

# ***EL SEDIMENTO CULTURAL MEXICANO***

*Iván Zavala*

## **Resumen**

Tomando en cuenta un trabajo previo, en este artículo se muestran dos conclusiones más a partir de un análisis estadístico por demás interesante.

## **Abstract**

Considering a previous paper, two more conclusions based upon a very interesting statistical analysis are presented in this article.

Partiendo de las conclusiones de otro trabajo, mostraré en el presente artículo dos confirmaciones adicionales de la fuerza del sedimento cultural mexicano, y extraeré de todo ello algunas conclusiones.

## **Como México no hay dos**

Los 254 cuadros que son el resultado de un estudio reciente, y la mayor

parte de las inferencias hechas a partir de ellos,<sup>1</sup> se resumen en el cuadro 1.

**Cuadro 1**  
Temas de variables con división nacional o cultural  
y línea divisoria por número de variable, en orden ascendente

<i>Núm.</i>	<i>Variable</i>	<i>Tema</i>	<i>División nacional</i>	<i>Línea divisoria</i>
1	21	Asociaciones	No	Anglos/Latinos
2	68	Trabajo/dinero	Sí	México/Otros
3	76	Trabajo/sociedad	Sí	México/Otros
4	79	Trabajo/logros	Sí	
5	92	Tiempo libre/sociedad	No	Anglos/Latinos
6	98	Satisfacción con trabajo	Sí	EUA/Otros
7	99	Satisfacción con ingresos	Sí	México/Otros
8	102	Propiedad privada	Sí	Anglos/Latinos
9	103	Obrar por convicción	Sí	EUA/Otros
10	195	Matrimonio/dinero	Sí	Anglos/Latinos
11	227	Independencia	Sí	EUA/Otros
12	228	Trabajo duro	Sí	México/Otros
13	230	Responsabilidad	Sí	México/Otros
14	233	Tolerancia	Sí	México/Otros
15	239	Generosidad	Sí	México/Otros
16	240	Obediencia	Sí	Quebec/Otros
17	244	Interés en política	Sí	México/Otros
18	245	Firmar peticiones	Sí	
19	247	Participar en manifestaciones	No	Anglos/Latinos
20	252	Libertad	Sí	México/Otros
21	262	Respeto por autoridad	Sí	Anglos/Latinos
22	304	Orgullo nacional	Sí	México/Otros
23	309	Confianza en leyes	Sí	México/Otros
24	310	Confianza en prensa	Sí	México/Otros
25	312	Confianza en policía	Sí	México/Otros
26	313	Confianza en legisladores	Sí	México/Otros
27	314	Confianza en burocracia	Sí	México/Otros

FUENTE: Iván Zavala, *Valores distantes*, mimeo, 1997, p. 363.

<sup>1</sup>Iván Zavala, *Valores distantes*, mimeo, 1997, 420 pp. *passim*.

En sólo tres de esas 27 variables *no hay diferencias estadísticamente significativas* entre los tres países y las cuatro culturas de este estudio. Los *valores cercanos* en América del Norte se expresan en las siguientes variables.

1. Participar en manifestaciones públicas.
2. Dedicar el tiempo libre a la sociedad.
3. Participar en asociaciones libres.

Dicho de otra manera, Canadá (incluidos ambos grupos culturales), Estados Unidos y México comparten valores en poco más de la décima parte (11.1 por ciento) de las variables analizadas en este trabajo, independientemente de la edad, la escolaridad y el ingreso.

Correlativamente, estos países *no comparten* los valores expresados en 24 variables; es decir, en casi el 90 por ciento de las variables que se han analizado en este estudio. Estas 24 variables, que expresan los *valores distantes* en América del Norte, son las siguientes:

1. Obtener resultados concretos en el trabajo.
2. Trabajar para la sociedad.
3. Satisfacción con el trabajo.
4. Satisfacción con los ingresos.
5. Valoración de la propiedad privada.
6. Obrar por convicción.
7. Matrimonio y dinero.
8. Inculcar la Independencia.
9. Valoración del trabajo duro.
10. Inculcar la responsabilidad.
11. Inculcar la tolerancia.
12. Inculcar la generosidad.
13. Valoración de la obediencia.
14. Interés en la política.
15. Firmar peticiones.
16. Participar en manifestaciones.

17. Valoración de la libertad.
18. Respeto por la autoridad.
19. Orgullo nacional.
20. Confianza en las leyes.
21. Confianza en la prensa.
22. Confianza en la policía.
23. Confianza en los legisladores.
24. Confianza en la burocracia.

Resulta claro, por lo tanto, que los tres países de este estudio tienen valores distintos. Siendo sociedades contiguas en el espacio y habiendo compartido una larga historia, sus valores son distantes.

El cuadro 1 sugiere, en consecuencia, que en un mundo cuyas fronteras económicas se están derribando y cuyas fronteras políticas se están redibujando, siguen existiendo fronteras culturales.

Ese cuadro también sugiere que hay cuatro zonas culturales en los países de América del Norte. Para los propósitos de este artículo, sólo importa destacar que la frontera que separa a México de los otros dos países y de las otras tres culturas es la que incluye un número mayor de variables y que, por lo tanto, esa zona es la más sólida y la más fuerte.<sup>2</sup>

En más de la mitad (14 de 27) de las variables, los mexicanos se distinguen de los demás. Esas 14 variables son las siguientes.

1. Respeto por la autoridad.
2. Confianza en la burocracia.
3. Confianza en los legisladores.
4. Confianza en la policía.
5. Confianza en la prensa.
6. Confianza en las leyes.
7. Valoración de la propiedad privada.
8. Inculcar la responsabilidad.

<sup>2</sup> *Ibid.*, pp. 364-371.

9. Trabajar para la sociedad.
10. Obtener resultados concretos en el trabajo.
11. Inculcar la tolerancia.
12. Firmar peticiones.
13. Valoración de la obediencia.
14. Inculcar la generosidad.

De manera más clara, México es el país de este estudio donde se siente menos que falta autoridad; donde hay más desconfianza hacia la burocracia, los legisladores, la policía, la prensa y las leyes; donde se valoran menos la propiedad privada, la obtención de resultados concretos en el trabajo, la tolerancia, y donde se firman menos peticiones; donde se valoran más la responsabilidad, el trabajo para la sociedad, la obediencia y la generosidad.

Con más de la mitad de los valores como particularmente mexicanos, México resulta ser el país con identidad valorativa más sólida. Este resultado, que puede parecer sorprendente a muchos, debe ser interpretado con la mayor precisión posible. Después de todo, esta inferencia se basa en menos de la décima parte del cuestionario de Encuesta Mundial de Valores 1982-1983. La interpretación exacta de este resultado es la siguiente: tomando en cuenta las 27 variables consideradas en este libro, los mexicanos forman el grupo más compacto de las cuatro culturas. De manera todavía más precisa, esto quiere decir que de las cuatro zonas culturales cuya demarcación estoy describiendo, la que separa a México de los demás es la que ocupa un mayor espacio valorativo.<sup>3</sup>

Antes de seguir adelante, el lector debe saber que las conclusiones resumidas en el cuadro 1 fueron obtenidas conjuntando dos tipos de análisis estadístico: el análisis tabular y la regresión logística múltiple. Lo que importa, por lo pronto, es destacar que ambos análisis se realizan

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 367.

a partir de datos lógicos, categoriales o nominales, es decir, los que sólo pueden expresar la presencia o la ausencia de una cierta característica en cada caso; por ejemplo, si determinada persona tiene confianza o no en la prensa. Este tipo de datos sólo admiten dos valores: 0 para la ausencia de esa característica y 1 para su presencia. Un dato es nominal si el número o símbolo asignado a un indicador expresa una cualidad o característica del caso o individuo a que se refiere, no una magnitud. El hecho de que muchas de las variables usadas estaban codificadas originalmente como datos categoriales fue la razón principal para usar ese tipo de análisis.

### **La bendición del rey**

La mayor parte de las técnicas estadísticas usan, sin embargo, datos de intervalo u ordinales. Un dato es de intervalo si se expresa en diferentes magnitudes, ordenadas de más a menos, o viceversa, definiendo las magnitudes de los intervalos entre los valores. Un dato es ordinal si se expresa en diferentes magnitudes, ordenadas de más a menos, o viceversa, sin definir la magnitud de los intervalos entre los valores.

Para confirmar los resultados, recodifiqué las 27 variables para que su comportamiento estadístico fuera parecido a las variables de intervalo u ordinales.<sup>4</sup> Hecha esta recodificación, la base de datos que estaba usando podía ser analizada con la mayor parte de la técnicas, en particular con análisis factorial y con modelos de ecuaciones estructurales, también llamados análisis de momentos estructurales, porque, en lugar de analizar datos, analizan relaciones estadísticas (principalmente medias, relaciones estándar, correlaciones y covarianzas).

El análisis factorial consiste, fundamentalmente, en encontrar factores comunes a varias variables. Las variables son observadas, se miden directamente (por ejemplo, el grado de confianza en la policía a través

---

<sup>4</sup> En la mayor parte de los casos recodifiqué los ceros en 1 y los 1 en 3.

de entrevistas). Los factores, en cambio, no son observados, no existen empíricamente. Son calculados a través del análisis de la varianza de las variables. Muestran, por lo tanto, relaciones ocultas<sup>5</sup> en la realidad empírica. La relación entre factores y variables equivale a la que existe entre conceptos e indicadores.

Los especialistas suelen distinguir entre dos tipos de análisis factoriales: el exploratorio y el confirmatorio. Ya que este último es analizado como una forma particular de los modelos de ecuaciones estructurales con variables ocultas, la expresión “análisis factorial” es reservada generalmente a los análisis exploratorios.

En el contexto de este artículo, lo que importa es que la principal diferencia entre ambos análisis factoriales (que deben ser considerados como dos tipos ideales más que como técnicas totalmente distintas), es que el confirmatorio requiere mayor precisión y análisis en la formulación del modelo y, en consecuencia, su poder explicativo es mayor.<sup>6</sup> El análisis factorial fue, durante muchos años, la técnica estadística con mayor poder explicador, y la única que mostraba las relaciones ocultas entre las variables. Muchos textos lo llamaban, por ello, “el rey de los análisis”.<sup>7</sup>

Fijando el número de factores (o variables latentes) en tres,<sup>8</sup> obtuve<sup>9</sup> los coeficientes de cada variable observada para cada uno de esos tres factores. El cuadro 2 resume esos resultados.

---

<sup>5</sup> Kenneth A. Bollen, *Structural Equations with Latent Variables*, John Wiley & Sons, 1989, p. 40.

<sup>6</sup> Dicho técnicamente, en el análisis factorial exploratorio el número de variables ocultas (o latentes) no es fijado antes del análisis, todas estas variables influyen en todas las variables observadas, los errores de medición no están correlacionados y las relaciones entre los parámetros no son suficientemente explícitas. Bollen, *op. cit.*, p. 228.

<sup>7</sup> Por ejemplo, Red N. Kerlinger, *Investigación del comportamiento. Técnicas y metodología*, Mexico, Interamericana, 1975.

<sup>8</sup> Fijé ese número por dos razones principales: a) Después de intentarlo con 8 y con 5 factores, los últimos factores tuvieron coeficientes muy bajos en las 27 variables; b) Tres (individualismo, política y trabajo) es el número de los temas analizados en el trabajo que fue el partida de este análisis factorial.

<sup>9</sup> Con Stata 4.0 para DOS.

**Cuadro 2**  
**Tres factores ocultos en 24 variables observadas**

	<i>Núm.</i>	<i>Tema</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1	68	Trabajo por dinero	-0.035	0.077	0.051
2	76	Trabajo para sociedad	0.029	0.258	-0.043
3	79	Trabajo para logros	-0.049	<b>0.393</b>	0.083
4	98	Satisfacción con trabajo	-0.046	-0.066	<b>0.338</b>
5	99	Satisfacción con ingresos	-0.026	-0.073	<b>0.317</b>
6	102	Valorar propiedad privada	-0.125	0.150	0.288
7	103	Obrar por convicción	0.192	-0.066	<b>-0.332</b>
8	195	Matrimonio por dinero	0.129	0.091	-0.114
9	227	Valorar independencia	0.023	0.203	-0.077
10	228	Valorar trabajo duro	-0.049	-0.051	0.035
11	230	Valorar responsabilidad	0.061	-0.031	-0.037
12	233	Valora tolerancia	0.011	0.180	-0.001
13	239	Valorar generosidad	0.020	-0.058	-0.038
14	240	Valorar obediencia	0.022	-0.223	0.073
15	244	Interés en política	0.083	<b>-0.387</b>	0.031
16	245	Firmar peticiones	0.094	<b>-0.592</b>	-0.044
17	252	Prefiere libertad	-0.040	0.057	0.138
18	262	Respetar autoridad	-0.153	-0.051	0.275
19	304	Orgullo Nacional	0.239	0.036	-0.252
20	309	Desconfianza en leyes	0.595	0.110	0.045
21	310	Desconfianza en prensa	0.547	0.038	0.137
22	312	Desconfianza en policía	<b>0.680</b>	-0.102	-0.142
23	313	Desconfianza en Legisladores	<b>0.741</b>	-0.031	-0.010
24	314	Desconfianza en Burocracia	<b>0.696</b>	-0.034	-0.047

<sup>10</sup> Eliminé las tres variables sobre las que, según el cuadro 1, no hay diferencias estadísticamente significativas entre los tres países y las cuatro culturas analizadas en Zavala, *op. cit.* Esas tres variables tienen como temas la pertenencia a asociaciones libres (21a), el tiempo libre dedicado a la sociedad (92) y la participación en manifestaciones (247). Por eso quedaron 24 para el análisis factorial y el modelo de ecuaciones estructurales.

Los coeficientes de cada variable indican la asociación de ella con el factor en cuya columna aparecen. Por ejemplo,  $-0.035$  indica que trabajar por dinero tiene una pequeña asociación negativa con el primer factor; es decir, que entre las personas incluidas en el primer factor pocas son, relativamente (es decir, comparadas con las asociadas a otros factores), las que trabajan principalmente por dinero.

El lector debe observar que los factores no son variables observadas y son anónimos (sólo se identifican por números) y que, como es obvio, los cálculos se realizan sobre símbolos (generalmente números), no sobre el tema de las variables. Corresponde al investigador —por lo tanto— encontrar lo que existe en común en las variables incluidas en cada factor y, en particular, discernir cuáles se encuentran más asociadas con cada factor anónimo. De esta manera será posible, por lo menos en ciertos casos, darle sentido y nombre a cada factor, o dicho de otra manera, encontrar los conceptos ocultos en los indicadores. Encontrar las comunidades de las variables es a veces un trabajo sencillo y rápido, y los resultados son claros. Pero otras veces resulta complejo y lento, con resultados oscuros. Esta tarea, entre las más difíciles y las más fascinantes en el análisis estadístico, lleva de los datos a las inferencias, y de éstas al sentido profundo de las relaciones sociales reales, casi nunca observables directamente. Este proceso, realizado cuidadosa y sistemáticamente, acerca al investigador y a los lectores a la complejidad única de la realidad social, o por lo menos, nos pone en el camino que lleva a ella.

Para hacer más claras las inferencias que siguen, destaqué con sombras las variables más correlacionadas con cada uno de los tres factores resultantes. Las tres últimas variables del primer factor, por ejemplo, son las que están más asociadas con él, de tal manera que ellas tienen algo en común entre ellas, y que esa cosa común es la que las asocia a ese factor. Lo que tienen en común las tres variables sombreadas del primer factor es, obviamente, la desconfianza, y su signo es positivo. Este factor está, por lo tanto, asociado positivamente a tres formas de falta de confianza. Como ésta está dirigida a tres instituciones políticas, llamo “Desconfianza política” al primer factor.

---

Nombrar el segundo factor fue menos sencillo. Las tres variables con coeficientes mayores (positivos o negativos) son, en orden descendente, firmar peticiones, trabajar para obtener resultados concretos y tener interés en la política. El primero y el tercero comparten la característica de referirse a la política, pero el tercero no tiene, aparentemente, que ver con ello, sobre todo tomando en cuenta que se refiere al trabajo, no a la política. Pero sabiendo que trabajar para obtener resultados concretos es una característica de las democracias capitalistas,<sup>11</sup> y que esa característica distingue a México de otros dos países de América del Norte,<sup>12</sup> resulta claro que las relaciones sociales expresadas en esas tres variables son propias de los países con democracia capitalista. Por ello llamé “Democracia capitalista” al segundo factor.

Las tres variables con mayor correlación con el tercer factor son las siguientes: satisfacción con el trabajo, obrar por convicción<sup>13</sup> y satisfacción con los ingresos. Aquí, de nuevo, fue fácil discernir el factor común, que es, obviamente, algo relacionado con el trabajo, o sus características generales. Llamé, por ello, “Trabajo” al tercer factor.

El cuadro que sigue resume las inferencias que he realizado a partir del cuadro 2 y del análisis a que lo he sometido.

Cinco de las nueve (56 por ciento) variables que hay en este cuadro trazan la línea divisoria valorativa entre México y los otros dos países y las otras tres culturas de América del Norte.

El cuadro 3, obtenido mediante procedimientos distintos a los usados para construir el cuadro 1, muestra exactamente lo mismo: México es el país con valores más sólidos, con identidad cultural más sedimentada. El análisis factorial confirma, así, los resultados de los análisis tabulares y de las regresiones logísticas realizadas en otro trabajo.

---

<sup>11</sup> David C. McClelland, *The Achieving Society*, Princeton, Toronto, London, New York, D. Van Nostrand Company, 1961, *passim*.

<sup>12</sup> *Supra*, cuadro 1.

<sup>13</sup> Obrar por convicción fue formulada en el cuestionario original en el sentido de si sólo se deben obedecer las órdenes en el trabajo cuando el trabajador está convencido de que son correctas.

**Cuadro 3**  
**Tres factores nombrados**  
**con las nueve variables más asociadas**

<i>Factor 1</i>	<i>Factor 2</i>		<i>Factor 3</i>		
<i>Desconfianza política</i>	<i>Línea divisoria</i>	<i>Democracia capitalista</i>	<i>Línea divisoria</i>	<i>Trabajo</i>	<i>Línea divisoria</i>
Desconfianza en Policía	México / Otros	Resultados concretos	México / Otros	Satisfacción con trabajo	Anglos/ Latinos
Desconfianza en Congreso	México / Otros	Interés en Política	Quebec / Otros	Obrar por convicción	Anglos / Latinos
Desconfianza en Burocracia	México Otros	Firmar Peticiones	México / Otros	Satisfacción con ingreso	EUA/ Otros

Antes de continuar, el lector debe observar que los resultados del análisis factorial sólo muestran que ciertas variables están asociadas o correlacionadas con ciertos factores, lo que implica, entre otras cosas, que ese análisis no muestra ni mide ninguna causalidad.

### Lo que sólo en Lisrel se ve

*Lisrel*<sup>14</sup> es el más conocido de muchos programas electrónicos usados para construir modelos de ecuaciones estructurales.<sup>15</sup> Sus autores son

<sup>14</sup> Se llama así por sus siglas en inglés: Linear Structural RELations. Leslie A. Hayduk, *Structural Equation Modeling with LISREL. Essentials and Advances*, Baltimore and London, John Hopkins University Press, 1988, p. xii.

<sup>15</sup> Otros programas parecidos son AMOS, de James Arbuckle, y EQS, de P. M. Bentler.

Karl G. Jöreskog y Dag Sörbom, de la Universidad de Upsala.<sup>16</sup> Este tipo de programas forman una nueva generación de técnicas estadísticas para aplicar ese tipo de modelos en las ciencias sociales. Sus múltiples aplicaciones y la gran promesa que son para la comprensión de la complejidad casi inasible de la realidad social se derivan del hecho de que son capaces de relacionar y medir no sólo variables con conceptos, sino, sobre todo, conceptos con conceptos. Aunque Claude Lévi-Strauss nunca lo ha dicho, este tipo de modelos son los que más se han acercado, en la práctica de la investigación social, a lo que él ha llamado, desde hace ya casi 30 años, una estructura, es decir, “un modelo de modelos.”<sup>17</sup>

De los submodelos incluidos en esos programas, utilicé una de las versiones del análisis factorial confirmatorio.<sup>18</sup>

Las únicas relaciones causales que sometí a la verificación de *Lisrel* fueron las presentes en el cuadro 3; es decir, las que suponen que los factores nombrados (que también pueden ser llamadas variables latentes o conceptos) influyen en las variables observadas, por ejemplo que la desconfianza política origina la desconfianza concreta en la policía, el congreso y la burocracia. El único objetivo de este análisis fue *confirmar* que las tres variables latentes influyen en las nueve variables observadas. Para evitar problemas que se dan en la *chi* cuadrada cuando el tamaño de la muestra es muy alto,<sup>19</sup> obtuve una submuestra de 500

---

<sup>16</sup> Karl G. Jöreskog y Dag Sörbom, *LISREL 7. A Guide to the Program and Applications*. 2nd. Edition, Chicago, SPSS Inc., 1988, 342 p.

<sup>17</sup> Claude Lévi-Strauss, *Antropología estructural*, Buenos Aires, Eudeba, 1969, p. 252.

<sup>18</sup> A diferencia del análisis factorial clásico o exploratorio (el que usé en el apartado anterior), en el análisis factorial confirmatorio el modelo es construido previamente, el número de variables latentes es determinado por el investigador, se especifica si cierta variable latente influye en cierta variable observada (es decir, se especifican relaciones de causalidad, no sólo de asociación o correlación), algunos efectos de las variables latentes se pueden fijar en cero o alguna otra constante (por ejemplo, 1), los errores de medida pueden estar correlacionados, la covarianza de las variables latentes puede ser estimada o fijada en ciertos valores y, sobre todo, se requiere la identificación de los parámetros del modelo (es decir, que se expliciten todas las relaciones causales posibles presentes en el modelo). Bollen, *op. cit.*, p. 228.

<sup>19</sup> Karl Jöreskog y Dag Sörbom, *LISRESL 8: Structural Equation Modeling with the SIMPLIS Command Language*, SSI Scientific Software, 1993, p. 12; Bollen, *op. cit.*, pp. 266-267; Hayduk, *op. cit.*, pp. 167-169.

casos del total de 5,416 que tiene la base de datos en que se basan todos estos cálculos.

*Lisrel* no analizó los datos directamente, como lo hizo Stata para realizar el análisis factorial resumido en el cuadro 2, sino la matriz de correlaciones entre las nueve variables observadas que aparecen en el cuadro 3. Esa matriz está en el Anexo 1 de este artículo.

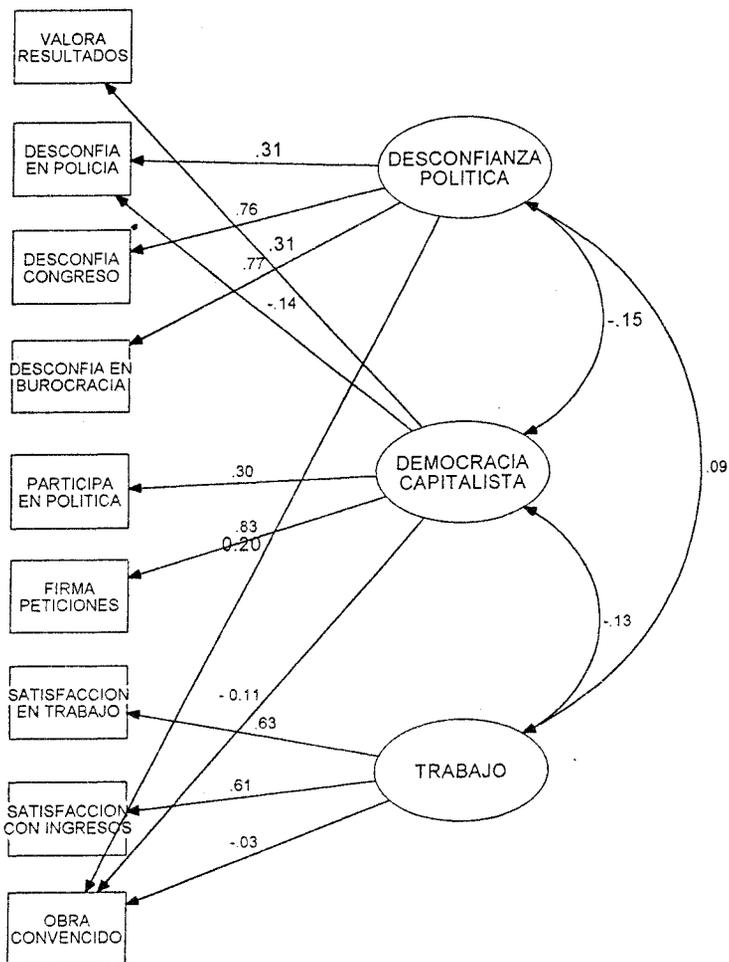
El resumen del análisis de *Lisrel* aparece en las ecuaciones del cuadro 4 y en la figura 1.

**Cuadro 4**  
**Ecuaciones<sup>20</sup> del modelo con tres variables latentes**  
**y nueve variables observadas**  
**Resultados del *Lisrel* 8.14**

<i>Variable observada</i>	<i>Desconfianza política</i>	<i>Democracia</i>	<i>Trabajo</i>	<i>Error</i>	<i>R<sup>2</sup></i>
Resultados concretos	-	.31	-	.90	.09
Desconfianza en Policía	.66	-.14	-	.51	.49
Desconfianza en Congreso	.76	-	-	.42	.58
Desconfianza en Burocracia	.77	-	-	.39	.60
Interés en política	-	.30	-	.91	.09
Firmar Peticiones	-	.83	-	.31	.68
Satisfacción con trabajo	-	-	.63	.61	.39
Satisfacción con ingreso	-	-	.61	.63	.37
Obrar por convicción	.20	-.11	-.03	.94	.06

<sup>20</sup> Cada línea del cuadro expresa una ecuación, cuyo término a la izquierda del signo =, incógnita o variable dependiente, es la variable observada, y cuyos términos a la derecha de la igualdad, o variables independientes, se expresan en las tres siguientes columnas. Las dos últimas columnas son el error de medida y la proporción de la varianza explicada por la ecuación.

**Figura 1**  
**Diagrama del modelo resumido en el Cuadro 4.**  
**Dibujos con AMOS con resultados de Lisrel 8.14**



Nota: Las rectas de una flecha indican relaciones causales. Las curvas con doble cabeza indican correlaciones.

Estos resultados confirman —y, como veremos enseguida, enriquecen— el modelo propuesto, como lo muestran la *chi* cuadrada y su probabilidad, el Índice de Bondad de Ajuste, y el Índice Ajustado de Bondad de Ajuste. La *chi* cuadrada es muy pequeña (20.654), con un alto nivel de probabilidad (.480), como corresponde a los modelos adecuados. Ambos índices de Bondad de Ajuste de acercan a 1 (.991 y .980), que es la cifra que indica la correspondencia perfecta entre el modelo y la matriz de correlaciones o de covarianzas calculadas a partir de los datos.

*Lisrel* no sólo confirmó sino enriqueció el modelo. En el modelo original no aparecían la influencia de la democracia sobre la desconfianza en la policía ni sobre obedecer órdenes en el trabajo sólo cuando hay convencimiento. Tampoco aparecía la influencia de la desconfianza política en obrar por convicción. Y, desde luego, no aparecían (porque el solo análisis factorial exploratorio no puede dar esos resultados) las correlaciones entre los conceptos, los errores de medición ni las *erres* cuadradas.

En el contexto de este artículo, el resultado principal es que el análisis factorial confirmatorio confirmó (sacrificó esta cacofonía a la claridad de la explicación) la hipótesis esencial en que se basaba el modelo: la solidez del bloque valorativo mexicano con respecto a los otros dos países y a las otras tres culturas de este estudio. Si el sencillo modelo resumido en el cuadro 3 muestra, como lo vimos, que la mayor parte de las variables que resumen las 27 variables analizadas en el trabajo del que parte este artículo distinguen a México de los demás, la confirmación de ese modelo afirma esta distinción fundamental. Dicho menos técnicamente, *Lisrel* confirma y enriquece las relaciones postuladas en el cuadro 3: que las diferencias entre los países y las culturas de América del Norte se resumen en nueve variables, que éstas se resumen en tres conceptos, y que la mayor parte de aquéllas expresan características peculiarmente mexicanas.

Pero *Lisrel* confirma el modelo original de varias maneras más. En primer lugar, al mostrar que la desconfianza política se correlaciona negativamente con la democracia capitalista, indica que el país que más

---

sufre esa desconfianza (México) es el que menos goza esa democracia. En segundo lugar, las cuatro variables que mejor explican el modelo (las que tienen mayores *erres* cuadradas)<sup>21</sup> están entre las que separan a México de los demás: firmar peticiones, y desconfiar de la policía, del Congreso y de la burocracia.

Resumo enseguida la interpretación de los trece coeficientes principales del cuadro 4 (los que aparecen en las tres primeras columnas de números) y de su expresión en la figura 1.

La desconfianza política origina la desconfianza en tres instituciones políticas: policía, congreso y burocracia. Obsérvese que esos tres coeficientes son muy altos y positivos, es decir, muestran una relación muy estrecha entre el concepto y sus tres indicadores.

En América del Norte, la tendencia a obrar por convicción es mayor en los países o culturas con alta desconfianza política, que en los que hay confianza. Obsérvese que el coeficiente es negativo. Esto pudiera parecer paradójico, incoherente o contradictorio. Vistas las cosas más de cerca, la relación resulta muy clara. El cuadro 1 muestra que esta variable separa a los latinos (Canadá francoparlante y México) de los anglosajones (Canadá angloparlante y Estados Unidos). El cuadro 5 precisa que los mexicanos valoran más las acciones por convicción que los canadienses francoparlantes. Obsérvese que la probabilidad de la hipótesis nula de la variable “Canadá Francoparlante/México” es cero, que su coeficiente de correlación parcial es el más alto y positivo (.0877), y que indica que los mexicanos obedecen más por convicción que los canadienses francoparlantes. Combinados ambos cuadros, resulta claro que obrar por convicción también define la singularidad mexicana. Por lo tanto, en América del Norte el país más desconfiado es, de hecho, el que valora más la coherencia entre el pensamiento y la acción.

---

<sup>21</sup> La  $R^2$  indica la proporción de la varianza explicada por una ecuación. Entre más se acerca a 1, mejor la ecuación explica el comportamiento de la variable.

**Cuadro 5**  
**Regresión logística múltiple de obedecer en empleo convencido(a)**  
**con habitar en Canadá francoparlante o México**  
**y edad, escolaridad e ingreso<sup>22</sup>**

<i>Variable</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Correlación Parcial</i>
Canadá Francoparlante / México <sup>1</sup>	.6455668	0.000	.087
Edad <sup>2</sup>	-.4328003	0.000	-.0762
Escolaridad <sup>3</sup>	.0686973	0.325	.0000
Ingreso <sup>4</sup>	.2054847	0.122	.0000

<sup>1</sup> Indica si las personas viven en uno u otro de esos dos países.

<sup>2</sup> Divide los casos en dos grupos de edad.

<sup>3</sup> Divide los casos en dos grupos de escolaridad.

<sup>4</sup> Divide los casos en dos grupos de ingreso.

En los países con mayor democracia capitalista se valoran más los resultados concretos en el trabajo que en los demás. Obsérvese que el coeficiente es positivo. Esto ya lo había sugerido el cuadro 1. David McClelland escribió hace años un trabajo clásico al respecto.<sup>23</sup>

En los países democráticos la gente confía en la policía. Obsérvese que el coeficiente es negativo (-.14), lo cual quiere decir que la *desconfianza* es menor en ellos que en los otros.

<sup>22</sup> El cuadro está tomado de Iván Zavala, *op. cit.*, p. 349.

<sup>23</sup> McClelland, *op. cit.*, *passim*.

En esos países, el interés en la política es mayor que en los otros. Obsérvese que el coeficiente es positivo (.30), pero también que el error de medida (.91) es mayor que la proporción del poder explicador de este interés (.09) en los factores que conforman la democracia capitalista. El cuadro 1 ya había mostrado que, en América del Norte, esa variable separa a Canadá francoparlante de los demás, no obstante que Quebec no es la cultura más típicamente capitalista en estos países.

Firmar peticiones es una característica propia de los países democráticos, de hecho (como lo muestran estos resultados) y de derecho (por la definición misma de la democracia). Obsérvese que el coeficiente es positivo y muy alto (.83), y que el poder explicador de la variable (.68) es mucho mayor que el error de medida (.31).

Obsérvese, de pasada, que firmar peticiones es más propio de los países democráticos que el interés en la política.

Obrar por convicción es menos estimulado socialmente en los países con democracia capitalista que en los otros. Obsérvese que el coeficiente es negativo (-.11), pero también que el error de medida (.94) es mucho mayor que el poder explicador de la variable (.06).

Como es obvio, las condiciones generales del trabajo influyen en la satisfacción con el mismo y con los ingresos que él conlleva, como lo muestran los coeficientes de la séptima y la octava variables (.63 y .61, respectivamente).

La influencia que las condiciones generales del trabajo ejercen en obrar por convicción en el trabajo son prácticamente inexistentes. Obsérvese que el coeficiente es casi cero (-.03), que el error de medida es casi total (.94) y que su poder explicador es casi nulo (.06).

### **La ignorancia del poder y algunas consecuencias**

Antes de proponer algunas conclusiones, quisiera precisar lo que *no debe concluirse* de este artículo, principalmente sobre la evaluación de los valores. Aquí sólo he demostrado que el bloque valorativo mexicano es el más fuerte en América del Norte, no que es el mejor, ni, desde

luego, que es el peor. En un trabajo científico como quiere ser este artículo, no importa la opinión del investigador. Sin embargo, para evitar cualquier confusión, quiero precisar que, según mis valores, el bloque cultural de mi país tiene aspectos positivos (por ejemplo, generosidad y menor individualismo relativo) y aspectos negativos (por ejemplo, servilismo y desconfianza). Pero esta valoración es obviamente subjetiva, y no se deriva de los resultados de mi investigación.

Lo que se deriva de ella es, principalmente, que ignorar o subestimar la fuerza del bloque valorativo mexicano ha llevado a cometer, por parte de los grupos dominantes desde que México es independiente y particularmente desde 1982, los siguientes errores:

*Confundir debilidad económica con debilidad cultural.* Del hecho innegable de que México es un país económicamente débil, muchos mexicanos (no sólo los tecnócratas en el poder desde 1982, aunque ellos sean los que más han hecho daño) han derivado que también su cultura es débil, y, en particular, que la cultura estadounidense no sólo es *más fuerte* que la mexicana sino que es *la mejor* en el planeta. Por tal motivo, las comparaciones con Estados Unidos son, para muchos mexicanos, las únicas, como si sólo ese país existiera fuera del nuestro, de manera que políticos, periodistas, economistas y hasta ciertos sociólogos reducen sus análisis sobre México a una comparación con Estados Unidos. Por ello, muchos mexicanos, en las tres estructuras sociales, sienten, suponen o piensan que todo aquello que viene del Norte es lo mejor, ignorando con frecuencia que la riqueza cultural mexicana es mayor que la estadounidense.

*Trasplantar órganos de organismos diferentes.* Desde la pretensión de hacer una república federal en un país incomunicado e inmenso hasta la privatización de empresas públicas, pasando por la reducción del sistema penal a castigos monetarios, los grupos del poder mexicanos han ignorado crasamente, con una culpabilidad que casi todo mundo ha minimizado, que muchas instituciones extranjeras, son, para bien y para mal, extrañas a nuestra cultura y que, por lo tanto, son elementos sin sistema o fuera del suyo, que tarde o temprano serán rechazadas, con

mayor o menor violencia, como órganos de una especie transplantados a otra.

*Debilitar la autoestima nacional.* Quienes, en el poder en México hace 16 años suponen que todo lo mejor proviene de Estados Unidos, ignoran la fuerza de la cultura que los ha marcado para siempre, y propician la autodevaluación del pueblo que gobiernan y la suya propia. Al escribir fechas como las escriben *allá*, al escribir o hablar en bárbaro castellano mal traducido del inglés, al rendir culto a la libre empresa como lo rinden *allá*, al reducir la complejidad de la realidad social a su expresión económica, y, en general, al buscar la solución de cualquier problema en el vecino del Norte, transmiten el mensaje denigrante de que nada de lo nuestro vale la pena, y de que la nación que gobiernan no tiene remedio, aunque de ella lo hayan recibido todo, para sacarlo casi todo fuera de ella.

**Anexo 1**  
**Matriz de correlaciones**  
**de las nueve variables del Cuadro 3**

1.0000							
-0.0960	1.0000						
-0.0532	0.5164	1.0000					
-0.0613	0.5238	0.5949	1.0000				
0.1211	-0.0656	-0.1285	-0.0727	1.0000			
0.2572	-0.1928	-0.0652	-0.0977	0.2533	1.0000		
0.0089	-0.0259	-0.0398	-0.0150	0.0360	-0.0880	1.0000	
0.0157	-0.0382	-0.0534	-0.0536	0.0277	-0.0667	0.3788	1.0000
-0.0508	0.2254	0.1281	0.1680	-0.0154	-0.1107	-0.0263	-0.0099

## Fuente principal y bibliografía

### *Fuente principal*

La fuente principal de este trabajo fueron los datos de la Encuesta Mundial de Valores 1982-1983, depositada en la Universidad de Michigan. World Values Study Group. *World Values Survey, 1981-1983*, 3rd. ed., ICPSR, Ann Arbor, Michigan, 1991.

Otros trabajos consultados están en la siguiente bibliografía.

### **Bibliografía**

- Bollen, Kenneth A., *Structural Equations with Latent Variables*, John Wiley & Sons, 1989.
- Hayduk, Leslie A., *Structural Equation Modeling with LISREL. Essentials and Advances*, Baltimore and London, John Hopkins University Press, 1988.
- Jöreskob, Karl G. and Sörbom, Dag, *LISREL 7. A Guide to the Program and Applications*, 2nd. edition, Chicago, SPSS Inc., 1988, 342 pp.
- Jöreskob, Karl G. and Sörbom, Dag, *LISRESL 8: Structural Equation Modeling with the SIMPLIS Command Language*, SSI Scientific Software, 1993.
- Jöreskob, Karl G. and Sörbom, Dag, *LISRESL 8: User's Reference Guide*, SSI Scientific Software, 1993.
- Lévi-Strauss, Claude, *Antropología estructural*, Buenos Aires, Eudeba, 1969, p. 252.
- Mc Clelland, David C., *The Achieving Society*, Princeton, Toronto, London, New York, D. van Nostrand Company, 1961.
- Zavala, Iván, *Valores distantes*, mimeo, 1997, 420 pp.