

16 Congreso Internacional de Ciencias Sociales, Humanidades, Salud y Educación

Desigualdades territoriales y ética del trabajo en América Latina: una lectura comparativa desde el Latinoobarómetro

Profesor Patricio Cabrera-Tenecela
Universidad de Salamanca, Salamanca, España

RESUMEN

Esta ponencia analiza cómo las diferencias en el desarrollo económico influyen en las percepciones sobre el esfuerzo, la meritocracia y el trabajo en América Latina, con especial énfasis en países como Ecuador, Chile, México y Argentina. A partir de datos del Latinoobarómetro (1995–2023) y de referentes teóricos en sociología económica y psicología del trabajo, se observa que los países con menor PIB per cápita tienden a valorar más el esfuerzo individual, la iniciativa emprendedora y a rechazar con mayor intensidad el ocio. En cambio, en los países más desarrollados, el éxito se percibe con mayor frecuencia como producto de relaciones o conexiones sociales. Estos hallazgos cuestionan la universalidad de la ética protestante del trabajo planteada por Weber y permiten una lectura situada de los valores laborales, según contextos territoriales, culturales y económicos diferenciados. La propuesta se inscribe en el eje de Ciencias Sociales y Psicología Social, y busca contribuir a una comprensión crítica de las desigualdades territoriales presentes en los imaginarios sobre el trabajo y el desarrollo.

Palabras clave: meritocracia, ética del trabajo, Latinoobarómetro, desarrollo económico, desigualdad territorial, América Latina.

ABSTRACT

This paper analyzes how differences in economic development influence perceptions of effort, meritocracy, and work in Latin America, with a particular focus on countries such as Ecuador, Chile, Mexico, and Argentina. Drawing on data from Latinoobarómetro (1995–2023) and theoretical frameworks from economic sociology and work psychology, the study finds that countries with lower GDP per capita tend to value individual effort, entrepreneurial initiative, and reject leisure more strongly. Conversely, in more developed countries, success is more often perceived as the result of social relationships or personal connections. These findings challenge the universality of the Protestant work ethic proposed by Weber and offer a contextualized reading of labor values shaped by distinct territorial, cultural, and economic conditions. The paper is part of the Social Sciences and Social Psychology field and aims to contribute to a critical understanding of territorial inequalities in the imaginaries of work and development.

Keywords: meritocracy, work ethic, Latinoobarómetro, economic development, territorial inequality, Latin America.

INTRODUCCIÓN

El concepto de *meritocracia* alude a un sistema donde las recompensas y posiciones sociales se distribuyen según el mérito individual (talento, esfuerzo, logro) y no por factores como el origen familiar o las conexiones personales. En teoría, una sociedad meritocrática ofrece alta movilidad social. El esfuerzo personal conduciría al éxito independientemente del estatus de origen. Esta creencia de que “la vida recompensa a quien más se esfuerza” guarda relación con la *legitimidad* del sistema socioeconómico. Si la gente percibe que quien se esfuerza prospera, tiende a aceptar las desigualdades como justas; por el contrario, si se extiende la percepción de que el éxito depende de privilegios o la suerte, aumenta la crítica al orden vigente (Mijls, 2019). Estudios de psicología social y economía política han explorado este vínculo: por ejemplo, se ha observado que quienes creen que la pobreza se debe más a la pereza que a

circunstancias externas suelen oponerse a políticas redistributivas, mientras que quienes piensan que el éxito depende de conexiones apoyan más los cambios estructurales (Gaviria et al., 2007). De hecho, existe un “paradoja de la desigualdad”, según la cual sociedades más desiguales no siempre generan más descontento; a veces refuerzan el discurso meritocrático para justificar la brecha. Mijs (2019) documenta que en países con mayor índice Gini (los más inequitativos), las personas tienden más a atribuir la riqueza al trabajo duro y menos a factores como la cuna o los contactos. Es decir, la ideología meritocrática sirve para legitimar la desigualdad existente convenciendo a muchos de que las diferencias económicas reflejan logros legítimos basados en el esfuerzo. Esto muestra cómo las creencias sobre mérito y esfuerzo no solo son un reflejo de la realidad socioeconómica, sino también una narrativa que influye en la aceptación o rechazo del orden social.

La idea de que los valores culturales influyen en el desarrollo económico la inició Max Weber en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (1905) en la que propuso que ciertos valores religiosos protestantes (particularmente el calvinismo) fomentaron una ética del trabajo basada en la disciplina, el trabajo duro y la frugalidad, lo cual habría facilitado la acumulación capitalista (Weber, 2004). Weber argumentaba que este *ethos* protestante del trabajo otorgaba un significado moral al esfuerzo productivo, favoreciendo el ahorro y la inversión, en contraste con otras éticas tradicionales. Lawrence Harrison o Samuel Huntington adoptaron esta tesis para explicar diferencias contemporáneas en el desarrollo señalando que los valores culturales influyen en el desarrollo económico y político de las naciones (Harrison & Huntington, 2000). Sin embargo, Fernand Braudel, (1984) han criticado duramente la idea de Weber al encontrar evidencia documental de que el capitalismo ya germinaba en sociedades católicas en las ciudades medievales mediterráneas. A mediados del siglo XX, David McClelland retomó la relación entre cultura y desarrollo desde la psicología: su teoría de la motivación de logro postuló que las sociedades con alto nivel de necesidad de logro (n-Achievement) generan más emprendimiento y crecimiento económico.

En *The Achieving Society* McClelland (1961) analizó textos infantiles, proverbios y textos históricos encontrando que una mayor presencia de valores de logro precedía a tasas más altas de crecimiento. Incluso recomendó que, para acelerar el desarrollo, era necesario inculcar de formas no autoritarias una motivación de logro más fuerte mediante la educación y la socialización familiar (de forma no autoritaria). McClelland creía que ciertas actitudes hacia el trabajo y el éxito (como la ambición personal, la perseverancia y las ganas de superarse) actúan como motor cultural del progreso económico, y sugería que las sociedades tradicionales debían adoptar estos valores “modernos” orientados al logro. Sin embargo, teorías contemporáneas de valores como la de Shalom Schwartz (2012) ofrecen un marco más amplio para entender cómo varían las prioridades culturales, incluyendo la ética del trabajo, entre distintas sociedades. Schwartz identifica diez valores humanos básicos (entre ellos *Logro, Poder, Seguridad, Universalismo, Benevolencia*, etc.) organizados en dimensiones que oscilan entre la *promoción personal* vs. la *trascendencia*, y la *apertura al cambio* vs. la *conservación*. En su encuesta, el valor de *Logro*, en particular, se define como la importancia de alcanzar el éxito personal demostrando competencia según estándares sociales. En culturas donde predomina fuertemente el valor *Logro* (y su dimensión de “promoción personal”), cabría esperar una ética del trabajo orientada a la competencia individual y la meritocracia. Mientras que, en culturas más inclinadas a la *Conservación* o al *Colectivismo*, puede valorarse más la lealtad a la familia o grupo, a veces por encima del mérito individual. Estas diferencias culturales han sido medidas empíricamente en encuestas por Schwartz (2006), mostrando por ejemplo que las sociedades occidentales tienden a puntuar más alto en valores de autoexpresión y logro, mientras que regiones como Latinoamérica históricamente han enfatizado valores de *Seguridad y Familia* (lo cual se relaciona con mayor *jerarquía y colectivismo*). En otras palabras, el desarrollo económico propicia cambios de valores: según la teoría de la modernización (Inglehart, Schwartz y otros), a medida que aumenta la prosperidad y la educación, las sociedades tienden a pasar de valores de supervivencia (en los que el trabajo es visto principalmente como medio para necesidades básicas) a valores de auto-realización, lo cual puede impactar la ética laboral de las nuevas generaciones. En este marco, las perspectivas actuales sostienen que la ética del trabajo no es solo individual, sino que está moldeada por creencias culturales e históricas que pueden legitimar o cuestionar las jerarquías sociales.

Una pregunta de especial relevancia que se han hecho investigadores es si existe correlación entre las

creencias meritocráticas de una sociedad y sus indicadores económicos, como el PIB per cápita o la desigualdad. Algunos hallazgos sugieren que sí hay una relación, aunque compleja. Por un lado, en análisis transnacionales se ha encontrado que los países con mayor desarrollo tienden a tener poblaciones que *afirman más fuertemente el valor del trabajo duro*. Weniger y Bigley (2019), usando datos de World Values Survey, reportan que en las olas de 1990 a 2005 el puntaje de “ética de trabajo” agregado por país era un predictor significativo del PIB per cápita, explicando hasta un 59% de la varianza en el ingreso en algunos años. Es decir, sociedades donde más personas creen que *“el trabajo duro generalmente conduce a una vida mejor”* muestran mayor ingreso promedio (aunque la dirección causal es discutible: podría ser que el desarrollo fomente esas creencias, o viceversa). El discurso meritocrático puede calar en todos los estratos sociales, incluso en los sectores bajos que lo internalizan cerándose la brecha perceptiva y al descontento perceptivo (Solano-Silva et al., 2025).

Sin embargo, otros estudios dejan ver ciertas paradojas a nivel global pues países con elevada desigualdad (como Estados Unidos) mantienen una fe firme en la meritocracia, mientras que países más igualitarios (como algunos europeos) muestran más escepticismo sobre que el éxito dependa solo del esfuerzo (Gaviria et al., 2007). En América Latina, región de alta desigualdad, ha habido investigaciones sobre este tema utilizando Latinobarómetro y otras encuestas. Graham y Felton (2009) utilizaron encuestas de 2000 y 2003 de Latinobarómetro y encontraron que los latinoamericanos que perciben la distribución económica como injusta (ej. que *“las conexiones son fundamentales y el trabajo duro no es recompensado”*) tienden a apoyar más la intervención estatal y la redistribución. A nivel agregado, algunos análisis han vinculado las creencias en el mérito con el Índice de Gini. Según ellos, si gran parte de la población cree que se vive en un sistema meritocrático, podría haber menos presión para reducir la desigualdad, lo que paradójicamente permitiría que ésta se mantenga o crezca dando lugar a la hipótesis de *“justificación del sistema”*.

Un estudio de Campos-Vazquez et al. (2022) sostiene que los mexicanos pese a percibir la desigualdad y la pobreza, sobreestiman la cantidad de ricos e ingresos altos lo que les hace demasiado optimistas sobre las oportunidades que le ofrece el país, así como los vuelve tolerantes sobre la desigualdad. Al respecto, Lasarga & Leiter (2022), con los datos de Latinobarómetro de los años 2009 a 2018, demuestran que la gente tolera la desigualdad si cree que puede ascender señalando que las creencias sobre el mérito y las oportunidades futuras pueden debilitar la demanda de políticas redistributivas apoyando a la desigualdad. En cambio, si pocos creen en la meritocracia y muchos ven el sistema como arreglado, aumenta la demanda por cambios. Por lo que vemos, *las ideas sobre el esfuerzo y el mérito importan*: se relacionan con la economía (crecimiento, desigualdad) y con la política (estabilidad, políticas públicas) pues están relacionadas con qué nivel de desigualdad que perciben como aceptable o legítimo los ciudadanos.

En el contexto de América Latina, coexisten narrativas encontradas sobre la ética del trabajo. Por un lado, se valora el *trabajo duro* como ideal de superación; pero, por otro lado, abunda el escepticismo sobre que ese ideal se cumpla en la práctica. Diversas encuestas regionales evidencian esta tensión. En las encuestas de Latinobarómetro en los años 1998, 2000 y 2002, más del 70% de los latinoamericanos consideramos que *“no todos tienen las mismas oportunidades de salir de la pobreza y el éxito depende de las conexiones personales”*, y más del 50% opina que *“por mucho que uno se esfuerce, el trabajo duro no garantiza el éxito”*. Es decir, la mayoría percibe su sociedad como poco meritocrática. Además, el 71.5% atribuyó el éxito principalmente a las conexiones antes que al esfuerzo propio. Esta percepción, sostienen, Gaviria et al. (2007) contrasta con la de Estados Unidos, donde tradicionalmente se proclama el *“American dream”* basado en el esfuerzo (aunque incluso allí, encuestas del World Values Survey mostraron que un ¡80%! concordaba en que las conexiones importan para triunfar).

En Latinoamérica, expresiones populares y refranes reflejan una mezcla de cinismo y aceptación resignada de estas realidades. Por ejemplo, en ciertos países dice *«El que no transa, no avanza»*, insinuando que quien no incurre en alguna trampa o corrupción *“no progresa”*. Otras frases coloquiales como *«¿Cómo nos arreglamos?»*, *«Ayúdame a aceitar la maquinaria»* o *«Tenga para las colitas»* aluden a la práctica de sobornar o usar influencias para conseguir algo. Estos dichos revelan una cultura de la informalidad la *palanca* (contacto) donde a veces se percibe más útil que el mérito. No es casualidad que la región tenga una larga historia de clientelismo político y económico: desde los favores a cambio de votos

hasta el nepotismo en el servicio público, las conexiones personales han sido una vía frecuente para lograr oportunidades. Estudios sobre clientelismo en la política latinoamericana confirman que estas prácticas siguen presentes y varían en intensidad según el país (Gonzalez-Ocantos et al., 2019), erosionando la noción de igualdad de oportunidades en la ciudadanía. Además, la percepción de corrupción generalizada contribuye al desencanto meritocrático: si la gente cree que “los corruptos siempre se salen con la suya” o que “todos los políticos son corruptos”, difícilmente confiará en el valor del trabajo honesto. En algunos sectores se llega a justificar la *corrupción utilitaria*, viendo los sobornos como un “lubricante” necesario para que un burocrático sistema funcione.

Por último, el discurso sobre la movilidad social: durante décadas, varios países pregonaron ser “sociedades de clase media” donde con educación y esfuerzo cualquiera podía ascender. Sin embargo, la realidad ha desmentido en parte ese optimismo. América Latina continúa siendo una de las regiones más desiguales y con más baja movilidad intergeneracional del mundo según Gaviria et al. (2007). Esto ha generado frustración, especialmente en las generaciones jóvenes, cuando descubren que estudiar y trabajar duro no les garantiza el nivel de vida que esperaban. En resumen, el imaginario latinoamericano sobre la ética del trabajo es ambivalente: se admira al “que se hace a sí mismo” y se insiste en la importancia de trabajar duro, pero al mismo tiempo prevalece la idea de que sin el palanqueo, es decir, sin pasar por prácticas poco éticas, es muy difícil “llegar lejos”.

METODOLOGÍA

Este estudio realiza un análisis comparativo longitudinal a partir de microdatos del Latinobarómetro (Latinobarómetro, 2023) de opinión pública aplicado de forma anual en múltiples países de América Latina. Se seleccionaron seis olas de encuesta (1995, 2000, 2002, 2007, 2018 y 2023) por ser aquellas que contienen ítems directamente vinculados con el ethos del trabajo, las creencias sobre el mérito y las percepciones de oportunidad o justicia social como se puede observar en la tabla 1. Siete países mantuvieron presencia constante en todas las rondas de estudio (Argentina, Brasil, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela), mientras que España solo participó en 2002 y 2007 y Nicaragua dejó de reportar información en 2023. La cobertura geográfica se amplió con la incorporación progresiva de naciones como Bolivia (desde 2000) y República Dominicana (a partir de 2007).

Tabla 1. Países con información sobre ética laboral

País	1995	2000	2002	2007	2018	2023
Argentina	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bolivia	X	✓	✓	✓	✓	✓
Brasil	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Chile	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Colombia	X	✓	✓	✓	✓	✓
Costa Rica	X	✓	✓	✓	✓	✓
Ecuador	X	✓	✓	✓	✓	✓
El Salvador	X	✓	✓	✓	✓	✓
Guatemala	X	✓	✓	✓	✓	✓
Honduras	X	✓	✓	✓	✓	✓
México	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nicaragua	X	✓	✓	✓	✓	X
Panamá	X	✓	✓	✓	✓	✓
Paraguay	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Perú	✓	✓	✓	✓	✓	✓
República Dominicana	X	X	X	✓	✓	✓
Uruguay	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Venezuela	✓	✓	✓	✓	✓	✓

España	X	X	✓	✓	X	X
--------	---	---	---	---	---	---

Fuente: Ealaboración propia con la data de Latinobarómetro (1995-2023).

De cada una de estas bases, se identificaron variables específicas asociadas a afirmaciones a la ética laboral y variables que funcionan como aproximaciones válidas (proxies) del componente normativo de la ética laboral y la meritocracia correspondientes a las siguientes afirmaciones:

- 1995: “El trabajo duro no es garantía del éxito”.
- 2000: “El trabajo duro no es garantía del éxito”.
- 2002: “Cualidades que deben enseñarse a los niños: trabajo duro”.
- 2007: “Las conexiones son más importantes que el esfuerzo en el trabajo para tener éxito”.
- 2018: “Se puede permitir cierta corrupción si se solucionan problemas”.
- 2023: “Percepción de oportunidades laborales en el país”.

A continuación, se enriquecieron las bases mediante la incorporación de variables macroeconómicas externas. La inclusión de indicadores macroeconómicos con encuestas de opinión permite observar cómo las desigualdades estructurales entre países (medidas por ingresos o desigualdad interna) se correlacionan con la cultura del trabajo, la meritocracia percibida y la tolerancia frente a prácticas desviadas. Por ello, se añadió el PIB per cápita en USD corrientes para cada país y año desde los registros del Banco Mundial (World Bank, 2025), así como el índice de Gini como medida de desigualdad interna. Ambas variables fueron integradas a los microdatos utilizando la variable del país codificada y estandarizada mediante etiquetas ISO-3166-1 numéricas.

La tabla 2 describe los valores mínimos y máximos obtenidos en las creencias del Latinobarómetro y los económicos del Banco Mundial. Entre 1995 y 2023 se observa un aumento significativo en los niveles de creencia (de ~1.5 a ~2.7), siendo Brasil el país con el valor más alto (3.23 en 2018) y Venezuela el más bajo (1.25 en 1995). En términos económicos, el PIB per cápita mostró un crecimiento generalizado, destacando Chile con USD 15,500 en 2023, mientras Venezuela experimentó un marcado descenso (de USD 8,123 a 3,374 en el mismo período). Paralelamente, la desigualdad medida por el índice GINI presentó una mejora sostenida, reduciéndose de un promedio regional de 52.0 a 44.0, con Uruguay como caso ejemplar al alcanzar 38.5 en 2023, consolidándose como la sociedad más igualitaria de la región. En cuanto a desigualdad, Brasil mantuvo persistentemente altos niveles (GINI >50 durante todo el periodo analizado), contrastando con la notable reducción mostrada por El Salvador, que mejoró su índice de 51.3 en 2000 a 38.7 en 2018, destacándose como uno de los avances más significativos en equidad social de la región. En estos seis años suman un total de 103.936 encuestas aplicadas por Latinobarómetro.

Tabla 2. Creencias de ética laboral y meritocracia e indicadores económicos

Año	n (min-max)	Creencia (min-max)	PIB (USD) (min-max)	GINI (min-max)
1995	457-1194	1.25 (Venezuela) – 1.57 (Brasil)	2,953 (Perú) – 8,732 (Argentina)	45.8 (Uruguay) – 56.7 (Brasil)
2000	593-1167	1.37 (Paraguay) – 1.58 (El Salvador)	1,466 (Nicaragua) – 9,053 (Argentina)	45.5 (Uruguay) – 59.6 (Brasil)
2002	587-1138	1.25 (El Salvador) – 1.51 (Bolivia)	1,505 (Nicaragua) – 8,295 (Chile)	45.8 (Uruguay) – 59.9 (Bolivia)
2007	835-1195	2.17 (Colombia) – 2.68 (Venezuela)	1,700 (Nicaragua) – 13,128 (Chile)*	44.8 (Venezuela) – 56.5 (Guatemala)
2018	882-1173	2.40 (Rep. Dominicana) – 3.23 (Brasil)	1,912 (Nicaragua) – 13,680 (Panamá)	38.7 (El Salvador) – 53.4 (Brasil)
2023	973-1195	2.43 (El Salvador) – 3.03 (Ecuador)	~3,500 (Bolivia) – ~15,500 (Chile)**	38.5 (Uruguay) – 52.9 (Brasil)

Fuente: Elaboración propia con la data de Latinobarómetro (1995-2023) y Banco Mundial (1995-2023).

Para cada afirmación seleccionada, se calculó el coeficiente de correlación de Pearson entre el promedio de acuerdo (variable dependiente) y el PIB per cápita o el índice de Gini (variables independientes). El análisis se repitió de manera independiente para cada año, permitiendo observar patrones recurrentes, rupturas o trayectorias diferenciadas en la relación entre el desarrollo económico y las creencias normativas sobre esfuerzo, justicia o éxito. Aunque se trata de correlaciones bivariadas y no de modelos multivariados, el diseño permite identificar contrastes regionales relevantes.

El trabajo estadístico se realizó en RStudio (GNU Affero General Public License, 2011), en él se generaron gráficos de dispersión país-año donde cada punto representa un país. En el eje horizontal se ubicó el valor del PIB per cápita (o Gini), y en el eje vertical el promedio nacional de acuerdo con la afirmación correspondiente. Cada gráfico incluye la línea de regresión lineal y el valor de r anotado, lo que permite visualizar tanto la dirección como la intensidad de la relación. Este enfoque, centrado en el cruce entre economía objetiva y creencias subjetivas, apunta a iluminar cómo los contextos nacionales moldean los imaginarios sobre esfuerzo, movilidad y justicia.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

A continuación, se analizan los resultados de la correlación entre desarrollo económico y percepciones socioeconómicas para cada uno de los años estudiados, destacando posibles explicaciones para los patrones observados:

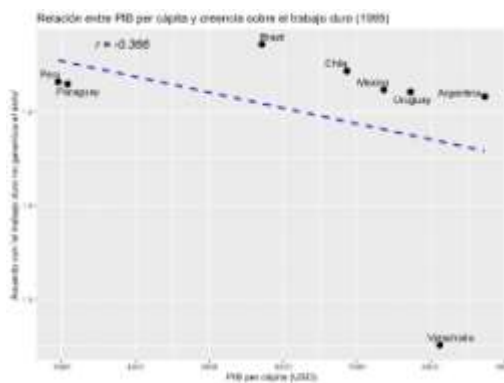


Fig. 1

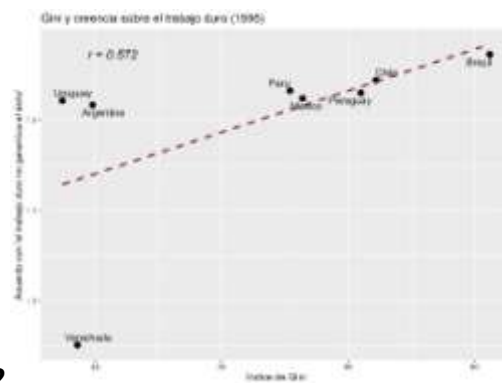


Fig. 2

En 1995 encontramos una correlación negativa moderada ($r = -0.366$) entre el PIB per cápita y el acuerdo con la frase “el trabajo duro no garantiza el éxito” (Fig. 1). Como se observa en el gráfico, los países con mayor nivel de ingreso —como Argentina, Chile y Uruguay— tendían a mostrar menor acuerdo con dicha afirmación, es decir, a confiar más en que el esfuerzo personal conduce al éxito. Este hallazgo dialoga con la teoría clásica de Weber, para quien el esfuerzo productivo tenía una justificación moral en sociedades con cierta institucionalidad y mayor educación. En contraste, países con menor PIB per cápita, como Perú o Paraguay, exhibían mayores niveles de acuerdo con la visión escéptica (“no importa cuánto te esfuerces”), lo cual sugiere una percepción más crítica sobre la meritocracia. Esta paradoja ya fue registrada por Mijs (2019), quien planteó que, en contextos de mayor desigualdad, el discurso meritocrático se refuerza simbólicamente, aunque sus promesas se vean incumplidas.

Una posible interpretación es que, a mediados de los años noventa, las sociedades latinoamericanas más prósperas atravesaban un periodo de estabilización posreformas estructurales y democratización, lo que podría haber alimentado un clima de optimismo meritocrático. En particular, Chile se encontraba en una etapa de crecimiento sostenido, y su narrativa de movilidad social basada en esfuerzo pudo haber reforzado esa percepción. Por el contrario, economías más rezagadas o en crisis —como México, aún afectado por la crisis del “Tequilazo”, o Venezuela, que empezaba a mostrar signos de inestabilidad estructural— expresaban un mayor desencanto con la posibilidad de ascenso por mérito. Estos resultados, además, son mucho más coherentes con los hallazgos de Inglehart (2015), quien sostiene la tesis más conservadora relativa a la valoración del éxito como producto del esfuerzo.

Ahora bien, si en lugar del ingreso nacional consideramos la desigualdad en la distribución del ingreso

(medida por el índice de Gini), la relación cambia de signo. La Fig. 2 muestra una correlación positiva moderada ($r = 0.572$) entre el Gini y el acuerdo con la misma frase: “el trabajo duro no garantiza el éxito”. Es decir, en los países con mayor desigualdad (como Brasil, Chile o Perú), el escepticismo frente a la meritocracia era más pronunciado. Esta constatación respalda la hipótesis de que el mérito es más creíble en contextos relativamente igualitarios, pero cuando el abismo económico es notorio, se percibe como una ilusión. En otras palabras, la narrativa del mérito funciona mejor donde hay condiciones mínimas que la hagan verosímil.

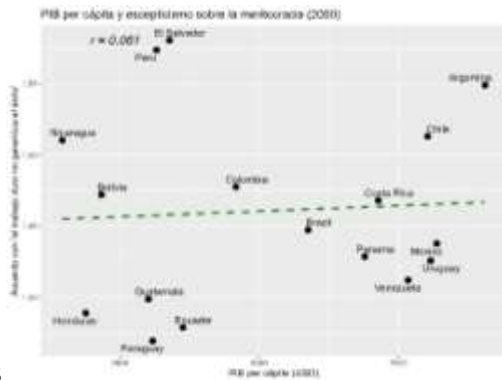


Fig. 3

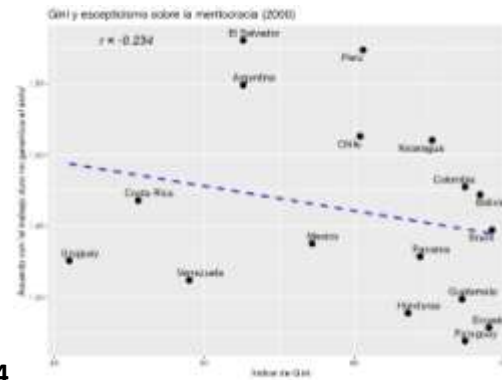


Fig. 4

En el año 2000, el panorama se torna más complejo y ambiguo. Al analizar la relación entre el PIB per cápita y el acuerdo con la frase “el trabajo duro no garantiza el éxito”, observamos una correlación prácticamente nula ($r = 0.061$) (Fig. 4). Esta falta de relación estadística puede entenderse si consideramos que el cambio de siglo trajo una nueva etapa de crisis económica que afectó fuertemente la percepción sobre el sistema. Aquí resulta pertinente recordar a McClelland, quien sostenía que las creencias sobre el logro personal están influenciadas por la educación y la experiencia social, y no pueden sostenerse si la realidad desmiente constantemente esas expectativas. En este año, incluso países relativamente ricos como Argentina o Chile evidencian altos niveles de escepticismo, posiblemente porque las clases medias, aún preparadas, no lograban los frutos prometidos.

Una posible hipótesis que explica la desaparición del patrón observado en 1995 es la inestabilidad económica regional que marcó el final del siglo XX. En pocos años, varias economías latinoamericanas enfrentaron fuertes crisis financieras. Estas turbulencias pudieron haber generado una mezcla de desencanto generalizado y percepciones contrapuestas entre países y clases sociales. Al mismo tiempo, en países más pobres que no sufrieron crisis tan agudas, pudo haber persistido una esperanza meritocrática más intacta, ya sea por menor exposición a la disonancia entre expectativa y realidad o por aspiraciones aún no frustradas.

Por otro lado, si miramos la relación entre el índice de Gini y el acuerdo con la misma afirmación, el resultado es también débil, pero de signo inverso: $r = -0.234$ (Fig. 3). Es decir, los países con mayor desigualdad aparente mostraron más escepticismo que otros. Esta aparente contradicción, ya observada por Schwartz, sugiere que las creencias sobre el mérito responden no solo a indicadores objetivos, sino también a valores culturales dominantes como la promoción personal o la conservación del orden. En regiones donde predomina la inseguridad y la dependencia del grupo, el discurso meritocrático puede tener menos arraigo.

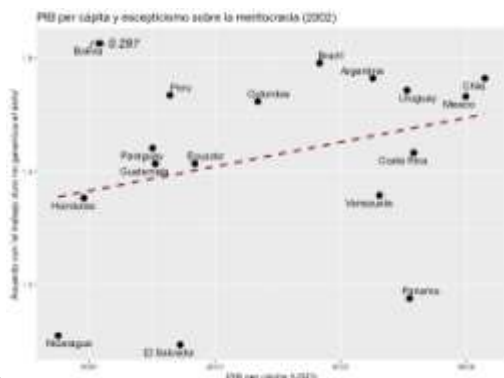


Fig. 5

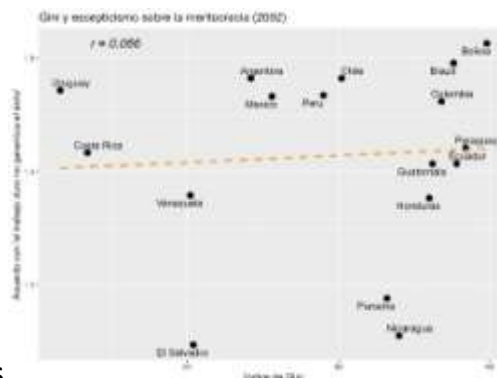


Fig. 6

En el 2002 las cosas están más claras, la correlación entre PIB per cápita y escepticismo sobre la meritocracia pasa a ser positiva ($r = 0.297$) (Fig. 5). Es decir, los países con mayor nivel de ingreso en la región son conscientes de que “*el trabajo duro no garantiza el éxito*”. Dicho de otro modo, las naciones más ricas eran más escépticas respecto a la meritocracia que las más pobres. Chile, Uruguay y Argentina —todos con PIB per cápita relativamente alto para la región— se sitúan en la parte superior derecha, mostrando un acuerdo promedio elevado con la idea de que el esfuerzo no garantiza el éxito. En cambio, naciones como Honduras, Nicaragua o El Salvador, con ingresos significativamente menores, aparecen más abajo en el eje vertical, expresando una mayor fe en que el esfuerzo individual sí puede dar frutos.

Recordemos que Argentina atravesó uno de los colapsos económicos más severos de su historia reciente. La experiencia colectiva de ver a profesionales formados y clases medias empobrecidas podría haber erosionado la confianza en la lógica del mérito. Esa desilusión —no solo económica, sino simbólica— puede haber generado cinismo social: un rechazo al discurso de que “si trabajas duro, triunfarás”. Desde la perspectiva de Schwartz, este quiebre puede interpretarse como una transición de valores de promoción personal hacia valores de seguridad, cuando las circunstancias vitales obligan a enfocarse en la supervivencia más que en la autorrealización.

También es relevante considerar el contexto económico. Hacia 2002, muchas sociedades latinoamericanas estaban desencantadas de las reformas neoliberales de los 90. Las promesas de eficiencia, modernización y movilidad social no se cumplieron para amplios sectores. A esto se sumaban escándalos de corrupción (como los de Paraguay o Perú tras la caída de Fujimori), que minaban la legitimidad de las élites y alimentaban la percepción de que el éxito dependía más de influencias o trampa que de esfuerzo. En este sentido, podríamos interpretar el dato como una manifestación de expectativas frustradas. Allí donde la gente espera más —porque había vivido cierta prosperidad—, la crisis y la corrupción rompieron el contrato simbólico con el mérito. Por el contrario, en contextos donde nunca hubo grandes expectativas, la fe en el esfuerzo no sufrió el mismo golpe.

En cuanto al índice de Gini, la Fig. 6 muestra una correlación cercana a cero ($r = 0.066$). Es decir, en 2002 la desigualdad estructural no parece explicar significativamente las variaciones en las creencias sobre el esfuerzo. Lo cual refuerza la idea de que no basta con indicadores macroeconómicos; las narrativas sociales importan. De hecho, en línea con Inglehart y la teoría de la modernización, las expectativas frustradas pueden pesar más que la pobreza estructural para moldear la ética del trabajo.

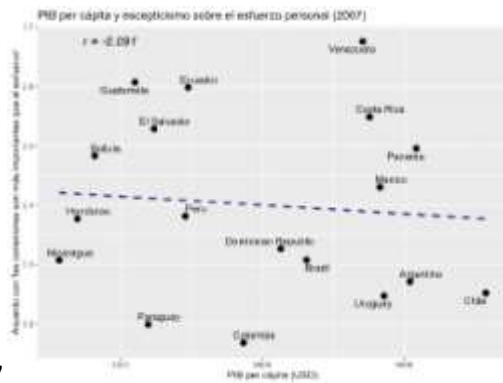


Fig. 7

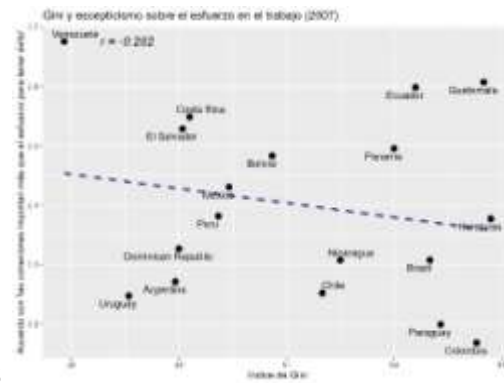


Fig. 8

Para 2007, el Latinobarómetro introdujo una variante interesante en la medición del escepticismo hacia la meritocracia: preguntó por el grado de acuerdo con la afirmación “*las conexiones son más importantes que el esfuerzo para tener éxito*”. Esta formulación no se centra solo en la relación entre esfuerzo y éxito, sino en cómo las redes personales —contactos, palancas, influencias— compiten simbólicamente con la idea del mérito individual. El resultado fue que la gran mayoría de países muestra niveles altos de acuerdo con esa frase, sin importar su nivel de desarrollo económico. La correlación con el PIB per cápita es muy baja ($r = -0.091$) (Fig. 8), y algo similar ocurre con el índice de Gini ($r = -0.202$) (Fig. 7). Es decir, ni el ingreso promedio ni el nivel de desigualdad explican de forma significativa las variaciones en esta creencia. Prácticamente todos los países —desde Chile, Argentina o México hasta Guatemala, Honduras o Nicaragua— se ubican en la parte alta del eje vertical, indicando que en todas partes se percibe que “el éxito depende más de a quién conoces que de cuánto te esfuerzas”.

Esto sugiere que en 2007 existía un consenso pesimista según el cual el sistema no premia de forma justa el mérito individual, sino que opera mediante relaciones personales. Incluso en países con niveles de ingreso relativamente altos, el escepticismo se mantiene. El leve gradiente negativo podría interpretarse como un indicio débil de que en economías más avanzadas las conexiones son vistas como *algo menos determinantes*, pero la diferencia es mínima. ¿Por qué hay tanta coincidencia en esta percepción? Una explicación probable es que, a pesar de que muchos países vivían entonces una etapa de bonanza económica —gracias al auge de las materias primas y al crecimiento sostenido en varias economías—, los males estructurales del sistema no se habían resuelto: el clientelismo, la corrupción, la informalidad laboral y la falta de transparencia en el acceso a oportunidades.

Desde una perspectiva sociológica, esta percepción puede entenderse como producto de la falta de institucionalidad meritocrática y de la persistencia de la desigualdad estructural. Cuando las reglas de juego no son claras ni confiables, y las élites parecen perpetuarse a través de sus propias redes, el mensaje implícito es que el mérito tiene poco peso y prevalecen factores culturales como familismo, el amiguismo y el valor de la lealtad personal por encima de la competencia imparcial. De este modo, las prácticas clientelares no solo se toleran, sino que se interiorizan como formas legítimas de “hacer las cosas”. Según la teoría de valores de Schwartz, en estas circunstancias predominan valores de Conservación y Seguridad por sobre la Promoción personal, lo que explicaría la interiorización resignada de estas reglas no escritas. Desde una perspectiva sociológica, se refuerza lo dicho en la introducción: cuando las reglas del juego no son claras ni confiables, la ideología meritocrática pierde fuerza normativa.

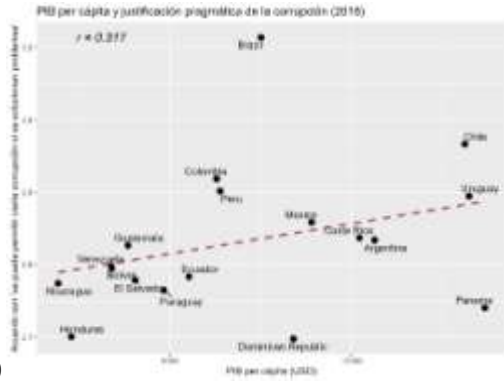


Fig. 9

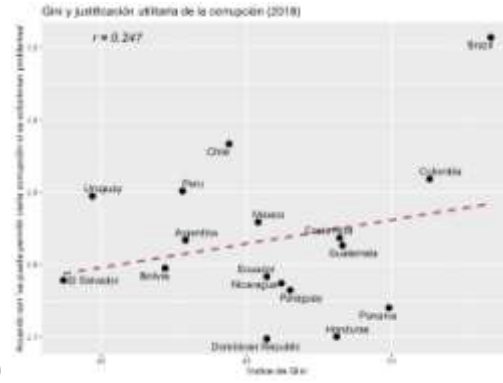


Fig. 10

En el 2018 para comprender el mérito se seleccionó la pregunta ¿Está usted de acuerdo con que se puede permitir cierta corrupción si así se solucionan problemas del país? Los resultados ofrecen una correlación positiva y moderada entre el PIB per cápita y el nivel de acuerdo con esta afirmación ($r = 0.317$) (Fig. 10), así como una correlación positiva más débil con el índice de Gini ($r = 0.247$) (Fig. 9). Lo llamativo es que las sociedades latinoamericanas con mayores niveles de ingreso per cápita tienden a justificar más la corrupción, al menos bajo criterios utilitaristas. Este hallazgo podría leerse como un desplazamiento de la ética del trabajo hacia una ética de resultados, donde lo importante es que las cosas funcionen, aunque no siempre se logren con medios éticamente limpios.

Este fenómeno puede explicarse mediante la “justificación del sistema”, como lo señalan Solano-Silva et al. (2025). Ante una sociedad donde la corrupción parece estructural y donde las élites logran sostenerse incluso a través del desvío ético, muchos internalizan una visión pragmática: si el sistema no cambia, mejor adaptarse a él. En términos de McClelland, se podría decir que el “n-Achievement” ha sido sustituido por una lógica de supervivencia institucional, más que de logro personal. Desde la óptica de Weber, esto sería un signo de desencanto con la ética protestante del trabajo y la aparición de una racionalidad instrumental desvinculada de la moral.

Este hallazgo contradice lo que podría esperarse intuitivamente, que a mayor desarrollo económico y educativo exista menor tolerancia hacia prácticas corruptas. Sin embargo, la evidencia sugiere que, en contextos de crecimiento económico, puede surgir una actitud más pragmática y acomodaticia frente a la corrupción. En lugar de exigir “pureza institucional”, parte de la ciudadanía parece aceptar ciertos grados de desvío ético como el “costo operativo” del progreso.

Otra explicación podría ser que “la corrupción está bajo control” o se limita a las altas esferas que puede suavizar la respuesta ciudadana. Es decir, la corrupción deja de ser vista como una amenaza directa y constante y pasa a ser un exceso tolerable en un sistema que, de todas formas, “funciona”. La disposición a justificar conductas corruptas bajo la lógica de resultados inmediatos pone en evidencia una tensión entre eficacia y ética, entre resultados visibles y legitimidad democrática. En otras palabras, el desgaste del ideal de éxito mediado por el esfuerzo es sustituido por una suerte de realismo cínico.

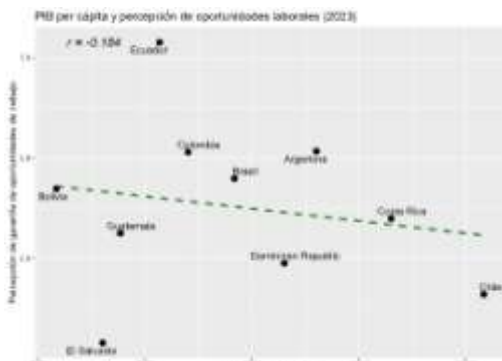


Fig. 12

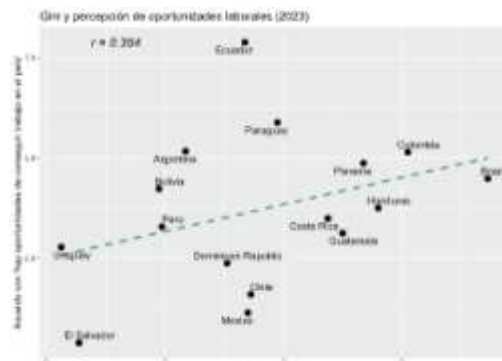


Fig. 13

Para terminar el análisis, los datos de 2023 abordan la percepción de oportunidades laborales. En este caso la correlación volvió a ser negativa ($r = -0.184$), indicando que en los países con mayor PIB per cápita se perciben, en promedio, *menos* oportunidades laborales (o más bien, menos garantía de que “quien quiere trabajar, encuentra trabajo”). El gráfico de 2023 muestra, por ejemplo, a Chile, Costa Rica, Argentina —entre los más altos en PIB— con puntuaciones bajas en la escala de “percepción de garantía de oportunidades de trabajo”. En cambio, países más modestos como Ecuador, Bolivia o Guatemala aparecen con puntuaciones ligeramente más altas, implicando que una parte mayor de su población cree que sí hay oportunidades laborales. Aunque la correlación no es muy fuerte, su dirección sugiere una “frustración de expectativas” en las economías más avanzadas. Podría ocurrir que, la gente suele tener mayores aspiraciones de empleo de calidad (acorde a sus estudios o aspiraciones de movilidad social); cuando esas expectativas no se cumplen —por ejemplo, jóvenes profesionales chilenos que solo hallan empleos precarios, o argentinos altamente capacitados que emigran por falta de oportunidades— la percepción general es que “no hay trabajo para todos”.

Otro factor incidente en 2023 es el legado de la pandemia de COVID-19 que golpeó fuerte el empleo formal en todo el mundo. Países más integrados en la economía global (Chile, Costa Rica) tardaron en recuperar empleos formales, mientras que en otros con gran sector informal, la gente volvió más a actividades de subsistencia. Esto puede influir en la idea de que las oportunidades se han congelado o son muy competitivas en los países más desarrollados. Un caso ilustrativo es Chile que pese a su alto PIB per cápita, en 2019 estallaron protestas masivas por la desigualdad, se percibió que, aunque el país mejoró macroeconómicamente, seguía siendo “muy elitista”, es decir, existe una brecha entre expectativas de una vida mejor y la realidad.

Por otro lado, en países como Bolivia o Ecuador, donde quizás las expectativas han sido históricamente más moderadas, si la economía anduvo relativamente estable durante el correísmo, la gente se mostró ligeramente más resignada respecto a las oportunidades laborales existentes en el 2023. Parece ser que el desarrollo económico no garantiza por sí solo una percepción positiva de movilidad laboral; de hecho, a veces *cuanto más avanzadas las sociedades, más altos son los estándares de las oportunidades*, es decir, se vive una “sociedad aspiracional”. Podría ocurrir que las economías emergentes de renta media-alta en la región enfrentan el desafío de proveer empleos de calidad acordes a la formación e ilusiones de su población.

CONCLUSIONES

Hasta el año 1995 (más riqueza, más creencia en el mérito) parecía que la promesa del capitalismo se mantenía, pero luego, en ningún año se cumplió la expectativa intuitiva de que el éxito premia al trabajo duro o que el nivel de desarrollo económico es garantía de conseguir empleo, lo que se advirtió es que, a más riqueza, más escepticismo.

Estudios globales indican que en países con alta desigualdad a menudo persiste una “ilusión meritocrática” que ayuda a legitimar dicha desigualdad. *A veces la meritocracia proclamada sirve para enmascarar la falta de movilidad real.* En contextos de pocas oportunidades (por alto desempleo o pobreza extendida), cabría esperar cinismo y rechazo a la meritocracia, sin embargo, esto mayormente no es así.

La cultura del esfuerzo florece *cuando coincide* con cierta movilidad observable y un relato cultural que la refuerza; pero se desploma si la gente percibe que por mucho empeño no hay avance. Asimismo, una menor desigualdad como Uruguay podría ayudar a que más ciudadanos crean en reglas de juego justas, mientras que una altísima desigualdad como Brasil puede dividir las percepciones entre una élite que justifica el *statu quo* meritocráticamente y sectores populares que lo cuestionan.

Es posible que tras las dictaduras y la imposición forzada de modelos neoliberales —basados en el libre mercado y en una noción de competencia que exalta el mérito individual que se pudo observar en la encuesta de 1995—, comienza a emerger un escepticismo creciente entre los ciudadanos pasando de encuestas sin correlación significativa del año 2000 a correlaciones significativas en los siguientes cuatro años analizados.

En una región donde persisten fuertes vínculos familiares y comunitarios, las narrativas individualistas empiezan a ser cuestionadas con mayor lucidez. El latinoamericano, históricamente más apegado a valores

colectivos, ya no traga cuento. No se trata de un giro hacia el cinismo, sino de una toma de conciencia pues el ascenso social no depende únicamente del trabajo individual, sino que está profundamente condicionado por la clase social de origen, el acceso a redes de contacto y el privilegio heredado. Factores estructurales que, en muchos países pobres, siguen invisibilizados o naturalizados. Un descontento que no siempre se traduce en votaciones hacia tendencias políticas igualitaristas.

Por ejemplo, los millenials y Gen-Z latinoamericanos suelen enfatizar las injusticias estructurales –como el privilegio de clase o la corrupción– por encima de la narrativa del esfuerzo individual, a diferencia de sus padres que quizá creían más en “estudiar para salir adelante”. Este choque generacional se ve con frecuencia en protestas estudiantiles y movimientos sociales en Chile, Colombia, etc., donde los jóvenes demandan no solo oportunidades sino *garantías de equidad* para poder progresar.

Finalmente, no basta con exhortar a la gente a que trabaje duro –eso siempre se ha hecho, los pobres se esfuerzan mucho–, sino con *demostrarles* con hechos que ese esfuerzo será recompensado en sistemas más justos, transparentes y solidarios. Solo así podremos acabar con las perniciosas culturas del privilegio y la corrupción que tanto han lastrado el desarrollo de nuestra región.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Campos-Vazquez, R. M., Krozer, A., Ramírez-Álvarez, A. A., de la Torre, R., & Velez-Grajales, R. (2022). Perceptions of inequality and social mobility in Mexico. *World Development*, 151, 105778. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105778>
- Fernand Braudel. (1984). *Braudel, F. Civilización Material, Economía Y Capitalismo. Siglos XV XVIII. Tomo II [ocr] [1979] [1984]*. <http://archive.org/details/braudel-f.-civilizacion-material-economia-y-capitalismo.-siglos-xv-xviii.-tomo-ii-ocr-1979-1984>
- Gaviria, A., Graham, C., & Braido, L. H. B. (2007). Social Mobility and Preferences for Redistribution in Latin America [with Comments]. *Economía*, 8(1), 55-96.
- GNU Affero General Public License. (2011, febrero 28). *RStudio, new open-source IDE for R*. <https://www.rstudio.com/blog/rstudio-new-open-source-ide-for-r/>
- Gonzalez-Ocantos, E., Oliveros, V., Gonzalez-Ocantos, E., & Oliveros, V. (2019). *Clientelism in Latin American Politics*. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190228637.013.1677>
- Graham, C., & Felton, A. (2009). Does Inequality Matter to Individual Welfare? An Initial Exploration Based on Happiness Surveys from Latin America. *Chapters*. https://ideas.repec.org/h/elg/eechap/13280_8.html
- Harrison, L. E., & Huntington, S. P. (2000). *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. Basic Books.
- Inglehart, R. (2015). *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles Among Western Publics*. Princeton University Press.
- Lasarga, E., & Leiter, M. (2022). Mobility prospects and preferences for redistribution in Latin America. *Economía*, 45(90), Article 90. <https://doi.org/10.18800/economia.202202.001>
- Latinobarómetro. (2023). *Análisis online de encuestas*. <https://www.latinobarometro.org/latOnline.jsp>
- McClelland, D. C. (1961). *Achieving Society*. Simon and Schuster.
- Mijs, J. J. B. (2019). The Paradox of Inequality: Income Inequality and Belief in Meritocracy go Hand in Hand. *SocArXiv*, Article dcr9b. <https://ideas.repec.org/p/osf/socarx/dcr9b.html>
- Schwartz, S. (2006). *A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Applications*. <https://doi.org/10.1163/156913306778667357>
- Schwartz, S. H. (2012). An overview of the Schwartz theory of basic values. *Online readings in Psychology and Culture*, 2(1), 2307-0919.
- Solano-Silva, D., Guadalupe, C., & Sam-Castañeda, E. (2025). Ni justo ni legítimo: The role of social status and neoliberal context on perceived social justice in Latin America and its political consequences. *British Journal of Social Psychology*, 64(3), e12894. <https://doi.org/10.1111/bjso.12894>
- Weber, M. (2004). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (Novena). Premia Editora, 1904.
- Weniger, M., & Bigley, J. (2019). Dependencies between work ethic and economic growth: A global perspective. *The International Journal of Social Sciences and Humanities Invention*, 6(6).

<https://doi.org/10.18535/ijsshi/v6i6.03>

World Bank. (2025). *World Development Indicators*. World Bank Open Data. <https://data.worldbank.org>