

Gobierno y educación: la relación correcta

Arturo Damm Arnal

El progreso económico es el resultado de una serie de factores entre los que destacan la educación y capacitación (para saber hacer las cosas); la formación y acumulación de capitales (para poder hacerlas); el espíritu emprendedor (para hacerlas); una cierta filosofía del trabajo (para hacerlas bien); estabilidad monetaria (para que lo hecho no desaparezca con la inflación); pocos y bajos impuestos (para que su cobro no degenera en una expropiación legal); equilibrio fiscal (para que el déficit en las finanzas públicas no generen inestabilidad); competencia (ya que allí donde no hay competencia lo que existe, por definición, es la incompetencia), por mencionar solamente algunos de los más importantes, comenzando por la educación, talón de Aquiles en nuestro país, por la relación que existe entre el gobierno y la educación, punto de partida de un debate que no debemos posponer por más tiempo.

Las dos preguntas

No cuestiono el qué -la educación-, sino el quién -quién debe educar-, y una parte del cómo -cómo debe cubrirse el costo de esa educación-. ¿Quién debe educar? ¿Cómo debe cubrirse el costo de la educación? Estas son dos de las preguntas inevitables en el debate en torno a la educación. En el artículo tercero de la Constitución encontramos una respuesta. ¿Es la correcta? No. El problema es que la educación, sobre todo su calidad, depende de quién educa y de cómo se cubre su costo. Mientras en México no lo entendamos seguiremos padeciendo los resultados de una mala educación.

Posibilidades antitéticas

En relación con quién debe educar y cómo debe cubrirse el costo de esa educación existen tres posibilidades. Primera: que la educación sea privada, y que lo sea en los dos sentidos del término: impartida por escuelas privadas y pagada por agentes privados. Segunda: que la educación sea gubernamental (que no pública), y que lo sea, también, en el doble sentido del término: impartida por el gobierno y pagada por el gobierno, aunque al final de cuentas pagan agentes privados: los contribuyentes. ¿Qué tenemos? Dos posibilidades antitéticas: en la primera la educación, en todos los sentidos, queda en manos privadas; en la segunda en manos del gobierno.

Existe una tercera posibilidad: que el gobierno garantice la educación de quienes no pueden pagarla, en la medida en que no la pueden pagar. En este caso, el pago por la educación proviene, directamente, del gobierno e, indirectamente, de los contribuyentes. Esta es la manera correcta de que el gobierno participe en la educación: pagándola a quienes, queriendo estudiar, teniendo la capacidad intelectual para ello, y estando dispuestos a contraer una serie de compromisos a cambio de dicho pago, no cuentan con los recursos suficientes para pagarla.

Término medio

En un país como México la primera opción (individualista) excluiría de la educación a millones de personas. Es por ello que resulta inaceptable, de la misma manera que lo es la segunda (colectivista). En un país como México, el gobierno debe garantizar la educación de quienes no puedan pagarla, en la medida en que no lo puedan hacer. Esta tercera opción elimina los defectos y los excesos de las opciones individualista y colectivista, y se basa en los principios del bien común, la solidaridad y la subsidiariedad.

Si por bien común entendemos la suma de aquellas condiciones mediante las cuales los seres humanos consiguen la más plena actualización posible de sus potencialidades materiales, culturales, morales y espirituales, actualización que requiere de manera principal de la educación, el que el gobierno garantice

la educación de quienes no pueden pagarla contribuye, indudablemente, al bien común.

Si por solidaridad entendemos la obligación moral de aquellos miembros de una sociedad que disponen de más y mejores medios, de ayudar a quienes no los tiene, ni suficientes ni óptimos, para intentar honesta y eficazmente la más plena realización posible de su naturaleza, el que el gobierno garantice la educación de quienes no la pueden pagar, es una de las manifestaciones de la solidaridad y lo es, no solamente porque los más poderosos ayudan a los más débiles, sino porque los ayudan a adquirir más y mejores medios a través de la educación.

Si por subsidiariedad entendemos que los más poderosos deben ayudar a los más débiles, solamente en la medida en la que estos últimos no sean capaces de ayudarse a sí mismos, el que el gobierno garantice la educación de quienes no la pueden pagar, ¡y solamente en la medida en que no la pueden pagar!, es una manifestación del principio de subsidiariedad.

Esta tercera opción es, con relación a las dos primeras (individualista y colectivista), un término medio, una opción que podemos calificar de personalista, en la medida en que rechaza los defectos del individualismo (que no reconoce la dimensión colectiva del ser humano), y los excesos del colectivismo (que niega la dimensión individual del ser humano). En un país como México el gobierno debe garantizar la educación (principio de bien común), de quienes no pueden pagarla (principio de solidaridad), y solamente en la medida en la que no la pueden pagar (principio de subsidiariedad).

Dos cuestiones

Primera: el pago de la educación por parte del gobierno puede ser de dos tipos, subsidio o financiamiento; debiendo ser subsidio para la educación básica y financiamiento para la educación superior. Segunda: afirmar que el gobierno debe garantizar la educación de quienes no puedan pagarla, y hacerlo en la medida en que no la puedan pagar, no quiere decir que el gobierno deba convertirse en el educador de la gente. Todo lo anterior significa que el gobierno debe subsidiar o financiar la demanda educativa, no su oferta.

Subsidio y financiamiento

El gobierno debe subsidiar la educación básica (primaria, secundaria y preparatoria), de aquellos estudiantes cuyos padres no puedan pagar las colegiaturas, y debe hacerlo en la medida en que dichos padres no lo puedan hacer. ¿De dónde saldrá ese subsidio? De los impuestos de los contribuyentes, de tal manera que se trata, al final de cuentas, de una redistribución, tal vez la única verdaderamente válida, ya que es una redistribución que no regala pescados, pero que sí enseña a pescar y, más importante todavía, enseña a producir anzuelos, sedales y cañas de pescar.

En el caso de la educación superior (universitaria, desde licenciaturas hasta doctorados), el gobierno debe financiar (principio de solidaridad) a quienes, teniendo la capacidad intelectual para ello, y estando dispuestos a cumplir con una serie de requisitos en cuanto a promedio de calificaciones, asistencias a clases, titulación, etc., y sin contar con los recursos para pagarla, quieran cursar una carrera universitaria. Y debe financiarlos en la medida en que necesitan el financiamiento (principio de subsidiariedad).

El subsidio a la educación superior debe sustituirse por el financiamiento, ya que nada justifica que se subsidie a un muchacho capaz de sacar adelante una carrera universitaria, a quien hay que considerar sujeto de crédito, no menesteroso, objeto de subsidio. A ese muchacho el gobierno debe financiarlo otorgándole una beca-crédito que, una vez terminados sus estudios, y una vez incorporado a la vida laboral, deberá reembolsar, reembolso con el cual se irá integrando un fondo para financiar a quienes vienen detrás, de tal manera que se vaya creando una solidaridad y una subsidiariedad intergeneracional.

Oferta o demanda

Aceptando, en primer lugar, que el gobierno debe garantizar la educación de quienes no puedan pagarla, y que debe hacerlo en la medida en que no la puedan pagar y, en segundo término, que debe garantizarla a través del subsidio en el caso de la educación básica, y por medio del financiamiento en el caso de la superior, queda por responder la siguiente pregunta: ¿qué debe subsidiar o financiar el gobierno: la oferta o la demanda educativa? La respuesta correcta es la demanda, lo cual da como resultado un subsidio y un financiamiento mucho más transparentes comparado con los que se consiguen subsidiando y financiando la oferta educativa.

¿Garantizar? Sí. ¿Educar? No

Hay que insistir: una cosa es que el gobierno debe garantizar la educación de quienes no pueden pagarla, y hacerlo en la medida en que no lo pueden hacer, ya sea subsidiando la educación básica, ya financiando la educación superior, subsidio y financiamiento que deben otorgarse a la demanda, no a la oferta, y otra muy distinta que, además de lo anterior, el gobierno debe convertirse en el educador de la gente. Esto último resulta inaceptable. Por desgracia, en México lo aceptamos sin más, y botón de muestra de esta aceptación lo encontramos en el artículo 3º de la Constitución, en el cual leemos que "el Estado -federación, estados y municipios-, impartirá educación preescolar, primaria y secundaria." Además, "el Ejecutivo Federal determinará los planes y programas de estudio de la educación primaria, secundaria y normal para toda la República", todo lo cual apunta en dirección del totalitarismo.

Conclusión

Primera: el gobierno debe garantizar la educación (principio de bien común), de quienes no puedan pagarla (principio de solidaridad), y en la medida en que no la puedan pagar (principio de subsidiariedad). Segunda: el gobierno debe subsidiar la educación básica (primaria, secundaria y preparatoria), y financiar la educación superior (universitaria). Tercera: el gobierno debe garantizar la educación en los términos antes dichos, sin convertirse en educador. En pocas palabras: el gobierno debe subsidiar y financiar la demanda educativa de quienes no pueden pagar la educación, dejando que la oferta educativa sea totalmente privada.

Regreso a las preguntas del principio. ¿Quién debe educar? Los particulares. ¿Y nadie más? Y nadie más. ¿Cómo debe cubrirse el costo de la educación? Para aquellos que la pueden pagar, de manera privada; para quienes no, y solamente en la medida en que no pueden, con subsidio o financiamiento gubernamental, que al final de cuentas es subsidio o financiamiento de los contribuyentes.

A la hora de discutir la cuestión de la relación gobierno-educación debemos tener presente lo siguiente. Primero: el gobierno no debe cubrir el costo de la educación de todos; solamente el de quienes no puedan pagarla, y en la medida en que no la puedan pagar. Segundo: el gobierno no debe convertirse en educador. Estos son los principios que deben determinar la relación gobierno-educación. z

Valores empresariales., Tradición o modernidad

Andrés Albo y Andrés Webster

El presente artículo tiene como objetivo indagar sobre los valores de líderes empresariales, considerados agentes de cambio, ante la idea de la apertura comercial. Para el análisis se utilizan datos de encuestas elaboradas por el Grupo Financiero Banamex. Esta institución, en su afán por conocer a México y a los mexicanos, ha sido, desde hace veinte años, impulsora del estudio de los valores mediante encuestas. A la fecha, ha publicado tres tomos de la serie Los valores de los mexicanos coordinados por Enrique Alduncin y tiene otro de próxima aparición,¹ además de diversos estudios en el tema como el de Liderazgo y valores empresariales² que sirve como base de este ensayo. Las publicaciones responden a la responsabilidad social de la institución, por aportar materiales de estudio que permitan un mejor

conocimiento del entorno social y de los negocios.

Introducción

Los valores se entienden como las pretensiones, intereses e ideales de los individuos, que al unirse con otros, crean normas de comportamiento, sean éticas, jurídicas, religiosas o de trato social. Entre otros factores, los grupos sociales se identifican no sólo por sus características étnicas y culturales, sino también por sus valores, es decir, por los ideales e intereses que tienen como grupo.

Existen varias formas, pues, de estudiar a un grupo humano. Una puede serlo por las características objetivas o taxonómicas que el grupo tiene: religión, etnicidad, región, edad, género, ingreso, escolaridad. Por ejemplo, un análisis puede versar en las diferencias del ingreso de las personas de acuerdo con su grado de escolaridad.

Al hablar de valores, sin embargo, el análisis se torna subjetivo: se busca una diferenciación por el tipo de intereses que cada grupo persigue y no por las características objetivas que los definen. Por ejemplo, puede analizarse la opinión de los mexicanos frente a los símbolos religiosos o qué papel consideramos que la mujer debiera tener en la sociedad. Es decir, el tema de los valores consiste en la percepción que la sociedad o algún sector de ésta, tiene ante un tema.

Un asunto que ha resultado para algunos imperante y para otros controvertido, es el de la liberalización comercial y la globalización; se discute si México debe incrustarse en el orden económico mundial de la liberalización comercial y si la nación está preparada para ello. Esa es la materia de este trabajo.

Una advertencia

Hay que entender, desde luego, que un análisis de los valores ante el modelo de apertura no debe partir de la premisa de que éste sea ideal; se trata, simplemente, de observar la opinión de un grupo específico de la sociedad -el de líderes empresariales- al respecto.

Asimismo, no existen sistemas de valores puros; es decir, los valores per se denotan diferencias de opiniones. Es indebido concluir, pues, que una sociedad es tradicionalista o moderna, dado que puede mostrar posturas de una u otra tendencia, indistintamente.

Tradicionales o modernos

Cuando se habla de que el país se incruste en la globalización tiene, necesariamente, que tocarse el tema del tradicionalismo y la modernidad. El primero corresponde a sociedades con economías relativamente cerradas que pretenden ser autosuficientes y de bajo impacto en las relaciones comerciales con otros países. La segunda se basa en la apertura comercial y en la producción con ventajas comparativas para penetrar en el mercado mundial. Mucho se ha deliberado respecto al tipo de valores que los mexicanos poseemos ante la apertura; si existe el suficiente interés o voluntad para que el país participe en este modelo que impera entre los países desarrollados.

Para que México sea un jugador visible en el contexto de la nueva economía mundial, es necesario que se conjuguen varios factores: algunos endógenos o controlables y otros exógenos o no controlables. Entre los primeros, se podrían mencionar elementos meramente económicos, como las reformas estructurales que el país requiere, la disciplina fiscal, el ahorro y otros que allanarían el campo que permitiera el desarrollo.

Sin embargo, existen otros factores que no podemos controlar tan fácilmente, como los precios internacionales del petróleo, las crisis económicas en países emergentes o los actos terroristas.

La literatura moderna sobre valores arguye que para que una nación cuente con condiciones que

propicien el desarrollo, entre los factores endógenos, no sólo requiere sentar las estructuras para el crecimiento, sino que los agentes del cambio, líderes políticos, empresariales y sociales, compartan una visión del mundo afín al modelo impuesto por la economía de libre mercado.

Muchos valores, empero, en varias sociedades en desarrollo son contrarios a la idea de apertura y modernización. Debido a ello, más allá de que existan las condiciones o no para que un país permita su incorporación al mundo global, es fundamental que haya un interés de la sociedad, precisamente por participar en éste.

La paradoja del desarrollo económico es que los factores estructurales no son suficientes para que aquél se logre. La economía depende, en parte, de los valores de la sociedad; así el desarrollo económico es, en parte, un proceso cultural.

Un modelo axiológico para el desarrollo

Autores como Mariano Grondona afirman que, en general, toda sociedad desea un mejoramiento de las condiciones materiales en que vive.³ La diferencia es que para algunas estos deseos, una vez alcanzados, se hacen a un lado; se trata, pues, de valores transitorios o mediáticos. Es decir, en cuanto se concreta un cierto grado de mejoramiento económico la sociedad se propone otros fines. Ese tipo de valores, dice Grondona, son instrumentales; los perseguimos porque son benéficos para nosotros.

En cambio hay otros que defendemos independientemente de los costos o beneficios que pueden acarrearlos; valores que el autor llama intrínsecos. Por ejemplo, el patriotismo en muchas sociedades se defiende aun y cuando signifique pérdidas humanas. Para muchos islámicos, la religión es un valor intrínseco y se sacrifican en su defensa.

Para Grondona la diferencia entre una sociedad tradicional y una moderna es que la primera tiene valores instrumentales con respecto a la economía, mientras que la segunda promueve valores intrínsecos. El desarrollo económico funciona cuando la gente trabaja, invierte y produce incluso cuando ya no necesita hacerlo; lograr un grado de desarrollo no significa, desde esta perspectiva, que alcanzado éste deba desaparecer la necesidad de continuar trabajando e invirtiendo.

Sin embargo, quizá la diferencia más importante es que las sociedades modernas tienen acceso a mayor información que les permite tomar decisiones racionales más estructuradas, mientras que en las sociedades tradicionales la información o la concentra un grupo o es escasa. Consecuentemente, las sociedades modernas procuran valores que permitan el desarrollo de la información especializada como la capacitación, innovación, inteligencia, entre otros.

Grondona edifica un modelo que pretende comparar dos conjuntos de valores: el de una sociedad que favorece el desarrollo económico y el de otra que lo resiste. El autor selecciona veinte variables, que desde luego no deben considerarse únicas, puesto que existen muchas otras que pueden definir tanto a una como a otra.

A continuación se tratará de hacer un ejercicio de evaluación de los ideales de líderes empresariales mexicanos, de acuerdo con los datos de las encuestas de valores Banamex, y sondear qué tanto se inclinan a elementos tradicionalistas o modernos, tomando como base algunas variables del modelo de Grondona.⁴

Confianza en el individuo. La confianza en el individuo favorece el desarrollo, mientras que la desconfianza implica controles que lo resisten. Bajo dicha perspectiva, los datos de las encuestas Banamex arrojan los siguientes resultados. En la mayoría de los casos, los líderes ven al trabajador como alguien que depende de ellos, o bien como un colaborador en quien se puede confiar o a quien pueden hacer crecer (véase gráfica 1). En cambio, la confianza en su trabajo como parte del éxito de la empresa, tiene menor peso. En el mismo orden de ideas, la cualidad más importante de un subalterno es la entrega,

dedicación al trabajo y la responsabilidad, más que la creatividad e imaginación (véase gráfica 2). Destacan valores de resistencia al desarrollo mayores que de competitividad.

Bienestar. Para las sociedades resistentes al desarrollo el bienestar se basa en lo que existe (la tierra y lo que ella genera), mientras que en las sociedades proclives, en los procesos de innovación. Para los empresarios el buen trabajador es responsable, leal y constante (véase gráfica 3). La empresa moderna se encuentra avasallada por la competencia; exige innovación basada en conocimientos. En ese orden de ideas los valores modernos como la creatividad, la inteligencia y la cooperación tienen menor importancia para los encuestados que la responsabilidad, valor de una sociedad tradicionalista.

Enfoque del tiempo. Las sociedades resistentes manifiestan un énfasis en el presente: el consumo; en las propensas hay interés por generaciones futuras. Los líderes empresariales se muestran afines a principios modernos en el sentido de que el valor del cual depende el futuro de su empresa es la prioridad al cliente, la capacitación y el desarrollo profesional, más que el amor al trabajo, un valor tradicional (véase gráfica 4).

Valor del trabajo. Para los tradicionalistas el trabajo es una obligación, para los progresistas una necesidad. Los encuestados piensan que su trabajo está relacionado principalmente con contribuir con el desarrollo del país y con los que dependen de ellos y es un medio para construir un mundo mejor (véase gráfica 5), nuevamente valores tradicionales; en lugar del desarrollo intelectual y profesional propio, valores de la empresa creativa, en que los empleados con conocimientos y aptitudes se convierten en el principal activo. Para un porcentaje menor, pero significativo, el trabajo simplemente es un modo de cumplir con su deber.

Virtudes sin importancia. En las sociedades progresistas no importan las virtudes relativas al respeto, las formalidades, los horarios, sino aquéllas que tienen que ver con un trabajo bien hecho. El paradigma de los negocios en la actualidad está basado en la competitividad. Las respuestas respecto a la virtud más importante en la empresa se muestran dispersas entre una sociedad competitiva y una tradicional. Por un lado, los empresarios señalan que los valores tradicionales son importantes para la empresa: la responsabilidad, la disciplina y el orden (véase gráfica 6). Pero, por el otro, aunque en menor medida, señalan el deseo de superación y el espíritu de competencia, valores en los que una empresa moderna debe basarse.

Poder. En las sociedades propensas al desarrollo el poder reside en la ley; en las resistentes reside en la autoridad, príncipe o caudillo; en éstas los liderazgos son susceptibles de corromperse. De acuerdo con los datos de la encuesta, los empresarios mexicanos están conscientes de que han sido víctimas de factores tradicionalistas en que la corrupción y los intereses creados han provocado que muchos de ellos fracasen. La falta de capacidad e ineficiencia -perspectivas modernas-, son motivos menores de su fracaso (véase gráfica 7). Ante la corrupción, la honestidad surge como la mayor necesidad de los líderes en México (véase gráfica 8).

Visión del mundo. Las sociedades resistentes esperan la suerte, la ayuda de amigos o dioses que los favorezcan, mientras que en las progresistas uno forja su propio destino. ¿Qué visión tienen los líderes empresariales para ser triunfadores en la vida? En su mayoría denotan buena dosis de valores modernos: inteligencia, creatividad y el trabajo duro (véase gráfica 9). Para la población general las respuestas son más oscilatorias y conjugan factores relacionados con el trabajo -aunque en menor medida que los empresarios- otros factores personales, como la salud, y unos más fortuitos como las relaciones personales.

Visión de la vida. En las sociedades progresistas uno es el protagonista de su vida y puede cambiarla, en las otras impera la resignación. La población encuestada, en general personas que han logrado un desarrollo profesional apreciable se siente, en 90% de las menciones, "muy satisfecha" y "satisfecha" de lo que es, mientras que la población general se manifiesta en tal sentido sólo en 57% (véase gráfica 10).

Hay otras variables utilizadas por Grondona que no analizaremos, aunque algunas se mencionan a continuación. Religión. Es quizás la fuente más rica de valores. Max Weber señalaba que el protestantismo es la raíz del capitalismo; en las sociedades católicas el pobre justifica su pobreza y el

rico se siente pecador; mientras que en los protestantes, los ricos celebran su riqueza como un regalo de Dios y los pobres sienten su situación como una condena. Salvación. En las sociedades resistentes la salvación está predeterminada, en los protestantes depende de lo que uno haga. Democracia. En las sociedades tradicionalistas el poder lo acumula un líder o un grupo, mientras que en los liberales, el poder se encuentra distribuido entre varios sectores. Educación. Dogmática para los resistentes, crítica para los pensadores.

Del nacionalismo revolucionario a la globalización

Otra forma de analizar la propensión que tienen los líderes empresariales a la apertura comercial, es mediante el análisis de los proyectos que, como nación, hemos perseguido. Es decir, desentrañar la esencia axiológica de los dos proyectos más importantes de los últimos años: el nacionalismo revolucionario y el nuevo liberalismo. Puede adelantarse que el régimen de la Revolución fue muy propenso a la idea de una economía cerrada, mientras que los regímenes neoliberales⁵ lo han sido hacia la apertura y la globalización.

El nacionalismo revolucionario emanó durante el periodo cardenista: trató de consolidar los ideales de la revuelta de 1917; no sólo consolidó al partido en el poder, sino que fue exitoso en penetrar ideológicamente a sectores muy amplios de la sociedad. Los postulados de esta ideología persisten y podemos aventurarnos a decir que el mexicano actual se debate entre esta tesis y el fundamento ideológico de la globalización: el nuevo liberalismo.

El nacionalismo revolucionario se fundaba en que la Revolución era la fuente legítima del Estado mexicano. Pretendía la educación pública y para todos, el cumplimiento del reparto agrario y garantías sociales para los trabajadores; debido a ello, campesinos y obreros tendrían un sitio visible en la estructura política del régimen. La consigna era la justicia social; para hacerla efectiva se basó en la tutela y el paternalismo; pero quizá lo más característico fue la laicidad, el presidencialismo y la soberanía, concepto clave, este último, en la mentalidad mexicana que se consagra con la expropiación petrolera en 1938.

Esa doctrina entró en crisis en 1968. A partir de entonces se exigirá la apertura política que empieza a concretarse en las elecciones de 1988. Junto con ésta, también se vive una apertura económica que implica la adopción de una nueva tesis, el liberalismo, y una realidad: la globalización. Vivimos, pues, entre dos postulados que oponen resistencias a unos e impone gustos a otros.

A continuación trataremos de identificar entre los líderes empresariales mexicanos, qué tan proclives son a una u otra ideología. Se advierte que éste es un ejercicio con una estructura poco rigurosa puesto que se trata de inferir qué tipo de valores pueden caracterizar a una u otra tesis.

El régimen del nacionalismo revolucionario se basa en los principios de la justicia social y la reivindicación de los grupos vulnerables, la defensa de la soberanía, el Estado tutelar y presidencialismo sólido. La ideología neoliberal, por su parte, defiende la propiedad privada, el gobierno mínimo, destaca las potencialidades de los individuos por encima de los intereses comunitarios, la competitividad y la apertura.

Uno de los argumentos centrales del liberalismo es el gobierno mínimo, encargado sólo de la red de seguridad. Las actividades económicas deben desarrollarse por los particulares y el poder público sólo darle certeza y viabilidad a las reglas del juego. Bajo dicha premisa, la gran mayoría de los encuestados señaló que el gobierno debe reducir su tamaño en la economía para que ésta se desarrolle con mayor libertad (véase gráfica 11). Para la población general, esta tesis es válida en menor medida. En consecuencia, en ese sentido, existe mayor proclividad de los hombres de negocios en apearse a los principios liberales.

Esta tendencia puede leerse cuando se les pregunta si les gustan las palabras relacionadas con dichos principios. A buena parte les agrada progreso, libertad, futuro, modernidad e internacionalismo (véase cuadro 1). Aunque la palabra liberalismo, que conjuga todas las expresiones anteriores, gusta poco,

quizás debido a que dicha expresión significó fracasos para el alma colectiva, porque el gobierno que la puso en boga no fue exitoso: se ha convertido en un estigma.

No obstante, también algunas expresiones que corresponden más a las tesis del nacionalismo revolucionario, son bien aceptadas por los encuestados. Por ejemplo, a la mayoría le gusta las palabras tradiciones, nacionalidad, soberanía. Aunque en menor grado, también les agrada nacionalismo.

Conclusión

Entre los líderes empresariales existe una visible dicotomía entre los fundamentos liberales o de apertura y los tradicionales, aunque comparados con los de la población general, hay mayor propensión por aceptar valores progresistas. Se puede decir que este grupo, agente del cambio, vive el tránsito entre una y otra postura. Asimismo, al establecerse una comparación entre las doctrinas liberales y nacionalistas, se percibe que existe mayor propensión por las primeras, aunque las segundas tienen buena acogida entre este sector de la sociedad mexicana. z

1 Los valores de los mexicanos, tomo IV, Cambio y permanencia, Grupo Financiero Banamex.

2 Los datos de la encuesta provienen de un cuestionario respondido por 270 líderes o dirigentes empresariales de diferentes partes del país. Los resultados son representativos solamente de la población objetivo conformada por este grupo. Los resultados reflejan un nivel de confianza de 95% y +/-4% de margen de error estadístico. La encuesta fue levantada en febrero de 2001.

3 Mariano Grondona, "A cultural typology of economic development", en Lawrence E. Harrison y Samuel P. Huntington, Culture Matters: How values shape human progress, editores, Basic Books, Estados Unidos, 2000, pp. 44-55.

4 En lo posible se hacen comparaciones con la población general, de acuerdo con los datos de la "III Encuesta Nacional de los Valores de los Mexicanos", levantada a nivel nacional en septiembre de 1995, por Banamex.

5 La palabra neoliberalismo causa especial rechazo a la sociedad, no sólo mexicana, sino mundial, quizá porque esta tesis ha sido poco exitosa en resolver los problemas de la pobreza. Sin embargo, es un hecho que en la práctica los postulados del neoliberalismo son aceptados por buena parte de la gente.