



Instituto Tecnológico Autónomo de México
División Académica de Economía, Derecho y Ciencias Sociales

Departamento Académico de Ciencia Política
Political Science Department

Working Paper Series

“Valores y actitudes políticas de la clase media en México”

Alejandro Moreno (ITAM)
amoreno@itam.mx

Working paper # 2012-001

<http://departamentodecienciapolitica.itam.mx>

Valores y actitudes políticas de la clase media en México¹

Alejandro Moreno²

El tema de la clase media y su impacto en la política ha cobrado un creciente interés en México en los últimos años. Hoy en día se argumenta que la clase media mexicana ha crecido y que su tamaño y sus orientaciones y preferencias tienen un fuerte impacto en la economía, así como en la arena política. Dicho impacto refleja valores y preferencias distintas a las de otros grupos sociales. Por ello se piensa que tanto en el mercado como en los procesos electorales, la clase media imprime sus propios valores, aspiraciones y actitudes, evaluando a su propia manera tanto los bienes y servicios que consume, como los candidatos y las políticas que apoya. En este ensayo se aborda la pregunta de si la clase media efectivamente se distingue por valores y actitudes distintas o no, y para ello se hace uso de la encuesta ENVUD 2010, la cual ofrece una magnífica oportunidad para analizar a ese segmento social en el país.

Planteamientos recientes sobre la clase media en México

En un breve pero provocador libro titulado *Clasemediero*, Luis de la Calle y Luis Rubio apuntan que la clase media es “un conjunto de estratos diferenciados cuyas características comunes son esencialmente culturales, de actitud y de patrones de consumo” (2010:18). Con ello dan a entender que la clase media se distingue principalmente de otros grupos sociales por sus preferencias y valores, más que por sus características socioeconómicas. Desde su punto de vista, “la mayoría de la población ya evidencia otro tipo de patrones de comportamiento, lo que sin duda tiene efectos de enorme trascendencia no sólo en el consumo, sino también en las

¹ Texto preparado para el volumen compilado por Banamex sobre la ENVUD, enero 2012.

² Profesor de Ciencia Política en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel II.

preferencias políticas, patrones de voto, y comportamiento social e individual” (2010:17).

Por su parte, Jorge G. Castañeda (2011) también señala ciertas características, patrones de consumo, valores y aspiraciones de la clase media que la distinguen de quienes no pertenecen a ese grupo social, por amorfo que éste pueda ser. Todos estos autores coinciden en que la clase media mexicana tiene valores y aspiraciones distintivas, que provienen de estratos ocupacionales específicos, que apuestan la continuación y el mejoramiento de su estatus a la educación, y que tienen actitudes y preferencias políticas diferentes a la del resto de los mexicanos. Castañeda incluso propone que la clase media fue la que expulsó al partido oficial en las elecciones de 1997 y 2000 (2011:93).

Pero, ¿es esto realmente así? ¿Acaso la clase media es un segmento social cualitativamente distinto que se manifiesta económica y políticamente de formas diferentes a los de otros grupos sociales? Tanto el sentido común como el interés creciente que hay en la clase media señalan que sí, pero lamentablemente la evidencia empírica que sustente esta afirmación ha sido muy escasa o muy poco sistemática, particularmente en lo que se refiere a su perfil y conducta políticos. Esto quizás se deba a varios factores: Primero, no es fácil medir o delimitar empíricamente a la clase media; segundo, en los pocos intentos por medirla rara vez se busca medir también sus actitudes y su conducta políticas; y tercero, en los pocos intentos académicos que ha habido por relacionar a la clase social con la conducta política de los mexicanos los hallazgos han sido relativamente pobres, casi siempre llevando a la conclusión de que tanto las actitudes políticas como la conducta electoral en México tienen poco que ver con las diferencias de estatus en la estructura social. En otras palabras, la clase social ha tenido un impacto casi insignificante en la conducta política de los mexicanos, por lo menos durante las últimas dos décadas.

En las elecciones presidenciales de 2000, por ejemplo, un equipo de investigadores responsable de llevar a cabo el Estudio Panel México, financiado por la

National Science Foundation (NSF), mostró que las divisiones sociales en el país habían jugado un papel muy débil en las campañas y en el resultado de la elección, repitiéndose un patrón similar al observado en elecciones anteriores, es decir, de poca o nula influencia de los factores sociales en el voto (Domínguez 2004:331). Esto se ha convertido en una premisa más o menos generalizada entre los académicos que estudian el apoyo electoral en el país: que la clase social suele tener una influencia muy débil en las preferencias electorales de los mexicanos. Aún así, los esfuerzos de las perspectivas sociológicas por encontrar por lo menos una asociación lógica entre la clase social y el voto han continuado. Y eso tiene sentido, ya que en una sociedad tan desigual como la mexicana deberían esperarse manifestaciones de clase en el ámbito político, además de que algunos políticos en México han tratado de movilizar apoyo electoral con base a las diferencias de clase social.

El politólogo Joseph Klesner observó que en la elección de 2006, la retórica del candidato de la izquierda, Andrés Manuel López Obrador, “sugería la existencia de una profunda división entre los que tienen y los que no” (2009:50). Con base en ello, apuntaba que si efectivamente había una profunda división social que fuera a manifestarse en las urnas, ésta sería, sin duda alguna, el resultado de la clase social o de alguna otra diferencia demográfica de los mexicanos. Utilizando los datos de una encuesta nacional de salida, o *exit poll*, realizada por el diario *Reforma*, Klesner sí detectó diferencias importantes en la preferencia electoral de acuerdo con algunos indicadores de clase, como el ingreso y la escolaridad de los entrevistados, pero esas diferencias estuvieron relegadas a un segundo plano en comparación con las diferencias que causaron en el voto otros factores de opinión o actitud, como la ideología, el partidismo o la actitud hacia el libre comercio. Su conclusión fue que “aunque hubo algo de evidencia de que el estatus socioeconómico y la religión influyeron en las decisiones de voto, particularmente en los casos del PAN y el PRI, el segmento del electorado que apoyó a López Obrador del PRD no puede ser entendido en términos de clase” (Klesner 2009:55). Otro análisis de la misma encuesta de salida de 2006 reportaba que “los efectos de clase no fueron tan fuertes como los que se observaron en relación a las identidades ideológicas. El ingreso tuvo un efecto más

significativo en el voto que la ocupación, pero dicho efecto fue relativamente pequeño comparado con el que produjeron la ideología o las evaluaciones de la economía nacional” (Moreno 2007:17).

Así pues, la evidencia indica que si bien la clase tiene cierta influencia en la política mexicana actual, esa influencia ha sido más bien modesta. No obstante, el fervor reciente sobre la expansión y transformación de la clase media que denotan los trabajos de De la Calle y Rubio (2010), así como el de Castañeda (2011), invita a revisar una vez más su papel político. Si la clase media efectivamente representa un estrato social que por su peso y por sus diferencias cualitativas ejerce una influencia determinante en la política actual, entonces es una obligación documentarla mejor. En este ensayo echamos mano de la Encuesta Nacional de Valores sobre “lo que une y divide a los mexicanos” (ENVUD), realizada en noviembre e inicios de diciembre de 2010 a 15,910 mexicanos adultos en las 32 entidades federativas del país.

El objetivo del ensayo es describir, analizar y reflexionar acerca de los valores y las actitudes políticas de la clase media en México. Se trata de discutir, a partir de evidencia empírica, si los valores y las actitudes políticas de la clase media se distinguen de lo que suelen pensar u opinar políticamente otros grupos sociales, particularmente las clases trabajadora y popular, constituyéndose en un modelo diferente no solamente de sociedad sino incluso de democracia.

Este objetivo implica varias tareas. La primera es formular una medición o indicador de clase media que sea válida y confiable. Se advierte que los indicadores de clase media están sujetos a fuertes cuestionamientos y seguramente el que se propone en este ensayo no será la excepción. Por ello es crucial ofrecer la evidencia necesaria para validarlo. Para ello se revisan algunas definiciones conceptuales de clase media que se han utilizado en investigaciones recientes, pero también se busca una

validación con las propias medidas recopiladas por la ENVUD en México y por estudios internacionales como el Latinobarómetro.³

Es importante señalar que se ha elegido hablar de la clase media, en singular, en lugar de clases medias, en plural. Si bien este es un debate interesante y que sin duda aportará al mejor entendimiento de ese diverso segmento social en el país, para este ensayo se decidió limitar el análisis a un solo grupo comprensivo y compararlo con las clases o estratos sociales que aquí se denominan como clase “trabajadora” y “popular”, categorías que se agruparán en una para hacer el análisis más sencillo y poner el foco de atención en la clase media. Por otro lado, la clase alta suele ser muy pequeña en una muestra de encuesta, incluso de la magnitud de la ENVUD, como para poder analizarla estadísticamente, y por ello no se hace referencia a ésta. En el análisis, los pocos entrevistados que pudieran pertenecer a la clase alta (casi el 1 por ciento) simplemente se agruparon en el indicador de clase media que aquí se propone.⁴ Los detalles que acompañan a esta primera tarea de formular un indicador de clase media se ofrecen en el apartado dedicado a esta temática.

La segunda tarea es observar la relación que hay entre el indicador de clase media y diversas opiniones, actitudes, valores y orientaciones políticas medidas por la ENVUD. Aunque esta parece ser una tarea más sencilla, enfrenta por lo menos dos complicaciones. La primera es que la ENVUD se compone de un cuestionario muy rico y generoso, en el que la oferta de opiniones y actitudes políticas que se midieron es muy amplia y, por lo mismo, es fácil caer en la tentación de guiarse por la pura curiosidad generalizada y no por una inquietud teórica particular. Ante esto, se decidió mirar efectivamente a todas las variables de la encuesta y hacer una selección conceptual para entablar una discusión que construya una historia compacta y

³ El estudio Latinobarómetro es una encuesta que se realiza anualmente en 18 países de América Latina, incluido México. (www.latinobarometro.org).

⁴ El sociólogo Dennis Gilbert apunta que el grupo social que podría etiquetarse como clase alta o clase capitalista es “demasiado pequeño para importar incluso en las encuestas nacionales más grandes” (Gilbert 2007:14).

digerible sobre la clase media mexicana. Se espera que la forma en que se organizó toda esa información haya sido, si no la óptima, por lo menos clara y útil.

Una segunda complicación es el tipo de análisis a desarrollar. Las variables medidas tienen distintas escalas y lógicas, por lo que recurrir a una sola forma de análisis estandarizada resulta muy difícil. Por ello se tomó la decisión de desarrollar el análisis en dos modalidades: (1) Un análisis bivariado de las preguntas de la encuesta que tienen escalas diferentes (generalmente categorías nominales o escalas de tres, cuatro o hasta cinco puntos), y desarrollar la narrativa interpretativa con base a ello, de manera descriptiva. Este análisis se limita a tablas cruzadas de las actitudes por la variable de clase social. Una clara desventaja de este tipo de análisis es que no permite evaluar el peso relativo de la clase media comparada con otras variables que suelen verse como determinantes de las opiniones y actitudes políticas de la gente. Precisamente por eso es que se recurre a otro tipo de análisis: (2) se desarrolla un modelo multivariado para las preguntas y temáticas representadas con escalas de 10 puntos, ofreciendo interpretaciones del poder explicativo de la clase media en comparación con los otros grupos sociales y tomando en consideración otros rasgos importantes de la sociedad mexicana, tales como la religiosidad, la ideología, el partidismo y el nivel de información, así como rasgos demográficos como el sexo y la edad. Estos dos tipos de análisis permiten comparar a la clase media con otros grupos sociales en un amplio abanico de temas, opiniones, actitudes y orientaciones políticas y sociales, y evaluar el peso que tiene la clase en comparación con los otros factores incluidos en el modelo.

Las dos tareas señaladas sirven como guías para organizar el capítulo. En las siguientes secciones se aborda el concepto y la medición de clase media que se proponen en investigaciones recientes, la construcción y validación del indicador de clase media que se usa en este ensayo, y, finalmente, el desarrollo del análisis empírico de los valores y las actitudes políticas de la clase media con base a la ENVUD.

Concepto y dimensión de la clase media en México

“La clase media ha sido considerada por mucho tiempo como una categoría social problemática que se resiste a cualquier intento serio de definición”, según comenta el sociólogo Dennis Gilbert en su libro sobre la clase media en México (2007:6). Y añade que “no hay una manera correcta de responder a preguntas acerca de cómo definir las clases o dónde, con precisión, marcar sus límites. La realidad social a la que se refiere la clase es demasiado compleja y demasiado inconsistente, y nuestros propósitos como estudiantes de esa realidad son demasiado variados para ese fin” (2007:12).

Con esto en mente, Gilbert ofrece una definición operativa que se basa en dos indicadores: la ocupación y el estándar de vida familiar, representado éste último básicamente por el ingreso. “Concibo a la clase media mexicana”, apunta Gilbert, “como aquella que consiste en familias encabezadas por individuos con ocupaciones no rutinarias y no manuales, que viven con ingresos cómodamente por arriba del promedio popular pero por debajo de la cima de la pirámide nacional. Tengo en mente en particular a los profesionales independientes y asalariados, directivos, maestros, técnicos, burócratas y comerciantes (pero no a los trabajadores de oficina de bajo nivel ni a los encargados de ventas), con ingresos familiares por lo menos 50 por ciento más altos que el ingreso familiar medio” (2007:12). Tomando en consideración la ocupación y el ingreso familiar reportado en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), Gilbert calcula que la clase media mexicana representaba alrededor de 19.5 por ciento de los hogares en el año 2000.

Esa proporción contrasta marcadamente con la idea que proponen los autores de *Clasemediero* de que la clase media en México representaba más de la mitad de la población ya entrado el Siglo XXI. Dichos autores citan estimaciones de agencias de mercado con base a la ENIGH de que el “53.2 por ciento de la población urbana del país era ya de clase media en 2002” (de la Calle y Rubio 2010:17). A pesar de que argumentan que “la población de clase media es mayoría en el país” (17), la estimación que ofrecen indica lo contrario: considerando que la población urbana en

ese 2002 representaba alrededor del 70 por ciento, la clase media urbana sería ligeramente más de la mitad pero de esa población específica, es decir, aproximadamente el 37 por ciento del total.⁵ Si bien esa cifra es casi el doble de lo que estima Gilbert, ciertamente parece una estimación de la clase media en México más acorde a la realidad de un país en donde la población que vive bajo condiciones de pobreza es muy numerosa.

Castañeda también intenta dimensionar la clase media del México de hoy, argumentando que ésta se ha expandido a tal grado que ahora representa más de la mitad de la población. Guiado por datos derivados de la ENIGH, el analista apunta que “para 2012 [...] la población del país será, más o menos, dos terceras partes de clase media, con todo lo que ello implica política, económica y socialmente” (2011:98). A reserva de si esta estimación es confiable o no, Castañeda la defiende exponiéndola a un razonamiento bastante cuestionable: “Cuando a lo largo de la campaña de 2006 [...] Andrés Manuel López Obrador repetía obsesivamente que en México había 40 millones de pobres, sólo exponía el otro lado de la ecuación. En un país de 110 millones de habitantes, restaban setenta millones de individuos no pobres, ¿y qué más podrían ser sino una amplia clase media baja, con unos cuantos ricos?” (2010:99). Al parecer, los trabajos tanto de Jorge G. Castañeda como el de los autores de *Clasemediero* podrían catalogarse como perspectivas un tanto optimistas acerca del tamaño y la composición de la clase media en México, mientras que la perspectiva de Gilbert parece un tanto más rigurosa y exigente, bajo la cual resulta una menor proporción de mexicanos que se clasifican como clase media.

La medición de la clase media no solamente implica dificultades conceptuales sino un sentido de su dimensión real. En la siguiente sección se presenta el indicador que se usa en el análisis de este capítulo.

⁵ Esto es, el 53 por ciento de la población urbana.

Construyendo un indicador de clase media a partir de la ENVUD

Para construir un indicador de clase media con base a la ENVUD se utilizaron cuatro variables registradas en esa encuesta: la primera se refiere a si el entrevistado vive en una localidad urbana o rural. Para la construcción del indicador se considera solamente a la clase media urbana. En la ENVUD, el 78 por ciento de los entrevistados se clasificaron según su lugar de residencia como urbanos, y el 22 por ciento restante como rurales. Este enfoque no excluye la posibilidad, sin embargo, de que haya mexicanos en el ámbito rural que puedan considerarse como clase media. A este respecto, Gilbert señala que en México “la clase media es desproporcionadamente urbana en un país altamente urbanizado” (2007:18).

La segunda variable a tomar en consideración se refiere a la clase social subjetiva, es decir, a una auto-valoración de los entrevistados acerca del grupo social al que piensan que pertenecen. Si bien este es simplemente un aspecto de identificación subjetiva, permite muy bien ir decantando a la clase media desde un sentido de pertenencia y posteriormente aplicar otros criterios menos subjetivos. La pregunta utilizada en la encuesta sobre clase social subjetiva es la siguiente: “La gente algunas veces se describe a sí misma como de la clase obrera, la clase media, la clase alta o la clase baja. ¿Usted se describiría como de clase alta, clase media alta, clase media baja, clase obrera, o clase baja?” Ante esta pregunta expresa, casi el 1 por ciento de los entrevistados se consideró a sí mismo como perteneciente a la clase alta, el 13 por ciento a la clase media alta, un 40 por ciento a la clase media baja, 19 por ciento a la clase obrera y un 26 por ciento a la clase baja. Solamente 1 por ciento dijo no saber en cual de las categorías expuestas ubicarse. Si se suman las categorías de clase media alta y clase media baja, la clase media subjetiva suma el 53 por ciento, cifra similar a la que estiman las perspectivas optimistas de las que se habló anteriormente. Sin embargo, se espera que esta cifra se reduzca una vez que se incorporen el tercer y el cuarto criterio de construcción.

En esta etapa de la construcción del indicador de clase media urbana resulta imperativo añadir una variable que capture de manera más objetiva esa condición de clase media que la clase subjetiva. Gilbert evitó en su propio trabajo de investigación la auto-ubicación o percepción subjetiva de clase, bajo el argumento de que ésta debe reflejar más el carácter del trabajo o empleo así como el estándar de vida (2007:14). Atendiendo a esa lógica, lo ideal es incorporar mediciones tales como la ocupación y el ingreso. En el caso de la ENVUD sí se preguntó la ocupación, pero las categorías de respuesta no fueron las óptimas para incorporar ese factor ocupacional en la medición para este ensayo. En su lugar, se optó por recurrir al ingreso y a la educación, ambas mediciones del estatus socioeconómico.

El ingreso es la tercera variable en la construcción del indicador de clase media y la educación la cuarta y última. Preguntar el ingreso a las personas representa un grave problema de las encuestas en la actualidad, ya que genera desconfianza en un ambiente de inseguridad. Por ello se recurrió a una medida de ingreso subjetivo característica de los estudios del Latinobarómetro, la cual ha probado ser un buen indicador del poder adquisitivo de los entrevistados en América Latina, el cual refleja muy bien la tasa de de inflación en la región (ver por ejemplo el informe de la CEPAL denominado “América Latina frente al espejo”, Feres et. al. 2010). La pregunta conocida como ingreso subjetivo es la siguiente: “Con base al salario o sueldo que usted percibe, y al total del ingreso familiar en su hogar, ¿diría que...? 1) Le alcanza bien, puede ahorrar; 2) Le alcanza justo, sin grandes dificultades; 3) No les alcanza, tienen dificultades; 4) No les alcanza, tienen grandes dificultades”. La categoría 1 (“le alcanza bien”) agrupó el 8 por ciento de las respuestas, mientras que la categoría 2 (“le alcanza justo”) tuvo el 41 por ciento, para sumar 49 por ciento entre ambas. El 51 por ciento restante dijo que no le alcanza el ingreso.

Gilbert argumenta que “los privilegios de la clase media descansan en parte en la educación superior” (2007:17). Además de eso, puede decirse que si la clase media tiene aspiraciones y estilos de vida distintos a los de las clases populares no sólo es por el ingreso que tienen disponible, sino también por la formación educativa a la que

han estado expuestos. Los niveles de escolaridad en una encuesta suelen registrar la propia del entrevistado y/o la del jefe de hogar en donde vive dicho entrevistado. En la ENVUD, solamente se preguntó la escolaridad del entrevistado y no la del jefe de hogar. La pregunta fue: “¿Hasta qué año o grado aprobó (pasó) en la escuela? ¿Cuál es su último grado de estudios?” Y las categorías de respuesta: 1) Ninguno; 2) Hasta primaria; 3) Secundaria; 4) Preparatoria o bachillerato; 5) Normal 6) Carrera técnica o comercial; 7) Universidad sin terminar; 8) Universidad terminada, 9) Postgrado (Maestría, Doctorado). Para simplificar esta variable en el proceso de construcción de un indicador de clase media se agruparon las categorías 4 a 9, representando a personas con estudios de preparatoria, estudios técnicos o normalistas y a los universitarios, dando como resultado una categoría compuesta que representa el 34 por ciento de la muestra, incluida la mitad (17%) con estudios de preparatoria o bachillerato. El resto (66%) reportó tener estudios básicos de primaria o secundaria o no tener estudios.

Para incorporar al indicador de clase media estas dos variables se considera, por un lado, a los entrevistados que reportaron que el ingreso si les alcanza y a los que tienen grados de estudio de preparatoria o más. Pero la combinación no es excluyente, sino que esta abierta al siguiente razonamiento: puede haber personas de clase media con escolaridad baja e ingresos altos, o viceversa, personas con alta escolaridad que está pasando por dificultades económicas. En ambos casos, si cumple con los dos requisitos previos (residencia urbana y clase media subjetiva), se consideran como clase media urbana. Por ello, los dos indicadores de ingreso y escolaridad se tomarán como si fueran complementarios, es decir, para pertenecer a la categoría de clase media urbana el entrevistado debe cumplir con los primeros dos requisitos, considerarse como clase media y vivir en una localidad urbana, y con alguno de los dos siguientes requisitos o ambos (tener un ingreso que alcanza y/o contar con una escolaridad de preparatoria o más).

Bajo este esquema empírico, la clase media urbana agrupa al 36.7 por ciento de los entrevistados en la ENVUD. Redondeando esta medida, la clase media urbana

representa alrededor del 37 por ciento de la población, con un margen de error no mayor al 2 por ciento. (Para propósitos de este análisis, el 63 por ciento restante de la población entrevistada se analizará como una sola categoría que agrupa principalmente a las clases obrera y popular). Esta estimación de la clase media urbana no es tan rigurosa y exigente como la de Gilbert (cuyo tamaño era de casi 20 por ciento para el 2002), pero tampoco es tan generosa como la que ofrecen las perspectivas optimistas, que la representan como la mayoría de la población y hasta de un tamaño equivalente a dos terceras partes de los mexicanos. Lo que procede a continuación es examinar esta medición con el afán de validarla o, por lo menos, de aceptar que es un indicador más o menos confiable de la clase media urbana en el país.

Para este ejercicio de validación se procederá a analizar cómo la variable de clase media se relaciona con otros indicadores de la encuesta que reflejan estándares de vida, tanto con la ENVUD como con indicadores similares derivados del estudio Latinobarómetro 2011. También se analiza el indicador de clase media por estado y se le compara con datos de pobreza por entidad federativa de la CONEVAL. Puede adelantarse que, si bien un indicador como estos siempre es perfectible, en realidad tenemos en las manos un indicador que resulta bastante confiable para representar a la clase media urbana del país y lo suficientemente sencillo como para replicarlo en la mayoría de encuestas y estudios de opinión pública (solamente requiere de registrar la residencia urbana o rural, la clase social subjetiva, la escolaridad y el ingreso subjetivo).

El Cuadro 1 muestra el porcentaje de entrevistados en la ENVUD que reporta tener algunos bienes tales como telefonía fija y móvil, acceso a Internet en casa y acceso a redes sociales. Estos aspectos dan un primer indicio de diferenciación entre la categoría de clase media y la de clases populares.

Cuadro 1. Características de la clase media en México, 2010.

	<i>Todos</i>	<i>Clase media</i>	<i>Clases populares</i>	<i>Diferencia</i>
	%	%	%	
<i>¿Por favor dígame si usted tiene...? % Sí</i>				
Teléfono celular	50	69	40	29
Teléfono particular en casa	41	60	31	29
Acceso a Internet	21	39	10	29
Acceso redes sociales (Facebook o Twitter)	14	27	6	21

Fuente: ENVUD 2010, resultados nacionales ponderados.

Según estos datos, el 50 por ciento de los mexicanos entrevistados por la ENVUD reporta tener teléfono celular. Ese porcentaje aumenta a 69 por ciento entre la clase media urbana y disminuye a 40 por ciento entre las clases populares, la diferencia entre ambas categorías de clase social es de 29 puntos porcentuales. Esa misma diferencia se observa en el porcentaje de entrevistados que reporta tener línea telefónica fija en su hogar (41 por ciento para todos los entrevistados, 60 por ciento entre la clase media y 31 por ciento entre las populares) y acceso a Internet (21 por ciento del total y 39 por ciento entre la clase media y solamente 10 por ciento de las clases populares). Finalmente, el 14 por ciento de la población nacional reporta tener acceso a redes sociales, porcentaje que sube hasta 27 por ciento entre las clase medias y se limita a un 6 por ciento entre las clase populares, para una diferencia de 21 puntos.

Un indicador similar de clase media se puede construir con las encuestas del estudio Latinobarómetro 2011 en México y en otros 17 países de América Latina y el Caribe.⁶ El Cuadro 2 muestra la distribución de la población de clase media y el porcentaje de los entrevistados de clase media y de clases populares que reportan tener computadora, teléfono fijo y automóvil. Si se toma el promedio aritmético de los 18 países, es decir, sin tomar en consideración su tamaño poblacional, el 37 por ciento de los entrevistados se clasifican como clase media y el 63 por ciento como clases populares. El rango de variación en el porcentaje de clase media va desde un 52 por

⁶ El estudio Latinoabómetro se llevó a cabo en julio y agosto de 2011, a muestras nacionales de entre 1,000 y 1,200 entrevistas, para un total de 20,204 entrevistas en 18 países.

ciento observado en Argentina (el único país de la región en donde la clase media representa una mayoría) hasta el 19 por ciento en El Salvador (en donde se registra el porcentaje más bajo de clase media). El porcentaje de clase media en México en este caso es de 36 por ciento, siendo prácticamente el mismo que arrojan los datos de la ENVUD, aún y cuando con el estudio Latinobarómetro no se tomó en consideración el criterio urbano por razones de comparabilidad entre los países.

Cuadro 2. La clase media en América Latina, 2011.

	<i>Proporción poblacional</i>		<i>Tiene computadora</i>		<i>Tiene teléfono fijo</i>		<i>Tiene automóvil</i>	
	Clase media	Clases populares	Clase media	Clases populares	Clase media	Clases populares	Clase media	Clases populares
	%	%	%	%	%	%	%	%
Argentina	52	48	78	45	75	58	60	30
Uruguay	47	53	69	42	72	54	34	14
Venezuela	42	58	69	39	77	58	60	29
Bolivia	46	54	43	14	38	12	33	8
Panamá	46	54	49	22	50	32	50	29
Paraguay	46	54	41	12	34	16	71	30
Costa Rica	40	60	65	33	71	53	35	9
Perú	40	60	62	25	56	28	36	14
Colombia	37	63	64	23	61	26	35	17
Chile	35	65	86	45	71	40	42	24
Ecuador	36	64	55	13	60	32	56	34
México	36	64	56	26	61	38	22	9
Brasil	33	67	66	33	60	37	45	26
Rep. Dominicana	28	72	64	29	61	30	37	14
Honduras	23	77	39	20	45	27	25	7
Guatemala	21	79	37	13	27	13	48	20
Nicaragua	21	79	28	8	35	11	51	25
El Salvador	19	81	46	17	46	23	50	20
Total	37	63	59	25	58	32	45	20

Fuente: Cálculos del autor utilizando mediciones del Estudio Latinobarómetro 2011.

Nota: La construcción del indicador de clase media tomó en cuenta las variables de clase media subjetiva, ingreso subjetivo y nivel de escolaridad del entrevistado.

Como puede apreciarse, el porcentaje de personas que reportan tener computadora, teléfono fijo o automóvil varía notablemente de un país a otro. Pero en todo caso, y sin excepción, la clase media los posee en mucho mayor medida que las clases populares. En México, por ejemplo, el 56 por ciento de la clase media dice tener

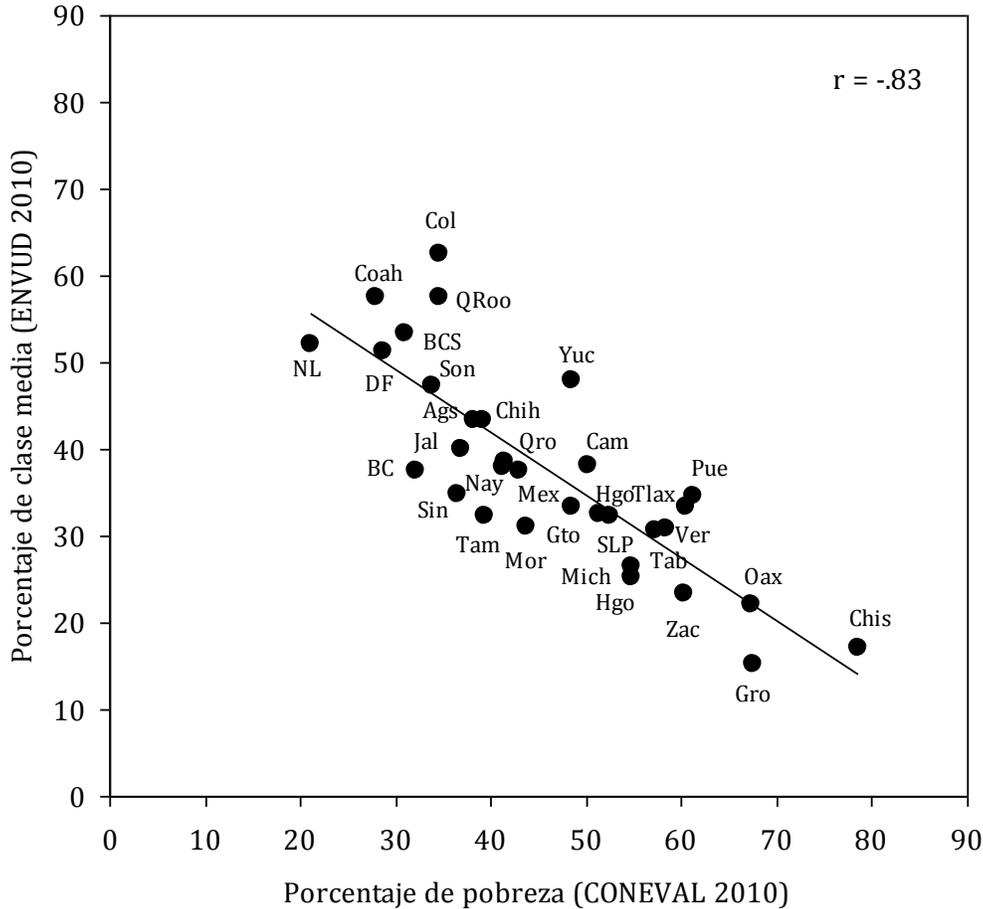
una computadora, comparado con el 26 por ciento de las clases trabajadora y popular. Asimismo, en el país el 61 por ciento de la clase media reporta tener teléfono fijo, frente al 38 por ciento de las clases populares. Es de notarse que esos porcentajes son muy similares a los que se observan en la ENVUD a nivel nacional, de 60 y 31 por ciento, respectivamente, los cuales fueron mencionados con anterioridad. Finalmente, en México el 22 por ciento de la clase media entrevistada por el Latinobarómetro 2010 dijo tener automóvil propio, comparado con apenas el 9 por ciento de las clases populares. Este es, de hecho, uno de los porcentajes más bajos de la región, en donde solamente hay cuatro países en donde menos del 10 por ciento de las clases trabajadoras y populares reportan tener automóvil. El promedio regional para esos segmentos sociales es de 20 por ciento.

De la información derivada del estudio Latinobarómetro puede verificarse que en todos los países de la región el indicador de clase media que aquí se propone refleja muy bien cómo ese estrato posee en mayor medida los bienes mencionados, en comparación con las clases populares. La información que se ofrece en el Cuadro 2 ciertamente da para mucha mayor discusión y análisis, pero por razones de espacio se procede ahora a revisar un tercer y último criterio para validar este indicador de clase media en el país. Este último criterio consiste en comparar los porcentajes de clase media en cada entidad federativa con el porcentaje de pobreza reportado por la CONEVAL para el año 2010, mismo en que se realizó la ENVUD.

La Gráfica 1 muestra la relación que hay entre el tamaño de la clase media urbana y el nivel de pobreza que hay en las entidades federativas del país, ambas medidas en porcentaje. Se toman dos fuentes distintas para cada medición: la ENVUD para el indicador de clase media y las estimaciones de la CONEVAL para el indicador de pobreza. El aspecto más notable es que hay una fuerte relación negativa ($r = -.83$) entre estas dos variables: Entre más pobreza hay en las entidades del país menor es la clase media y viceversa. Como toda correlación, ésta no implica causalidad. Tanto el nivel de pobreza como el tamaño de la clase media en las entidades reflejan en parte su nivel de desarrollo económico. Pero, como se propone, el desarrollo económico es

sólo parte de la explicación: La correlación entre una medida del nivel de desarrollo económico (el PIB per capita) y las mediciones de pobreza y de clase media por separado, no parece tan robusta como la que se observa entre estos dos indicadores sociales, siendo mayor a .40 pero menor a .50 dependiendo del año que se utilice para esa medida de desarrollo.

Gráfica 1. Proporciones de pobreza y clase media en las entidades federativas.



En la gráfica puede observarse que las entidades con menor pobreza y mayor proporción de clase media urbana son Nuevo León, Coahuila, el Distrito Federal, Baja California Sur, Colima y Quintana Roo. En contraste, las entidades con mayor pobreza y menor proporción de clase media son Chiapas, Guerrero y Oaxaca. Los niveles de pobreza en 2010 van, de acuerdo con los datos de la CONEVAL, desde 79 por ciento en

Chiapas hasta 21 por ciento en Nuevo León, mientras que el tamaño de la clase media varía, con un margen de error, desde 62 por ciento en Colima hasta 15 por ciento en Guerrero. En el Distrito Federal, la CONEVAL reporta un 29 por ciento de pobreza, mientras que a partir de la ENVUD se estima un 51 por ciento de clase media urbana.

Asumiendo que estos indicadores de pobreza y de clase media son confiables, estos datos muestran que no todo lo que no es pobreza es clase media y viceversa. En ninguna entidad de la República ambas poblaciones suman el 100 por ciento de la población. De hecho, la suma de ambas para todo el país es de 83 por ciento, según estas mediciones, dejando un segmento de 17 por ciento que puede pertenecer a una clase trabajadora que no es propiamente pobre pero tampoco puede ser considerada como clase media—además del sector rural que no se consideró en la medida de clase media y que bien puede tener también una cierta proporción de esa clase social. Como ya se anotó anteriormente, los límites entre las clase sociales resultan muy difíciles de establecer. Sin embargo, con base en los tres ejercicios de validación que aquí se han expuesto, puede argumentarse que el indicador de clase media construido a partir de la ENVUD resulta atractivo y útil para llevar a cabo un análisis de las actitudes políticas y los valores de ese estrato social, en tanto que aísla a personas que viven en un entorno urbano, que se consideran a sí mismas como clase media, cuyo nivel de ingreso alcanza para cubrir sus necesidades y expectativas de satisfacción y cuyo nivel de escolaridad suele estar por arriba del promedio; además, esa categoría compuesta que denominamos clase media posee bienes como la telefonía o automóviles en mucha mayor proporción que las clases trabajadora y popular, no solamente en México sino en América Latina en su conjunto. Por último, se mostró que el tamaño de la clase media está fuertemente relacionado con los niveles de pobreza que hay en el país: a mayor pobreza en los estados menor es la clase media. Esto hace evidente que el indicador de clase media que aquí se propone está captando razonablemente bien las características que se esperarían desde un punto de vista teórico acerca de esa clase social, con todo y la problemática que implica tanto conceptualizarla como medirla. Pasemos ahora al análisis principal que motiva a este ensayo: saber si la clase

media posee o manifiesta valores y actitudes políticas diferentes a las de las clases populares, cuáles son y qué significado tiene ello para la política en el país.

Valores y actitudes políticas de la clase media

Como se mencionó al principio de este ensayo, esta sección de análisis se divide en dos sub-secciones: En una se discuten las relaciones bivariadas (la relación entre dos variables) entre el indicador de clase media urbana y variables que midieron opiniones y actitudes con categorías nominales. En la otra se discute el peso relativo y la significación estadística de la clase media urbana en las actitudes medidas con una escala de 1 a 10, considerando otros factores como la religiosidad, el partidismo, la ideología, y la información, además del sexo y la edad. En este último análisis se emplean técnicas de regresión lineal con un modelo multivariado.

Para hacer el análisis de la primera parte nos limitaremos a una narrativa más o menos general, evitando los detalles numéricos y ciertas particularidades. El lector puede recurrir a los cuadros para ver los porcentajes y derivar más hallazgos y conclusiones. La lógica de la narrativa es señalar diferencias de opinión o actitud entre la clase media urbana y el resto de los grupos sociales, así como qué tan marcadas o tenues son esas diferencias.

Cuadro 3. Valores de la clase media: qué se debe inculcar a los niños.

	<i>Todos</i>	<i>Clase media</i>	<i>Clases populares</i>	<i>Diferencia</i>
	%	%	%	
Sentido de responsabilidad	73	76	71	5
Independencia	50	53	49	4
Tolerancia	47	50	45	5
Determinación y perseverancia	43	47	40	7
Imaginación y creatividad	42	45	39	6
Trabajo duro	62	59	64	-5
Ser ahorrativo con el dinero	52	49	55	-6
Obediencia	46	42	48	-6
Fe religiosa	31	26	33	-7
No ser egoísta	38	36	39	-3

Fuente: ENVUD 2010, resultados nacionales ponderados.

Comencemos por el tema de valores. La ENVUD replicó una batería de preguntas desarrollada por la Encuesta Mundial de Valores relativas a cuáles son los valores que la gente debería inculcar a sus hijos. En el Cuadro 3 se muestra el porcentaje de personas que señalaron cada uno de los valores como importantes, y éstos se agrupan de acuerdo con los que son más valorados por la clase media y los que son mayormente enfatizados por las clases populares. Como puede apreciarse, las diferencias son de entre 3 y 7 puntos porcentuales solamente, diferencias relativamente modestas, lo cual es un indicio de que no necesariamente hay diferencias de valores sustanciales entre la clase media y las clases populares, por lo menos en estas mediciones: la clase media enfatiza ligeramente más el sentido de responsabilidad, la independencia, la tolerancia, la determinación y perseverancia, y la imaginación y la creatividad. Por su parte, la clase media le da menos peso que las clases populares a inculcar a los niños el trabajo duro, ser ahorrativos, la obediencia, la fe religiosa y a no ser egoísta.

Siguiendo parte de la literatura de la Encuesta Mundial de Valores y algunas de sus aplicaciones a México (ver por ejemplo Inglehart 1997, Moreno 2005, Moreno2010, Inglehart et. al. 2010), podría argumentarse que la clase media enfatiza más los valores que son característicos de la cultura racional-secular (por ejemplo la responsabilidad, o la determinación) y también algunos de los valores de la cultura de expresión propia (tales como la tolerancia y la imaginación). Por su parte, las clases populares enfatizan más los valores que tienen que ver con una cultura de autoridad tradicional (como la obediencia y la fe religiosa) así como valores que representan una cultura de escasez o supervivencia (como trabajar duro o ser ahorrativo con el dinero). Esta caracterización tiene un sentido teórico, ya que los valores racionales y de expresión propia son más comunes en sociedades con un mayor nivel de desarrollo económico, o entre los segmentos sociales más afluentes dentro de las mismas sociedades. En contraste, los valores tradicionales y de supervivencia son más propios de los países menos desarrollados, los cuales reflejan más claramente una cultura de escasez y de valores de autoridad tradicional. Aunque las diferencias no son tan

marcadas como podría esperarse, este es un primer indicador modesto de que la clase media urbana en México porta valores potencialmente diferentes a los de las clases populares, valores que reflejan un sentimiento de bienestar subjetivo más amplio y una mayor secularización.

Cuadro 4. Actitudes económicas de la clase media en México, 2010.

	Todos	Clase media	Clases populares	Diferencia
	%	%	%	
<i>Para usted, ¿cuál es la mejor manera de ahorrar su dinero?</i>				
Guardarlo usted mismo	43	37	46	-9
Invertirlo en negocio o propiedad	26	28	25	3
Depositarlo en un banco	18	23	14	9
Participar en tandas con sus conocidos	11	11	11	0
Otra	1	0	2	-2
<i>Si tuviera necesidad de pedir un préstamo, ¿con cuál forma de financiamiento se sentiría más cómodo?</i>				
Pedir prestado a familiares /amigos	63	60	65	-5
Acudir a un banco a pedir un crédito	14	19	11	8
Acudiría a una casa de empeño	7	6	8	-2
Le pediría prestado a su empleador	6	7	6	1
Iría con un prestamista	5	5	6	-1
<i>¿Cómo se describiría, como una persona a la que le gusta tomar riesgos en la vida o como una persona que prefiere irse a la segura</i>				
Le gusta tomar riesgos	23	26	21	5
Un poco de ambas	23	23	23	0
Prefiere irse a la segura	52	49	53	4
<i>¿A usted le gusta planear su vida con la mayor anticipación posible o ir decidiendo conforme se van presentando las circunstancias?</i>				
Planear con anticipación	52	57	49	8
Ir decidiendo	47	43	50	7
<i>Al pensar en el futuro, algunas personas se guían con la creencia de que "Dios proveerá". ¿Usted qué tanto se guía por esa creencia?</i>				
Mucho o algo	59	55	61	-6
Poco o nada	40	44	38	6

Fuente: ENVUD 2010, resultados nacionales ponderados.

Un segundo elemento de análisis son las actitudes económicas de la clase media urbana. La información desplegada en el Cuadro 4 indica que la clase media reporta hábitos y expectativas diferentes a las de las clases populares en lo referente a formas de ahorro, financiamiento, aversión al riesgo, y planeación a futuro. La clase media es más propensa que las clases populares a utilizar instituciones financieras para hacerse cargo de sus ahorros o para recurrir a un préstamo, mientras que los miembros de las clases populares prefieren en mayor medida guardar su dinero ellos mismos antes de recurrir a un banco o a pedir prestado a familiares o amigos antes de contratar un préstamo con una institución financiera. Aunque la mayoría de los mexicanos se describe a sí misma como adversa al riesgo (es decir, que prefieren irse a la segura), la aversión al riesgo es ligeramente menor entre la clase media que entre las clases populares, y, en contraparte, la clase media está más dispuesta a asumir riesgos que los otros estratos sociales.

La clase media también es más propensa a planear a futuro, mientras que las clases populares van decidiendo conforme se presenten las circunstancias. Acaso por ello, o por un sentido religioso que ya se había delineado al hablar de los valores que deben inculcarse en los hijos, tema al que regresaremos más adelante, la clase media se guía menos por la idea de que “Dios proveerá”. En suma, de esta información puede argumentarse que entre la clase media urbana hay una mayor consideración por las instituciones financieras cuando se trata de ahorrar o de adquirir algún préstamo o financiamiento (los autores de *Clasemediero* ilustran, por ejemplo, el uso de tarjetas de crédito entre la clase media mexicana), hay una actitud ligeramente más abierta al riesgo y un a actitud de mayor planeación a futuro.

Un tercer elemento de análisis se centra en las actitudes hacia el libre comercio y la inversión privada. El Cuadro 5 indica que la mayoría de los mexicanos expresa una actitud favorable al comercio mundial, pero, a su vez, una mayoría también está en contra de la inversión de capital privado en los sectores energéticos del país, como las industrias petrolera y eléctrica. Sin embargo, la desagregación por clases muestra que la clase media urbana se manifiesta todavía más a favor del comercio mundial y se

pronuncia menos en contra de la inversión de capital privado en esas industrias estratégicas hoy en manos del Estado. Estos son, en general, indicios de que las preferencias de política pública de la clase media urbana en México van más acorde a un modelo de libre mercado que las preferencias de las clases populares. A este punto volveremos en el análisis multivariado más adelante.

Cuadro 5. Preferencias de política pública de la clase media en México, 2010.

	<i>Todos</i>	<i>Clase media</i>	<i>Clases populares</i>	<i>Diferencia</i>
	%	%	%	
<i>Actitud hacia el comercio mundial</i>				
El comercio mundial es bueno	60	68	56	12
El comercio mundial es malo	18	16	19	-3
<i>¿Está usted a favor o en contra de permitir la inversión de capital privado en la industria petrolera del país?</i>				
A favor	33	38	31	7
En contra	62	58	64	-6
<i>¿Está usted a favor o en contra de que se permita la inversión de capital privado en la industria eléctrica del país?</i>				
A favor	33	36	30	6
En contra	63	60	64	-4

Fuente: ENVUD 2010, resultados nacionales ponderados.

Si bien estos últimos datos muestran diferencias en cuanto a las actitudes y opiniones económicas de la clase media urbana, ¿qué diferencias se observan en cuanto a sus actitudes políticas y sociales? Los Cuadros 6 y 7 ofrecen información en ese sentido. En cuanto a lo político, se observan algunas diferencias pero muy poco significativas. Los resultados mostrados en el Cuadro 6 se pueden resumir en los siguientes cuatro puntos: Primero, la clase media urbana expresa un apoyo ligeramente más alto a la democracia que las clases populares. Segundo, la clase media urbana expresa una mayor confianza en los gobernantes del país, y manifiestan un sentido de representación política ligeramente mayor. Tercero, al preguntar cuáles son las tareas más importantes que debe llevar a cabo el gobierno en la actualidad, la clase media señala más claramente el combate al crimen, mientras que las clases

populares mencionan más el combate a la pobreza: Ambos grupos sociales enfatizan por igual tanto la creación de empleos, como la salud y la educación. Finalmente, la clase media urbana es tan partidista como las clases populares; el porcentaje de partidistas (aquellos que se identifican con alguno de los partidos políticos) entre los clase medieros es de 45 por ciento, frente al 47 por ciento entre los miembros de las clases populares. Aunque las diferencias no son muy marcadas, la clase media se identifica ligeramente más con el PAN, mientras que las clases populares lo hacen ligeramente más con el PRI o PRD. La proporción de independientes o personas no partidistas es la misma entre ambas categorías sociales: 45 por ciento. Más adelante volveremos a discutir algunas otras actitudes políticas.

Cuadro 6. Opiniones políticas de la clase media en México, 2010.

	<i>Todos</i>	<i>Clase media</i>	<i>Clases populares</i>	<i>Diferencia</i>
	%	%	%	
<i>Apoyo a la democracia</i>				
La democracia es preferible a cualquier otra forma de gobierno	61	64	59	5
La democracia es una buena forma de Gobierno para México	78	81	77	4
<i>Confianza política</i>				
Los gobernantes del país suelen tomar las decisiones correctas (siempre o algunas veces)	45	47	44	3
Se siente representado por su diputado federal (siempre o algunas veces)	28	30	27	3
<i>La tarea más importante del gobierno debería ser:</i>				
Combatir el crimen	31	36	29	7
Combatir la pobreza	25	20	29	-9
Creación de empleos	23	22	23	-1
Educación	10	11	9	1
Salud y bienestar	10	10	9	1
<i>Orientación partidaria</i>				
Priista	25	24	26	-2
Panista	14	15	13	2
Perredista	7	6	8	-2
Independiente	45	45	45	0
Apolítico	7	8	6	2

Fuente: ENVUD 2010, resultados nacionales ponderados.

En lo que respecta a las actitudes sociales, el Cuadro 7 presenta información acerca de las posturas en los temas de aborto y unión homosexual. Como puede apreciarse, la mayoría de los mexicanos entrevistados se manifestaron a favor de la vida, en un 61 por ciento, mientras que poco más de un tercio se pronunció en favor del derecho de la mujer a decidir (37 por ciento), lo que suele denominarse en inglés como la división *pro-life* y *pro-choice* en el tema del aborto. Según estos datos, la clase media es ligeramente más *pro-choice* (en favor del derecho de la mujer a decidir), mientras que las clase populares son más *pro-life* (en favor de la vida). En el tema de la unión homosexual la diferencia de actitudes es más marcada ente esos grupos sociales. En este tema la mayoría de los entevistados (62 por ciento) se pronunció en desacuerdo con la unión legal entre personas del mismo sexo, mientras que un tercio (32 por ciento) dijo estar de acuerdo. Como puede observarse, la clase media urbana está significativamente más de acuerdo con la unión homosexual que las clases populares (con una diferencia de 11 puntos porcentuales). En suma, las diferencias observadas en estos dos indicadores de actitudes sociales muestran que la clase media tiende a ser ligeramente más liberal o progresista en sus posturas en estos temas que las clases populares. Esto se confirma con el análisis multivariado que se presenta más adelante.

Cuadro 7. Opiniones sociales de la clase media en México, 2010.

	Todos	Clase media	Clases populares	Diferencia
	%	%	%	
<i>En el tema del aborto ha habido dos puntos de vista ¿Usted con cuál de las dos posturas está más de acuerdo?</i>				
La que defiende la vida sobre todas las cosas	61	58	64	-6
La que antepone el derecho de la mujer a decidir	37	41	35	6
<i>¿Usted está de acuerdo o en desacuerdo con el matrimonio o unión legal entre personas del mismo sexo?</i>				
Acuerdo	32	39	28	11
Desacuerdo	62	54	66	12

Fuente: ENVUD 2010, resultados nacionales ponderados.

Como un último elemento de análisis en esta sección descriptiva, el Cuadro 8 muestra los patrones de información de los grupos sociales analizados. Este cuadro muestra los porcentajes de personas que dicen enterarse de las noticias a través de la televisión, la radio, los periódicos, el Internet y las pláticas con otras personas. En general, la clase media suele informarse más que las clases populares a través de todas y cada una de esas vías de comunicación. La televisión y la radio son los principales medios informativos en el país, pero los que más marcadas diferencias arrojan entre los grupos sociales son los periódicos y el Internet. La clase media urbana utiliza más esos medios con una diferencia de entre 19 y 20 puntos porcentuales que las clases populares. Esto puede extenderse muy probablemente a las redes sociales, como Twitter y Facebook, los cuales son en México una vía primordial de comunicación de la clase media urbana.

Cuadro 8. Patrones de información de la clase media en México, 2010.

	<i>Todos</i>	<i>Clase media</i>	<i>Clases populares</i>	<i>Diferencia</i>
	%	%	%	
<i>¿Qué tanto se entera de las noticias a través de...? (% Mucho o algo)</i>				
Televisión	80	85	77	8
Radio	47	52	43	9
Platicando con la gente	36	42	33	9
Periódicos	36	48	29	19
Internet	18	31	11	20

Fuente: ENVUD 2010, resultados nacionales ponderados.

Para resumir la información del análisis bivariado puede decirse lo siguiente: Comparada con las clases populares en el país, la clase media urbana es ligeramente más propensa a expresar valores legal-racionales y de expresión propia, mientras que las clases populares son más tradicionales y se guían más por valores de escasez y supervivencia, para usar la terminología de la Encuesta Mundial de Valores. La clase media urbana también deposita una mayor confianza en los mecanismos institucionales de ahorro y financiamiento, es más dada a la planeación futura que a ir improvisando de acuerdo a las circunstancias, y es menos adversa al riesgo. Asimismo,

la clase media apoya ligeramente más el comercio mundial y se opone menos a la inversión de capital privado en las industrias petrolera y eléctrica del país.

En cuanto a sus actitudes políticas, la clase media manifiesta un apoyo ligeramente mayor a la democracia y expresa un sentido un poco más alto de representación política y de confianza en el gobierno. No obstante, la clase media urbana es tan partidista como las clases populares. En temas sociales como el aborto o la unión homosexual, la mayoría de los mexicanos manifiesta una postura conservadora, pero la clase media urbana es ligeramente menos conservadora en esos temas y más abierta a apoyar el derecho de la mujer a decidir (en el caso del aborto) y más abierta a apoyar la unión legal entre personas del mismo sexo. A su vez, la clase media urbana es la principal consumidora de información, distinguiéndose los periódicos y el Internet como los medios más utilizados por la clase media urbana en México.

Es necesario notar que algunas de estas diferencias entre la clase media y las clases populares son bastante marcadas, de hasta 12 puntos en el caso de las variables de actitud, como en el caso de postura hacia la unión homosexual, pero en la mayoría de los casos son diferencias muy poco significativas. En el siguiente análisis se aumenta el rigor analítico para ver si la clase media efectivamente tiene una diferenciación clara en cuanto a sus opiniones y actitudes políticas, considerando incluso otros aspectos potencialmente explicativos de las opiniones y posturas políticas, tales como el nivel de información, el partidismo, la ideología, o la religiosidad.

Diferencias de actitud de la clase media: análisis multivariado

Antes de proceder a la discusión de los resultados del análisis multivariado, es necesario aclarar algunos aspectos técnicos, ante los cuales el lector no interesado o no especializado en estas cuestiones simplemente se puede saltar al siguiente párrafo y seguir la discusión de los resultados. Para este análisis se desarrolló un modelo

estadístico con siete variables independientes con las que se busca explicar la postura que tienen los mexicanos en diversas temáticas de carácter político, social y económico. Entre esas siete variables está el indicador de clase media. Las otras seis variables son la orientación ideológica (representada por la auto-ubicación en una escala de diez puntos de izquierda-derecha), la religiosidad (representada por la frecuencia con la que la persona entrevistada dijo asistir a servicios religiosos), la intensidad del partidismo (qué tanto la persona se identifica con alguno de los partidos políticos: mucho, algo o nada) el nivel de información (representado por la frecuencia con la que el entrevistados sigue las noticias en los medios de comunicación, incluidos la televisión, la radio, los periódicos y el Internet). En el modelo también incluyen el sexo y la edad del entrevistado. Las estimaciones se hicieron con un modelo de regresión lineal por mínimos cuadrados ordinarios. En cada cuadro de resultados estas variables aparecen en el mismo orden para poder hacer una lectura rápida y lo más clara posible dentro de cada cuadro y pasando de uno a otro. En las columnas de los cuadros se presentan los resultados de los análisis de regresión lineal para un amplio arreglo de variables, todas ellas medidas en una escala del 1 al 10. Los datos en cada celda representan la estadística *t* derivada de los análisis estadísticos. En los casos en que ésta resulta estadísticamente significativa, el valor de la *t* se marca en negritas. El signo negativo quiere decir que hay una relación negativa entre las variables correspondientes; de no mostrarse un signo negativo se entiende que la relación es positiva. Al tratarse de una estadística estandarizada, es posible comparar los valores de las *t* dentro del mismo modelo y con base a ello saber que una mayor *t* refleja una variable de mayor impacto o importancia. Todas las escalas de 1 a 10 se codificaron de manera que el valor “1” representa un estatus bajo, estar en desacuerdo, tener una opinión mala, o estar de acuerdo con una postura de izquierda o progresista; en contraste, el valor “10” significa un estatus alto, estar de acuerdo, tener una buena opinión, o apoyar posturas de derecha o conservadoras. Esta presentación hace más fácil y de forma más estandarizada la presentación de datos y la lectura e interpretación de los signos. Cada columna de los cuadros presenta también la *R* cuadrada corregida como un indicador de la bondad de ajuste del modelo—a este respecto puede adelantarse que la *r* cuadrada corregida resultó baja

en todos los casos; sin embargo, éste nos permite ver el peso relativo de la clase media vis-á-vis otras variables importantes y, en especial, si su impacto es significativo en entender las actitudes analizadas. Las variables de actitud u opinión (que en este caso son utilizadas como variables dependientes), se agruparon en cinco temáticas generales: (1) Percepciones de desarrollo; (2) participación y activismo político; (3) temas ideológicos y de preferencia de política pública; (4) temas sociales y de moralidad, entre los que se incluye la actitud hacia la corrupción; y (5) temas misceláneos que complementan el perfil y las orientaciones de la clase media urbana en México. Por último, cada columna de los cuadros presenta en su parte alta una etiqueta para saber a qué variable o actitud se refiere. Sin más, a continuación se discuten los resultados.

El Cuadro 9 presenta los resultados del análisis relativo a las percepciones que la clase media urbana tiene sobre diversos aspectos de desarrollo en el país. En este análisis se contemplan las percepciones de desarrollo de las instituciones de gobierno; el desarrollo en la cultura y las artes; el desarrollo de la economía, la democracia, la aplicación de la ley, los derechos y libertades, la educación, la salud, la seguridad pública y los servicios públicos. Los resultados indican que el partidismo, la ideología, la religiosidad y, en menor medida, la edad, son los factores explicativos más importantes de las percepciones de desarrollo en esas diversas áreas de desarrollo tanto institucional, como económico, político, social y cultural. Según los resultados, entre más intenso es el partidismo, mayor es la percepción de desarrollo en los diversos rubros mostrados en el cuadro. Los mexicanos con tendencias ideológicas de derecha perciben un mayor desarrollo que los mexicanos de izquierda. El nivel de desarrollo percibido también aumenta conforme el nivel de religiosidad de las personas es mayor. Y a mayor edad, menor es el desarrollo percibido.

Cuadro 9. Percepciones de desarrollo

Variable dependiente: "¿Cómo calificaría usted el nivel de desarrollo que tiene México en las siguientes áreas?"

	<i>Instituciones de gobierno</i>	<i>Cultura y artes</i>	<i>Economía</i>	<i>Democracia</i>	<i>Aplicación de la ley</i>	<i>Derechos y libertades</i>	<i>Educación</i>	<i>Salud</i>	<i>Seguridad pública</i>	<i>Servicios públicos</i>
Clase media urbana	-2.5	1.5	2.6	-1.3	-3.1	0.9	-2.1	-0.4	-3.1	1.2
Izquierda-derecha	9.0	2.8	11.3	11.7	11.2	8.2	8.3	7.0	10.4	11.8
Religiosidad	8.6	5.1	9.6	7.2	7.7	6.6	8.3	7.1	9.6	8.0
Intensidad de partidismo	10.3	5.7	7.4	10.0	10.5	9.5	11.6	11.8	10.8	9.9
Exposición a medios	-0.3	1.9	3.2	0.3	-4.9	-2.8	-2.6	-0.7	-3.8	1.1
Sexo (1=mujer)	-0.2	0.4	-2.0	-1.3	-0.6	-1.3	-1.3	-3.3	-2.6	1.8
Edad	-7.9	-6.2	-5.3	-6.9	-7.8	-9.9	-9.3	-7.9	-6.9	-6.9
(Constante)	45.9	61.3	37.5	44.6	41.8	53.0	59.2	60.8	37.3	41.1
R ² corregida	.02	.01	.02	.02	.02	.02	.02	.02	.03	.02

Fuente: ENVUD 2010, cálculos del autor. Nota: Los datos en las celdas son estadísticas t derivadas del análisis de regresión lineal; los que están marcados en negritas son estadísticamente significativos a un nivel $p < 0.01$

El efecto de la clase media, sin embargo, es insignificante en casi todas las variables de percepción de desarrollo, con la excepción de dos en las que su efecto resulta más bien moderado: la aplicación de la ley y la seguridad pública. Según este análisis, la clase media urbana en México percibe un menor nivel de desarrollo en estos dos elementos del Estado de Derecho. La clase media no percibe niveles de desarrollo distintos que las clases populares en lo político ni en lo económico, así como tampoco en los servicios públicos como la educación y la salud, pero sí hay algo de diferencia en cuanto a la legalidad. Este primer modelo arroja evidencia relativamente débil, pero muestra que la clase media percibe un menor desarrollo del Estado de Derecho en México. Esto puede significar que la clase media bien pudiera tener un mayor nivel de exigencia acerca del desarrollo de la legalidad en el país, o bien que la aplicación de la ley es uno de los temas que importa más a ese grupo social que a otros.

El Cuadro 10 presenta los resultados relativos al activismo y a la participación política. Según estos resultados, el partidismo sigue siendo una variable predominante, tan sólo superado en algunos casos por los niveles de información de las personas, factor que tenía una influencia muy modesta en el caso del análisis de las percepciones de desarrollo. Como bien se aprecia en este cuadro, los más partidistas, como los más informados, se interesan más en la política, conocen mejor sus derechos civiles y políticos, participan más en las elecciones, siguen más las noticias sobre política y gobierno, y hablan más asuntos políticos con otras personas. La ideología y la religiosidad también resultan significativas en todos los casos pero con un impacto menor que el mostrado por la información y por el partidismo. El sexo y la edad contribuyen mucho menos a entender las diferencias en activismo y participación, según se observa en el cuadro.

En el caso de la clase media, ésta resulta significativa en todos los rubros analizados en este cuadro, mostrando una relación positiva con el activismo y con la participación política. La clase media es más participativa que las clases populares,

mostrándose más interesada en dar seguimiento a la información de carácter político. De hecho en el caso del conocimiento de los derechos civiles y políticos, la clase media es el segundo factor más importante después de la exposición a medios, con la segunda t más alta (14.2) en este modelo, superando incluso al partidismo y a la ideología en cuanto a su poder explicativo de dicho conocimiento. Puede argumentarse con base a estos resultados que la clase media se involucra y se interesa más en los asuntos políticos que las clases populares, particularmente en lo que concierne a sus derechos civiles y políticos. Aunando a lo anterior, la clase media se interesa más en la política y da muestras de guiarse por un mayor sentido de legalidad que las clases populares en el país. A este tema se volverá más abajo cuando se discutan otros temas de legalidad, moralidad y corrupción.

Cuadro 10. Activismo y participación política

Variable dependiente: ¿A usted...?

	<i>Cuánto le interesa la política</i>	<i>Cuánto conoce sus derechos civiles y políticos</i>	<i>Cuánto participa usted en las elecciones</i>	<i>Cuánto sigue las noticias sobre política y gobierno</i>	<i>Cuánto habla de asuntos políticos con otras personas</i>
Clase media urbana	7.0	14.2	8.8	11.6	10.4
Izquierda-derecha	10.8	6.3	8.3	7.5	10.8
Religiosidad	6.3	4.0	8.1	6.4	4.2
Intensidad de partidismo	15.8	6.2	13.6	13.3	12.9
Exposición a medios	19.2	19.5	7.4	25.0	25.0
Sexo (1=mujer)	-8.2	-8.4	-2.1	-7.9	-8.4
Edad	-3.7	-3.8	7.3	1.5	2.4
(Constante)	16.5	27.6	27.0	15.6	9.2
R ² corregida	0.07	0.06	0.04	0.09	0.09

Fuente: ENVUD 2010, cálculos del autor. Nota: Los datos en las celdas son estadísticas t derivadas del análisis de regresión lineal; los que están marcados en negritas son estadísticamente significativos a un nivel $p < 0.01$

El Cuadro 11 presenta los resultados del modelo estadístico considerando variables de carácter ideológico o de preferencias de política pública. Es de notarse que el factor explicativo primordial de las orientaciones o preferencias ideológicas es precisamente la auto-ubicación en una escala de izquierda y derecha, la cual explica de manera significativa todas las variables mostradas. Ubicarse en la izquierda significa tener preferencias por una mayor igualdad de ingresos, por un mayor Estado benefactor, apoyar más la aplicación de mayores impuestos, y oponerse más a la empresa privada como fuerza rectora de la economía, optando mejor por el papel del gobierno en la actividad económica. En contraste, ubicarse en la derecha política significa una mayor preferencia por los incentivos capitalistas, por el individualismo económico, por una menor carga fiscal y por una mayor participación de las empresas en la economía. Estos resultados van acorde con las expectativas a priori que uno tendría. En el cuadro, sin embargo, aparecen dos resultados un tanto contradictorios, relativos a la propiedad privada y a la competencia. La derecha se pronuncia más a favor de la propiedad gubernamental y manifiesta una mayor aversión a la competencia, resultados que son un tanto inesperados, o que se pueden interpretar a la luz de los esquemas corporativistas que han dominado buena parte de la vida pública en México. Por otro lado, la intensidad del partidismo no explica significativamente estas diferencias ideológicas, lo cual es entendible ya que el partidismo duro (como se está utilizando esa variable aquí) agrupa tanto a panistas como a priistas y perredistas, lo cual diluye las diferencias ideológicas de esos subgrupos. Sin embargo, es probable que haya algunas diferencias ideológico-programáticas entre esos subgrupos partidarios como el hecho de que los perredistas sean más redistributivos en lo económico y los panistas más dados a apoyar a la empresa privada como base de la economía.

Cuadro 11. Ideología y preferencias de política pública

Variable dependiente: ¿Cómo colocaría sus puntos de vista en esta escala?

	<i>Igualdad de ingresos vs. incentivos al esfuerzo individual</i>	<i>Propiedad gubernamental vs. propiedad privada</i>	<i>Estado benefactor vs. esfuerzo individual</i>	<i>Competencia es mala vs. competencia es buena</i>	<i>Aumentar impuestos y mejorar servicios vs. reducir impuestos</i>	<i>Gobierno vs. empresas en dirección de la economía</i>
Clase media urbana	2.3	4.6	2.2	4.1	-2.8	0.6
Izquierda-derecha	16.3	-7.9	9.9	-12.6	8.0	3.2
Religiosidad	2.5	-4.4	0.5	0.1	0.4	-1.3
Intensidad de partidismo	2.3	-4.5	2.7	-4.5	1.2	-0.9
Exposición a medios	6.6	2.2	0.7	0.8	-3.1	0.3
Sexo (1=mujer)	-1.0	1.2	-1.2	-1.2	0.0	-1.1
Edad	-5.6	5.3	-2.9	1.8	-1.0	-1.6
(Constante)	24.7	-44.9	32.3	-27.0	41.7	42.5
R ² corregida	0.03	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00

Fuente: ENVUD 2010, cálculos del autor. Nota: Los datos en las celdas son estadísticas t derivadas del análisis de regresión lineal; los que están marcados en negritas son estadísticamente significativos a un nivel $p < 0.01$. Las variables dependientes se codificaron de manera que el valor 1 representa la postura redistributiva de izquierda, y el valor 10 la postura capitalista de derecha.

En cuanto a la clase media, los resultados de este cuadro sugieren que sí hay cierto perfil ideológico de la clase media mexicana, aún y cuando su influencia es más bien moderada. La clase media se pronuncia más a favor de la propiedad privada que las clases populares, y también favorece más los esquemas de competencia. Sin embargo, está más a favor de aumentar los impuestos si estos se utilizan para mejorar los servicios. Como puede observarse, la clase media mexicana no es más o menos redistributiva en lo económico, ni tampoco manifiesta más o menos apoyo al Estado benefactor. Tampoco es particularmente vehemente en cuanto a preferir a las empresas por encima del gobierno en la actividad económica. Lo que distingue a la clase media es su confianza en la propiedad privada y su gusto por la competencia.

El Cuadro 12 muestra los resultados del análisis de las actitudes hacia temas de moralidad, corrupción y de carácter social, como el aborto, la homosexualidad o el divorcio. En este cuadro el valor 1 de la escala de la variable dependiente significa que el tema analizado “nunca” se justifica (por ejemplo, hacer trampas en los impuestos) y 10 que “siempre” se justifica. Las únicas dos variables que son consistentes en explicar significativamente todas las actitudes analizadas son la exposición a medios (información) y la edad: A mayor información mayor probabilidad de tomar las posturas progresistas (en otras palabras, los más informados suelen ser menos conservadores en estos temas); mientras que a mayor edad mayor la probabilidad de tomar las posturas conservadoras aumenta. La religión y la ideología resultan importantes en los temas de aborto y divorcio: como sería de esperarse, los mexicanos más religiosos los rechazan más, así como los mexicanos que se consideran de derecha. Además, la religión también tiene un efecto significativo en la actitud hacia la homosexualidad: a mayor religión mayor rechazo. En ese tema, el sexo del entrevistado también resulta significativo: las mujeres rechazan menos la homosexualidad que los hombres.

El efecto de la clase media es, en general, modesto en este análisis de moralidad. La variable de clase media urbana resulta significativa en lo referente a la

evasión fiscal (la clase media rechaza más la evasión) y los sobornos (la clase media es menos dada a justificar las mordidas). Ambos temas refuerzan el carácter de legalidad que la clase media denota y que ya se anticipaban desde que se discutieron los resultados del Cuadro 9. Pero por otro lado, la clase media se muestra más tolerante que las clases populares en los temas de homosexualidad y divorcio, aunque no hay diferencias significativas en el tema del aborto. Estos resultados confirman que la clase media es más probable de rechazar el comportamiento ilegal (como la evasión fiscal y los sobornos) y que es ligeramente más progresista en temas sociales.

A este respecto, la última columna del Cuadro 12 representa la postura progresista o conservadora en temas sociales, de acuerdo con la autclasificación de los encuestados en una escala de 1 a 10, en donde el 1 significa que comparten puntos de vista progresistas y 10 que sus puntos de vista son más bien conservadores. Según los resultados, la edad y la ideología son los principales determinantes de las posturas progresistas y conservadoras: Como sería de esperarse, los mexicanos de mayor edad tienden a ser más conservadores y los jóvenes más progresistas; por otro lado, los entrevistados de izquierda son más progresistas y los de derecha son más conservadores. La religiosidad y el partidismo también se relacionan positivamente con el conservadurismo, mientras que el sexo no resulta significativo en esta división de posturas. Por su parte, la clase media urbana se muestra significativamente más progresista, mientras que las clases populares manifiestan posturas más conservadoras.

Cuadro 12. Temas sociales y de moralidad

Variable dependiente: ¿Qué tanto se justifica...?

	<i>Hacer trampas en los impuestos, si se tiene la oportunidad</i>	<i>Aceptar un soborno o mordida en el desempeño de sus deberes</i>	<i>La homosexualidad</i>	<i>El aborto</i>	<i>El divorcio</i>	<i>En estos temas sociales suele hablarse de posturas progresistas y conservadoras. ¿En dónde se ubicaría usted?</i>
Clase media urbana	-3.0	-5.0	4.1	2.2	2.9	-6.0
Izquierda-derecha	1.5	2.0	-1.6	-4.0	-3.8	12.3
Religiosidad	1.7	2.5	-4.4	-8.2	-10.9	8.0
Intensidad de partidismo	6.5	7.6	4.2	2.9	3.3	7.0
Exposición a medios	10.3	10.5	12.8	11.8	13.8	-5.0
Sexo (1=mujer)	-2.5	-1.2	5.0	-2.2	0.4	1.2
Edad	-6.7	-6.9	-15.0	-11.3	-12.9	15.1
(Constante)	16.0	14.8	25.7	26.0	31.7	38.1
R ² corregida	0.02	0.02	0.04	0.03	0.04	0.05

Fuente: ENVUD 2010, cálculos del autor. Nota: Los datos en las celdas son estadísticas t derivadas del análisis de regresión lineal; los que están marcados en negritas son estadísticamente significativos a un nivel $p < 0.01$

Cuadro 13. Temas misceláneos

	<i>¿Cuánta libertad de elegir y de control siente usted que tiene sobre la forma en que le resulta su vida?</i>	<i>¿Cuál es su opinión acerca de Estados Unidos?</i>	<i>En general, ¿qué tan feliz es usted?</i>	<i>¿Cómo describiría su estado de salud en estos momentos?</i>	<i>¿Qué tan importante es Dios en su vida?</i>	<i>¿Qué tan importante es la Virgen de Guadalupe en su vida?</i>
Clase media urbana	7.9	3.1	8.3	7.5	-4.4	-5.0
Izquierda-derecha	13.2	6.4	5.2	4.3	4.7	4.4
Religiosidad	2.2	6.7	9.1	4.1	29.8	7.3
Intensidad de partidismo	2.0	8.4	2.2	1.0	6.0	8.2
Exposición a medios	0.7	3.5	0.8	3.2	-8.6	-7.2
Sexo (1=mujer)	-4.3	-4.7	-0.2	-5.8	9.2	4.6
Edad	-4.9	-7.1	-5.2	-26.9	10.3	9.4
(Constante)	80.7	46.7	99.6	104.4	94.5	52.5
R ² corregida	0.02	0.02	0.01	0.06	0.10	0.03

Fuente: ENVUD 2010, cálculos del autor.

Nota: Los datos en las celdas son estadísticas t derivadas del análisis de regresión lineal; los que están marcados en negritas son estadísticamente significativos a un nivel $p < 0.01$

El Cuadro 13 muestra el último análisis multivariado y corresponde a temas misceláneos que van desde el sentido subjetivo de libertad, la felicidad, la importancia que se da a Dios en la vida, la importancia de la Virgen de Guadalupe, el estado subjetivo de salud y la opinión acerca de Estados Unidos. En este cuadro el indicador de clase media urbana resulta significativo en el análisis de todas las variables dependientes: los miembros de la clase media sienten una mayor libertad, se dicen más felices, se sienten más saludables, tienen una mejor opinión acerca de Estados Unidos y dan una menor importancia a Dios y a la Virgen en sus vidas, en comparación con las clases populares. El indicador de clase media resulta incluso el segundo factor más importante en los casos de los sentimientos de libertad y de felicidad. Si se le compara con los resultados mostrados por la variable ideológica de izquierda y derecha, la clase media comparte posturas con la derecha en los temas de la libertad, la felicidad, el estado de salud y la opinión hacia Estados Unidos, pero se distinguen de ésta en los temas religiosos que se reflejan en la importancia que se da a Dios y a la virgen de Guadalupe. Como sería de esperarse, la religiosidad es particularmente fuerte en el caso de la importancia que se le da a Dios en la vida, pero no tanto en el caso de la virgen. Por su parte, la información y el partidismo resultan menos consistentes en estos temas, resultando significativos en las opiniones hacia Estados Unidos en una misma dirección (los más informados y los más partidistas son más favorables a los norteamericanos que los menos informados y los menos partidistas), pero con signos contrarios en los casos de los temas religiosos: los más partidistas suelen dar una mayor importancia a Dios y a la Virgen, mientras que los más informados les dan menos importancia. Las mujeres también enfatizan más la importancia de Dios y de la Guadalupana en sus vidas, además de que manifiestan un estado menos saludable que los hombres. Por su parte, a mayor edad mayor importancia de los temas religiosos, pero los sentimientos de libertad, felicidad y, especialmente, salud, son menores. Los mexicanos de mayor edad se sienten menos libres, menos felices y con una salud más deteriorada que los jóvenes.

Los resultados de este último cuadro añaden algunos elementos para elaborar un perfil de las actitudes de la clase media urbana: su mayor sentido de libertad, de felicidad y de salud, a la vez que una mayor secularización y una postura más favorable hacia Estados Unidos. Aunado a lo anterior, puede argumentarse que la clase media urbana en el país se distingue de las clases populares por su gusto por la legalidad, su rechazo a la corrupción, su propensión a informarse más y a participar más en política, por enfatizar más sus derechos civiles y políticos, por tener algunas actitudes más capitalistas aún y cuando no de manera vehemente, por tener posturas significativamente más progresistas en temas sociales como la homosexualidad y, se distingue por enfatizar más su cierto nivel de bienestar subjetivo (felicidad), libertad y mejores condiciones de salud. Todos estos resultados indican que, efectivamente, aunque en mayor o menor medida, la clase media urbana en México sí se distingue por tener actitudes diferentes a las de los segmentos populares en varias temáticas.

Conclusiones

Este ensayo ha sido un intento por llevar el creciente debate sobre la clase media a un plano más empírico, tratando de encontrar y en todo caso de demostrar, que ese grupo social expresa actitudes y preferencias políticas distintas a las de otros grupos. Aunque ha habido trabajos que argumentan que la clase media en México efectivamente tiene preferencias y actitudes distintas a las de otros grupos sociales, la evidencia de ello ha sido insuficiente o inadecuada. Para corroborarlo ha sido necesario formular un indicador de clase media urbana que, si bien es perfectible y no está exento de cuestionamientos, parece bastante confiable y útil para su uso y reproducción en otros estudios, tanto en México como en otros países de América Latina. Este indicador se basa en cuatro registros de encuesta: residencia urbana, clase social subjetiva, ingreso subjetivo y nivel de escolaridad. La ENVUD permite construir este indicador y además relacionarlo con una amplia abanico de opiniones y actitudes sobre la política, la economía y la sociedad.

Como se planteó al principio de este capítulo, si la clase media urbana manifiesta actitudes y preferencias propias, es probable que no solamente se guíe bajo conceptos diferentes de sociedad a los que prevalecen entre las clases trabajadora y popular, sino que además conciba un esquema particular de democracia. Según la evidencia mostrada y discutida a lo largo del capítulo, la clase media urbana en México sí tiene ciertas características de opinión y actitud que la distinguen de otros segmentos sociales, marcando diferencias que en algunos casos son moderadas pero visibles. La clase media apoya ligeramente más a la democracia y se guía por un mayor sentido de exigencia por la legalidad y el Estado de Derecho. Acaso por ello antepone la lucha contra el crimen entre sus prioridades. La clase media urbana también expresa con mayor fervor los valores que se califican como correspondientes a una cultura legal-racional y, por otro lado, de mayor auto-expresión y bienestar subjetivo. Por el contrario, las clases populares son más tradicionales en sus valores y enfatizan mayormente una cultura de escasez o supervivencia. Esto es consistente con los hallazgos derivados de la literatura de la Encuesta Mundial de Valores, en la que el nivel de desarrollo entre los países ayuda a explicar el apego de las sociedades a una u otra forma de valores, además de que dentro de cada sociedad los grupos más afluentes expresan valores más racional-seculares, de bienestar subjetivo y de expresión propia. Según la información analizada aquí, la clase media se dice más feliz y expresa un mayor sentido de libertad individual.

Los datos analizados también indican ciertas diferencias de la clase media en cuanto a sus formas de ahorro y financiamiento, mostrando que ésta recurre más a las instituciones financieras. También se muestra menos adversa al riesgo y gusta más de la planeación futura; es más favorable al comercio mundial y se opone menos a la inversión de capital privado en las industrias estratégicas del país como son el petróleo y la energía eléctrica. Sus preferencias de política pública parecen ser más afines a los modelos de libre mercado que las de las clases populares. Incluso en sus orientaciones ideológicas, la clase media urbana en México está más a favor de la propiedad privada que de la propiedad gubernamental de los negocios y la industria, y prefiere en mayor medida los esquemas de competencia económica. Sin embargo, no

se opone a la redistribución de los ingresos, al Estado de bienestar e incluso al aumento de impuestos dirigidos a mejorar los servicios públicos.

La clase media urbana en México es más participativa en los asuntos políticos y tiende a enterarse más de las noticias de política y gobierno. Además, está particularmente interesada en sus derechos civiles y políticos, y en seguir las noticias por medios que la distinguen de otros grupos sociales, como son los periódicos y el Internet, a los cuales, por razones económicas, tienen mucho mayor acceso. La clase media, sin embargo, no es más o menos partidista que las clases trabajadora y popular, sino que el partidismo se distribuye de manera casi igualitaria entre los diversos grupos sociales. No obstante esto, la clase media expresa una mayor confianza política (es decir, una mayor confianza en los gobernantes) y un mayor sentido de representación política. En los temas sociales, como el aborto, la homosexualidad o el divorcio, la clase media se muestra más afín a las posturas progresistas, comparada con el mayor conservadurismo de las clases populares. Por otro lado, la clase media también se opone más vehementemente a los actos de corrupción, como se mostró en los análisis de la justificación de los sobornos y de la evasión fiscal. Esto último abona a los hallazgos de que la clase media se guía por un mayor sentido de apego a la legalidad. Finalmente, la clase media urbana en el país expresa actitudes más favorables hacia los Estados Unidos que las clases populares, tema que da para profundizar en otra investigación dedicada al tema.

En suma, la clase media mexicana sí tiene, en mayor o menor medida, valores y actitudes que la distinguen de otros grupos sociales y que denotan un tipo de sociedad y de democracia distinta. Se trata de un tipo de sociedad más abierta, más competitiva, con mayor apego a la legalidad, y hasta cierto punto más liberal o progresista. También se delinea una democracia más participativa y de mayor flujo de información, en donde existe un ligeramente mayor sentido de representación y de confianza en los gobernantes. Tanto los autores de *Clasemediero* como Jorge G. Castañeda en su investigación sobre la clase media aciertan en este sentido. Sin embargo, y como ya lo ha mostrado la evidencia acumulada en varias elecciones, la

clase media no se diferencia mucho de las clases populares en términos de preferencia partidista. En esto esos autores se equivocan al darle un mayor peso político a la clase media del que parece tener. Pero esto no significa que la clase media no sea movilizable políticamente en una elección, o que no opte por una de las opciones políticas más que por otras, como también lo muestra Gilbert y la evidencia de los *exit polls* analizada por Klesner y por Moreno. Si bien el presente ensayo muestra las diferencias que hay en términos de actitud y preferencias, determinar si hay o no un voto de clase en las elecciones nacionales es una tarea que aún sigue pendiente.

Referencias

- Castañeda, Jorge. 2011. *Mañana o pasado: El misterio de los mexicanos*. México DF: Aguilar.
- De la Calle, Luis y Luis Rubio. 2010. *Clasemediero: Pobre no más, desarrollado aún no*. Mexico DF: Centro de Investigación para el Desarrollo A.C.
- Domínguez, Jorge I. 2004. "Conclusion: Why and How Did the Campaign Matter?" En *Mexico's Pivotal Election: Candidates, Voters, and the Presidential Campaign of 2000*. Jorge I. Domínguez y Chappell Lawson (comps.) Stanford y La Jolla: Stanford University Press y Center for U.S.-Mexican Studies, University of California San Diego.
- Feres, Juan Carlos, Marta Lagos, Alejandro Moreno y Pablo Villatoro. 2010. *América Latina frente al espejo: Dimensiones objetivas y subjetivas de la inequidad social y el bienestar en la región*. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina, CEPAL.
- Gilbert, Dennis. 2007. *Mexico's Middle Class in the Neoliberal Era*. Tucson: The University of Arizona Press.
- Inglehart, Ronald. 1997. *Modernization and Postmodernization*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald Miguel Basáñez, Gabriela Catterberg, Jaime Díez-Medrano, Alejandro Moreno, Pippa Norris, Renata Siemienska, e Ignacio Zuasnabar. 2010. *Changing Human Beliefs and Values, 1981-2007: A Cross-Cultural Sourcebook based on the World Values Surveys and European Values Studies*. México DF: Siglo XXI Editores.
- Klesner, Joseph. 2009. "A Sociological Analysis of the 2006 Elections". En *Consolidating Mexico's Democracy: The 2006 Presidential Campaign in Comparative Perspective*. Jorge I. Domínguez, Chappell Lawson y Alejandro Moreno (comps.)
- Moreno, Alejandro. 2005. *Nuestros valores: Los mexicanos en México y en Estados Unidos al inicio del Siglo XXI*. México DF: Banamex.
- Moreno, Alejandro. 2007. "The 2006 Mexican Presidential Election: The Economy, Oil Revenues, and Ideology". *PS Political Science & Politics*, vol. 40, No. 1: 15-19.
- Moreno, Alejandro. 2010. "El cambio en los valores y las creencias de los mexicanos: Proyectando la trayectoria futura". En *México 2010: Hipotecando el futuro*. Érika Ruiz Sandoval (comp.) México DF: Taurus.