



LA PANDEMIA DEL COVID-19 EN MÉXICO Y EL MUNDO

IMPLICACIONES Y POSIBLES CURSOS DE ACCIÓN

VERANO 2020

Covid - 19 y nuevos valores: imaginando el futuro

Por Miguel Basáñez
24 de junio de 2020

Todos los individuos estamos en una interacción constante con nuestro entorno. Esa interacción es responsable de los cambios de conducta, opiniones y valores. El estímulo del entorno puede ser tan breve y pasajero como modificar la ruta de un itinerario cuando nos trasladamos de un punto a otro; o un poco más duradero, como las altas y bajas de opinión respecto a los problemas principales del país; o algo aun más permanente como el orgullo de la nacionalidad o la evaluación de la felicidad personal. Si el cambio de conducta se repite por un período prolongado, comienza a generar un cambio de opinión que, a su vez, si se sostiene por un periodo también prolongado, puede iniciar un proceso de cambio de valores. A nivel individual comienza como una lluvia leve, que al acumularse se transforma de manera colectiva en un torrente. En este último caso, presenciamos el inicio de un cambio cultural.

El cambio de valores a nivel individual y el cambio cultural a nivel colectivo, están siempre presentes. Por lo general es un proceso lento y gradual que se da como efecto de la mejoría personal o colectiva en la educación, la salud, el ingreso, la paz social, etc., pero que también se puede disparar de manera súbita e instantánea, como ocurre con un sismo, un tsunami, una guerra, o cualquier catástrofe o tragedia de grandes dimensiones. El Covid - 19 pertenece a esa categoría. Es un evento que puede generar consecuencias muy profundas, negativas y positivas. Lo que en prospectiva se denominan como *eventos portadores de futuro*.

Cambios profundos de valores en la historia

Covid - 19 tiene el potencial de cambio de valores que tuvieron la revolución industrial y las dos guerras mundiales del siglo XX. La **revolución industrial** modificó a fondo la estructura axiológica (o valorativa) que había venido evolucionando muy lentamente en la sociedades agrícolas tradicionales de todo el mundo desde el descubrimiento de la agricultura. Las pestes europeas de mediados del siglo XIV, introdujeron cambios profundos en los tres ámbitos económico, político y social, con la escasez de mano de obra, que aceleraron el colapso del feudalismo. Pero la estructura axiológica siguió basándose en los valores tradicionales de la familia, la nación, las religiones. Es decir, una **racionalidad política** de autoridad (familiar, religiosa o gubernamental), jerarquía, lealtad, obediencia y honor.

En cambio, la revolución industrial, cuatro siglos después, reforzó en Europa (y desde ahí se propagó al resto del mundo), la ética protestante original del trabajo esforzado y la gratificación diferida, que fueron las bases de una nueva **racionalidad económica** de eficiencia, puntualidad, ahorro, acumulación y éxito material en niveles que el mundo no había experimentado. Al nivel individual, uno de los cambios más profundos fue la transición, particularmente en Inglaterra, de los telares domésticos recolectados semanalmente por el comerciante, al establecimiento de la *fábrica*, ese local a donde acudirían los trabajadores a prestar sus servicios de lunes a sábado.



Para conocer más, visita www.centrotepoztlan.org



@CentroTepoztlán



En el telar doméstico, cuando la familia había producido lo suficiente para su sostenimiento semanal, suspendía la producción. ¿Cuál era el caso de producir más de lo necesario? Por lo mismo, generalmente los viernes no se trabajaba y los lunes, reponiéndose de la fiesta dominical, tampoco. Es decir, la jornada laboral se limitaba a tres días por semana y los otros cuatro días a otras actividades. Para el comerciante ávido de más producto, el arreglo no era muy conveniente; pero para el trabajador, si lo era: atendía sus necesidades de subsistencia y manejaba el resto de su tiempo libremente. La invención de la *fábrica*, resolvió las necesidades del comerciante (y lo convirtió en industrial) y subordinó las necesidades e intereses del trabajador. Empezó a cambiarse la racionalidad *política* por la racionalidad *económica* y la revolución industrial reforzó y aceleró ese cambio. El progreso material y tecnológico, evidente en algunos países, particularmente Inglaterra y Estados Unidos (EEUU), afianzaron la transformación.

Estas condiciones perduraron durante dos siglos, hasta que las dos **guerras mundiales del siglo XX**, provocaron el *existencialismo* Sartriano cuestionando la racionalidad económica. ¿Cuál era el caso de ahorrar, diferir la gratificación y estar viviendo para el futuro, cuando la existencia misma estaba amenazada por un posible holocausto nuclear? Tal vez el movimiento estudiantil de 1968 que se propagó por el mundo con rapidez impresionante para su época, haya sido una expresión de ese cambio de valores existencialistas que desafiaban a las autoridades tradicionales. Los nuevos valores centrados en disfrutar el presente y postergar el futuro, tomaron derroteros distintos en los Estados Unidos y en Europa, particularmente de los países nórdicos.

El cuestionamiento del trabajo esforzado, que consume todo el tiempo disponible del individuo hasta el agotamiento, dio lugar en los países nórdicos a la búsqueda de un estilo de vida con mejor balance entre el trabajo y el disfrute. Parte de la respuesta la encontraron en las costumbres de los países de Europa del Sur y en el budismo. En los Estados Unidos, por el contrario, la búsqueda del disfrute se orientó al consumo y la gratificación instantánea. Para aumentar la productividad y el ingreso, todo debería de hacerse aún más rápido de lo que ya se hacía. Mientras en Europa la clase media cambiaba un auto cada 10-12 años, en los Estados Unidos lo haría cada 1-3 años.

Al quedar Estados Unidos al final de la Segunda Guerra Mundial como la potencia dominante, al menos del bloque occidental, fue imponiendo sus estilos económicos, políticos y sociales en los países bajo su esfera de influencia. En lo económico, a través de sus arreglos comerciales y del estilo gerencial de las empresas; en lo político, a través de sus programas de *expansión de la democracia* de nefastas consecuencias en el caso de América Latina por los golpes militares; y en lo social, a través de la propagación del estilo de vida americano en el cine y la televisión.

Los valores económicos del tercer cuarto del siglo XX (1950-75), estuvieron dominados por las teorías de John Maynard Keynes, presentes en la estructuración del orden económico internacional y del plan de reconstrucción europeo (plan Marshall) que tanto influyó en el ánimo y desempeño económico mundial. La prosperidad que el bloque occidental experimentó en esos años, tuvo el beneficio adicional de mantener políticas distributivas que contribuían a la equidad social y económica.

Sin embargo, en el último cuarto del siglo XX, las teorías económicas de las universidades americanas, con Chicago y Milton Friedman a la cabeza, provocaron un giro de 180 grados, montado sobre el lomo del rompimiento del patrón oro en 1971 y el inicio de una *economía burbuja*. El Estado debería mantenerse al margen, porque el mercado resolvería todo; el objetivo central de la empresa debía ser la ganancia, expresada en los rendimientos trimestrales; la responsabilidad principal de los consejos de las empresas, debía centrarse en el retorno a los accionistas, por encima de cualquier otra consideración hacia los empleados, consumidores, o público en general. Debían apoyarse las empresas a cualquier costo,



aunque ello significara un precio de desigualdad social que ha alcanzado proporciones descomunales. Sus ideas las pusieron a prueba destacadamente en Chile con Pinochet. Esta nueva filosofía económica del *neo-liberalismo* empezó a impregnar a las escuelas de negocios de las universidades americanas y de ahí se pasó a las empresas mismas, así como a los organismos financieros nacionales e internacionales, hasta encapsularse en el *consenso de Washington*.

Los valores económicos de los individuos se vieron afectados por la ideología dominante y el fin primordial se convirtió en el éxito material inmediato, sin mucha preocupación por la ética ni las consecuencias marginales, en tanto se alcanzara el objetivo de ganancias trazado. Lamentablemente, el entusiasmo de Reagan y Thatcher se vio reforzado con la disolución de la Unión Soviética, simbolizado en la caída del muro de Berlín, dando más ímpetus a la escuela económica imperante. Sin la amenaza del comunismo, las élites de los países dominantes incrementaron la presión sobre sus gobiernos para obtener una mayor porción de los beneficios sociales, ya de por sí generosos, en términos de tratamientos fiscales y financieros muy favorables, que fueron alimentando aun más la creciente desigualdad social de patrimonio e ingresos.

Lo anterior llevó el péndulo hasta la insostenible posición actual, salpicado de las recurrentes crisis financieras provocadas por el estallamiento de burbujas (dotcoms, inmobiliaria, etc.) y la conciencia del movimiento de los *indignados* en el mundo (conocido en los EEUU como *ocupa Wall Street* o el del 1% vs el 99%). Thomas Piketty registra los excesos de la teoría económica neo-liberal con dos de sus libros principalmente: *El Capital en el Siglo XXI* de 2013 y *Capital e Ideología* de 2020, marcando el inicio del regreso del péndulo. Y todo este relato ¿cómo desemboca en el cambio de valores que Covid - 19 puede desatar? Antes de responder a esta pregunta, repasemos el cambio cultural de México y los cinco cambios más importantes que la *Encuesta Mundial de Valores* registró en los últimos 20 años del siglo pasado.

Cambio de valores en México

Como antecedente histórico general debo decir que el proceso de construcción del sistema de valores mexicano tradicional, el que cambió la cultura indígena prehispánica, tomó cuatro siglos en formarse, desde la conquista (1521) hasta el siglo pasado. Pero su deconstrucción empezó a acelerarse a partir del movimiento estudiantil de 1968. ¿Cuáles fueron los valores tradicionales que se construyeron tan lentamente y cuáles son los nuevos que están cambiando tan rápidamente? Los tres pilares culturales de los valores tradicionales pueden resumirse como (1) catolicismo, (2) nacionalismo (anti-España y anti-EEUU) y (3) convicción *revolucionaria* (hasta 1982). Los nuevos valores empezaron a avanzar hacia una sociedad más tolerante, global, orientada al mercado y democrática.

México pasó por una rápida modernización *ascendente* (crecimiento del PIB real arriba de 6.6% anual) de 1933 a 1982, que condujo a un cambio profundo en los valores de lo tradicional a lo moderno. En 50 años, pasamos de ser mayoritariamente rurales a mayoritariamente urbanos, analfabetas a alfabetizados, incomunicados a comunicados, el ingreso real per cápita aumentó arriba de 4 veces. Pero después de 1982 y fines del siglo XX, el país entró a una fase de modernización *descendente* (estancamiento del PIB real per cápita).

Ese estancamiento, paradójicamente impulsó una aceleración de las tendencias hacia la modernización, pero por tres distintas razones: (1) un **aumento de la migración** legal e ilegal y el comercio con los Estados Unidos, lo que trajo una enorme afluencia económica de ingresos entre las familias rurales y de



Para conocer más, visita www.centrotepoztlan.org



@CentroTepoztlan



alta precariedad. Este derrotero, además, fue incompatible con la vieja ideología anti-estadounidense; (2) la **feminización de la fuerza laboral**, que impulsó la igualdad de género y, a su vez, introdujo cambios en la estructura y los valores familiares; y (3) la **explosión de la economía informal**, una verdadera escuela rudimentaria de competitividad y segmentación de mercado. El rápido cambio en los nuevos valores ha resultado en una fuerte convergencia axiológica entre México, Canadá y los Estados Unidos. La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se enmarcó en dichas condiciones.

Analizar los cambios de valores a lo largo del tiempo solía ser muy difícil debido a la falta de medidas consistentes y confiables. La Encuesta Mundial de Valores (EMV) realizada en siete rondas entre 1981 y 2020 llenó ese vacío y nos brinda una oportunidad única para seguir los cambios en los valores después de 1980.

En el período de 1980 al año 2000, cinco valores destacan con los mayores cambios, es decir, entre la primera y la cuarta oleada de la EMV. Esos valores son: (1) mayor aceptación de la homosexualidad (66%), prostitución (30%) y divorcio (28%), es decir, una *mayor liberalidad sexual*; (2) aceptación de la **globalización** (46%), como sentido de pertenencia que se va desplazando de *el lugar donde nació a ciudadano del mundo*, posiblemente estimulado por la discusión del TLCAN en la primera mitad de los 90's; (3) **rechazo a la corrupción** (31%) expresado en la objeción a engañar en el pago de impuestos; (4) una *reducción del tamaño de la familia* (23%) de 3.3 a 2.5 hijos, como tamaño *ideal* de la familia; y (5) incremento en el *valor de la tolerancia* (20%) como cualidad para inculcar en los hijos.

Del año 2000 al 2018 (fecha de la última EMV), continuó la tendencia descrita de los 20 años anteriores: mayor liberalidad sexual, globalización, rechazo a la corrupción y mayor tolerancia. La pregunta sobre el tamaño ideal de la familia ya no se incluyó, pero la reducción demográfica ha sido una realidad. En 38 años el incremento de aceptación de homosexualidad es de 94%, de prostitución 48% y divorcio, 37%. La aceptación de la globalización continuó ascendiendo, pero centrada en este último período en *ciudadanos* de Norteamérica, más que del mundo. En cambio, el rechazo a la corrupción perdió fuerza para bajar a 11%, del 31% de incremento que mostró en el año 2000 respecto a 1980.

Debo subrayar que no estamos hablando de porcentajes de opinión, sino de porcentajes de cambio. Es decir, la *media estadística* de la homosexualidad en 1980 estaba en 2.26 (en una escala de 1 a 10, donde 1 es rechazo total y 10 es aceptación total), para el año 2000 pasó a 3.75 y ahora está en 4.38. Claro que esa es la *media* de la población total, pero si lo separamos por edades, los jóvenes o con más educación o con mejor situación económica, en toda la serie, siempre han estado dos o tres puntos más avanzados que los mayores. Lo mismo ocurre en el rechazo a la corrupción y la tolerancia.

La síntesis del cambio representado en estos cinco valores, es muy positiva en los tres órdenes: político, económico y social. Revelan el efecto acumulado de un franco proceso de modernización que venía dándose en México desde los años cuarenta. Se da como producto del incremento en el nivel educativo de la población, mayor acceso a los medios de comunicación masiva, mayor capacidad de desplazamiento del medio rural al urbano y mayor acceso, con altas y bajas, a ingresos frecuentemente obtenidos de la economía informal y de las remesas.

En el **cambio de valores con impacto político**, es de especial importancia reparar en la aceptación de la homosexualidad, porque la ciencia política ha encontrado que es un predictor de democratización muy poderoso y, en cierto sentido, reforzado por el incremento de *tolerancia*, que se reflejó en la transición a



la democracia del último cuarto del siglo pasado. En el **cambio de valores con impacto económico**, el *rechazo a la corrupción* habla de una expectativa de transparencia y respeto en las transacciones de negocios entre los mexicanos, que se acompaña adecuadamente con el incremento de la globalización. En el **cambio de valores con impacto social**, la *reducción del tamaño de familia* es tal vez el cambio más profundo al disminuir las presiones de la demografía.

La población de México venía creciendo a tasas vertiginosas hasta 1970 (3.29% anual), lo cual resultaba insostenible como argumentó convincentemente el libro *Los Límites del Crecimiento* en 1973. El involucramiento de Víctor Urquidí permitió convencer al presidente Echeverría (1970-76) que su lema de *tener hijos es hacer patria*, ya no era adecuado dadas las condiciones del país. Logró acercarlo al Club de Roma, así como también que se arrancara la campaña *la familia pequeña vive mejor* y, finalmente, en 1974 se creó el Consejo Nacional de Población (CONAPO). En los 20 años transcurridos entre 1971 y 1990, México logró bajar su tasa de crecimiento poblacional a 1.88%, el nivel que tenía en 1943. Hoy la tasa es de 1.1%

La fotografía presentada en los párrafos anteriores, dibuja el cambio gradual de la estructura axiológica de México hasta el año 2018. Ahora el cambio se agrava con una pandemia que representa una disrupción mayor al cambio gradual y el resultado de esta tragedia puede tomar formas inesperadas. De todas formas, la evolución y marco generales aquí presentados, nos sirven para intentar imaginar el cambio que puede venir como producto de esta pandemia.

Imaginando el impacto de COVID en la axiología de los mexicanos

¿Qué tan seria es la pandemia? ¿Es en realidad de una dimensión tal como para cambiar valores? Repasemos algunas cifras rápidas para dimensionarla. En el mundo nacen aproximadamente **150 millones** de bebés al año (1.9% del total de 7,700 millones de habitantes) y mueren de causas naturales o externas (accidentes y violencia) **38 millones** (0.5% del total). De manera que estos dos números son el marco general.

La OMS estima que, gracias a los preparativos mundiales de hoy en día, Covid-19 tendría la posibilidad de matar *sólo* entre 1% y 4% de la población mundial, es decir, entre 75 y 300 millones de personas. Muy lejos del 30% que produjo la **peste negra** de la edad media o de la **influenza española**, no suficientemente documentada. Aun así, de no haberse controlado la propagación del virus con las medidas de lavado de manos, cubrebocas, distanciamiento, encierro, etc., el potencial mínimo de muertes que tendría la pandemia sería de 75 millones. Es decir, del doble de las muertes anuales en el mundo de 38 millones. O sea, es la crisis de salud más grave que la humanidad ha enfrentado en los últimos 100 años.

Otra forma de estimar su gravedad, es compararla con los 10 millones de personas que mueren de cáncer al año en el mundo, mientras que **por la pandemia morirán al menos 2 millones en 12 meses**, si sólo continúa la tendencia actual sin acelerarse. A mediados de junio las muertes por Covid - 19 se acercan a medio millón. Pero esa cifra se refiere principalmente a los tres meses que van del momento en que la curva de decesos empezó a acelerarse a nivel mundial (mediados de marzo) a la fecha de esta reflexión (mediados de junio). Es decir, si en tres meses han muerto caso medio millón por Covid - 19, la cifra anual habrá de llegar a los 2 millones, por lo menos.

Ahora bien, a pesar de lo dramático de los datos anteriores, hay mucho escepticismo entre una minoría (aproximadamente 3 de cada 10 personas), entre los segmentos más conservadores o de menor nivel educativo y de ingresos en varios países. Destacan los EEUU, Rusia, Brasil y casi todos aquellos a cargo de líderes políticos irresponsables o ignorantes. Ese escepticismo provoca que el individuo no internali-

ce la gravedad de la situación y, por lo tanto, no le afecte su conducta, ni sus opiniones y, mucho menos, sus valores. Pero entre la gran mayoría (7 de cada 10 personas) que sí está atenta, el cambio puede ser profundo y duradero.

Cambios de conductas, opiniones y valores por Covid - 19

Los cambios más notables en la **conducta** de los individuos, están asociados a las órdenes de la mayoría de los gobiernos del encierro obligatorio de las personas, al cierre masivo de escuelas y empresas (y el desempleo asociado) y a la limitación del transporte colectivo. La crisis de salud puede quedar pequeña frente a la crisis económica que la pandemia puede desatar, pero ese análisis no está cubierto en esta reflexión. Por lo pronto, las empresas más afectadas son todas aquellas vinculadas al turismo (aviones, hoteles y similares), entretenimiento (restaurantes, bares y similares) y servicios estéticos (peluquerías, salones de belleza, clubes deportivos y similares). De ahí la preocupación de los gobiernos de reiniciar actividades cuanto antes para evitar quiebras y daños económicos más severos. Pero el riesgo de provocar rebrotes que alarguen aun más el retorno a la normalidad, hace muy difícil para los gobernantes, la elección entre economía o salud.

Al no haber en México el seguro de desempleo, es más difícil calcularlo considerando el empleo formal y el informal. Pero si se toman como referencia las solicitudes de seguro de desempleo de los EEUU (44 millones a la fecha, equivalentes al 27.5% de la fuerza laboral), queda claro que es la crisis de empleo más grande desde la Gran Depresión de 1929. Si los individuos desesperados tienen que escoger entre robar para llevar comida a su familia o morir de hambre, la situación puede llegar a extremos que no quisiéramos presenciar.

Tal vez el cambio más sobresaliente que nos ha dejado esta experiencia en los pasados tres meses, es tomar una **mayor conciencia de la fragilidad de la vida** y de la probabilidad personal de la muerte, principalmente en las personas mayores de 60 años. Si bien es cierto que a mayor juventud la letalidad es menor, también lo es que hay un riesgo en todos los grupos de edades y, por tanto, nadie está cierto de cuál será su reacción al contagio.

Para todas las familias que guardan las recomendaciones preventivas, tal vez el cambio más severo ha sido la **imposibilidad de abrazarse y tocarse** de padres e hijos, nietos y abuelos y amigos en general. El distanciamiento y la falta de contacto físico, reprime impulsos básicos y sociales muy acendrados en la cultura mexicana, que habrán de dejar huellas de conducta, como las que ya de tiempo atrás se observaban en los países anglo-sajones.

Otro cambio importante entre el segmento de la población que tiene la oportunidad y el privilegio de poder quedarse en su casa en un **encierro**, se ha afectado su forma de trabajar. Pero no es lo mismo vivir en una pequeña vivienda de uno o dos cuartos, que en una holgada.

Entre los estratos más altos, un cambio notable que ha impuesto esta condición, ha sido recurrir al trabajo a distancia. El **incremento de reuniones virtuales** vía aplicaciones como *zoom*, *whatsapp*, *skype*, *facetime* y otras similares, se hace cada vez más frecuente y, aunque no sustituye el contacto personal, sí permite mantenerse en contacto con familia y amigos, organizar festejos, revisar documentos, participar en conferencias o tomar decisiones. Un cambio positivo para este segmento de la población, es la toma de conciencia de la **irracionalidad del automóvil** y una disminución de sus traslados. Algo similar ocurre con el servicio de suministro de víveres y comidas a través de la entrega a domicilio en las ciudades.



Para conocer más, visita www.centrotepoztlan.org

  @CentroTepoztlan



Para la gran mayoría, aquellos que se ocupan en actividades esenciales o que tienen que salir a trabajar para sobrevivir y no pueden recluirse, el Covid - 19 aumenta desproporcionadamente su riesgo de contagio y eventualmente, de muerte. ¿Se incrementarán los robos, conflictos, violencia doméstica, depresiones y tal vez suicidios? En ese sentido, la pandemia es muy poco o nada democrática. Afecta con más fuerza a los segmentos menos favorecidos de la población.

La cuarentena nos ha obligado a **revalorar actividades** que dábamos por descontadas, como la producción, transporte y venta de alimentos o los servicios de limpieza, transporte y seguridad en los centros urbanos, entre los más destacados. Es muy sorprendente que la primera línea de defensa representada en el **personal médico**, haya sido objeto de rechazos y agresiones entre algunas personas, en vez de aumentar el respeto y la admiración de que siempre han gozado médicos y enfermeros.

Este breve repaso sobre la situación que estamos viviendo, no hace más fácil imaginar cómo Covid – 19 alterará el curso normal del cambio axiológico. ¿Se incrementarán los valores de sobrevivencia expresados en un individualismo egoísta y falta de solidaridad o, por el contrario, florecerán valores colectivos de empatía espontánea, como los que hemos visto desplegados en los sismos devastadores de 1985 o 2017?

Mi respuesta es la optimista. Tomo como referencia los estudios sobre las reacciones de los ingleses y de los alemanes durante la Segunda Guerra Mundial, frente a la devastación de sus respectivas ciudades por los bombardeos aéreos del ejército enemigo. La conclusión de los investigadores sobre estos eventos, es que en las crisis de grandes proporciones, los humanos, en vez de atemorizarnos, retraernos, aislarnos e individualizarnos, reaccionamos incrementando nuestro arrojo, sentido de pertenencia, solidaridad y espíritu colectivo. La reacción de los *héroes de la salud* (sean médicos y enfermeras atendiendo contagiados a costa de su propia vida, técnicos apoyándolos o investigadores buscando frenéticamente curas o vacunas) nos deja ver esa actitud de *crecerse* ante la tragedia.



Para conocer más, visita www.centrotepoztlan.org



@CentroTepoztlan

