

Latino y angloamérica en las encuestas de valores

MIGUEL BASÁÑEZ

A los países como a las personas podemos encontrarles rasgos tanto dignos de admiración como de crítica. Sin desconocer que toda generalización incurre en inexactitudes ¿quién puede negar la grata cortesía y sentido de amistad de los latinoamericanos? ¿Y qué decir de la poderosa autoestima que brindan las familias con el afecto a sus miembros? Pero ¿cómo no apreciar la exactitud profesional de los angloamericanos y sus impresionantes logros económicos? Como anverso y reverso ¿quién no quisiera ver las virtudes de unos complementando las carencias de los otros? Con sarcástico disimulo la vida prodiga en unos lo que escatima en otros.

Entender el porqué de las diferencias entre estos dos mundos puede ayudarnos a comunicarnos mejor. Ese es el propósito de este análisis. Parto de asomarme a los elementos que nos alejaron originalmente: los valores profundos de anglos y latinoamericanos; continúo con la revisión de algunas de las fuerzas que nos están acercando y de las convergencias axiológicas entre México, Estados Unidos y Canadá, en la década de 1980–1990, que fueron medidas en la Encuesta Mundial de Valores y en el Latino Barómetro.¹ Termino con una reflexión de hacia dónde puede dirigirse la región con base en las premisas apuntadas.

¿Qué aleja a las dos Américas?

La lista de las diferencias actuales entre Latino y angloamérica sería muy larga. Una rápida revisión de cifras económicas, políticas o sociales bastaría para confirmar esta afirmación. Pero no es a esas diferencias resultantes a las que me quiero referir, sino a diferencias originarias que están muy detrás en el tiempo –casi perdidas en las tinieblas de la historia– pero que actúan todos los días en nuestras conductas porque tienen una presencia muy real en el subsuelo profundo de nuestras creencias y valores.

Los que poblamos la América Latina descendemos de ibéricos tintados por ocho siglos de mezcla árabe. El oro americano no podría dissociarse del avance inicial de los ejércitos conquistadores –que tampoco podrían dissociarse de la Iglesia católica en una gran extensión de la región– que trajeron un tanto a rastras a unos cuantos ibéricos que se mezclaron otra vez con las poblaciones indígenas. Quienes pueblan la América inglesa descienden de anglosajones que vinieron por torrentes huyendo de persecuciones o buscando tierras y dejaron atrás los monopolios del gobierno, de la fe y de los negocios. A Latinoamérica, la Nueva España y Brasil, las instituciones de las colonias llegaron ensambladas, hechas; se trasplantaron instituciones, costumbres, iglesias, leyes, tradiciones, personajes. En Angloamérica, los emigrantes tuvieron que construirlo casi todo, sus gobiernos, negocios e iglesias; tuvieron que ir forjando y ganando su lugar en cerradas competencias. En los primeros, el rey y el virrey eran el centro; en los segundos,

el individuo. El evento histórico, en cada uno de los casos, vino a reforzar una estructura de valores que cada individuo ya portaba embrionariamente y que la nueva circunstancia potenció.

Al revisar las estructuras de valores que hoy en día revelan las poblaciones de Latino y angloamérica, queda claro que se inscriben en tradiciones más amplias y que sirven a distintos fines. Angloamérica se ajusta a la vertiente que he llamado 'combativa' (y otros titulan 'progresista' o 'modernizante'), y aquí llamaré 'productiva', mientras que Latinoamérica se enmarca dentro de las tradiciones 'contemplativas' (o 'resistentes' o 'tradicionales') que aquí llamaré 'festivas'.

Angloamérica comparte rasgos con los países de predominio puritano, confucionista o judío, mientras que Latinoamérica lo hace con países de predominio católico, islámico o budista. La diferencia entre unos y otros bien pudo darse —y aquí entramos al terreno de hipótesis que requieren comprobación— en la forma de buscar en cada una de las dos vertientes —allá en las profundidades de la historia, cuando esa preocupación era crucial y distinguiendo los climas adversos y benignos— la salvación eterna individual. Para los primeros, la acumulación material, el éxito económico, era la confirmación de haber sido elegido, para los segundos, la acumulación in-material de ofrendas (sacrificios, resignación, abnegación, sumisión) era el camino que conducía a la vida eterna.

Para la vertiente productiva el trabajo fue un instrumento místico, una ética, un premio; para las tradiciones festivas no tuvo ese significado, fue sólo necesidad o, tal vez, castigo. Su concepto de trabajo condujo a los primeros a honrar las actividades manuales que imponen disciplina. Los ciclos del suelo y cielo de la naturaleza adversa no conocen el ocio; los de la naturaleza benigna no conocen el tiempo. Cada fruto arrancado a la tierra adversa debió verlo el hombre como un triunfo, como un logro. Lo que obtuvieron con dificultad y esfuerzo, debieron seguramente cuidarlo y preservarlo con esmero, consumirlo con frugalidad y consecuentemente acumularlo. Y una y otra vez, año con año y generación tras generación, deben haber ido dejando en cada uno la impronta de las enseñanzas de la vida. Una cosmovisión.

Los hombres de los climas benignos estaban seguramente muy lejos de esas enseñanzas. La naturaleza les prodigaba cobijo y frutos sin enormes esfuerzos para el individuo. El tiempo no tenía que dedicarse a largas jornadas de trabajo y podía emplearse en actividades de entretenimiento individual, familiar o grupal. La diversión, la conversación, la fiesta, los deportes, la música y las artes en general, debieron resultar más importantes en esa lógica. Puntualidad, disciplina, acumulación, frugalidad, empeño en logros, eran cualidades no requeridas o, tal vez, incluso inconvenientes. Así, debió ser muy importante el poder definir con quién compartir el ocio, pasar el tiempo, divertirse. Es decir, una ética de la confianza para establecer quiénes eran los amigos y quiénes no lo eran. El círculo más natural debió ser en primer lugar la familia.

Si el individuo tiene una idea funcional de quienes le son cercanos —próximos, prójimos— tendrá, por exclusión, la de quienes le son lejanos, ajenos. Así, el concepto de prójimo llegaría a tener en la tradición festiva la centralidad que el concepto trabajo tendría en la vertiente productiva. La aparición de un doble código de conducta —que ha popularizado

la literatura y películas sobre las mafias italianas— no resulta entonces difícil de imaginar: comportamiento recto, gentil, benigno hacia el interior del círculo propio y diametralmente opuesto hacia el exterior de ese círculo.

Lo correcto y lo incorrecto —el bien y el mal— no resultan entonces conductas absolutas, sino relativas. Dependen de a quién se dirijan. Siempre estará el individuo festivo en su interacción con otros calculando y estableciendo las cercanías—lejanías, diferencias de estatus, relación dominio-sumisión. En ese marco toman entonces otra dimensión la puntualidad, la mentira, la agresividad, la privacidad, la propiedad y hasta la arquitectura. El latino construye casas de grandes bardas que lo separan de la calle —el mal— y deja un patio-jardín interior; el anglosajón edifica sus casas en un centro rodeado de jardines sin bardas.

Pero las diferencias no se agotaron en las éticas del trabajo y la confianza. Estas dos debieron jugar un papel importante sobre la curiosidad por saber, por conocer, por aprender. En las tradiciones productivas, los referentes principales para la generación de conocimiento debieron serlo la naturaleza, el mundo físico, lo observable externamente; en las tradiciones festivas, debieron serlo las conversaciones con los amigos, los consensos, las verdades acordadas. La adecuación del nuevo conocimiento con el mundo real debió ser de la mayor importancia en la tradición productiva. La búsqueda de mejores verdades y el pensamiento crítico se debieron hacer funcionales. De ahí a la investigación empírica y al debate creativo — la ética de la crítica — no debió haber una gran distancia. Al recorrerla, se debieron empezar a cimentar las bases de la ciencia y la democracia. En la tradición festiva debió ser más importante la forma de las discusiones que su contenido; debió ser ocasión para ampliar el círculo de amigos —el valor supremo—y jamás para reducirlo. Y así, cualidades como imaginación, autonomía, creatividad, independencia, se debieron enfrentar a otras como simpatía, disciplina, cortesía, obediencia. Ninguna es en sí misma mejor ni peor que las otras.

Con todas las sobresimplificaciones que contiene una síntesis apretada como ésta, en el primer grupo de países se debieron institucionalizar costumbres dominadas por una ética de trabajo y crítica, en tanto que en los segundos lo hicieron aquellas dominadas por una ética de amistad y familia. En los primeros, las conductas dominantes quedarían orientadas al trabajo, la competitividad, el desarrollo económico; en los segundos, a la amistad, la festividad, el entretenimiento, el arte. La presentación esquemática de estas reflexiones se hace en la gráfica 1. Las reflexiones contenidas en los párrafos anteriores eran de difícil —si no que imposible— comprobación. Al contar ahora con los datos generados por las encuestas de valores, hoy es posible separar a los países en planos cartesianos siguiendo las líneas de la discusión previa. Los valores centrales que he venido describiendo —éticas de confianza y crítica— se pueden aproximar, a manera de ilustración a los dos indicadores que se muestran en la gráfica 2. En el eje vertical se despliega la confianza-desconfianza de las personas y en el eje horizontal la autonomía-obediencia. En el cuadrante superior-derecho (autonomía-confianza) se agrupan los países de tradición puritana, mientras que en el cuadrante inferior izquierdo lo hacen los de tradición católica. En el centro aparecen aquellos que contienen ambas tradiciones. Un estudio del Banco Mundial sobre la interacción de cultura y economía concluye lo siguiente: "Es un error ignorar totalmente los elementos culturales del crecimiento y desarrollo económicos, pero es incorrecto hablar

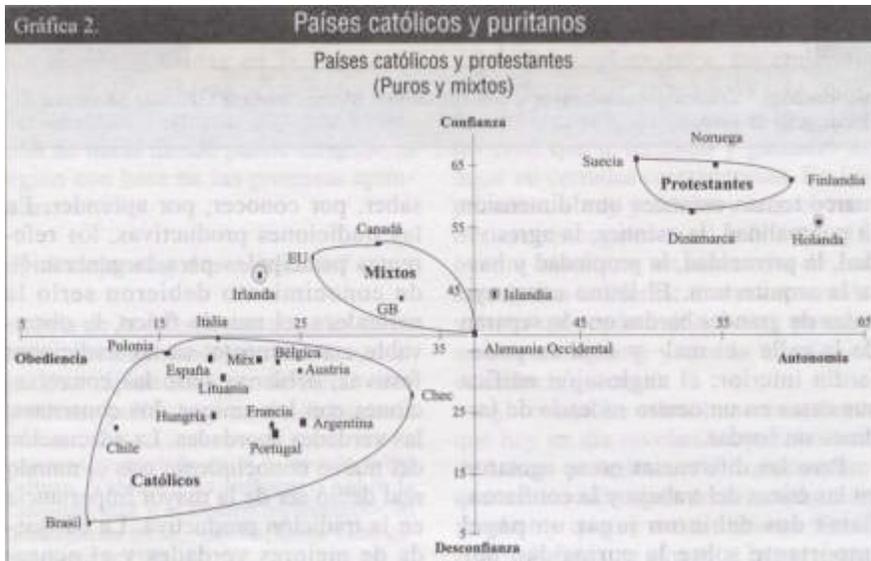
sólo de cultura sin dar a la tecnología el lugar que le corresponde (...) siempre debe mantenerse el balance."4

Gráfica 1.- Estructura axiológica

Estructura axiológica			
Valor fundamental			
Ámbitos	Tradiciones combativas Países progresistas Valores modernizantes	Tradiciones contemplativas Países resistentes Valores tradicionales	Implicaciones
	Puritano/Confucionista/Judío	Latino/Islámico/Budista	
Social Ética de la confianza (<i>trust ethic</i>)	Prójimo (= raza)	Prójimo (= familia y amigos)	Doble código Bien-mal Puntualidad Mentira Propiedad Privacidad Corrupción Arquitectura
Económico Ética del Trabajo (<i>work ethic</i>)	Trabajo (= premio)	Trabajo (= castigo)	•Actividades manuales •Disciplina •Orientación al logro •Frugalidad •Ahorro-inversión
Político Ética de la crítica (<i>truth ethic</i>)	Crítica (= constructiva) (Autonomía vs Obediencia)	Crítica (= destructiva) (Autonomía vs Obediencia)	Educación Investigación Secularismo Autoridad Democracia
	Ética dominante: Trabajo-verdad Conductas dominantes: Orientación al trabajo Competitividad Crecimiento económico	Ética dominante: Amistad-familia Conductas dominantes: Orientación a la amistad Festividad Arte	

Fuente: Miguel Basáñez, "Tradiciones combativas y contemplativas: México mañana", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas*, julio de 1986.

Gráfica 2.- Países católicos y puritanos



No es el propósito de estas líneas discutir sobre los valores clásicos (verdad, belleza, justicia, virtud) sino discutir sobre aquellos que operan y afectan nuestras vidas cotidianas. La pura conceptualización de cultura y valores tiene enormes problemas,⁵ pero puede ayudarnos a entender las diferencias entre competitividad o desperdicio, entre armonía o conflicto –sea ambiental o político–, entre desarrollo o rezago. La preferencia angloamericana por la esfera individual, privada, es clara hoy en día frente a la predilección latinoamericana por la esfera pública, gubernamental. Las siguientes opiniones sobre quiénes deben ser responsables de la economía ilustran esta afirmación (cuadro 1).

Cuadro 1.- ¿Quién debe ser responsable de la economía?

	Latinoamérica	EU
Empresas privadas	34%	60%
Empresas y trabajadores	33	39
Empresas públicas	32	1

Fuente: Latinobarómetro, 1995 y Encuesta Mundial de Valores, 1991

Es claro el contraste que se observa entre Latinoamérica y Estados Unidos sobre quiénes deben ser responsables de la economía. En este último la empresa pública es casi inexistente como opción (1%), mientras que al sur del río Bravo las opiniones están divididas. Tres de cada diez personas piensan que la economía es responsabilidad del gobierno; otros tres creen que debería descansar principalmente en empresas privadas, y tres más dicen que la economía debería estar controlada por una combinación de dueños y trabajadores de las empresas. Se pueden ofrecer dos interpretaciones a las opiniones de los latinoamericanos. Una es la posibilidad de que este concepto –la responsabilidad de la economía– es demasiado abstracto como para que el público en general –dado el bajo nivel educativo en el promedio de la región– verdaderamente lo comprenda. Otra interpretación

posible es que el público está relativamente mal informado y, por lo tanto, continúa escéptico de los beneficios de la economía de mercado. El primer argumento parece difícil de sostener cuando se analizan las respuestas sobre quién debería estar a cargo –si el gobierno o la libre empresa– del cuidado de la salud, la producción de petróleo, la educación, la electricidad, los servicios de agua y de drenaje, los fondos para el retiro y los servicios telefónicos. La preferencia por el control por parte del gobierno no cae por debajo del 62% en relación a cualquiera de estas actividades. La única excepción es el servicio telefónico, en el que la preferencia de otorgar la responsabilidad a los particulares llega a sólo el 44%, como se ven el cuadro 2.

Cuadro 2.- ¿Quién debe estar a cargo de...

Cuadro 2. ¿Quién debe estar a cargo de ...		
	Gobierno	Empresas
Salud	76%	24%
Petróleo	68	32
Educación	81	19
Electricidad	62	38
Agua potable	68	32
Drenaje	65	35
Pensiones	73	27
Teléfonos	56	44

Fuente: Latinobarómetro 1995

La posibilidad de que las opiniones públicas sobre estos asuntos estén conformadas por una falta de información y de comprensión sobre los beneficios de una economía de mercado, hace énfasis en la importancia que tanto la información como los beneficios del mercado tienen primero que difundirse entre las capas inferiores para que puedan inducir un cambio de opinión. Después de todo, en una democracia debe tratarse de convencer al público y de mejorar las condiciones económicas de las personas. Si ninguno de estos dos objetivos se cumple, es difícil esperar una opinión distinta sobre quién debería ser responsable de la economía.

Al revisar las opiniones sobre quién tiene el poder en la sociedad –concepto que se relaciona con el grado de intervención que el gobierno tiene en los negocios, así como el funcionamiento ideal de la economía– se contrasta la imagen real, según la percepción de los entrevistados, con la ideal, como se ve en el cuadro 3.

Cuadro 3.- Poder político en América Latina

	Lo tiene	Debería tenerlo
Empresas privadas	38%	24%
Gobierno	23	26
Organizaciones políticas	24	47
Militares	15	3

Fuente: Latinoómetro 1995

Resulta muy revelador el contraste entre los puntos de vista acerca de quiénes tienen el poder y de quiénes deberían tenerlo. El público latinoamericano ve a la iniciativa privada como la instancia más poderosa (38%), al gobierno (23%) y a las organizaciones políticas (24%) como iguales, mientras que los militares no se perciben como tan poderosos (15%). Sin embargo, cuando se analizan las opiniones sobre quiénes deberían tener el poder, los latinoamericanos no optan por los particulares; por el contrario, su porcentaje de participación en la opinión del público se reduce de 38 a 24%. Los que opinan que las organizaciones políticas (congreso, partidos políticos, sindicatos) deberían detentar el poder, casi se duplican de 24 a 47%.

¿A qué se debe lo anterior? Aquí toma otra vez cuerpo la diferencia de valores entre Anglo y Latinoamérica. Mientras que para los primeros la riqueza y éxito materiales de los individuos son motivo de admiración y respeto —y consecuentemente empresas y empresarios los son— entre los segundos no ocurre así. Por el contrario, les despiertan sospecha y recelo. En otras palabras, el público latinoamericano en general no parece compartir los mismos puntos de vista positivos que sostienen los miembros de la élite sobre la economía de mercado y sus beneficios.

Las visiones discordantes entre latino y angloamericanos que hemos revisado ilustran que los valores no son meramente una curiosidad histórica, sino que están presentes y actuantes hoy en día. Es importante partir de una concepción y entendimiento claro de las diferencias que nos alejan. Pero también lo es identificar las coincidencias y procesos que nos acercan.

¿Qué acerca a las dos Américas?

Hay tres factores que constituyen fuerzas de acercamiento hoy: la confianza entre las naciones, las comunicaciones y el comercio. Es común escuchar sobre la hermandad latinoamericana. Sin embargo, al preguntar en la región en qué pueblos confían más, llama la atención que en promedio sólo un tercio confía en otros latinoamericanos, mientras que más de la mitad confía en los estadounidenses, europeos y japoneses, como se ve en la gráfica 3.7 ¿Ha sido falsa esa hermandad de acuerdo con estos datos? Tal vez no, como veremos.

Gráfica 3.- Sentimientos de confianza de los latinoamericanos



No es el propósito analizar esos procesos aquí, aunque algunas cifras pueden ayudar a ilustrar cómo un país como México, de tradición fuertemente antiamericana, haya llegado en años recientes a cambiar significativamente sus opiniones y actitudes respecto de los estadounidenses. ¿Qué impacto han provocado estos intensos intercambios sociales, económicos, culturales entre ambos y tan distintos países? La Encuesta Mundial de Valores nos ha permitido analizar cómo esos procesos de acercamiento han incidido en diversas convergencias de valores que tienen implicaciones importantes en el largo plazo.

Parece haber una vertiente cultural vinculada a la religión como explicación de la paradoja sobre la hermandad latinoamericana. En la Encuesta Mundial de Valores los países de religión católica son los que muestran los índices más bajos de confianza interpersonal, en tanto que los protestantes revelan los índices más altos.' Apenas un 20% de los mexicanos expresaban confianza en los estadounidenses en 1990, pero también apenas un tercio lo hacía hacia el vecino del sur, los guatemaltecos. Hay otra vertiente explicativa que puede estar vinculada a la imagen pública de éxito económico de los países. A partir de Venezuela, gráfica 3, la escala de confianza aumenta progresivamente en los países o regiones conocidos bien o mal como económicamente exitosos: México, Brasil, Estados Unidos, Europa y Japón.

Las comunicaciones —televisión, turismo, migraciones— son otro poderoso factor de acercamiento entre las dos regiones. La educación pública, el discurso político y la historia oficial habían enfatizado hasta el principio de los ochenta las diferencias y conflictos entre ambos países, haciendo especial énfasis en la pérdida de la mitad del territorio mexicano a la mitad del siglo pasado. No es exagerado suponer que hasta hace relativamente poco, los mexicanos vieran a los estadounidenses con una desconfianza similar a la de los franceses hacia los alemanes al final de la segunda guerra mundial.

Al mismo tiempo, no puede desconocerse que la interacción entre ambos países ha sido intensísima por décadas. Se estima en 20 millones la población de origen mexicano

viviendo en los Estados Unidos. Los norteamericanos de México (500,000) son el grupo más grande de estadounidenses que viven en el extranjero. La frontera entre ambos países es la que registra más cruces diarios que ninguna otra en el mundo. El resultado de todo lo anterior arroja que la mitad de los mexicanos tienen familiares viviendo en los Estados Unidos, un tercio lo ha visitado y en uno de cada cinco hogares hay un miembro pensando en irse a trabajar a ese país." En cuanto al comercio exterior, México envía casi tres cuartas partes de sus exportaciones a los Estados Unidos y recibe en importaciones una proporción similar. Aunque el peso de México en la economía del vecino país no llega al 5%, es no obstante su tercer socio comercial con 50.7 billones de dólares después de Japón (51.8 bd) y Canadá (114.8 bd).¹⁰

La lista del cuadro 4 recoge una serie de indicadores sociales, políticos y económicos con distintos grados de poder predicativo, donde Canadá, México y Estados Unidos están en trayectoria de convergencia. Es importante destacar que a la vez que convergen, ninguno de los tres países predomina en el efecto de atracción de los otros dos hacia sus valores.

Cuadro 4.- Convergencias entre México, Canadá y Estados Unidos, 1981 - 1991¹¹

Cuadro 4. Convergencias entre México, Canadá y Estados Unidos, 1981-1991 ¹¹		
Valores sociales	Valores políticos	Valores económicos
<ul style="list-style-type: none"> • Liberalidad sexual • Autonomía y obediencia • Respeto a la autoridad • Obligaciones familiares • Permisividad civil • Religiosidad • Asistencia a la iglesia • Sentido de la vida 	<ul style="list-style-type: none"> • Confianza en instituciones gubernamentales • Confianza en instituciones no-gubernamentales • Orgullo de la nacionalidad • Participación política convencional • Participación política no-convencional 	<ul style="list-style-type: none"> • Quién debe dirigir los negocios • Propiedad estatal • Participación de los trabajadores • Autoridad en el trabajo • Propiedad pública y privada • Logro individual • Pobreza y ocio • Pobreza e injusticia • Orgullo en el trabajo

Este efecto puede apreciarse en las siguientes gráficas que ilustran la afirmación. Al preguntar en los tres países sobre la aceptación de la homosexualidad, prostitución, divorcio y aborto, construimos un índice que denominamos liberalidad sexual. Canadá es el más liberal al pasar de 39 a 28%, entre 1981 y 1991, quienes se oponen a las cuatro conductas descritas. Lo sigue EUA que pasa de 50 a 41% en el mismo periodo. México cambia marcadamente su reprobación que pasa de 63 a 42%.

Es difícil explicar esta actitud como un surgimiento espontáneo provocado por las exigencias del mercado o de la sociedad. Las condiciones materiales de México distan de las de sus vecinos del norte. Habrá que explorar el impacto de los medios de comunicación y la interacción social misma. Es probable que este efecto esté presente ya en el resto de América Latina. Algo similar ocurre en el caso de autonomía vs. obediencia como valor por inculcar en la educación infantil. Los cambios en Estados Unidos y Canadá en la década (de 24 a 35% el primero y de 27 a 33% el segundo) no son tan marcados como en México (de 10 a 32%). Pero no sólo eso, la enseñanza de la obediencia en la educación de

los hijos es uno de los valores tradicionales más fuertes en los países de origen católico. ¿Por qué algo tan íntimo como la educación familiar está siendo afectado por el cambio de valores? Es cierto que la obediencia ha sido un signo distintivo de la tradición latina. También lo es que la armonía y unidad familiares no parecen ser uno de los timbres de orgullo de los estadounidenses. Sin embargo, el fenómeno está presente y debemos considerarlo. El último ejemplo de la convergencia de valores que quiero mostrar aquí se refiere a la delantera que México lleva —y hacia adónde atrae a los otros dos países— en el énfasis al logro individual. Mientras que el 45% de la generación de 65 años o más en Canadá y Estados Unidos apoyaba la importancia de los logros individuales, la generación de menores de 25 años se acerca a la posición de los jóvenes mexicanos, entre los que apenas un 20% se pronuncia por tal énfasis. Podría argumentarse que los tres países están atrayéndose en sus aspectos menos positivos. Si sólo tuviéramos los datos de estos tres países no habría forma fácil de responder a ese cuestionamiento. Sin embargo, al observar cómo se están desplazando los 43 países citados en la Encuesta Mundial de Valores de 1991, el efecto puede verse entonces como una especie de síntesis valorativa, como un balance al que se están acercando las sociedades.

Con esto llego al itinerario que en alguna forma muestran los países en su recorrido por el mapa axiológico de Inglehart." De la sobrevivencia y tradición a la modernidad intermedia, sin excesos. De ahí, al postmaterialismo de la abundancia. Pero al revisar la trayectoria, parecería que durante la primera mitad de esta historia unos países pasaron de los valores del disfrute a los de la alta competencia, de los de la amistad a los del trabajo, del amor por la familia al amor por la oficina o la fábrica, de valores católicos, budistas o del Islam a los puritanos, confucionistas o judíos. Pero en la segunda mitad de esta historia por contarse parece dibujarse un regreso. Pareciera que el mundo pide acercarnos a un balance. Ni los excesos católicos, ni los excesos puritanos. Ni todo lo es la amistad, pero tampoco lo es el trabajo; ni todo lo es la familia, pero tampoco lo es la oficina. Sobre valores, y tal vez sin haber calzado palabra, conversan científicos y artistas. Unos con el rigor sin belleza de la ciencia; otros, con la belleza sin rigor del arte. Y sus diálogos nos recuerdan que a veces puede más hermosura que verdad.

Inglehart ha identificado dos poderosísimos ejes que alinean los valores en los individuos y en la ubicación de los países en el mapa axiológico mundial. Los llama sobrevivencia-bienestar al horizontal y tradición-modernidad al vertical. En otros términos, son los ejes de sociedad (que incluye economía, política, comunidad) y de cultura, respectivamente. O más aún, uno, el de los hechos y, otro, el de las ideas. El gran binomio que se engendra uno a otro. Y así regresamos al materialismo e idealismo. Si se observan con detenimiento estos datos pueden dar respuestas a los planteamientos de Weber y Marx. No predomina ni el hecho ni la idea de manera permanente. Es su interacción, aunque transitoriamente pueda uno prevalecer sobre el otro. Transitoriedades, sin embargo, que en el tiempo de la historia pueden ser años.

No se puede desconocer que el libre mercado está siendo motor de la economía mundial. Que en su interacción con culturas específicas —conglomerados de tradiciones, costumbres, prácticas, instituciones, leyes— se genere la ubicación, formación y alineamiento de los países en el concierto de naciones. Pero ese proceso de acumulación de bienes, hechos, circunstancias —o sea, el progreso material y enriquecimiento— no bastan

para explicar el cambio de valores. Véanse los ricos países petroleros de la península árabe: "En el llamado con inexactitud 'Tercer mundo', (...) aparte de las injusticias y desigualdades que produce, el mercado daña moral y espiritualmente a los hombres pues sustituye la antigua noción de valor por la de precio. Ahora bien, las cosas más altas y mejores —la virtud, la verdad, el amor, la fraternidad, la libertad, la caridad, la solidaridad— no tienen precio. El mercado no tiene dirección: su fin es producir y consumir. Es un mecanismo y los mecanismos son ciegos. Convertir un mecanismo en el eje y el motor de

la sociedad es una gigantesca aberración política y moral. El triunfo del mercado es un triunfo del nihilismo."13

Libremercado y democracias liberales con grandes limitaciones y problemas. Pero hasta hoy los hombres no hemos encontrado fórmulas mejores. Por caminos distintos el poeta Paz y el científico social Inglehart llegan a conclusiones similares. El mundo vive una transición axiológica que clama por una síntesis. Sin nombre, dice el primero; postmaterialista, la llama el segundo: "Si de algo estoy seguro es que vivimos en un interregno; caminamos por una zona cuyo suelo no es sólido; sus cimientos, sus fundamentos, se han evaporado. Si queremos salir del pantano y no hundirnos en el lodazal debemos elaborar pronto una moral y una política (...) una filosofía política [que] debería recoger, asimismo, la tradición inmediata; la del liberalismo y la del socialismo (...) tal vez ha llegado la hora de una síntesis (...) uno encarna la aspiración hacia la libertad y el otro hacia la igualdad."14

¿Hacia dónde: integración múltiple o bloque americano?

Aislarse no es ya opción. Pero para la región se presentan al menos dos variantes de integración: múltiple o americana. Algunos países latinoamericanos mantienen nexos comerciales importantes con Europa, otros con Japón y otros con Estados Unidos. La mayoría trata simultáneamente con los tres en distintos órdenes de magnitud. Ninguno estaría dispuesto a perder los contactos y beneficios que ha logrado después de tanto tiempo y esfuerzo. Por eso la integración múltiple parece ser la primera opción por contemplar, es decir, pertenecer no sólo a uno sino a tantos bloques económicos como sea posible.

Hoy en día el TLC en Chile y México transita por ese camino. Aunque nuestros países pueden beneficiarse de esas pertenencias múltiples, no ocurre lo mismo en los centros económicos claves de cada bloque —Estados Unidos en América, Japón en el Pacífico,

Alemania en Europa— que no obtienen los tratamientos preferenciales que el tratado otorga a Chile o a México. No sólo para Latinoamérica —y en general para los países menos avanzados—resultaría atractiva la estrategia de integración económica múltiple. Para los Estados Unidos mismos —o Japón o los grandes europeos— buscarán un trato similar.

Habría que preguntarse cuál sería el interés y beneficio para los países europeos de establecer la unión, unificar su moneda, quitar sus fronteras, es decir, constituirse como bloque económico, si otros países —por ejemplo los Estados Unidos— pudiesen obtener los tratamientos preferenciales sin pagar los precios asociados. El mundo puede tal vez estar persiguiendo un ideal de libre comercio global, pero Europa parece marcar que habrá que pasar antes por la conformación de al menos tres grandes bloques económicos. Este itinerario enfrenta de todas maneras enormes problemas en la resurrección de los nacionalismos como ilustra la guerra en Bosnia.

Una de las fuerzas hacia la integración de bloques económicos puede ser la necesidad de equilibrios estratégicos. La gráfica del comercio mundial (gráfica 7) nos puede ayudar a dar marco a la presencia y efectos del libre comercio. Al principio de esta década, el comercio mundial importaba casi 3,200 billones de dólares. La tercera parte correspondía al bloque europeo (1,090), una cuarta parte al asiático (700) y al norteamericano menos de la sexta parte (480). En este sentido, la presencia económica de los Estados Unidos a nivel mundial era menos fuerte que su influencia política y cultural. Si conviniera a este país incrementar su comercio exterior, su mercado natural es Latinoamérica. Tenemos un enorme potencial de consumo, aunque el nivel actual sea bajo en términos relativos.

¿Quiere decir lo anterior que la formación de un bloque económico americano que mejore el equilibrio ante los bloques asiático y europeo, no es sólo un interés de los países latinoamericanos sino que lo sería también de Estados Unidos por política mundial? Así es. Estamos en un caso de interdependencia que puede llegar a no materializarse en un mecanismo que beneficie y fortalezca a sus componentes mutuamente.

Si el razonamiento del párrafo anterior nos llevara a contemplar la posibilidad de formar un bloque económico americano, surgiría de inmediato la preocupación por las resistencias en los países, así como la dificultad de cambiar expectativas. Sin embargo, el caso mexicano —antagónico como ninguno a los Estados Unidos en Latinoamérica— puede ayudarnos a encontrar la respuesta.

México pudo mantenerse a una distancia relativa de la influencia de los Estados Unidos por más de 50 años. Ello preservó su cultura, valores, tradiciones. Los enormes recursos del petróleo fueron factor clave, reforzados por las exportaciones agrícolas de 1930 a 1955 y por las exportaciones turísticas de 1955 a 1980. Pero la explosión demográfica —que llegó a su punto máximo con una tasa de crecimiento del 3.3% en 1970— empezó a hacer estragos en los recursos disponibles para el desarrollo.

En 1966 ocurrió la primera advertencia de que sería progresivamente difícil mantener ese relativo aislamiento. México se vio obligado a realizar por primera vez en muchos años importantes compras de alimentos en el exterior. A partir de entonces empezó a experimentar

crisis recurrentes en periodos de seis años que coinciden con el final de los ciclos presidenciales.

A partir de 1970 se inició un proceso de endeudamiento con el exterior que estaba antes ausente de las consideraciones gubernamentales mexicanas. En la segunda mitad de los setenta el endeudamiento se aceleró exponencialmente. La enorme disponibilidad de petrodólares en el sistema financiero norteamericano y los hallazgos de nuevos yacimientos en México, fueron determinantes para disparar la deuda exterior. Sin embargo, todavía en 1980 México declinó su incorporación al GATT. Dos años más tarde, la tradicional fortaleza mexicana ante los efectos externos empezó a mostrar debilidades. La caída internacional de los precios del petróleo arrastró la economía mexicana a una vorágine que lo llevó a la nacionalización de la banca.

La enorme deuda exterior contratada obligó, al inicio de los ochenta, a la presencia del Fondo Monetario Internacional, y con ello se inició una apertura al exterior antes desconocida.

La incorporación al GATT en los ochenta y el inicio de la negociación de TLC a partir de 1990 aceleraron esa apertura. En estas breves líneas intento resumir los cambios abruptos de las condiciones objetivas que pueden ayudar a explicar-nos el viraje en muchos de los valores de los mexicanos. La migración, las comunicaciones y el comercio exterior fueron poderosos agentes del cambio.

La gráfica 7 muestra las elevadísimas expectativas que el Tratado de Libre Comercio generó en 1990 y la falta de conocimiento y exceso de entusiasmo del público mexicano ante la forma en que el TLC fue presentado a la población. A diferencia de Canadá y Estados Unidos, —cuyo apoyo era muy bajo para un libre comercio sin restricciones, cauteloso si garantizaba que no hubiera pérdida de empleos, y franco siempre y cuando fuera recíproco—; para los mexicanos daba igual." Sin embargo, debe también notarse que la aprobación al TLC declinó sostenida-mente a razón de 10 puntos porcentuales anuales de 90% de 1990 a alrededor del 40% actualmente.

Pero más sorprendente aún, la Segunda Encuesta Mundial de Valores de 1990 preguntó si deben eliminarse las fronteras: un tercio se opuso, una cuarta parte apoyó y casi la mitad estuvo indecisa." Por último, se preguntó si ambos debían formar un solo país bajo diversas circunstancias. Dos tercios de los mexicanos lo aprobaron si significaba mejorar el nivel o la calidad de vida.

En la Tercera Encuesta Mundial de Valores de este año se debilitaron la aprobación a la eliminación de fronteras y la unificación de los países —posiblemente como efecto de la crisis de 1994— pero no de manera radical. El apoyo a la eliminación de las fronteras se mantuvo estable en una cuarta parte, mientras que la oposición aumentó de un tercio a la mitad, y los indecisos se redujeron de la mitad que eran la cuarta parte que ahora son. En cuanto a formar un solo país, mientras signifique mejorar el nivel o calidad de vida, se redujo la aprobación de dos tercios a la mitad. De todas formas siguen siendo sorprendentes estos resultados proviniendo de un país con la tradición de independencia y sentimientos antiestadunidenses como México.

Las diferencias de opinión implican variedad de futuros posibles. Son una responsabilidad que pesa sobre los hombros de la élite intelectual, política y económica de la región. Para resolverla debería la élite tratar primero de leer las necesidades y aspiraciones de las masas; segundo, la dirección de los vientos mundiales; y, ter-cero, encontrar los motivadores que engarzen las primeras a los segundos. También es importante recordar que la élite es una porción mínima de la sociedad, 5% a lo más. Por ello los nuevos talentos que nacen cada año lo hacen en un 95% por fuera de los círculos de la élite.

Es posible que la subestimación a las masas se hubiera reforzado por la creencia de que el público en general está más preocupado por su situación económica personal y por sus asuntos privados que por aspectos políticos más generales. El concepto de congruencia entre los principios y las creencias democráticas, como se ve inclusive en el público de las sociedades industriales avanzadas, ha sido reevaluado en varios estudios que examinan las ideas del público sobre la democracia. Gran parte de la discusión se centra alrededor de la creencia de que la ideología democrática implica fe en el público y que los gobiernos democráticos escuchan las opiniones del público que los llevó al poder. De acuerdo con algunos estudios, estas esperanzas democráticas se encontraban en su momento más alto en los Estados Unidos antes de la primera guerra mundial." Sin embargo, investigaciones realizadas sobre los intereses del hombre promedio desafiaron la idea de que se podía considerar al público como capaz de decidir sobre los asuntos de Estado. Más bien, el hombre promedio tenía que concentrar sus energías en asuntos privados —como ganarse el sustento— y por tanto tenía poco tiempo para informarse adecuadamente sobre los asuntos de Estado."

Se ha señalado lo limitado de los niveles de información a los que el público tiene acceso y la falta general de sofisticación política que cuestiona la capacidad de la gente común y corriente para participar en discusiones democráticas.²⁰ Han acusado al ciudadano promedio de ambivalente, inconsistente y mal informado. Así, el pensamiento político del público no sería el producto de un razonamiento deductivo generado por principios integrados. Otros estudios empíricos determinaron que el público era inca-paz de aplicar los principios democráticos a situaciones concretas.²¹

Algunos autores no concuerdan con las limitaciones de las convicciones y actitudes del público.²² Señalan que aquella literatura que sugiere que las personas no estructuran las creencias de manera ideológica no ha podido de-mostrar la forma en que las personas en realidad conforman sus creencias y sus actitudes políticas. Las actitudes y las opiniones, sugieren, son congruentes, con sus creencias centrales. Las personas no tienen que ser ideólogos para evaluar la política con base en sus creencias y en sus valores. Las convicciones centrales ayudan a llenar el vacío teórico que les deja la desaparición de la ideología política masiva. En vez de estructurar actitudes específicas alrededor de los principios ideo-lógicos, las personas confían en sus valores centrales para entender el mundo político. En una corriente similar, existen autores que se oponen a ver la llamada incapacidad del hombre común y corriente ya sea como una falta de información política o de habilidades, o bien como una ausencia del proceso de información pública.²³ Algunos incluso rebaten diciendo que los argumentos de Converse no constituyen una amenaza para la capacidad del público de discutir la democracia. Los ciudadanos, replican, son capaces

de expresar opiniones reales sobre la política gubernamental que se basan en sus intereses, afiliaciones y valores políticos.²⁴

Si las élites latinoamericanas no encuentran los mecanismos de movilidad social ascendente para enriquecer-se con los talentos jóvenes –y ésta es una de las contribuciones importantes de las democracias vía las universidades, las fábricas o las granjas– entonces están condenadas al agotamiento por endogamia. Sobre todo la élite intelectual –cuya velocidad de renovación es mayor que la de la política y ésta a su vez que la de la economía–tiene la responsabilidad de hacer la lectura permanente de la realidad y de transmitirla en los términos más simples y convincentes a las otras dos. Diagnóstico y prescripción dotados de objetividad y despojados de grupismos. Por ello la importancia de las encuestas y la investigación empírica. El precio de no hacerlo lo ilustra la metáfora de Carlos Maggi: "el trasatlántico se hundirá lentamente y sus ilusos pasajeros irán gradualmente ascendiendo hasta llegar a la última cubierta"

1 La Encuesta Mundial de Valores se levantó por primera vez en 1981 en 24 países; por segunda ocasión en 1991 en 43 naciones, y la tercera se está realizando en 1996 en más de 50 países. Surgió originalmente como una ampliación del Eurobarómetro y la coordinación mundial está a cargo de Ronald Inglehart de la Universidad de Michigan. El Latinobarómetro surge también del Eurobarómetro y fue aplicado por primera vez en 1995 a 5 países, y la segunda en 1996 a 18 naciones. La coordinación está a cargo de Marta Lagos en Chile.

2 M. Basáñez, "Tradiciones combativas y contemplativas: México mañana", Revista Mexicana de Ciencias Políticas, julio de 1986.

3 L. Harrison, *Underdevelopment is a State of Mind: the Latin American Case*, Harvard University Press and University Press of American, 1985.

4 Heng-fu Zou, *The Spirit of Capitalism and Long-run Growth* The World Bank, Country Economics Department, Working Papers wps 630, marzo 1991.

5 Jan W. Van Deth & Elinor Scarbrough, *The Impact of Values*, Oxford University Press, 1995, Ch. 2: The Concept of Values, pp. 22-47.

6 Pregunta textual: ¿Cuál de las siguientes alternativas recoge mejor sus ideas sobre cómo tendría que funcionar idealmente la economía? 1. Economía de empresas privadas; 2. Economía de empresas públicas o mixtas; 3. Empresas privadas con participación de los trabajadores. M. Basáñez, M. Lagos y T. Beltrán, Reporte 1995: Encuesta Latino Barómetro, mayo 1996 (por publicarse).

7 La pregunta textual dice: "¿De los siguientes pueblos en esta lista, cuáles le inspiran mucha confianza, algo, poca o nada de confianza?" Muestras nacionales representativas de mayores de 18 años en los ocho países que aparecen con asterisco en el cuadro, n= 9,069. M. Basáñez, M. Lagos y T. Beltrán, Reporte 1995: Encuesta Latino Barómetro, de próxima aparición, pregunta 54 A-N.

8 La pregunta textual dice: "En términos generales diría usted que se puede confiar en la mayoría de la gente o que no se debe ser tan confiado." Muestras nacionales representativas de mayores de 18 años en 43 países, n= 59,169. Miguel Basáñez, Ronald Inglehart y Alejandro Moreno, *Human Values and Beliefs: A Cross Cultural Sourcebook*, Michigan University Press: próxima aparición, pregunta 94.

9 Encuesta nacional de opinión pública en México, *Los Angeles Times*, octubre 5, 1991, p. 1.

10 U.S. Dept of Commerce, *Survey of Current Business*, junio 1995.

11 Ronald Inglehart, Miguel Basáñez y Neil Nevitte, *Convergencia en Norteamérica: comercio, política y cultura*, México, Siglo xxi, 1994 o versión inglesa: Ronald Inglehart, Neil Nevitte, and Miguel Basáñez, *The North American Trajectory: cultural, economic and political ties between the United States, Canadá and México*, Nueva York: Aldine de Gruyter, 1996 (próxima aparición).

12 Ronald Inglehart, *Modernization and PostModernization*, Princeton Univ. Press (próxima aparición).

13 Octavio Paz, *Itinerario*, México: FCE, 1a. edición 1993 (2a. reimpresión, 1995), p. 235.

14 *Ibid.*, pp. 127-28.

15 Ronald Inglehart, Miguel Basáñez y Neil Nevitte, *Convergencia en Norteamérica: Comercio, política y cultura*, México, Siglo xxi, 1994, p. 48.

16 *Ibid.*, p. 172.

17 *Ibid.*, p. 182.

18 Key, V.O., *Public Opinion and American Democracy*, NY, Knopf, 1961.

19 Lippmann, W., *Public Opinion*. NY: Macmillan, 1922.

20 Converse, Philip "The Nature of Belief Systems in Mass Publics", en Apter D (ed.) *Ideology and discontent*. NY, Free Press, 1964.

21 Prothro, James and Grigg, C.M. "Fundamental Principles of Democracy: Bases of Agreement and Disagreement", *Journal of Politics*, núm. 22, pp. 276-294, 1960.

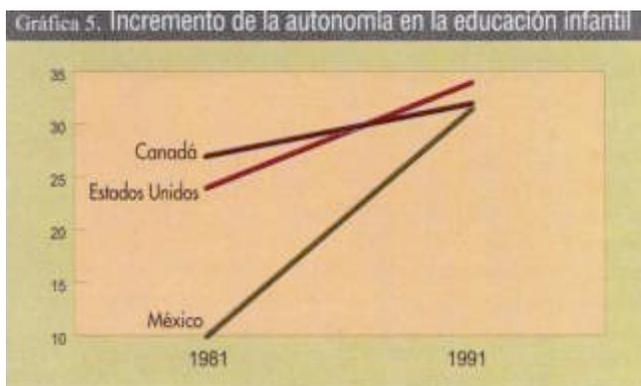
22 Feldman, Stanley, "Structure and consistency in Public Opinion: The role of Core Beliefs and Values", *American Journal of Political Science*, 32, 1988.

23 Page B. y Shapiro, R., *The Rational Public*, Chicago: Univ. of Chicago Press, 1992.

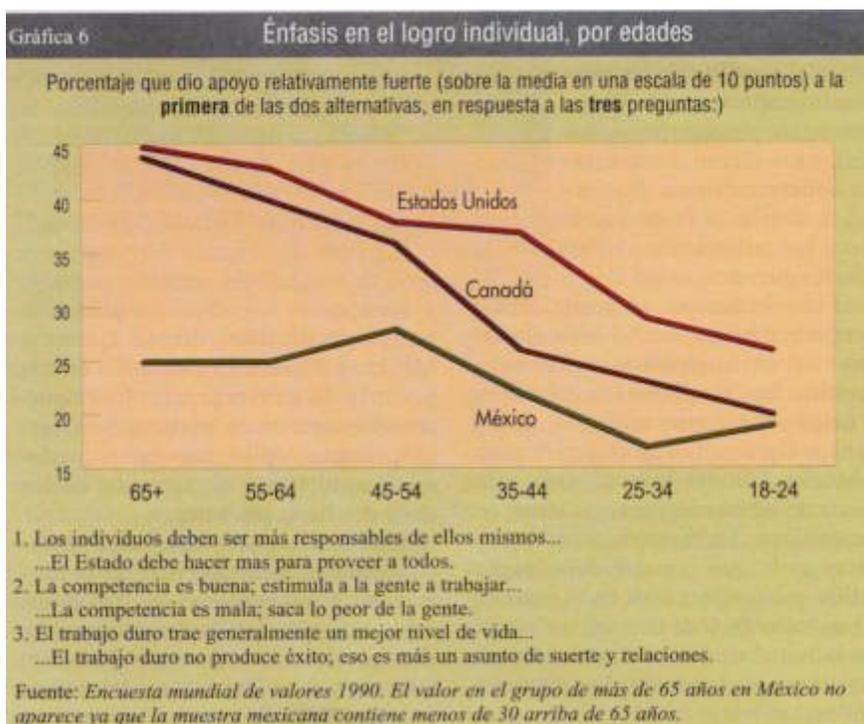
24 Kinder D. y Gerzog D., "Democratic Discussion", en G. Markus y R. Hanson (eds.) Reconsidering the Democratic Public, Pennsylvania State University Press, 1993.

Ponencia presentada en el Simposio sobre Cultura, Valores y su Influencia sobre la Competitividad y el Desarrollo Sostenible en Latinoamérica INCAE, Alajuela, Costa Rica, 28-30 de junio de 1996

Gráfica 5.- Incremento de la autonomía en la educación infantil



Gráfica 6.- Énfasis en el logro individual, por edades.



Gráfica 7.- Flujos de comercio mundial, 1989 billones de dólares

