

La clase media mexicana y la crisis económica de mediados de los años noventa¹

Dennis Gilbert

AURELIO TIJERINO Y SU ESPOSA tienen una pequeña tienda de venta al menudeo. En 1990 se sintieron lo suficientemente prósperos para comprar un automóvil nuevo y llevar a sus tres hijos de vacaciones a un lujoso centro para esquiar en Colorado. Hoy, ellos y su tienda viven al día, y sufren para pagar puntualmente su sueldo al único empleado que les queda. Hace poco, el banco rechazó un cheque que dieron a un proveedor muy importante. Su preocupación permanente es conseguir el dinero suficiente para mantener a los hijos en costosas escuelas privadas.

A principios de los noventa, Carmela Hernández, madre soltera, tuvo varios trabajos muy bien pagados en el sector bancario. Pudo comprar una casa, vacacionar en Acapulco, inscribir a su hija en una escuela privada muy cara, y pagarle sus lecciones de ballet y natación. Pero, en 1995 perdió su empleo y desde entonces tiene un empleo temporal y mal pagado en un banco y trabaja como asesora. Carmela se vio en la necesidad de reducir el contrato de su empleada doméstica a sólo una vez por mes, tuvo que recurrir al transporte público, suspender las clases de ballet y natación, y cambiar a su hija a escuelas privadas cada vez más baratas.

Enrique Prado es abogado especialista en derecho penal y administrativo. En los últimos años, sus clientes han disminuido en número y en nivel económico, por lo que sus ingresos son ahora la mitad de lo que fueran antes de 1995. Para ahorrar dinero Enrique Prado cerró su bufete en el centro de Cuernavaca y empezó a trabajar en su casa. Con ayuda de trabajadores contratados, intensificó el cultivo de las tierras que heredó de sus padres campesinos, a fin de producir para el mercado comercial local y para su propia mesa. “Un día de éstos —dice

¹ Agradezco a Claudio Stern sus valiosos consejos sobre esta investigación y sus comentarios a las versiones previas del presente artículo.

con tono grave— vamos a tener que vivir de lo que nosotros mismos producimos”. Sin embargo, su hijo, quien está por concluir la preparatoria, quisiera ser abogado o, quizá, ingeniero.²

Las familias Tijerino, Hernández y Prado son algunas de las muchas víctimas de clase media que dejó la crisis económica de mediados de los noventa. Tras la abrupta devaluación del peso en diciembre de 1994 y la imposición de un drástico programa de ajuste estructural, la economía mexicana vivió su más grave contracción desde la Gran Depresión. Las evidencias disponibles revelan que el impacto financiero de corto plazo que tuvieron esos eventos afectó mayormente a los estratos más altos de la estructura de clases sociales. Por ejemplo, los hogares ubicados en los tres deciles superiores de ingreso, en los que se encuentra la clase media, según la mayoría de las definiciones, mostraron la tasa más alta de crecimiento proporcional del ingreso de 1989 a 1994, y experimentaron también la caída proporcional más elevada de 1994 a 1996.³

El presente trabajo examina los efectos económicos de la crisis sobre las familias mexicanas de clase media y su respuesta política ante ello. Se tomaron como base tres fuentes de información: 1) entrevistas amplias con los miembros de 52 familias de clase media; 2) la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), sondeo oficial que realiza periódicamente el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, con una muestra representativa de alrededor de diez mil hogares, y 3) la Encuesta Panel 2000, una serie de encuestas entre el electorado mexicano, que se llevó a cabo de febrero a julio de 2000.

Las entrevistas con familias se realizaron en Cuernavaca, de 1999 a 2002. En las décadas recientes, esta ciudad pasó de ser un plácido lugar de descanso a una capital de 700 mil habitantes (INEGI, 2001), con el perfil de fuerza laboral típico de las ciudades mexicanas (véase el Cuadro 1). Los encuestados se seleccionaron mediante una combinación de referencias personales y de tocar a la puerta de casas en colonias de clase media y centros de trabajo apropiados. Pero esos fríos encuentros dieron mucho mejores resultados de lo que se esperaba. Sorprendentemente, aquellos mexicanos de clase media estaban muy dispuestos a compartir sus experiencias con un investigador extranjero que había llegado sin invitación. La mayoría de las entrevistas se condujeron en los hogares y duraron entre una y dos horas. Cuando fue posible, se entrevistó a varios miembros de la familia.

² Se han utilizado alias para proteger la privacidad de los entrevistados.

³ Tomado del Cuadro 1 de Rubalcava (1999:153).

Cuadro 1

Comparación de la fuerza de trabajo
(como porcentaje de la fuerza de trabajo)

<i>Ocupación</i>	<i>Cuernavaca</i>	<i>Promedio de las 44 ciudades más grandes</i>
Profesional, técnico o administrativo	16.7	17.5
Empleado gubernamental	6.1	5.8
Patrón	6.1	5.0
Salario superior a 5 salarios mínimos	10.1	12.5

Fuente: INEGI (2000).

¿Quién es clase media?

Considero clase media a la población de *hogares cuyo jefe de familia desempeña un trabajo no rutinario, no manual, con ingresos que les permiten vivir sin apuros por arriba del promedio popular pero por debajo de la cúspide de la pirámide nacional*. Más precisamente, pienso en profesionales independientes y asalariados, gerentes, profesores, técnicos, burócratas, comerciantes y administradores (pero no empleados de oficina de nivel bajo o dependientes de tienda), que obtienen *percepciones familiares cuando menos 50% más altas que el ingreso promedio*.

Este enfoque se basa en los trabajos de Iturriaga (1951) y Cline (1961 y 1962) y en la investigación subsecuente que sigue esa misma tradición.⁴ En él se subrayan dos factores clave de la clase: la ocupación y el nivel de vida. Las ocupaciones mencionadas se distinguen de empleos de nivel inferior porque tienen mayor autonomía en el trabajo, más autoridad sobre otros y conocimientos especializados. El hecho de prestar atención al ingreso familiar parte de la idea de que las familias, más que los individuos, constituyen las unidades básicas de las clases, dado que los miembros de la familia conjuntan sus recursos (aunque no siempre los compartan equitativamente) y viven una misma suerte económica.

Al hacer referencia al ingreso promedio, esta definición de la clase media (a diferencia de las que solían aplicarse en el pasado) supone que los niveles de vida deben entenderse en términos relativos y no absolutos. Para

⁴ Véase Granato y Mostkoff (1990) y Lorey y Mostkoff Linares (1993) así como las obras que citan Stern y Kahl (1968).

que una definición del nivel de vida de clase media sea significativa ésta debe tomar en consideración los niveles contemporáneos de la sociedad. Por ejemplo, todavía en 1960 la mayoría de los hogares mexicanos consistía de una sola habitación. Da ahí que, en aquel momento, González Casanova introdujera en su definición de clase media el criterio de que la vivienda contara con tres o más habitaciones (González Casanova, 1968:66-67). Sin embargo, hoy en día las casas con una sola habitación son relativamente raras, mientras que las de tres son muy comunes. Así, los criterios absolutos se toman inevitablemente obsoletos (INEGI, 2002:23).

El concepto de clase media que aquí se propone coincide con la opinión de los encuestados de clase media a los que se pidió que ubicaran a un grupo de familias hipotéticas en las clases apropiadas. Dichas familias imaginarias se describían con base en sus ingresos familiares y la ocupación de uno o dos de sus miembros empleados. No se propusieron nombres para ninguna de las clases. Los encuestados por lo general aplicaron la etiqueta de "clase media" a las familias en las que había empleados de nivel superior y que percibían ingresos mensuales de entre 6 000 y 65 000 pesos. La cifra inferior era casi 50% superior al ingreso familiar promedio en el momento de las entrevistas. Los presupuestos familiares que se recabaron entre algunas de las familias entrevistadas sugieren que con los ingresos próximos a la cifra inferior de ese rango de percepciones apenas es posible costear los elementos esenciales de la clase media, como son una vivienda decorosa, teléfonos y automóviles.

Según la definición dada, la clase media mexicana no es muy numerosa (de acuerdo con los cálculos antes mencionados, es inferior a 20% de los hogares). Y ciertamente no está ubicada en el medio de la estructura de clases. En México, como en otros países caracterizados por la pobreza masiva, la clase media no representa el promedio (como en Estados Unidos). La mayoría de los analistas coincidiría en que el habitante promedio en México es pobre o casi pobre.⁵ Los mexicanos suelen describir a la clase media como el punto intermedio entre la mayoría pobre y la pequeñísima minoría rica. No sin razón, la consideran una cuasi élite.

Pero, aunque pequeña, esta clase media abarca una amplia variedad de niveles de vida. Veamos el caso de tres familias representativas, a las que se entrevistó en sus hogares en Cuernavaca. (Los ingresos se dan en pesos actuales, que a la fecha en que se realizó la investigación se cotizaban en cerca de 10 pesos por dólar.)

⁵ Los cálculos difieren. Según las cifras oficiales, en 2002 la población pobre representaba 52% (Pardinas, 2004:71). Pero, antes que esto, Boltvinik (1994) concluyó que 83% de los mexicanos padecía cierto grado de pobreza, de acuerdo con el ingreso familiar y con la satisfacción de una serie de necesidades básicas.

- 1) *El gerente de una sucursal grande de un banco nacional, su esposa y su hijo de trece años.* Él percibe actualmente 16 mil pesos mensuales; ella no trabaja fuera del hogar, aunque asistió a una escuela secretarial; su hijo estudia en una escuela privada muy cara. La familia vive en una casa de 156 metros cuadrados, bien construida y amueblada, con tres habitaciones y 2 y medio baños, en una agradable colonia de clase media. Tienen dos carros: un Volkswagen Jetta relativamente nuevo y otro coche compacto más viejo. La familia regresó hace poco de una corta estancia vacacional en Acapulco.
- 2) *Un cardiólogo y su esposa.* Su ingreso habitual es, quizá, el doble que el del gerente de banco. Los ingresos provenientes de su consulta y de un edificio comercial de su propiedad disminuyeron desde 1995, pero sus necesidades no son muchas, dado que no tienen deuda hipotecaria y ya terminaron de pagar la educación de sus tres hijos, quienes asistieron a costosas escuelas y universidades privadas. Viven en una colonia exclusiva, en una casa lujosamente amueblada, de 525 metros cuadrados, con tres recámaras y 3 y medio baños. Afuera, la piscina está rodeada por un jardín bien trazado, que es regularmente atendido por un jardinero. Como la familia del banquero, el cardiólogo y su esposa tienen dos autos, uno de los cuales es un Chevrolet Impala de dos años de antigüedad. Están planeando un viaje a Barcelona.
- 3) *Una maestra de escuela pública, su esposo, retirado con una pensión de Pemex, y su hijo universitario.* Su ingreso mensual sumado es de cerca de 6 mil pesos. Su casa es casi del mismo tamaño que la de la primera familia, con tres recámaras y dos baños, pero su construcción es más barata, el segundo piso está sin terminar, su decoración es sencilla y se encuentra ubicada en una colonia menos atractiva, lejos del centro de la ciudad. Tienen un solo auto, más antiguo, y gastan poco dinero en diversiones. Ella regresó recientemente de hacer una visita a su hermana, en las afueras de la ciudad de México.

Las diferencias económicas entre estas familias son considerables. Algunos encuestados las calificarían, respectivamente, como clase media-media, clase media-alta y clase media-baja. Sin embargo, lo que tienen en común las distingue claramente de la mayoría de las familias mexicanas: son propietarias de casas amplias,⁶ construidas con materiales sólidos, con tres habitaciones, dos o más baños y cocinas bien equipadas; tienen automóviles,

⁶ Las casas en Cuernavaca suelen ser más grandes que las de familias con niveles económicos equivalentes que viven en las zonas metropolitanas más importantes, sobre todo en la ciudad de México.

teléfonos y computadoras en sus hogares; todos sus hijos ya terminaron la licenciatura, están haciendo la carrera o preparándose para ello. En contraste, sólo 19% de los mexicanos de entre 20 y 29 años de edad tiene algún estudio de grado (INEGI, 2001).

La proporción de familias mexicanas que puede considerarse de clase media, de acuerdo con la definición que aquí proponemos, se calculó con datos de la encuesta ENIGH del año 2000. En ese momento, se consideraba que una familia era de clase media si el nivel ocupacional del jefe de familia correspondía a una de las categorías de empleados de nivel más alto y los ingresos familiares superaban los 5 900 pesos mensuales, es decir, 150% del promedio de la ENIGH.⁷ Aunque sería conceptualmente importante para definir a la clase media, no se fijó un tope superior a los datos de la encuesta. No era necesario. La adinerada minoría capitalista, que comprende ejecutivos y profesionales del más alto nivel y a los que podría calificarse de clase alta, son prácticamente indetectables en una encuesta nacional, incluso en una tan amplia como la ENIGH. El hecho de adoptar como tope superior un ingreso de 65 mil pesos mensuales, como lo propusieron los encuestados, excluye tan sólo, a una mínima fracción de los hogares. Incluso el porcentaje de familias con ingresos mensuales superiores a 50 mil pesos (cerca de 5 mil dólares americanos) era inferior a 1% en 2000.⁸ Aunque la población que he estudiado para este trabajo podría llamarse con razón “las clases privilegiadas”, le aplicaré la etiqueta que describe a 0.99% de ellas, a saber, clase media.

El Cuadro 2 muestra la distribución de las familias mexicanas por categorías de ocupación e ingresos. Las ocupaciones se dividen en “Empleados de alto nivel” y “Otros” (véase la nota 7 para mayores detalles). Las categorías de ingresos se especifican por múltiplos del promedio familiar. Por ejemplo, 14.8% de los hogares tiene un jefe de familia cuyo empleo es de nivel más bajo y con ingresos que van del promedio a 1.5 veces el promedio (entre 4 y 6 mil pesos, más o menos).

⁷ Para mayor simplicidad conceptual y metodológica, los análisis de la ENIGH que aquí presentamos se limitan a los hogares cuyos jefes de familia son menores de 65 años, excepto en los casos de hogares de un solo miembro o con alguna otra estructura no familiar. La ocupación de los jefes de familia de clase media corresponde a alguna de estas categorías definidas en la ENIGH: funcionarios, profesionales, técnicos, trabajadores de educación, trabajadores de arte, supervisores artesanales e industriales, jefes en actividades administrativas, comerciantes en establecimientos, agentes y representantes de ventas (de seguros, valores, inmuebles, etc.) y patronos.

⁸ Como lo señala Cortés (2000:14), las encuestas ENIGH, como ocurre generalmente en todos los sondeos de ingresos, no toman en cuenta aquéllos de origen capitalista, como son las utilidades empresariales y los intereses. Por lo tanto, ciertamente subestiman el número de hogares con ingresos muy elevados. Sin embargo, es muy poco probable que el porcentaje de hogares mexicanos con entradas mensuales superiores a 65 mil pesos exceda el 1 por ciento.

Cuadro 2

Distribución de los hogares por tipo de ocupación y múltiplos de la mediana del ingreso por hogar (porcentajes)

<i>Ingreso en múltiplos de la mediana del ingreso</i>	<i>Ocupación</i>	
	<i>No manual de alta calificación</i>	<i>Otras</i>
Menos de 1.0	5.4	41.2
1.0-1.5	4.5	14.1
1.5-3.0	8.9	12.3
Más de 3.0	10.6	2.9

Cálculos del autor con datos de ENIGH del año 2000.

Las familias de las categorías representadas por números marcados en negritas, que totalizan 19.5% de la población, son de clase media según los criterios aquí adoptados. Dentro del contexto mexicano, constituyen una población claramente privilegiada. Como lo revela el Cuadro 3, suelen tener la posibilidad de tener artículos de lujo relativo como teléfonos, automóviles y viviendas espaciosas. (De nuevo, las cifras que se refieren a la clase media están en negritas.) Lo que más sorprende no es la diferencia prevista entre la clase media y el otro 80%, la mayoría popular, sino las disparidades entre los hogares de las clases media y popular que se ubican en los mismos niveles de ingresos. Por ejemplo, más de 65% de las familias de clase media menos acomodadas, con ingresos entre 1.5 y 3 veces superiores al promedio, cuenta con automóvil, contra 46% de las familias de clase popular que están en el mismo nivel de ingresos.

Efectos de la crisis

Casi 20% de las familias de clase media entrevistadas en Cuernavaca se vio poco o nada afectada por la crisis de 1995. Pero para la mayoría de los hogares el daño fue lo suficientemente grave para requerir de un ajuste importante en sus hábitos de consumo.⁹ Unos cuantos tuvieron que aprender a vivir con una fracción de lo que antes percibían.

⁹ Los ajustes en los hábitos de consumo se describen en Gilbert (2005).

Cuadro 3
Indicadores de bienestar material
(como porcentaje de quienes son propietarios de los artículos mencionados, por ocupación)

<i>Ingreso</i>	<i>Teléfono</i>		<i>3 recámaras</i>		<i>Automóvil</i>	
	<i>No manual de alta calificación</i>	<i>Otras</i>	<i>No manual de alta calificación</i>	<i>Otras</i>	<i>No manual de alta calificación</i>	<i>Otras</i>
Menos de 1.0	37.1	13.2	31.1	14.1	20.0	12.0
1.0-1.5	52.3	34.2	32.6	26.4	47.7	31.2
1.5-3.0	72.1	57.4	51.5	48.1	65.6	46.0
Más de 3.0	92.7	78.0	70.2	58.4	90.1	68.0

Cálculos del autor con datos de ENIGH del año 2000.

El efecto más dramático y evidente de la crisis fue la pérdida de propiedades debida al incremento inaudito de las tasas de interés en 1995. Miranda Vélez y su esposo, ambos médicos, perdieron el pago inicial de 150 mil dólares que habían hecho poco antes de la devaluación de diciembre de 1994, sobre el costo total de una casa de 228 mil dólares. Con el alza vertiginosa de las tasas de interés, sus pagos se fueron a las nubes, al tiempo que sus ingresos se desplomaban. Otras dos familias, en circunstancias similares, aún viven en las casas que ocuparan desde mucho tiempo atrás, pese al reclamo de los bancos de que no tenían derecho a hacer uso de esas propiedades. El incremento en las tasas de interés obligó a Pedro Joaquín Villanueva, gerente de una sucursal bancaria, a malvender el pequeño condominio que tenía en Acapulco, y de igual forma, Luis Alberto Carrión tuvo que renunciar a un lote muy grande que estaba comprando, junto a su tienda, y en el que pensaba construir.

Por otra parte, la pérdida de empleos en la clase media de Cuernavaca, como resultado de la crisis, no fue grande. Algunos miembros jóvenes de las familias entrevistadas se sentían frustrados con los puestos que tenían y con su desarrollo profesional, que les parecía menos fructífero de lo que habían previsto cuando empezaron, pero sólo dos habían perdido su empleo, ambos en el atribulado sector bancario. El perjuicio más frecuente relacionado con el empleo de clase media fue el deterioro de los salarios por vía de la inflación. Así, por ejemplo, la pareja García sufrió una drástica reducción de sus ingresos reales tras la devaluación de 1994, por lo que tuvieron que suspender las obras en la casa que estaban construyendo, aunque pudieron instalarse en el primer piso, ya terminado, con su hijo de cuatro años. Ahora, la inflación se ha frenado, pero muchos ven que sus salarios no han recuperado el poder adquisitivo que tenían en 1994. Roberto Picón, contador y padre de cuatro niños, vivía modestamente ya antes de la crisis. En 1995, trató de compensar el valor disminuido de su salario haciendo algunos trabajos extra, pero debido a la inflación se tuvo que eliminar del presupuesto familiar la mayoría de las diversiones. Ahora, las salidas con los niños, incluso para ir a comprar un helado, o la cerveza con los amigos, son cada vez más raras.

La mayoría de los comerciantes entrevistados comentó que la crisis había afectado negativamente sus negocios, pero muchos enfrentan un problema aún más alarmante: el incremento de las grandes cadenas de almacenes en ciertos sectores minoristas. Una funcionaria de la Cámara de Comercio de Cuernavaca afirma que el mayor problema que enfrentan los comerciantes locales son esas cadenas. Las crisis van y vienen, señala ella, pero la amenaza de las cadenas es cada vez mayor. Desde 1990, el incremento de las cadenas de farmacias de descuento, de supermercados y mini-súpers, así como de

los grandes almacenes, como Wal-Mart, hizo que muchas tiendas locales cerraran sus puertas. En la ciudad de México, un funcionario de la ANTAD, la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, confirma que el porcentaje del mercado que han absorbido las cadenas creció notablemente en los años noventa, proceso que él describe como la modernización del comercio mexicano.

Por otra parte, muchos profesionistas independientes podrían ser considerados víctimas secundarias del colapso económico. Una gran parte de esos abogados, doctores, dentistas, arquitectos, etc., vieron decrecer la actividad profesional de sus negocios, e incluso tuvieron que cerrar, pues dependían de los clientes de clase media, quienes sufrían a su vez las fuertes presiones económicas. El abogado Prado, a quien mencionamos al principio de este trabajo, perdió la mitad de su clientela. La pareja Vélez, quienes, como muchos médicos, trabajaban simultáneamente para el Estado y para su consulta privada, tuvieron que abandonar esta última cuando se tornó económicamente inviable. Por su parte, el joven dentista Óscar Contreras luchaba por mantener vivo el consultorio dental que había abierto con grandes esperanzas poco antes de que se desatara la crisis. Casi la mitad de sus compañeros de carrera renunciaron y abandonaron su profesión.

Otro efecto secundario de la contracción económica para los hogares de clase media de Cuernavaca fue la pérdida de sus entradas por arrendamientos. En particular, las familias de más edad habían invertido en propiedades comerciales de pequeña escala, que consideraban una fuente confiable de ingresos para su retiro. Pero, tras la devaluación, tuvieron que enfrentar locales vacíos, retraso en los pagos e, inevitablemente, debieron disminuir el monto de las rentas. En algunos casos, los arrendatarios son familiares jóvenes cuyos negocios han ido a la baja por la crisis y no están en posibilidad de pagar.

Las repercusiones que tuvo la crisis en cada hogar variaron de acuerdo con la situación del mercado y con las características domésticas. Con respecto a la primera, cabe destacar los casos del doctor Carlos Lara, médico empleado por el gobierno y que no tiene un consultorio privado, y de Francisco Alarcón, un abogado cuyos clientes más importantes son empresas extranjeras; ambos pudieron evitar la suerte de los doctores Vélez y del abogado Prado. Entre los comerciantes, los efectos de la crisis fueron muy diversos dependiendo del sector. Así, mientras que la farmacia de Cipriano Pastor quebró como resultado de la crisis (aunque ya había sido afectada por la invasión de las cadenas de farmacias de descuento, a principios de los noventa), para la mayoría de los negocios locales el impacto fue menos severo.

Por otra parte, las características domésticas que influyeron fueron la propiedad de la vivienda y el estado del ciclo doméstico. Las familias que eran dueñas de su casa, sin deudas o con un crédito hipotecario de tasa fija, evitaron la trampa más peligrosa de 1995. La mayoría de las familias de Cuernavaca entraba en alguna de estas dos categorías seguras. En cuanto al ciclo doméstico, las familias jóvenes con hijos fueron especialmente vulnerables. La gran mayoría de los niños en edad escolar de estas familias de clase media asistían a escuelas privadas. En Cuernavaca, una familia con ingresos de clase media-media y dos o tres hijos en escuelas privadas llega fácilmente a gastar una tercera o cuarta parte de dicho ingreso en educación, proporción que habría de incrementarse en un periodo de apuros económicos. Sin embargo, ninguna familia informó que hubiera cambiado a sus hijos a una escuela pública como resultado de la crisis. Las estadísticas oficiales sobre la inscripción a escuelas privadas en Cuernavaca durante ese periodo no registraron prácticamente ninguna variación por el impacto económico de 1995. El porcentaje de estudiantes de nivel primaria inscritos en escuelas privadas apenas disminuyó de 19.2 en 1994 a 18.5 en 1995, pero volvió a elevarse a 19.3% en 1997. En el nivel de secundaria se registró una tendencia similar.¹⁰ La clara determinación de estas familias de mantener a sus hijos en escuelas privadas nos lleva a pensar que tuvieron que haber hecho recortes importantes en otras categorías de gasto del presupuesto familiar.

Mientras que para algunas familias las dificultades económicas relacionadas con la crisis fueron transitorias (pérdida temporal de una propiedad o una caída momentánea en sus negocios), para otras el quebranto fue más duradero; sin embargo, para finales de la década había cada vez más evidencias de que la clase media de Cuernavaca estaba recuperándose. La empresa contratista de Fernando Blandón, que tuviera una pérdida de 60% en los meses posteriores a la devaluación, ya está recuperándose. El entonces incipiente consultorio dental de Óscar Contreras se encuentra ya consolidado y en crecimiento. Enrique Prado sustituyó las pérdidas económicas de su disminuida actividad de abogacía por nuevos ingresos agrícolas. Asimismo, el lucrativo consultorio veterinario de Julio Mújica, que tuviera una baja en 1995, pronto se recuperó. En su opinión, la clase media de Cuernavaca seguía estando dispuesta a gastar en sus mascotas. En 1999, Mújica pudo mudarse con su familia a una casa nueva y ese mismo año Vicente González sintió la suficiente confianza para comprarse una nueva y costosa camioneta; su comercio minorista había sufrido una caída muy fuerte en 1995, pero ya

¹⁰ Con base en los datos proporcionado por el Instituto de Educación Básica del Estado de Morelos.

estaba recuperándose. Piedad Ramos y su esposo encontraron ambos un empleo en 1998; durante varios meses, la joven pareja y su hijo pequeño vivieron en las casas de varias tías, sobreviviendo con un ingreso muy irregular y gracias a la caridad de la familia.

En 2000, los hogares de clase media de Cuernavaca ya habían recuperado gran parte, aunque no todo el terreno económico que perdieron en 1995. Muchas de ellas seguían procurando limitar lo que llegaron a considerar el consumo diario “no esencial”. Las vacaciones se volvieron menos frecuentes y en lugares más cercanos al hogar. Las familias jóvenes estaban preocupadas, en particular, por pagar las colegiaturas de escuelas privadas y dependían más de sus parientes mayores (Gilbert, 2005).

Análisis nacional

La encuesta ENIGH nos permite tener una idea más precisa, aunque menos profunda, del cambio de fortuna de la clase media. La conclusión principal que podemos extraer del análisis de las sucesivas encuestas ENIGH es bastante sorprendente: la clase media mexicana aumentó y se hizo más rica en los años noventa, a pesar del castigo que le infligió la crisis de 1995.

El Cuadro 4 calcula el tamaño de la clase media, de acuerdo con el criterio estándar relativo antes mencionado y con un criterio absoluto alternativo. Ambos aplican la misma distinción ocupacional, pero el criterio relativo establece el límite mínimo de ingresos para cada año en el promedio familiar *actual*, mientras que el criterio absoluto lo fija en el valor con ajuste de inflación al promedio familiar de 2000. Como es de esperarse, el criterio alternativo es más susceptible a las fluctuaciones por año, que se matizan aplicando el criterio relativo, y refleja particularmente el impacto del desplome de 1995. Sin embargo, ambos llegan al mismo resultado: el tamaño de la clase media fue mayor en 2000 que en 1994 y, al parecer, mayor de lo que fuera a todo lo largo de los años noventa.

El Cuadro 5, también basado en los datos de la ENIGH, presenta el ingreso familiar promedio de los hogares de clases media y popular durante el mismo periodo. Estas cifras se ajustaron a la inflación para los valores del año 2000. El cuadro muestra los cambios dramáticos y quizá sin precedentes que experimentaron los ingresos de la clase media. En sólo cinco años, de 1989 a 1994, éstos se elevaron casi 40%, pero tras la devaluación de diciembre de 1994, se desplomaron. No obstante, en 2000 ya mostraban una recuperación sustancial.

Durante esa misma década, el promedio popular siguió una trayectoria similar, aunque menos marcada, con menores porcentajes de ganancias y

Cuadro 4

Hogares de clase media
(como porcentaje del total de hogares)

<i>Año</i>	<i>Referencia relativa</i>	<i>Referencia absoluta alternativa</i>
2000	19.5	19.5
1996	18.0	14.7
1994	18.3	19.4
1992	17.9	18.3
1989	16.1	16.0

Relativa = Hogares correspondientes a ocupación no manual de alta calificación con ingresos superiores a 1.5 veces la mediana de ingreso del hogar actual.

Absoluta = Hogares correspondientes a ocupación no manual de alta calificación con ingresos reales superiores a 1.5 veces la mediana de 2000.

Cálculos del autor con datos de ENIGH de los años correspondientes.

Cuadro 5

Mediana del ingreso mensual por hogar (en pesos de 2000)

<i>Año</i>	<i>Clase media</i>	<i>Clases populares</i>	<i>Media/Popular</i>
2000	12 800	3 300	3.9
1996	8 400	2 600	3.2
1994	13 900	3 700	3.8
1992	12 400	3 600	3.4
1989	10 100	3 400	3.0

Cálculos del autor con datos de ENIGH de los años correspondientes.

pérdidas. La brecha económica entre la clase media y la mayoría popular, medida por la relación entre los dos promedios, aumentó sustancialmente.

Un indicador anual especialmente sensible del caudal de la clase media confirma la tendencia de crecimiento, pérdida y recuperación que revelan los cambios en el ingreso promedio: el número de autos particulares que se produjeron anualmente para el mercado interno (Cuadro 6). En 1994, la pro-

Cuadro 6

Producción anual de automóviles de pasajeros para el mercado nacional

<i>Año</i>	<i>Automóviles</i>	<i>Índice (1988 = 100)</i>
2000	343 010	163
1999	316 356	151
1998	355 658	169
1997	261 712	125
1996	163 651	78
1995	102 573	49
1994	352 386	168
1992	429 069	204
1990	348 172	166
1988	209 900	100

Fuente: MVFF (1986-1998 y 2000-2002).

ducción fue casi 70% superior a la de 1988; en 1995 se desplomó, junto con la economía nacional, pero en 2000 retornó a sus niveles de 1994.

El aumento en el porcentaje de hogares con teléfonos, automóviles y viviendas amplias constituye otra forma de medir la riqueza de la clase media. En lugar de rastrear las variaciones por año del poder adquisitivo de la clase media, como lo hacen las cifras sobre producción de vehículos, estos tres indicadores evalúan lo que podría denominarse la acumulación de capital doméstico. Como lo muestra el Cuadro 7, los hogares de clase media progresaron en los tres rubros, tanto antes como después de la crisis de 1995. Independientemente de los perjuicios que haya experimentado la clase media mexicana en 1995, en el año 2000 sus miembros tenían más teléfonos, más autos y más modernos, y casas más grandes que las que poseían en 1989.

La transformación política de la clase media

Cuando la clase media de Cuernavaca mira hacia atrás, hacia finales de los ochenta y principios de los noventa, recuerda una época dorada de prosperidad creciente, que les parece aún más espléndida desde la distancia. Los negocios iban bien, dicen ellos. Había muchos compradores o pacientes o clientes

Cuadro 7

Indicadores de crecimiento del capital doméstico
(porcentajes de los hogares de clase media)

	1989	1994	2000
Teléfono	51.9	72.5	83.9
Automóvil	64.1	72.5	79.9
Más de 4 habitaciones*	41.9	59.5	68.7

* Casas de 4 o más habitaciones, sin incluir cocina y baños.
Cálculos del autor con datos de ENIGH de los años correspondientes.

y éstos tenían dinero. Cambiábamos de auto cada dos años, recuerdan. Llevábamos a los niños a Disneylandia, íbamos a esquiar a Colorado o viajábamos a Europa.

Al mirar hacia el futuro, sobre todo al futuro de la clase media, son sumamente pesimistas. Un joven y desesperanzado profesional resume un sentir general cuando dice: “La clase media está desapareciendo. Lo único que queda es la clase marginal y gente con mucho dinero”. Otros encuestados de clase media califican a su clase con palabras y adjetivos tales como sufrimiento, arrinconada, aplastada, acabada y extinta. Pero estos sentimientos no son exclusivos de Cuernavaca. Dos reporteros del *New York Times* (Thompson, 2002) y del *Houston Chronicle* (Moreno, 2002) escucharon expresiones similares de la gente de clase media que entrevistaron en la Ciudad de México. “La clase media está cayendo, cayendo, cayendo”, afirmó un desilusionado *chilango*. “La clase media ya no existe. Sólo hay ricos y pobres”, se lamentó otro.¹¹

La impresión de buenos tiempos que tiene la clase media de Cuernavaca con respecto al pasado reciente es coherente con el saludable crecimiento de sus ingresos, como se ve en las encuestas familiares de 1989 a 1994. Su pesimismo sobre el futuro refleja el traumático colapso de los ingresos de la clase media ocurrido en 1995, pero es ciego a la fuerte recuperación que le siguió.

No es de sorprender que la desilusionada clase media mexicana se sintiera atraída por la candidatura de Vicente Fox en 2000. Casi tres cuartas partes de los encuestados de Cuernavaca que expresaron su opinión comentaron que votarían o habían votado por el candidato panista. Pero su apoyo por lo

¹¹ Otro escritor extranjero recogió ideas similares entre los mexicanos a los que entrevistó. Así, la entrada “clase media, decadencia de la” del índice de temas del libro de Shorris (2004), remite a muchas páginas.

general no derivaba de una lealtad al PAN o de su entusiasmo por Fox, a quien describían como “vulgar” o “rancherote”. Algunos expresaban una modesta esperanza en que los panistas serían “menos rateros” que los otros, pero ninguno parecía ideológicamente afin al panismo. Una química que trabaja para el gobierno refirió que pensaba votar contra el PRI y por el candidato “que menos me disguste”, quizá Fox. Un comerciante con antiguas tendencias izquierdistas votó por Fox, por ser el hombre que tenía más probabilidades de “acabar con el sistema”. El hijo universitario de otro comerciante estaba feliz por la derrota del PRI: “...después de todo lo que hicieron. Siempre fueron unos rateros. Yo lo vi y también leí sobre ellos. Escuchaba lo que decían mis padres y abuelos”. Como muchos mexicanos, pero en mayor proporción, la clase media de Cuernavaca votó contra “el sistema” y a favor del cambio.

Se puede examinar el comportamiento de los votantes de clase media utilizando los datos de la Encuesta Panel (EP) 2000, una serie de encuestas bien diseñadas que se llevaron a cabo durante el año electoral de 2000.¹² El Cuadro 8, basado en cifras de la EP, revela una notable transformación en el electorado de clase media a finales de los noventa.¹³ La mayoría de los encuestados de clase media señaló que en 1994 había apoyado al candidato presidencial del PRI; en la votación de 1997 para diputados federales favoreció por igual al PRI y al PAN, pero en 2000 la mayoría dio su voto al candidato panista.¹⁴ En cambio, el voto popular se dividió en partes iguales entre Fox y Labastida. El análisis sugiere que los votantes de clase media fueron cruciales para la victoria de Fox y la derrota del PRI.

¹² El autor agradece a los investigadores de la Encuesta Panel 2000, quienes le dieron libre acceso a toda la información. Participaron en el mismo (en orden alfabético): Miguel Basáñez, Roderic Camp, Wayne Cornelius, Jorge Domínguez, Federico Estévez, Joseph Klesner, Chappell Lawson (investigador principal), Beatriz Magaloni, James McCann, Alejandro Moreno, Pablo Parás y Alejandro Poiré. El financiamiento fue otorgado por la National Science Foundation y el periódico *Reforma*. Para más detalles véase Domínguez y Lawson (2004).

¹³ Para el análisis de los datos de la EP usados en el Cuadro 8, la clase media se definió en función de la ocupación y del ingreso familiar relativo, al igual que en los análisis de la ENIGH. Sin embargo, el porcentaje de encuestados que pudieron incluirse en el análisis se vio limitado por el carácter circunscrito de la información socioeconómica que contienen los datos de la EP.

¹⁴ Las cifras del Cuadro 8 sobre los electores de clase media en 2000 representan la última respuesta de cada encuestado durante las cuatro rondas de la encuesta. Ninguno de los encuestados fue entrevistado en todas las rondas. Dado que las respuestas tendieron a inclinarse a favor de Fox con el paso del tiempo, el apoyo que recibió de la clase media quizá esté subestimado aquí en 1 o 2 por ciento. El número mayor de electores de la clase popular permitió hacer uso exclusivo de la cuarta ronda (post-electoral). Un análisis de los datos de la encuesta de salida llevada a cabo por el diario *Reforma*, el día de la elección en 2000, produjo resultados similares para ese año: Fox superó a Labastida por 30% entre los votantes de la clase media. Los dos estaban empatados entre los votantes de la clase popular (Gilbert, en preparación).

Cuadro 8

Preferencias del voto, por clase
(porcentajes)

		1994	1997	2000
		<i>Presidente</i>	<i>Diputados</i>	<i>Presidente</i>
Clase media	PRI	50.5	43.6	30.9
	PAN	33.9	43.6	51.6
	PRD	14.3	11.0	13.5
	Otros	1.3	1.8	3.9
	Total	100.0	100.0	100.0
		(n = 111)	(n = 101)	(n = 141)
Clases populares	PRI	59.6	62.0	39.4
	PAN	22.7	20.5	39.8
	PRD	16.0	15.2	19.2
	Otros	1.7	2.3	1.6
	Total	100.0	100.0	100.0
		(n = 441)	(n = 392)	(n = 291)

Cálculos del autor con datos de la Encuesta Panel 2000.

Sin duda, la transformación política de la clase media que describe el Cuadro 8 basado en datos de EP 2000 es un reflejo de la transformación mayor que vivió el sistema político mexicano desde 1988 y de la tendencia ya anterior de la clase media a alejarse del PRI. Sin embargo, el colapso abrupto de los ingresos de la clase media en 1995 al parecer afectó profundamente la actitud de este sector hacia el régimen post-revolucionario.

Conclusión

En 2000, la clase media mexicana era considerablemente más numerosa y rica que una década atrás. En particular, el ingreso promedio de las familias de clase media se elevó casi 40% en términos reales, de 1989 a 2000. El incremento de dicho ingreso durante este periodo se evidenció en el porcentaje creciente de hogares de clase media con teléfonos, automóviles y viviendas amplias.

Pero, pese a su riqueza creciente, los mexicanos de clase media que fueron entrevistados en Cuernavaca y la Ciudad de México describían a su clase como “en picada”, por no decir “extinta”. La explicación obvia de esta discrepancia es el desastre económico de mediados de los noventa y el derrumbe consecuente de los ingresos de la clase media. El año 1995 aparece como un punto de quiebre para la clase media, que divide a una añorada época de oro de prosperidad creciente de una etapa de esperanzas frustradas.

El daño financiero que sufrieron las familias de clase media a mediados de los noventa, revelado en las entrevistas de Cuernavaca y en los datos de la ENIGH, fue profundo, extenso y traumático. Poco importó que los hogares de clase media recuperaran gradualmente lo que habían perdido. La crisis los volvió muy pesimistas con respecto al futuro de su clase y los apartó de un régimen al que habían apoyado durante mucho tiempo.

Traducción del inglés de Lorena Murillo

Recibido: septiembre, 2004

Revisado: abril, 2005

Correspondencia: Hamilton College/Clinton, NY 13323/tel.: 315-859-4140/
correo electrónico: DnnGilbert@aol.com

Bibliografía

- Boltvinik, Julio (1994), *Pobreza y estratificación social en México*, México, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- Cline, Howard F. (1962), *Mexico: Revolution to Evolution*, Nueva York, Oxford University Press.
- (1961), *The United States and Mexico*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Cortés, Fernando (2000), *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- Domínguez, Jorge I. y Chappell Lawson (eds.) (2004), *Mexico's Pivotal Democratic Election: Candidates, Voters, and the Presidential Campaign of 2000*, Stanford, Stanford University Press/Center for U. S.-Mexican Studies at the University of California, San Diego.
- Gilbert, Dennis (en preparación), *The Mexican Middle Class in the Neoliberal Era*, manuscrito de libro en preparación.
- (2005), “Magicians: The Response of Middle-Class Mexican Households to Economic Crisis”, *Journal of Latin American Anthropology*, vol. 10, núm. 1, pp. 126-150.

- González Casanova, Pablo (1968), "Dynamics of the Class Structure", en Kahl (1968:64-82).
- Granato, Stephanie y Aída Mostkoff (1990), "The Class Structure of Mexico, 1895-1980", en James Wilkie (ed.), *Society and Economy in Mexico. Statistical Abstract of Latin America, Supplement 10*, Los Ángeles, UCLA (Latin American Center Publications), pp. 103-115.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (2002), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2000: características de las viviendas por niveles de ingreso de su(s) hogar(es)*, México, INEGI.
- (2001), *Tabulados básicos nacionales y por entidad federativa: base de datos y tabulados de la muestra censal. XII Censo General de Población y Vivienda 2000*, México, INEGI.
- (2000), *Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1998*, en <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe> última consulta 10 de diciembre 1999.
- Iturriaga, José (1951), *La estructura social y cultural de México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Kahl, Joseph (ed.) (1968), *Comparative Perspectives on Stratification: Mexico, Great Britain, Japan*, Boston, Little, Brown and Company.
- Lorey, David y Aída Mostkoff Linares (1993), "Mexico's 'Lost Decade', 1980-90: Evidence on Class Structure and Professional Employment from the 1990 Census", en James Wiklie, Carlos Alberto Contreras y Christof Anders Weber (eds.), *Statistical Abstract of Latin America*, vol. 30, parte 2. Los Ángeles, UCLA (Latin American Center), pp. 1339-1360.
- Moreno, Jenalia (2002), "Mexico's Struggling Middle Class", Estados Unidos, *Houston Chronicle*, 1º de septiembre.
- MVFF (2000-2002), *Motor Vehicle Facts and Figures*, Southfield (Michigan), Ward's Communications.
- (1986-1998), *Motor Vehicle Facts and Figures*, Detroit, American Automobile Manufacturers Association.
- Pardinas, Juan (2004), "Fighting Poverty in Mexico: Policy Challenges", en Luis Rubio y Susan Kaufman Purcell (eds.), *Mexico Under Fox*, Boulder (Colorado), Lynn Rienner.
- Rubalcava, Rosa María (1999), "El ingreso de los hogares en México: una visión de dos décadas", en Rodolfo Tuirán (coord.), *La situación demográfica de México, 1999*, México, Consejo Nacional de Población.
- Shorris, Earl (2004), *The Life and Times of Mexico*, Nueva York, Norton.
- Stern, Claudio y Joseph Kahl (1968), "Stratification Since the Revolution", en Kahl (1968:5-30).
- Thompson, Ginger (2002), "Free-Market Upheaval Grinds Mexico's Middle Class", Estados Unidos, *The New York Times*, 4 de septiembre.