

**Javier Salas**

## **La meritocracia y otros mecanismos psicológicos que sirven de excusa contra los impuestos**

*El País*, 13 de febrero de 2021.

*“A medida que la desigualdad ha aumentado, también lo ha hecho la creencia en la meritocracia. Las sociedades más desiguales creen más firmemente en esta”.*

Jonathan Mijs (Universidad de Harvard)

Imagine el lector una partida de *Monopoly* amañada. Antes de empezar a jugar, se echa una moneda al aire que determina si usted será un jugador normal o un jugador privilegiado, que recibe el doble de dinero y tira dos veces el dado cada turno. Al final de la partida, sus ganancias se acumulan, y le preguntan cómo lo ha conseguido, ¿se acordará de la moneda que determinó su fortuna? Este experimento se realizó hace unos años en la Universidad de California y el resultado es revelador: ninguno de los ganadores mencionó su notable ventaja inicial, sino que lo atribuyeron a su estrategia, a las decisiones que tomaron, a los lances del juego que supieron gestionar.

Cuando la vida te sonríe, es fácil fijarse en los méritos y olvidar las ventajas que se disfrutan frente a quienes pierden. “Esto ayuda a explicar cómo la desigualdad económica ha podido crecer tanto”, explica Jonathan Mijs, de la Universidad de Harvard: “Cuando las personas entienden el éxito y el fracaso en términos meritocráticos, son el resultado merecido de un proceso justo y equitativo”.

En las últimas semanas, en España se ha debatido mucho sobre el pago de impuestos tras la marcha de algunos *youtubers* (jóvenes que ganan dinero con vídeos en plataformas de internet). En su discurso y el de quienes los defienden se deslizaba la idea de que es natural querer quedarse la mayor cantidad de dinero posible, pero esto no es cierto. Muchos estudios recientes —como este de [Nature](#) y este de [Science](#)— señalan una y otra vez que el cerebro humano está cableado para preferir, y disfrutar con, la redistribución de nuestra propia riqueza para corregir desigualdades.

Al contrario de lo que pudiera parecer, el pago de impuestos le resulta hoy más razonable que nunca a la ciudadanía española. Cuando el CIS preguntaba a los españoles [en 1990](#) su opinión sobre los impuestos, el 27,5% opinaba que era algo que el Estado les obligaba a pagar, mientras un 51% dijo: “Son necesarios para que el Estado pueda prestar servicios”. [En 2020](#), los que ven los impuestos como una obligación son solo el 18,7% y los que opinan que son necesarios han aumentado hasta el 63,6%, el máximo en décadas. Lo que ha ocurrido en los últimos meses (como [publicó](#) Luis Miller, sociólogo del CSIC) es que por primera vez se ha polarizado el debate sobre los impuestos. España siempre había disfrutado de cierto consenso, pero ahora el 43% de los votantes de Vox los ve esencialmente como una obligación, frente al 6,6% de Unidas Podemos. Solo el partido de ultraderecha ha respaldado a los nuevos andorranos.

Eso sí, hay determinadas condiciones en las que nos cuesta más pagar: cuanto más tenemos. “La evidencia empírica es relativamente clara: casi todos los estudios muestran que los ricos (en promedio) cumplen menos con los impuestos que los ciudadanos de clase media”, explica [una revisión reciente](#) sobre este fenómeno. Cuando

los investigadores estudian la percepción sobre la redistribución, observan que a medida que la gente percibe que sube por la escalera social, los impuestos le generan más recelos. [En uno de estos estudios](#), los participantes de alto estatus pensaban que quienes creen en una mayor redistribución están más sesgados por su propio interés (muy por encima del prejuicio que les atribuían a ellos los demás); los que se mueven por conveniencia son los pobres. [En otro estudio](#), publicado hace unos meses, se destacó un mecanismo curioso: cuando se le muestran pruebas de sus privilegios a personas con ventajas sociales, tienden a responder a la defensiva, alegan las dificultades personales que han vivido y enfatizan sus propios esfuerzos.

Ahí es donde el concepto de meritocracia desempeña un papel fundamental, según muchos estudios. Por ejemplo, los que ha realizado Mijs, que muestran cómo la gente de los países occidentales se ha vuelto más creyente en la meritocracia en las últimas décadas. “España no es una excepción a esta tendencia. Mi investigación describe cómo las generaciones más jóvenes están más convencidas de que su sociedad es una meritocracia”, señala Mijs. [Como se observa en los datos del investigador](#), la creencia en que el éxito viene determinado por el esfuerzo ha crecido de forma notable en las últimas décadas en España.

Es la gran explicación para la llamada [paradoja de la desigualdad](#): cuanto más crece la brecha en la sociedad, más gente cree que se debe a que los de arriba se esfuerzan más. “Al estudiar las tendencias en la opinión pública sobre la desigualdad en los países occidentales y con el tiempo, descubrí que a medida que la desigualdad ha aumentado, también lo ha hecho la creencia en la meritocracia. De hecho, los ciudadanos de algunas de las sociedades más desiguales creen más firmemente en la meritocracia”, señala Mijs.

[Un repaso](#) reciente a todos los estudios científicos sobre este fenómeno llega a una conclusión clara: “En tales sociedades, la meritocracia como sistema de creencias socialmente compartido sirve como un pegamento social, mantiene la jerarquía basada en el estatus y, lo que es más importante, hace que las desigualdades sean más aceptables, promoviendo así la estabilidad dentro del sistema social estratificado”. En cambio, cuanto más se fija una sociedad en [las causas estructurales](#) de la riqueza y la pobreza, más interés se manifiesta por intentar corregirlo con políticas públicas. Algo que [también se ha detectado](#) en el contexto de la pandemia de covid.

La psicóloga social Alexandra Vázquez ha estudiado cómo funciona este sesgo: [en un estudio recién publicado](#), mostraba cómo la sociedad le atribuye menos capacidad y peor criterio moral a una joven de clase baja. “La meritocracia es de gran ayuda para darle sentido a la jerarquía social: los de abajo no se lo han ganado y los de arriba son más competentes. Se sobrestima su autorrealización y se atribuyen sus éxitos a sus características personales y no al contexto que les han llevado hasta ahí”, señala Vázquez, de la UNED. En un estudio [realizado en 27 países](#) se observó que los ricos tienden a ser percibidos como competentes y fríos, mientras que los pobres son descritos como amables e incompetentes. Estos estereotipos, como el de que [los pobres son felices y los ricos no](#), contribuyen a la percepción de que el sistema es justo en cierto modo: cada extremo tiene algo de bueno y algo de malo, así hay cierto equilibrio.

Mijs explica su hallazgo “desconcertante” por las consecuencias sociales de la creciente desigualdad: ricos y pobres viven sus vidas casi completamente desconectadas unas de

otras. “Desde sus círculos sociales cada vez más aislados, el mundo parece más igualitario y más meritocrático de lo que realmente es. Cuando tus amigos, vecinos y colegas comparten el mismo conjunto de privilegios o desventajas, ya no se notan las fuerzas estructurales que lo frenan o lo impulsan”, resume este sociólogo. Muchos estudios han identificado que cada vez es más complicado para la población [siquiera imaginar](#) el verdadero calibre de la desigualdad: pensamos que el director cobra 30 veces el salario medio de su empresa, cuando en realidad ronda las 300.

En su libro *La tiranía del mérito* (Debate), el profesor de Harvard Michael Sandel expresa así una idea que bien puede aplicarse a los *youtubers* andorranos: “Ganar mucho dinero no es ningún indicador del mérito o la virtud de una persona, pues refleja simplemente la feliz casualidad de que las capacidades que una persona ofrece en el mercado son justamente aquellas para las que hay demanda en él”. Y añade: “Desde el momento en que una sociedad instaura una legislación fiscal justa, sus miembros tienen derecho a quedarse aquella parte de sus ingresos que la ley estipule, pero lo que no está justificado es que reclamen que la normativa sobre impuestos deba redactarse como si tuviera que pagar o recompensar sus méritos y logros”.

[Una investigación](#) sobre gestores de patrimonios en paraísos fiscales mostró que se consideran unos incomprensidos que únicamente se dedican a rescatar a sus clientes de las garras de codiciosos herederos o a evitar que arruinen sus vidas. Para Vázquez hay un factor esencial: “A nadie le gusta verse como un egoísta o un inmoral”. Se produce una disonancia cognitiva al mirarse al espejo y por eso se pone en tela de juicio la eficiencia del Estado, por ejemplo, como pretexto para no pagar. “Cuando cometemos una transgresión tenemos que reconstruir la realidad, buscamos justificarnos para no plantearnos nuestra propia inmoralidad y para proteger la autoestima”. Y de ahí muchas de las explicaciones que se dan. Como escribe Thomas Piketty en su célebre libro *El capital del siglo XXI*, a propósito de las desigualdades que motivaron la Revolución Francesa: “Al menos, nadie estaba tratando de representar la desigualdad del Antiguo Régimen como justa”.