECD Publishing, Paris.

Petit, Emmanuel & Rouillon, Sébastien (2010), “La négociation: les enseignements du jeu du dictateur.” *Négociations*, 2, 14, 71-95.

Piketty, Thomas (2013), *Le capital au 21e siècle*. Editions du Seuil, Paris.

Pina, Álvaro (2011), *Métodos de análisis de redes y elite económica*. Universidad Diego Portales, ICSO, Working Paper, Santiago.

PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2004), *Desarrollo Humano en Chile. La élite chilena y la difícil conducción del desarrollo*. PNUD, Santiago.

Ravallion, Martin (2009), *The Developing World's Bulging (but Vulnerable) "Middle Class"*. The World Bank Development Research Group Director's Office, Policy Research Working Paper, Washington DC.

Ruiz, Carlos & Boccardo, Giorgio (2015), *Los chilenos bajo el neoliberalismo. Clases y conflicto social*. Nodo XXI-Desconcierto, Santiago.

Savage, Mike & Williams, Karel (2008), "Elites: remembered in capitalism and forgotten by social sciences." Savage, Mike & Karel Williams (eds.). *Remembering elites*. Blackwell, Malden.

Solís, Patricio (2005), "Cambio estructural y movilidad ocupacional en Monterrey, México". *Estudios Sociológicos*, 23, 67, Jan.-Apr., 43-74.

Stiglitz, Joseph (2012), *The price of inequality*. W.W. Norton & Co., New York.

Thumala, María Angélica (2007), *Riqueza y piedad. El catolicismo de la elite chilena*. Debate, Santiago.

Torche, Florencia (2005), "Unequal but Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective". *American Sociological Review*, 70(3), 422-50.

Torche, Florencia & Wormald, Guillermo (2004), *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*. CEPAL, Serie Políticas Sociales, 98, Santiago.

Turner, Jonathan (2007), "Justice and Emotions". *Social Justice Research*, 20, 288-311.

Tyler, Tom & Blader, Steven (2003), "The group engagement model: Procedural justice, social identity, and cooperative behavior." *Personality and Social Psychology Review*, 7 (4), 349-361.

Tyler, Tom (2006), *Why people obey the law*. Princeton University Press, Princeton, N.J..

* * *

Recibido: 03.06.2014

Aceptado: 10.01.2015