

# Anatomía de la clase media brasileña: identificación, comportamientos y expectativas

Matthieu Clément, Yves-André Fauré, Jean-Philippe Berrou, François Combarnous, Dominique Darbon y Éric Rougier

## Resumen

Este artículo analiza la composición de la clase media brasileña, sus principales comportamientos y sus expectativas, combinando un análisis cuantitativo basado en la Encuesta Nacional de Hogares (PNAD) y una encuesta cualitativa realizada a hogares de clase media. En primer lugar, la clase media brasileña es heterogénea, y una parte sustancial de ella continúa siendo vulnerable a la pobreza. En segundo lugar, el comportamiento de los consumidores de clase media es sostenido en gran medida por el crédito. En tercer lugar, en términos de expectativas, la clase media prioriza la salud, la educación, la seguridad y la vivienda, y es particularmente crítica con la calidad de los servicios públicos, tanto más cuanto que soporta una elevada carga fiscal. Mientras que la clase media alta es capaz de soslayar estas deficiencias recurriendo a los servicios privados, los grupos más vulnerables continúan siendo muy dependientes de los servicios públicos de baja calidad.

---

## Palabras clave

Clase media, estructura social, clases sociales, condiciones económicas, condiciones sociales, encuestas sociales, estadísticas sociales, Brasil

## Clasificación JEL

I31, O54

## Autores

Matthieu Clément es profesor asociado del Grupo de Investigación en Economía Teórica y Aplicada (GREThA) de la Universidad de Burdeos (Francia). Correo electrónico: matthieu.clement@u-bordeaux.fr.

Yves-André Fauré es investigador del Grupo de Investigación para la Organización y Difusión de la Información Geográfica (PRODIG) de la Universidad de París 1 Panthéon-Sorbonne (Francia). Correo electrónico: yafaure@yahoo.fr.

Jean-Philippe Berrou es profesor asociado de la unidad de investigación "Les Afriques dans le Monde" (LAM) del centro Sciences Po Bordeaux (Francia). Correo electrónico: j.p.berrou@sciencespobordeaux.fr.

François Combarnous es profesor del GREThA de la Universidad de Burdeos (Francia). Correo electrónico: francois.combarnous@u-bordeaux.fr.

Dominique Darbon es profesor de la unidad de investigación LAM del centro Sciences Po Bordeaux (Francia). Correo electrónico: d.darbon@sciencespobordeaux.fr.

Éric Rougier es profesor asociado del GREThA de la Universidad de Burdeos (Francia). Correo electrónico: eric.rougier@u-bordeaux.fr.

## I. Introducción<sup>1</sup>

El Brasil se caracteriza desde hace mucho tiempo por presentar una estructura social polarizada con una élite muy pequeña, una masa de personas pobres o muy pobres y una clase intermedia de tamaño modesto compuesta por altos ejecutivos administrativos y comerciales, ingenieros y técnicos superiores, a menudo pertenecientes al sector público o a empresas del sector privado cercanas al poder. Gracias a las transformaciones sociales recientes, el país ha experimentado un marcado aumento del número y la proporción de individuos que han escapado de la pobreza y se han incorporado a la clase media. De hecho, el aumento de la clase media brasileña se aceleró en la década de 2000, de modo que ahora representa entre el 45% y el 65% de la población, según diferentes estimaciones. Esta expansión ha sido consecuencia, principalmente, del crecimiento económico, el aumento del empleo formal, el incremento de los salarios reales tras el fin de la hiperinflación (posterior al Plan Real de 1994) y los programas sociales de gran escala implementados en la década de 2000, como *Bolsa Família*. También se ha sostenido por la expansión del crédito, especialmente durante los años de la presidencia de Dilma Rousseff. Sin embargo, el Brasil está atravesando una grave crisis económica caracterizada por un desplome del crecimiento económico (un -3,8% en 2015 y 2016), cuyo principal desencadenante ha sido la disminución de la demanda de productos básicos de China, el principal socio comercial del Brasil. Esta crisis ha provocado un fuerte aumento del desempleo y de la pobreza, así como un incremento del número de hogares sobreendeudados, todo lo cual podría amenazar a la clase media brasileña.

La experiencia de los países occidentales ha demostrado que la aparición de clases medias contribuye a la aceleración del desarrollo económico; en particular, por sus efectos sobre el consumo (Banerjee y Duflo, 2008). Desde el punto de vista social, hay pruebas de que el desarrollo de la clase media rompe la dualidad existente entre una vasta masa de pobres y una pequeña élite, contribuyendo así a fortalecer la cohesión social y la estabilidad política. Las nuevas exigencias expresadas por la clase media también pueden contribuir a promover la democratización (Easterly, 2001).

Desde el punto de vista académico, la “clase media” es una idea transdisciplinaria cuyo uso y definición siguen siendo muy controvertidos. En términos generales, se pueden identificar cuatro enfoques: i) un enfoque económico basado en los ingresos, ii) un enfoque sociológico basado en la educación, la categoría socioprofesional y la condición social en general, iii) un enfoque subjetivo basado en la conciencia de clase y iv) un enfoque de gestión basado en los hábitos de consumo. Esta gran diversidad de enfoques hace que el uso del término “clase media” resulte a veces confuso.

Las autoridades brasileñas le han dado mucha importancia a este tema, pues ven en él un medio sencillo y eficaz de demostrar la legitimidad y eficacia de las políticas que han adoptado a lo largo de los últimos diez años. Desde el punto de vista internacional, constituye también una forma de demostrar que el Brasil es miembro de pleno derecho del club de países emergentes y, como tal, está en condiciones de exigir el establecimiento de un nuevo orden en lo que se refiere a las relaciones internacionales. La sensibilidad de estos temas explica por qué el gobierno federal ha aumentado el volumen de su retórica tanto en el Brasil como en el ámbito internacional, presumiendo de este éxito brasileño, como lo hizo la expresidenta Dilma Rousseff en el Foro Económico Mundial de Davos, en enero de 2014.

Fue en ese ambiente de considerable euforia cuando el Gobierno creó, en julio de 2008, una Secretaría de Asuntos Estratégicos de nivel ministerial. Se asignó a la Secretaría la responsabilidad de ayudar al Gobierno a formular políticas públicas de largo plazo y, con posterioridad, esta se ha centrado más concretamente en definir a la clase media brasileña y realizar el seguimiento de las

<sup>1</sup> Este estudio se deriva de un proyecto de investigación comparativa financiado por el Organismo Francés de Desarrollo (AFD), en el que se analizan las implicaciones del crecimiento de las clases medias en los países en desarrollo y emergentes. El proyecto abarcó cuatro países diferentes: Brasil, Côte d'Ivoire, Turquía y Viet Nam.

acciones dirigidas a consolidar a este grupo social. La Secretaría basa su medición de la clase media en el ingreso mensual bruto per cápita y la vincula a la noción de vulnerabilidad, es decir, la probabilidad de que las clases identificadas continúen siendo pobres o vuelvan a serlo. De esta manera, se han identificado cinco clases (que van de la A a la E) y se ha demostrado que la clase C está compuesta ahora por casi el 54% de la población brasileña y cuenta con un poder adquisitivo de 1 billón de reales (SAE, 2012a). Para las autoridades, la preponderancia de esta categoría representa la cara de un nuevo Brasil y es prueba de un progreso que es motivo de orgullo, pues demuestra la eficacia de las políticas sociales implementadas desde 2003 y la presidencia de Lula da Silva. El Centro de Políticas Sociales de la Fundación Getúlio Vargas y su fundador, Marcelo Neri, también desempeñaron un papel pionero en el estudio de la “nueva clase media” (Neri, 2012; Neri y De Melo, 2008), así como el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) y la Asociación Brasileña de Empresas de Investigación (ABEP). Para el IBGE, la clase media —definida como los individuos que pertenecen a hogares cuyo ingreso per cápita corresponde a una cifra comprendida entre la mitad del salario mínimo y cinco veces esa cantidad— representaba el 63% de la población en 2014. Por último, los estudios comparativos realizados en los países de América Latina también han puesto de relieve el aumento de las categorías de ingresos medios en el continente en general y en el Brasil en particular (Franco, Hopenhayn y León, 2011; Ferreira y otros, 2013).

A pesar del entusiasmo manifestado en estos trabajos, en estudios más críticos se subraya la vulnerabilidad de la supuesta “nueva clase media” (Xavier Sobrinho, 2011; Pochmann, 2012; Scalón y Salata, 2012). Pochmann (2012) explica que el 94% de los empleos creados entre 2004 y 2010 no pagaban más de 1,5 veces el salario mínimo. Además de seguir estando mal pagados, la mayor parte de estos nuevos empleos —que corresponden principalmente al sector de los servicios— son de baja cualificación, tienen condiciones laborales muy deficientes y están sujeto a elevados niveles de inestabilidad. En otras palabras, los hogares que han salido recientemente de la pobreza como resultado del aumento de los salarios reales y de las políticas sociales destinadas a ayudar a las personas pobres no tendrán las características de estabilidad socioeconómica tradicionalmente asociadas con la pertenencia a la clase media. Evidentemente, es probable que la crisis económica a la que se enfrenta actualmente el Brasil aumente la vulnerabilidad de una gran parte de la población.

El incremento de la clase media es un tema importante y de actualidad en el Brasil de hoy en día, y resulta de gran interés para los encargados de la formulación de políticas. En el presente artículo, que contiene tres secciones además de esta introducción, se analiza la composición de esta categoría intermedia, así como sus comportamientos y aspiraciones. Sus dos objetivos principales son: i) proponer un método de identificación de la clase media brasileña que ponga de relieve su heterogeneidad y ii) analizar los comportamientos y aspiraciones de dicha clase media. En lo que se refiere a la metodología, adoptamos un enfoque empírico de dos pasos. En primer lugar, en la sección II se lleva a cabo un análisis cuantitativo basado en los datos de la Encuesta Nacional de Hogares (PNAD) para identificar y caracterizar a la clase media brasileña. El segundo paso, como se explica en la sección III, es utilizar una encuesta cualitativa realizada a los hogares de clase media de dos regiones con características contrastantes —las áreas metropolitanas de Río de Janeiro y Fortaleza— para comprender las dinámicas de este grupo, pero también para destacar sus principales aspiraciones en términos de políticas públicas. Por último, en la sección IV se presentan las conclusiones.

## II. Identificación y caracterización de la clase media brasileña

### 1. Materiales y métodos

La finalidad del análisis cuantitativo es identificar a la clase media brasileña, revelar su heterogeneidad potencial y describir sus principales características socioeconómicas. Para conseguir este objetivo, nos basamos en los datos de las encuestas de hogares y adoptamos un método secuencial que, en líneas generales, sigue el enfoque propuesto por Bonnefond, Clément y Combarrous (2015). Este enfoque es multidimensional y combina una definición económica de la clase media (basada en los ingresos) y una definición sociológica (basada en el empleo y la educación). La idea en este primer paso es delimitar un grupo de ingresos medios. La cuestión principal no es determinar con precisión el número o el porcentaje de personas que pertenecen a la clase media (dada la falta de consenso en la elección del rango de ingresos), sino más bien delimitar un grupo de individuos situados en el centro de la distribución de ingresos. En el segundo paso, el enfoque consiste en recurrir a datos más cualitativos sobre el empleo y la educación para determinar cuáles son los diferentes componentes de la clase de ingresos medios identificada en el paso anterior, y así poner de relieve la potencial heterogeneidad de este grupo intermedio.

#### a) Primer paso: identificación de la clase de ingresos medios

El objetivo de este paso es probar y comparar la mayoría de los intervalos utilizados en la literatura económica para identificar la clase de ingresos medios. En los trabajos sobre el tema, la identificación estadística de la clase media depende principalmente de una definición basada en los ingresos, según la cual se considera que los hogares que se encuentran dentro de un rango de ingresos específico pertenecen a la clase de ingresos medios. Es necesario distinguir entre tres grandes enfoques.

En primer lugar, el enfoque relativo define la clase media como la población situada en el centro de la distribución del ingreso. Los intervalos relativos se construyen habitualmente a partir del ingreso mediano o del ingreso medio: entre el 75% y el 125% del ingreso mediano (Birdsall, Graham y Pettinato, 2000), entre el 50% y el 150% del ingreso mediano (Castellani y Parent, 2011) o entre el 100% y el 250% del ingreso medio (Song y otros, 2016). En el Brasil, el IBGE también adopta un enfoque relativo, utilizando un rango de 0,5 a 5 veces el salario mínimo oficial. En segundo lugar, el enfoque absoluto se utiliza principalmente para las comparaciones internacionales. Se basa en intervalos expresados en dólares de paridad del poder adquisitivo (PPA). Muchos intervalos se construyen con un límite inferior de 2 dólares per cápita por día (en PPA). La idea subyacente es que la clase media comienza donde termina la pobreza. En la bibliografía sobre el tema se pueden encontrar los siguientes intervalos: de 2 a 10 dólares (Banerjee y Duflo, 2008), de 2 a 13 dólares (Ravallion, 2010) y de 2 a 20 dólares (BAsD, 2010; Castellani y Parent, 2011). Sin embargo, como reconoce el Banco Asiático de Desarrollo (BAsD, 2010), los hogares con ingresos per cápita ligeramente superiores a 2 dólares continúan siendo muy vulnerables a volver a una situación de pobreza en caso de crisis socioeconómicas, lo que ha llevado a otros autores a utilizar un límite inferior de 10 dólares. Los rangos que se usan frecuentemente en la actualidad son de 10 a 20 dólares (Milanovic y Yitzhaki, 2002), de 10 a 50 dólares (Ferreira y otros, 2013) y de 10 a 100 dólares (Kharas, 2010). En tercer lugar, el enfoque mixto consiste en combinar un límite inferior absoluto y un límite superior relativo. El intervalo propuesto por Birdsall (2010) tiene un límite inferior de 10 dólares y un límite superior correspondiente al percentil nonagésimo quinto de la distribución del ingreso. En términos generales, el objetivo de este primer paso es comparar los diferentes intervalos de ingresos y seleccionar uno por su capacidad de rastrear con precisión el desarrollo de la estratificación social en el Brasil.

## b) Segundo paso: análisis de conglomerados y caracterización de la clase media

Para explorar la heterogeneidad de la clase de ingresos medianos identificada en el paso anterior desde un punto de vista multidimensional, se aplicó un procedimiento de clasificación mixto a varias variables que describen la situación profesional y el nivel educativo de los hogares de este grupo. En concreto, se seleccionaron cuatro variables categóricas relacionadas con las características de educación y empleo del jefe o la jefa del hogar: i) educación (nivel más alto alcanzado), ii) categoría socioprofesional, iii) situación laboral y iv) sector institucional.

A partir de estas cuatro variables, se clasificó, mediante el procedimiento estadístico, un amplio conjunto de individuos caracterizados por sus primeras coordenadas factoriales, generadas a su vez por un procedimiento inicial de análisis factorial (en este caso, un análisis de correspondencias múltiples de las cuatro variables). Una primera clasificación se obtuvo cruzando varias particiones básicas construidas en torno a medias móviles, tras lo cual las clases estables así formadas se agregaron mediante un método de clasificación jerárquica. Elegimos utilizar el criterio de agregación de Ward. La partición utilizada (el número de grupos retenidos dentro de la clase de ingresos medios) se seleccionó analizando los valores de los nodos de agrupamiento y el dendrograma (el diagrama que sintetiza las sucesivas etapas de agrupamiento). Este proceso dio lugar a una clasificación en grupos de composición homogénea y claramente diferenciados. Por último, para caracterizar mejor estos grupos, comparamos las distribuciones de las diferentes variables de clasificación mencionadas anteriormente y refinamos el análisis comparando la distribución o los valores medios de un conjunto de variables adicionales, denominadas variables de caracterización.

El análisis cuantitativo se basó en la encuesta PNAD realizada por el IBGE, estudio de referencia que se llevó a cabo en 2014 y abarcó aproximadamente 115.000 hogares. También se utilizaron los datos de la PNAD de los años 2001, 2004, 2007 y 2011 para determinar el cambio en el porcentaje de la población representada por la clase de ingresos medios a lo largo del tiempo.

## 2. El tamaño de la clase de ingresos medios

El ingreso se define como el ingreso mensual per cápita del hogar, según los datos de la PNAD. Los diversos intervalos de ingresos seleccionados arrojaron resultados muy dispares. Para el año 2014 (véase el cuadro 1), la proporción de la población representada por la clase de ingresos medios se sitúa entre el 20% y el 73%, dependiendo del criterio. Los cambios identificados son también muy heterogéneos (véase el cuadro 2). Los dos primeros criterios (de 2 a 10 dólares y de 2 a 20 dólares) dan lugar a una reducción del tamaño de la clase media en el Brasil, mientras que todos los demás muestran un aumento más o menos marcado. Esto se explica por la variedad de intervalos, y el hecho de que muchos se superponen solo muy parcialmente o no lo hacen en absoluto. Por ejemplo, el intervalo de 2 a 10 dólares no se interseca con ninguno de los intervalos que comienzan en 10 dólares. Esta gran disparidad plantea obviamente el problema de la elección del criterio más relevante.

Parece imprescindible seleccionar un límite inferior que no sea ni demasiado bajo (para evitar el riesgo de captar hogares que son pobres en lugar de de clase media) ni demasiado alto (para asegurarse de que se incluyan los hogares que no son pobres pero continúan siendo potencialmente vulnerables a un retorno a la pobreza). En consecuencia, seguimos a Birdsall (2010) y Ferreira y otros (2013) en lo que se refiere al uso de un límite inferior de 10 dólares por día. Es interesante observar que este umbral de 10 dólares representa aproximadamente el 70% del salario mínimo brasileño y se encuentra ligeramente por encima del límite inferior utilizado por el IBGE para identificar a la clase media, que es el 50% del salario mínimo. Se puede suponer que este umbral relativamente bajo posibilita la

captación de los hogares que son relativamente vulnerables al riesgo de volver a la pobreza. El límite superior se establece en el nonagésimo quinto percentil de la distribución del ingreso (P95), en línea con Birdsall (2010, pág. 7), quien considera que este límite relativo excluye a aquella porción de la población de un país cuyos ingresos tienen más probabilidades de provenir de una riqueza heredada o basada en rentas económicas anteriores o actuales y, por lo tanto, asociada en menor grado que en el caso de los no ricos a la actividad productiva y basada principalmente en el trabajo. En resumen, nuestra identificación de la clase media en el Brasil se basa en un intervalo que va desde los 10 dólares diarios hasta el percentil 95 de la distribución; es decir, de 522 reales a 3.875 reales mensuales a precios de 2014.

### Cuadro 1

Brasil: comparación de diferentes criterios de definición de la clase de ingresos medios, 2014

Criterio	Rango de ingresos		Pobres	Clase media	Ricos
	Reales mensuales per cápita (a precios de 2014)	Dólares mensuales per cápita (PPA de 2011, a precios de 2014) <sup>a</sup>			
[de 2 a 10 dólares]	[de 104,4 a 522 reales]	[de 60 a 300 dólares]	3,1	30,5	66,4
[de 2 a 20 dólares]	[de 104,4 a 1 044 reales]	[de 60 a 600 dólares]	3,1	63,9	33,0
[de 4 a 20 dólares]	[de 208,8 a 1 044 reales]	[de 120 a 600 dólares]	8,4	58,6	33,0
[de 10 a 20 dólares]	[de 522 a 1 044 reales]	[de 300 a 600 dólares]	33,6	33,4	33,0
[de 10 a 50 dólares]	[de 522 a 2 610 reales]	[de 300 a 1 500 dólares]	33,6	57,4	9,0
[de 10 a 100 dólares]	[de 522 a 5 220 reales]	[de 300 a 3 000 dólares]	33,6	63,4	3,0
[del 75% al 125% del ingreso mediano]	[de 543 a 905 reales]	[de 312 a 520 dólares]	34,9	26,1	39,0
[del 50% al 150% del ingreso mediano]	[de 362 a 1 086 reales]	[de 208 a 624 dólares]	19,4	48,8	31,8
[del 100% al 250% del ingreso medio]	[de 1 226 a 3 065 reales]	[de 705 a 1 762 dólares]	73,0	20,0	7,0
[de 10 dólares al percentil 90]	[de 522 a 2 471 reales]	[de 300 a 1 420 dólares]	33,6	56,4	10,0
[de 10 dólares al percentil 95]	[de 522 a 3 875 reales]	[de 300 a 2 227 dólares]	33,6	61,4	5,0
[de 0,5 a 5 veces el salario mínimo]	[de 362 a 3 620 reales]	[de 208 a 2 080 dólares]	21,4	73,1	5,5

**Fuente:** Encuesta Nacional de Hogares (PNAD), 2014.

<sup>a</sup> El coeficiente de conversión de la paridad del poder adquisitivo (PPA) utilizado (PPA de 2011 ajustado a los precios de 2014) es de 1,74, según cálculos del Banco Mundial.

### Cuadro 2

Brasil: evolución del tamaño de la clase de ingresos medios según diferentes criterios, 2001-2014  
(En porcentajes de la población)

Rango de ingresos	2001	2004	2007	2011	2014
[de 2 a 10 dólares]	50,3	51,8	42,6	35,7	30,5
[de 2 a 20 dólares]	70,4	73,0	71,1	67,8	63,9
[de 4 a 20 dólares]	54,1	57,9	59,4	60,4	58,6
[de 10 a 20 dólares]	20,1	21,2	28,5	32,1	33,4
[de 10 a 50 dólares]	33,1	34,4	44,5	51,9	57,4
[de 10 a 100 dólares]	37,0	38,2	48,9	57,0	63,4
[del 75% al 125% del ingreso mediano]	15,8	16,7	23,2	25,1	26,1
[del 50% al 150% del ingreso mediano]	36,5	38,7	43,0	46,3	48,8
[del 100% al 250% del ingreso medio]	11,1	11,1	13,3	16,4	20,0
[de 10 dólares al percentil 90]	32,8	33,9	43,9	51,4	56,4
[de 10 dólares al percentil 95]	35,8	36,9	47,6	55,3	61,4
[de 0,5 a 5 veces el salario mínimo]	51,2	53,3	61,0	68,0	73,1

**Fuente:** Encuesta Nacional de Hogares (PNAD), 2001, 2004, 2007, 2011 y 2014.

**Nota:** Los ingresos de 2001, 2004, 2007 y 2011 se han convertido a precios de 2014 utilizando el índice nacional de precios al consumidor en su concepto amplio (IPCA). El coeficiente de conversión de la paridad del poder adquisitivo (PPA) utilizado (PPA de 2011 ajustado a los precios de 2014) es de 1,74, según cálculos del Banco Mundial.

Con el intervalo [10 dólares; P95], la clase de ingresos medios representa el 61,4% de la población brasileña, un nivel cercano a las estimaciones anteriores (que se encuentran principalmente en el rango del 45% al 65%). Se confirma también la expansión de este grupo de ingresos medios desde el inicio de la década de 2000, si se tiene en cuenta que, en 2001, representaba solo el 35,8% de los hogares brasileños.

A continuación, nos propusimos caracterizar los tres grupos identificados en función de este criterio de ingresos (“pobres”, “clase media” y “ricos”) mediante las diferentes variables de clasificación seleccionadas (véase el cuadro 3). A grandes rasgos, en el cuadro 3 se muestra que, en el caso de la mayoría de las características de educación y empleo, los jefes de hogar pertenecientes a la clase media ocupan una posición intermedia entre “pobres” y “ricos”. No obstante, se puede observar que las proporciones de jefes de hogar con educación secundaria, que trabajan en labores manuales y que trabajan en el sector privado formal son más elevadas en el caso de la clase media. Todo ello sugiere que existen fuertes marcadores de pertenencia a la clase media del Brasil y que esta clase media es probablemente heterogénea en lo que se refiere a sus características socioeconómicas.

**Cuadro 3**  
Brasil: características (variables de clasificación) de los jefes de hogar  
pobres, de clase media y ricos, 2014  
(En porcentajes)

	Pobres	Clase media <sup>a</sup>	Ricos	Total
<b>Educación</b>				
Sin instrucción	12,4	7,7	0,2	8,9
Educación primaria	58,0	44,7	8,6	47,4
Educación secundaria	26,3	31,1	16,9	28,7
Educación terciaria	3,3	16,6	74,4	15,0
<b>Categoría socioprofesional</b>				
Sin trabajo (jubilado, inactivo, desempleado)	34,2	30,0	21,8	31,0
Gerentes, ejecutivos	2,0	11,0	51,5	10,0
Ocupaciones intermedias	2,1	6,7	11,9	5,4
Trabajadores del sector de servicios	25,4	24,7	8,3	24,1
Obreros	19,0	20,1	3,8	18,9
Agricultores	17,3	7,5	2,8	10,6
<b>Situación laboral</b>				
Sin trabajo (jubilado, inactivo, desempleado)	34,2	30,0	21,8	31,0
Empleados remunerados	40,0	45,6	46,7	43,8
Trabajadores por cuenta propia sin empleados	20,5	18,2	15,3	18,8
Trabajadores por cuenta propia con empleados	0,6	3,9	15,5	3,4
Trabajadores no remunerados	4,7	2,3	0,7	3,0
<b>Sector institucional</b>				
Sin trabajo (jubilado, inactivo, desempleado)	34,2	30,0	21,8	31,0
Privado formal	46,4	52,3	49,1	50,2
Privado informal	15,3	7,7	3,3	10,0
Público	4,1	10,0	25,8	8,8

**Fuente:** Encuesta Nacional de Hogares (PNAD), 2014.

<sup>a</sup> La clase media se define como los hogares cuyo ingreso diario per cápita se sitúa entre los 10 dólares y el nonagésimo quinto percentil de la distribución del ingreso.

### 3. La heterogeneidad de la clase media brasileña

En el segundo paso, se aíslan los hogares pertenecientes a la clase de ingresos medios y se analiza la heterogeneidad del grupo realizando el análisis de conglomerados multidimensional descrito anteriormente. Los resultados de esta clasificación nos permiten identificar siete grupos bien diferenciados dentro de la clase de ingresos medios brasileña. A partir del análisis de las distribuciones comparativas de las variables de clasificación y de un conjunto de variables de caracterización (véanse los cuadros 4 y 5, respectivamente), podemos describir esos siete grupos.

**Cuadro 4**  
Características (variables de clasificación) de los conglomerados derivados del procedimiento de clasificación mixto, 2014  
(En porcentajes)

	Grupo 1 (30)	Grupo 2 (7)	Grupo 3 (10)	Grupo 4 (2)	Grupo 5 (24)	Grupo 6 (20)	Grupo 7 (7)	Total
<b>Nivel de educación</b>								
Sin instrucción	16,2	0,0	0,3	29,7	4,7	2,5	7,4	7,7
Educación primaria	55,8	5,0	9,7	58,8	58,6	38,3	59,4	44,7
Educación secundaria	18,6	60,4	18,1	8,3	33,2	48,6	28,9	31,1
Educación terciaria	9,4	34,6	72,0	3,2	3,6	10,7	4,3	16,6
<b>Categoría socioprofesional</b>								
Sin trabajo (jubilado, inactivo, desempleado)	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	30,0
Directivos, ejecutivos	0,0	0,0	89,1	2,5	2,8	0,0	3,6	11,0
Ocupaciones intermedias	0,0	94,9	0,4	0,6	1,0	0,0	0,8	6,7
Trabajadores del sector de servicios	0,0	0,0	9,6	6,1	0,0	100,0	54,3	24,7
Obreros	0,0	5,0	0,4	5,4	76,5	0,0	28,5	20,1
Agricultores	0,0	0,1	0,5	85,4	19,8	0,0	12,9	7,5
<b>Situación laboral</b>								
Sin trabajo (jubilado, inactivo, desempleado)	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	30,0
Empleados remunerados	0,0	85,0	69,0	0,0	47,9	71,8	100,0	45,6
Trabajadores por cuenta propia sin empleados	0,0	14,2	6,4	0,0	48,1	27,7	0,0	18,2
Trabajadores por cuenta propia con empleados	0,0	0,8	24,6	0,0	4,1	0,5	0,0	3,9
Trabajadores no remunerados	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	2,3
<b>Sector institucional</b>								
Sin trabajo (jubilado, inactivo, desempleado)	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	30,0
Privado formal	0,0	49,5	58,8	100,0	98,4	88,4	0,0	52,3
Privado informal	0,0	4,9	3,0	0,0	0,0	0,0	100,0	7,7
Público	0,0	45,6	38,2	0,0	1,6	11,6	0,0	10,0

**Fuente:** Encuesta Nacional de Hogares (PNAD), 2014.

**Nota:** Las celdas sombreadas indican las modalidades que, de manera estadísticamente significativa (al nivel del 5%), tienen mayor representación en el grupo considerado que en el resto de la clase media.



**Cuadro 5**  
Características (variables de caracterización) de los conglomerados derivados  
del procedimiento de clasificación mixto, 2014  
(En porcentajes)

	Grupo 1 (30)	Grupo 2 (7)	Grupo 3 (10)	Grupo 4 (2)	Grupo 5 (24)	Grupo 6 (20)	Grupo 7 (7)	Total
<b>Área de residencia</b>								
Urbana	91,6	97,4	96,1	49,4	82,1	96,3	87,6	90,0
Rural	8,4	2,6	3,9	50,6	17,9	3,7	12,4	10,0
<b>Región</b>								
Norte	9,7	13,3	13,6	10,5	11,8	12,1	12,9	11,6
Nordeste	24,4	21,9	20,8	33,0	17,9	21,2	21,6	21,7
Sudeste	36,2	34,2	31,7	20,5	34,3	34,6	32,7	34,2
Sur	19,8	19,1	20,8	28,2	22,7	19,0	17,5	20,4
Centro-Oeste	9,9	11,4	13,1	7,9	13,4	13,1	15,2	12,1
<b>Género</b>								
Mujeres	58,2	27,8	37,5	40,2	9,3	45,6	43,7	38,6
Hombres	41,8	72,2	62,5	59,8	90,7	54,4	56,3	61,4
<b>Color de la piel</b>								
Blanco	59,3	60,0	65,6	55,0	54,2	55,3	52,0	57,5
Negro	39,8	39,1	33,3	44,3	45,1	44,0	47,2	41,7
Amarillo	0,5	0,5	1,0	0,4	0,4	0,3	0,3	0,5
Marrón	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Indígena	0,4	0,4	0,1	0,3	0,4	0,3	0,5	0,3
<b>Jubilados</b>								
Sí	63,4	3,2	5,0	77,8	11,6	5,8	12,2	26,3
No	36,6	96,8	95,0	22,2	88,4	94,2	87,8	73,7
<b>Pluriempleados</b>								
Sí	0,0	6,3	8,5	0,4	3,0	4,1	3,6	3,2
No	100,0	93,7	91,5	99,6	97,0	95,9	96,4	96,8
<b>Vivienda</b>								
Casa	88,4	78,3	74,5	97,9	93,6	86,7	91,1	87,4
Apartamento	11,3	21,6	25,4	2,0	6,1	12,9	8,2	12,3
Otra	0,2	0,1	0,1	0,1	0,3	0,4	0,7	0,3
<b>Bienes de equipo</b>								
Congelador	17,4	17,1	22,0	30,3	21,1	15,7	12,9	18,4
Lavadora	61,7	78,4	82,9	37,5	60,9	66,8	51,3	64,7
Computadora	39,2	82,2	87,8	22,0	51,6	59,1	38,8	53,8
Vehículo motorizado	44,7	75,8	83,4	51,2	71,1	58,0	48,0	60,2
<b>Media de las variables cuantitativas</b>								
Tamaño del hogar	2,423	2,898	3,033	2,298	2,884	2,769	2,556	2,704
Número de habitaciones	5,947	6,110	6,815	6,246	5,702	5,532	5,196	5,872
Edad del jefe o la jefa de hogar	64,679	41,396	42,859	65,616	46,049	43,298	45,161	50,817
Tasa de participación del hogar	0,222	0,686	0,674	0,837	0,735	0,760	0,797	0,583
Matriculación escolar en el sector público	0,580	0,455	0,388	0,716	0,715	0,648	0,741	0,596
Ingreso mensual per cápita del hogar	1 141	1 535	1 839	1 010	1 143	1 125	1 017	1 232

**Fuente:** Encuesta Nacional de Hogares (PNAD), 2014.

**Nota:** Las celdas sombreadas indican las modalidades que, de manera estadísticamente significativa (al nivel del 5%), tienen mayor representación en el grupo considerado que en el resto de la clase media. Las celdas en negrita indican las modalidades que, de manera estadísticamente significativa (al nivel del 5%), tienen menor representación en el grupo considerado que en el resto de la clase media. En el caso de las variables cuantitativas, las celdas sombreadas y en negrita identifican, respectivamente, las medias que son significativamente más altas o bajas que la media de la clase media en su conjunto.

### *Grupo 1: clase media jubilada e inactiva (30% de la clase de ingresos medios)*

Este primer grupo incluye principalmente hogares encabezados por personas jubiladas, que, además, presentan un nivel de educación inferior al de los jefes de hogar de otros grupos de clase media. Estos hogares están ligeramente sobrerrepresentados en la región Nordeste y subrepresentados en las regiones Norte y Centro-Oeste. Son más pequeños que los de otros grupos y están encabezados por mujeres con mayor frecuencia. Sus ingresos y nivel de posesión de bienes duraderos son bastante bajos en comparación con los del resto de la clase media.

### *Grupo 2: clase media con ocupaciones intermedias y del sector público (7%)*

Este grupo está compuesto en su inmensa mayoría por empleados en ocupaciones intermedias, especialmente en el sector público, cuyo nivel de educación es relativamente alto en general. Estos hogares son casi todos urbanos, son más propensos que otros a vivir en apartamentos, raramente están encabezados por una mujer y, la mayoría de las veces, están en situación de pluriempleo. Se trata de hogares bastante grandes, cuyos jefes son muy jóvenes y cuyos ingresos son altos en comparación con los de otros hogares de clase media. Están considerablemente mejor provistos de bienes duraderos (lavadora, computadora o vehículo motorizado) y tienen más probabilidades de matricular a sus hijos en escuelas privadas.

### *Grupo 3: clase media de empleadores, directivos y ejecutivos (10%)*

Los jefes de hogar de este grupo son principalmente directivos, empleadores y ejecutivos superiores de los sectores público y privado formales, cuyo nivel de educación es muy elevado en general. Son urbanos casi en su totalidad, muchos de ellos viven en apartamentos y, la mayoría de las veces, están pluriempleados. Los blancos están sobrerrepresentados en este grupo y los negros, subrepresentados. Los hogares considerados son grandes y sus jefes son más bien jóvenes. Sus ingresos son los más elevados de los diferentes grupos de clase media. Se trata también del grupo mejor provisto en lo que se refiere a bienes duraderos y el que más frecuentemente envía a sus hijos a escuelas privadas.

### *Grupo 4: clase media jubilada activa (2%)*

Este subconjunto de la clase media es de tamaño limitado y está compuesto por hogares muy específicos. Se trata principalmente de hogares encabezados por personas jubiladas que permanecen activas y realizan trabajos no remunerados, la mayoría de ellos en la agricultura. En este caso, estaría justificado pensar en personas que practican la agricultura de subsistencia a pequeña escala para compensar sus escasas pensiones. Tienen un bajo nivel educativo, están sobrerrepresentados en la región Nordeste (la más pobre), mientras que casi no tienen presencia en la región Sudeste (la más rica) y casi todos viven en casas. Sus ingresos se encuentran, en promedio, entre los más bajos de la clase media, a pesar de su extremadamente elevada tasa de participación en el mercado laboral. También están menos provistos de bienes duraderos que el resto de la clase media.

### *Grupo 5: clase media obrera y agricultora (24%)*

En este grupo se incluyen empleados y una proporción muy elevada de trabajadores por cuenta propia. Está formado por una gran mayoría de los obreros y la mayor parte de los agricultores, todos los cuales trabajan en el sector privado formal. Su nivel de educación medio es bastante bajo. Este grupo está relativamente subrepresentado en la región Nordeste y es abrumadoramente masculino. Los hogares de este grupo son bastante pequeños y sus ingresos per cápita son bastante bajos para

la clase media. En cuanto a la posesión de bienes duraderos, ocupan una posición intermedia, ya que están mejor provistos que la media en el caso de determinados bienes, como congeladores y vehículos de motor, pero peor en el caso de otros, como lavadoras y computadoras.

#### *Grupo 6: clase media del sector de servicios (20%)*

Los jefes de hogar de este grupo son principalmente empleados y trabajadores por cuenta propia con un nivel de educación relativamente alto. Trabajan casi exclusivamente en el sector privado formal de servicios, son urbanos y, en este caso, las mujeres están sobrerrepresentadas en comparación con otros subconjuntos de la clase media. El ingreso medio de este grupo es bastante bajo, a pesar de su relativamente alta tasa de participación en el mercado laboral. Estos hogares tienen un nivel intermedio de posesión de bienes duraderos: su tasa es alta en el caso de las lavadoras y computadoras, pero baja en el de los congeladores y vehículos de motor.

#### *Grupo 7: clase media de empleados del sector informal (7%)*

Este último grupo está compuesto en su totalidad por jefes de hogar asalariados que trabajan en el sector privado informal. Tanto si están empleados en el sector de servicios como si son obreros o incluso agricultores, tienen un nivel educativo claramente inferior al de los otros subconjuntos de la clase media. Los hogares de este grupo son los que tienen las viviendas más pequeñas y sus ingresos son muy bajos, a pesar de que su tasa de participación en el mercado laboral es muy elevada. Este grupo también tiene uno de los niveles más bajos de posesión de bienes duraderos.

## **4. La vulnerabilidad de la clase media brasileña**

El análisis de conglomerados destaca la gran heterogeneidad de la clase media brasileña e indica que existe una forma de bipolarización, pues coexisten una clase media urbana bastante acomodada, con empleos estables y de alta cualificación, y una clase media más frágil, con un nivel educativo más bajo y de menores ingresos, cuyos empleos son menos estables, de menor calidad (informales o en la agricultura) o ambas cosas.

De hecho, los grupos 2 y 3 tienen niveles de educación e ingresos medios significativamente más altos que el resto de la clase media brasileña, por lo que podría considerarse que constituyen la clase media alta, que representa una proporción limitada (17%) de la clase media del Brasil en su conjunto. En estos grupos se encuentra la mayor parte de los funcionarios públicos, que a menudo son percibidos como la clase media histórica del Brasil, aunque también se incluyen empleados del sector privado y trabajadores por cuenta propia. Los dos grupos también se distinguen claramente del resto de la clase media en cuanto a su nivel de posesión de bienes duraderos y su mayor propensión a matricular a sus hijos en escuelas privadas. Se trata de marcadores fuertes de pertenencia a la clase media alta en el Brasil, lo que subraya el papel del comportamiento relacionado con el consumo en la diferenciación social.

Los otros cinco grupos (el 83% de la clase media) tienen ingresos medios más bajos y bastante similares. Sin embargo, el porcentaje de hogares vulnerables es difícil de estimar. Es importante señalar que algunos hogares pertenecen a grupos con una situación profesional relativamente estable, a saber: los trabajadores formales de los sectores primario y secundario (24%) y los trabajadores formales del sector terciario (20%). Si consideramos que la estabilidad de sus empleos los aleja de la zona vulnerable, la proporción de hogares verdaderamente vulnerables de la clase media puede cifrarse en un 39%. Cualquiera que sea el porcentaje elegido, no hay duda de que la proporción de hogares vulnerables dentro de la clase media brasileña es elevada. Algunas trabajos señalan este hecho, indicando que es

difícil equiparar estos hogares a las clases medias en el sentido occidental del concepto y que, más bien, pertenecen a la clase obrera (Xavier Sobrinho, 2011; Pochmann, 2012; Scalón y Salata, 2012).

Birdsall, Lustig y Meyer (2014), trabajando en el contexto latinoamericano, denominan a los individuos que componen esta clase vulnerable “luchadores”. Según estos autores, dos fenómenos aumentan la vulnerabilidad de este grupo. En primer lugar, dentro del sistema redistributivo, los luchadores son “pagadores netos”, como la clase media alta y la clase rica y a diferencia de los más pobres. Se benefician mucho menos de los programas de transferencias públicas que los más pobres y, al mismo tiempo, están sujetos a una elevada carga de impuestos indirectos. Además, al carecer del nivel de ingresos de la clase media alta y de la clase rica, los luchadores dependen más de los servicios públicos de baja calidad, especialmente en los ámbitos de la educación y la salud, lo que puede limitar sus posibilidades de movilidad ascendente.

### III. Trayectorias, comportamientos y aspiraciones de la clase media brasileña: lecciones de una encuesta de hogares cualitativa

Para completar la caracterización de la clase media brasileña, se realizó una encuesta cualitativa entre los hogares que se consideraron característicos de los diferentes grupos identificados durante el análisis cuantitativo. El principal objetivo de esta encuesta cualitativa fue examinar los cambios intergeneracionales en las condiciones de vida de las clases medias brasileñas y describir sus comportamientos y aspiraciones y las expectativas que tenían de las autoridades públicas.

#### 1. Metodología de la encuesta

Mediante el análisis cuantitativo aplicado a los datos de la PNAD se distinguieron siete grupos distintos dentro de la clase media brasileña. Esta estructura sirvió como base de muestreo para la encuesta cualitativa. Dado su tamaño reducido (2% de la clase de ingresos medios), el grupo 4, compuesto por la clase media “jubilada activa”, se fusionó con el grupo 1, la “jubilada e inactiva”. En total, se realizaron 30 entrevistas a jefes de hogar de estos diferentes grupos en dos regiones del Brasil con características contrastantes: el área metropolitana de Río de Janeiro (estado de Río de Janeiro, región Sudeste) y el área metropolitana de Fortaleza (estado de Ceará, región Nordeste), cuyos indicadores socioeconómicos son mucho menos favorables que los de la primera. Además, se procuró distribuir las entrevistas entre las zonas urbanas y las rurales de manera que se reflejara la elevada tasa de urbanización del Brasil (de alrededor de un 86%).

En el cuadro 6 se muestra la distribución de las entrevistas en función del tamaño relativo de cada grupo en relación con el total de la clase media brasileña. La encuesta cualitativa se realizó en abril y mayo de 2017 y el cuestionario incluía unas 100 preguntas (cerradas y abiertas)<sup>2</sup>. Dado el limitado tamaño de la muestra, no fue posible llegar a resultados robustos a escala grupal. Sin embargo, la encuesta cualitativa arroja resultados interesantes sobre la movilidad intergeneracional, las prioridades y las aspiraciones de la clase media brasileña en su conjunto, que complementan las derivadas del análisis cuantitativo.

<sup>2</sup> Los cuestionarios se llevaron a cabo en Fortaleza y en Río de Janeiro, respectivamente, en colaboración con Janaina Araújo, quien tiene un título de máster en Economía de la Universidad Federal de Ceará, y Caroline Miranda, estudiante del máster en Economía del Instituto de Economía de la Universidad Federal de Río de Janeiro.

**Cuadro 6**  
Plan de muestreo

Grupo	Participación (en porcentajes)	Número teórico de entrevistas (sobre 30)	Número de entrevistas llevadas a cabo	Río de Janeiro	Fortaleza
1. Jubilados e inactivos	32	9,6	9	3	6
2. Ocupaciones intermedias y funcionarios	7	2,1	3	1	2
3. Empleadores, directivos y ejecutivos	10	3,0	3	1	2
5. Obreros y agricultores	24	7,2	7	4	3
6. Trabajadores del sector de servicios	20	6,0	6	3	3
7. Empleados del sector informal	7	2,1	2	1	1
Total	100	30	30	13	17

**Fuente:** Elaboración propia.

Este estudio cualitativo permitió estimar los ingresos de los hogares encuestados. El ingreso medio mensual per cápita de los hogares de la muestra fue de 2.433 reales. Cabe señalar que estos ingresos se expresan a precios corrientes de 2017 y, por lo tanto, no son directamente comparables con los ingresos del análisis cuantitativo (precios de 2014).

Un requisito metodológico a la hora de realizar los cuestionarios fue nunca utilizar el término “clase” o “clase social”, para no influir en las respuestas de los encuestados. Sin embargo, en el Brasil, estas expresiones han formado parte del lenguaje cotidiano desde mediados de la década de 2000. En particular, el término “clase media” ha pasado de ser un concepto académico a funcionar como herramienta de comunicación política. Los resultados de las encuestas de hogares, especialmente los del IBGE, también han sido ampliamente difundidos por los medios de comunicación, por lo que no es sorprendente que la mayoría de los encuestados hayan utilizado el término “clase” espontáneamente. De los 30 hogares encuestados, 25 declararon pertenecer a la clase media, mientras que solo dos dijeron que formaban parte de la clase rica y tres, a la clase pobre. Esto significa que existe una fuerte correlación entre la identificación objetiva de la clase media y las percepciones subjetivas.

## 2. Movilidad intergeneracional

La primera dimensión que se aborda en las entrevistas es la valoración que hacen los encuestados de su situación tanto en relación con la de sus padres como con la de su propio pasado más o menos reciente. Sobre la base de las diferentes expresiones utilizadas por los encuestados, se transmitieron tres tipos de juicio. En 11 de los 30 casos, los encuestados declararon que se había producido una notable mejora de su situación en comparación con períodos anteriores; en 17 de los 30 casos, solo se indicó una simple mejora, y, en 2 casos, el cambio se consideró negativo. Las respuestas de “cambio positivo” parecen estar bastante correlacionadas con el ingreso mensual medio per cápita. Los jefes de hogar que consideraron que el cambio en su situación había sido muy positivo tenían ingresos más elevados que la media de la muestra (2.982 reales frente a 2.433 reales).

Se examinaron también las condiciones de vida de los ascendientes directos (de los cuales solo el 50% seguía vivo en el momento de las encuestas) de los jefes de hogar encuestados. A partir de los datos proporcionados por los jefes de hogar (segunda generación), fue posible recopilar información sobre lugar de residencia, empleo, educación y condiciones de vida de 58 ascendientes directos (primera generación).

El análisis de las entrevistas revela tendencias claras en las distintas generaciones. Los entornos vitales han cambiado significativamente: mientras que los orígenes rurales eran bastante habituales en el caso de la primera generación, la migración dio lugar a que la generación encuestada se asentara en las áreas urbanas metropolitanas (Río de Janeiro y Fortaleza). En el ámbito de la educación, los cambios

intergeneracionales no son menos notables: la casi desaparición del analfabetismo, la reducción del número de individuos que abandonan la escuela después de haber completado solo el nivel primario, un aumento significativo del número de personas que completan el nivel secundario y, sobre todo, un marcado incremento de la educación superior. Los niveles de educación declarados por los encuestados de segunda generación fueron los siguientes: 1 persona no tenía instrucción, 7 solo habían completado la educación primaria, 9 habían ido a la escuela secundaria y 13 habían pasado a la educación superior. Finalmente, en lo que respecta al empleo, mientras que los miembros de la primera generación se dedicaban principalmente a la agricultura y a la artesanía y, por lo tanto, se veían algo limitados con respecto al tipo de trabajo y el lugar donde lo realizaban, la siguiente generación ha experimentado un mayor grado de movilidad laboral. De los encuestados, 30 personas informaron sobre 53 cambios de empleo después del primer puesto obtenido, lo que representa un promedio de 1,8 cambios por jefe de hogar entrevistado. La encuesta también revela que 22 de los 25 encuestados activos (es decir, no jubilados) estaban satisfechos con su actividad profesional. La capacidad de trabajar sin supervisión, los horarios flexibles, la seguridad financiera y la oportunidad de mejorar sus conocimientos especializados fueron las razones que se dieron para justificar estas respuestas positivas.

Nuestra muestra de hogares de clase media se ha beneficiado así de los cambios intergeneracionales en las condiciones de vida. Sin embargo, es muy probable que la actual crisis económica amenace esta movilidad ascendente. De hecho, 22 de los 25 encuestados que se pronunciaron sobre el tema se lamentaron por el actual deterioro de la situación, lo que indica que existe plena conciencia acerca de los cambios que se están produciendo en la actualidad en materia de empleo y salarios.

### 3. Comportamiento socioeconómico: el consumismo sostenido por el crédito

En consonancia con trabajos anteriores (SAE, 2012b; Kamakura y Mazzon, 2013), y como ya se ha mencionado en relación con el análisis cuantitativo, los hogares de clase media brasileños se caracterizan por su comportamiento orientado al consumo. La prevalencia de este tipo de comportamiento se confirma en la encuesta cualitativa, sobre todo en lo que respecta a los equipos de alta tecnología. El uso de la telefonía móvil en el Brasil está entre los mayores del mundo, y cada uno de los 30 hogares de la muestra poseía al menos un teléfono móvil, a menudo un modelo de última generación. Además, 27 tenían acceso a Internet, 23 una computadora y 17 un teléfono fijo en su casa. La posesión de equipos de alta tecnología parece ser un fuerte indicador de pertenencia a la clase media.

El consumismo de la clase media se refleja también en el consumo de ocio. Se preguntó a los hogares encuestados sobre el propósito y la naturaleza de sus ocupaciones fuera de las horas de trabajo. Por orden de frecuencia, sus respuestas, cuyo número no se limitó, fueron las siguientes: descanso (14), deportes, esparcimiento y playa (11), cultura, cine y teatro (8), televisión e Internet (8), lectura (4) y visitas a la familia (4). Las 6 actividades restantes fueron de muy diversa naturaleza. Esto sugiere que existe una gran demanda de actividades recreativas entre las familias de clase media brasileñas. En particular, 15 de los hogares entrevistados informaron de que viajaban; algunos con regularidad y otros con poca frecuencia. Los viajes con fines turísticos o de entretenimiento o para visitar a familiares fueron mencionados por 13 de 15 hogares, mientras que los otros 2 mencionaron viajes de negocios.

Una característica específica de la clase media del Brasil es el uso masivo del crédito para financiar los gastos de consumo. De la Torre, Ize y Schumkler (2012) explican que los países con características parecidas a las del Brasil tienen solo la mitad del nivel de crédito al consumo que impera en el Brasil. En nuestra encuesta, 21 de los 30 hogares encuestados utilizaban crédito, incluidos 7 que habían terminado de pagar un préstamo y no tenían uno en el momento de la encuesta. Los préstamos fueron

otorgados por instituciones bancarias en 19 de los casos y por las empresas que emplean al jefe de hogar en los otros 2. En 2 de los casos se trataba de préstamos con pagos deducidos automáticamente en origen de los salarios (*empréstitos consignados*). Este método, poco frecuente hasta la década de 2000, se extendió mucho durante la presidencia de Dilma Rousseff (2009-2016), caracterizada por la explosión del crédito.

En el caso de los 12 hogares que todavía tenían deudas pendientes, en las entrevistas se averiguó cuál era el monto de los pagos. Estos se situaban entre el 7% y el 30% del total de los ingresos mensuales. El ingreso mensual medio per cápita de los hogares que en ese momento tenían un préstamo era de 1.938 reales, 500 reales menos que el ingreso mensual medio per cápita de la muestra (2.433 reales). En otras palabras, el crédito se utilizaba más en el extremo inferior de la clase media y, por lo tanto, parece ser una fuente potencial de vulnerabilidad. La explosión del crédito al consumo en los últimos diez años, seguida de una abrupta reversión de las circunstancias económicas del país, ha supuesto grandes dificultades para muchos brasileños. Mientras que, en 2005, solo el 18,4% de las familias brasileñas estaban endeudadas, en septiembre de 2016, esta cifra había alcanzado el 58,2%. Una cuarta parte de las familias endeudadas tenían dificultades para pagar sus deudas y el 9,6% de ellas eran insolventes a septiembre de 2016 (CNC, 2016). Aunque los hogares encuestados no se habían visto afectados por la insolvencia, es interesante señalar que siete hogares de la muestra informaron de que habían dejado de utilizar tarjetas de crédito, lo que indica que existe una cautela cada vez mayor a la hora de contraer deudas.

## 4. Las prioridades de las clases medias

Entre las necesidades personales y familiares que los encuestados más desearían ver satisfechas, la salud fue la más citada (21 respuestas), antes que la educación (13), la seguridad (7) o las comodidades y aficiones (5). Cuando se preguntó a los encuestados sobre sus expectativas en materia de infraestructura en el sentido más amplio, el sector de la salud volvió a ocupar el primer lugar (citado 11 veces), por delante de la educación (9), la seguridad (9), las carreteras (5), el transporte (5) y otros. En otras palabras, es evidente que las prioridades de la clase media brasileña se sitúan principalmente en las áreas de salud, educación y seguridad.

A continuación, investigamos los posibles efectos de una mejora potencial en las condiciones económicas del hogar. Más concretamente, se preguntó a los jefes de familia encuestados qué uso harían de un aumento de sus ingresos del 50%. Las respuestas más frecuentes fueron: compra de un apartamento, una casa o un terreno (13 respuestas), ayuda a otros miembros de la familia (6) y financiamiento de la educación (6). Junto con la educación, la compra de un automóvil y la suscripción a planes de seguro médico privados también se incluyeron en esta lista (3 y 2 respuestas, respectivamente), lo que confirma la importancia de estos elementos en la "cultura" de la clase media brasileña. La propiedad de bienes inmuebles sería claramente la mayor prioridad en caso de un aumento significativo de los ingresos. Esto muestra el grado de apego de los entrevistados a la vivienda y a la tierra, teniendo en cuenta que 25 de los 30 hogares ya eran propietarios. De los 25 entrevistados que eran propietarios de su vivienda, 21 consideraban que su entorno local era aceptable o agradable. La razón que dieron los 4 entrevistados que no coincidieron con esta opinión fue el nivel de violencia. Veintiséis de los hogares entrevistados estaban satisfechos con su morada, mientras que los otros cuatro consideraban que su vivienda era demasiado pequeña. A pesar de este elevado nivel de satisfacción, a diez de los hogares les hubiera gustado mudarse a un barrio más tranquilo o a una vivienda más grande, pero los obstáculos financieros dificultaban hacer realidad este deseo.

## 5. La clase media y el ámbito público

La relación con las autoridades públicas puede formar parte de la identidad de clase, especialmente en el caso de la clase media. Es por ello por lo que, en los siguientes párrafos, se abordan las principales expectativas de la clase media brasileña en relación con cuatro de las dimensiones más importantes de la acción pública: educación, protección social e impuestos, seguridad pública y corrupción.

### a) El sistema educativo

Cuando se les pidió que evaluaran el estado del sistema educativo, 17 de los 26 encuestados que tenían alguna relación con la educación expresaron opiniones críticas. Estos juicios negativos se refirieron exclusivamente a la educación pública primaria y secundaria, y las principales críticas fueron que el sistema “deja mucho que desear”, “tiene una presencia inadecuada en la región”, ofrece “una educación de mala calidad”, cuenta con “profesores sin cualificación y sin compromiso”, se ha “deteriorado significativamente” o es “injusto”. Los establecimientos privados se consideraban de buena calidad y se los veía como la única forma de escapar de la mediocridad del sector público. Aunque nuestros encuestados tenían relación con la educación privada (15 habían asistido al menos a una escuela privada a lo largo de su educación), esta se hizo mucho más significativa con la siguiente generación. Cuando se preguntó a los hogares con niños sobre su elección de escuelas, 2 declararon que habían elegido escuelas estatales; 12, una mezcla de escuelas estatales y privadas y 10, instituciones exclusivamente privadas<sup>3</sup>. Por lo tanto, el sector privado apareció en 22 de los 24 casos analizados. Como ya se ha señalado en el análisis cuantitativo, este recurso masivo a la educación privada se ha convertido en un fuerte marcador de pertenencia a la clase media en el Brasil. Sin embargo, el acceso a las instituciones privadas implica costos que los individuos entrevistados describen a veces como abusivos, por lo que tienden a excluir a las familias con ingresos más bajos. Esta es una de las hipótesis planteadas por Birdsall, Lustig y Meyer (2014): es probable que los componentes más vulnerables de la clase media tengan más dificultades para utilizar el sector privado y, por lo tanto, sigan dependiendo de un servicio de educación pública de baja calidad.

Entre las demás opiniones expresadas sobre el estado del sistema educativo, seis jefes de hogar hablaron espontáneamente sobre la educación superior: juzgaron que es difícil acceder a ella y expresaron su deseo de que existiera un mayor número de plazas en licenciaturas y másteres. En las universidades públicas (especialmente en las universidades federales y, en menor medida, en las estatales), el número de plazas es limitado y los exámenes de ingreso son selectivos. Por ello, los jóvenes de los centros privados de enseñanza secundaria son quienes tienen las mayores posibilidades de obtener una enseñanza superior pública de alta calidad. La admisión estrictamente limitada a las universidades públicas tiene el efecto de empujar a un gran número de estudiantes hacia las universidades privadas, que representan así un mercado lucrativo, pero cuyas evaluaciones oficiales muestran que son de menor calidad.

### b) Protección social e impuestos

En lo que respecta a la seguridad social (enfermedad, accidentes de trabajo y pensiones de vejez), casi todos los hogares encuestados (29 de 30) estaban cubiertos por los regímenes básicos, a saber, el régimen general de la seguridad social y el régimen de los empleados del sector público, y un hogar estaba cubierto por el régimen especial del personal militar. Estos regímenes básicos fueron

<sup>3</sup> La combinación de educación pública y privada es consecuencia ya sea de que un solo niño asista a ambas categorías o de que distintos niños de la misma familia asistan a diferentes categorías de escuelas.



criticados duramente por los hogares encuestados (27 de 30). Entre las críticas de los encuestados se incluyeron el mal uso de las contribuciones, la mala administración de los fondos, los retrasos en el pago de las prestaciones e incluso la malversación. Además de estos regímenes básicos, existen planes de salud privados gestionados por compañías de seguros cuyas primas son particularmente caras. Estos planes dan derecho a los suscriptores a consultas médicas y hospitalizaciones más rápidas que el sistema de salud pública, dependiendo de la magnitud de sus contribuciones. Sin duda, la suscripción a estos planes privados de salud es, en muchos aspectos, una característica distintiva de la clase media brasileña, ya que 19 hogares de nuestra muestra contaban con este tipo de seguro. Sin embargo, la capacidad económica de un hogar es decisiva para determinar el acceso a este tipo de seguro médico privado. Nueve de los 11 hogares que no contaban con un plan privado tenían un ingreso mensual per cápita inferior a 2.000 reales, significativamente inferior al ingreso medio de la muestra (2.433 reales). Una vez más, esto tiende a confirmar la hipótesis de Birdsall, Lustig y Meyer (2014) de que los miembros más inseguros del grupo de ingresos medios no pueden permitirse un seguro privado y, por lo tanto, siguen siendo más dependientes de los servicios de salud pública de menor calidad.

Vinculados a estas cuestiones redistributivas se encuentran los impuestos, considerados excesivos por 26 hogares, lo que confirma la esencia de las críticas que se plantean con frecuencia en el Brasil. Estas se expresan de diversas maneras, pero pueden resumirse de la siguiente manera: falta de “retorno” que beneficie a la población, mala administración de los fondos públicos, mal uso de los impuestos, servicios públicos deficientes y lo absurdo de algunos impuestos que gravan incluso la venta de fósforos y libros. En general, dado que recae principalmente sobre los bienes y servicios, el sistema tributario brasileño ejerce una presión excesiva sobre los grupos sociales pobres e intermedios (Silveira y otros, 2011). En 2013, del total de los impuestos recaudados por los tres niveles de gobierno, el 51,3% se recaudó sobre bienes y servicios, el 18,1% sobre la renta y el 3,9% sobre la propiedad. Esto tiende a confirmar la hipótesis de Birdsall, Lustig y Meyer (2014) de que una elevada imposición indirecta contribuye a perpetuar la vulnerabilidad de parte de la clase media<sup>4</sup>.

### c) Seguridad pública

El Atlas de la Violencia registró 59.627 homicidios en 2014, un aumento de casi el 22% con respecto a 2003 (IPEA/FBSP, 2016). La tasa de 29,1 homicidios por cada 100.000 habitantes es la más alta de la historia del Brasil y sitúa al país entre los diez más peligrosos del mundo. Además de la tragedia humana, el costo económico que ello supone es considerable. Un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estima que el costo de estos crímenes equivale a casi el 4% del PIB del Brasil. ¿Qué opinaron los hogares de la muestra sobre estas asuntos preocupantes? Al preguntarles acerca de su evaluación de la seguridad pública en el área donde vivían, la opinión de los encuestados fue casi unánimemente negativa. De los 30 encuestados, 28 se sentían inseguros y emitieron declaraciones como las siguientes: “Caminamos por la calle temiendo constantemente ser agredidos”, “No hay nada que podamos hacer contra los delincuentes”, “La delincuencia acecha en todas partes” o “La violencia se está apoderando de las calles y los barrios”. Además, 28 encuestados dijeron que ellos mismos o miembros de su familia ya habían sido víctimas de la violencia, sobre todo de agresiones y robos, además de un caso de secuestro a cambio de rescate y dos casos de homicidio. Las recriminaciones se centraron en los puntos débiles de las fuerzas de seguridad pública, a los que se refirieron en los términos siguientes: “una fuerza policial indolente que deja mucho que desear”, “ineficiente”, “deficiente”, “desorganizada y desconcertada”, “en crisis”, “inexistente” o “que contribuye al caos”.

<sup>4</sup> Afonso y Castro (2012) se refieren a un estudio reciente de la Universidad de São Paulo que muestra que el 49% de los ingresos de los hogares del decil de ingresos más bajo termina en manos de las autoridades fiscales, mientras esta cifra es de solo el 26% en el caso de los hogares del decil de ingresos más alto. Las deducciones fiscales tienden mecánicamente a aumentar los beneficios de los contribuyentes ricos.

## d) La política y la corrupción

Nuestra encuesta se llevó a cabo en un contexto político nacional empañado por múltiples escándalos de corrupción que involucraron a varios políticos de los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal), incluidos los dos expresidentes más recientes, Lula da Silva y Dilma Rousseff, así como a líderes empresariales. Si bien la opinión de los brasileños sobre la política ha empeorado con la actual proliferación de casos de corrupción, durante mucho tiempo han tenido una imagen muy negativa de sus representantes y autoridades, independientemente del gobierno que haya estado en el poder. Los encuestados hablaron libre y espontáneamente, utilizando sus propias palabras y expresiones, y los adjetivos frecuentemente asociados con la política la definieron como “desastrosa”, “corrupta”, “horrible”, “deshonesta”, “asquerosa”, “equivocada”, “cada vez peor” y “exactamente lo contrario” de lo que debería ser. Varios encuestados dijeron que estaban “entristecidos” e “indignados”, y criticaron a los políticos por “olvidar sus promesas”, “no ser serios” y “desviar fondos públicos”.

Una dimensión importante de la política y la gobernanza es la corrupción. En el índice de percepción de la corrupción de Transparency International, una organización no gubernamental, el Brasil se situaba en el puesto 79 de 176 países en 2016. Además, el 78% de los brasileños piensa que la corrupción es endémica y va en aumento en su país (Transparency International, 2017). La existencia de corrupción en el Brasil fue confirmada por los 30 hogares. De ellos, 14 dijeron que era omnipresente en todos o en la mayoría de los sectores (los más citados fueron la educación, la salud, la seguridad social y el transporte), pero 16 de los 30 hogares dijeron que se concentraba en el ámbito político o, más precisamente, en los partidos políticos, el Congreso, el poder ejecutivo y el legislativo, y varios citaron la capital —Brasilia— como punto focal de estas prácticas. La realidad de la corrupción cotidiana y a pequeña escala en los trámites administrativos fue reconocida por 23 de los 30 hogares, y 13 declararon que la habían sufrido directamente. Por último, varios encuestados dijeron que la población en general contribuía a la frecuencia de esas prácticas, ya que las pequeñas infracciones cotidianas de la ley (*o jeitinho*)<sup>5</sup> creaban un clima propicio para el desarrollo de prácticas ilícitas.

## IV. Conclusiones

A partir de este análisis profundo de la cada vez más numerosa clase media del Brasil y de su relación con las políticas públicas, es posible identificar un conjunto de hechos estilizados.

Se estima que la clase de ingresos medios representaba a más del 61,4% de la población en 2014, cifra coherente con estimaciones anteriores. Además, se confirma el crecimiento significativo de este grupo desde inicios de la década de 2000. Este estudio también muestra que la clase media brasileña es particularmente heterogénea en lo que se refiere a educación, categoría socioprofesional y situación laboral, pues en ella se identificaron siete grupos diferentes. Esta tipología tiende a subrayar la existencia de cierta bipolarización de la clase media brasileña, en la que se observa un grupo limitado de clase media alta, con empleos estables y de mayor cualificación (sobre todo en el sector público) y una clase media vulnerable y de mayor tamaño, con niveles de ingresos y educacionales menores y empleos más inestables y de menor calidad. Si bien en el Brasil a menudo se describe a esta última categoría como “la nueva clase media”, es evidente que quienes la integran no han logrado la estabilidad ni las condiciones de vida que comúnmente se relacionan con la pertenencia a este grupo; de hecho, se encuentran directamente amenazados por el colapso del mercado laboral y los problemas de sobreendeudamiento vinculados con la crisis económica actual.

<sup>5</sup> El término *jeitinho* se utiliza habitualmente en el Brasil para describir pequeños métodos cotidianos para evadir la ley, como los sobornos, las propinas o el intercambios de servicios.

La clase media brasileña también se caracteriza por tener un comportamiento orientado hacia el consumo, y el gasto en bienes duraderos, vivienda y actividades de esparcimiento parece ser un indicador potente de pertenencia. Este consumismo se ha visto impulsado en gran medida por una mayor facilidad de acceso al crédito. En cuanto a las expectativas y aspiraciones de la clase media brasileña, se mencionan como prioridades la salud, la educación, la seguridad pública y la vivienda. Este grupo critica duramente la calidad de la infraestructura y los servicios públicos, sobre todo debido a su conciencia de que las características del sistema tributario brasileño favorecen a los ricos. Si bien la clase media alta se caracteriza por su capacidad de soslayar las deficiencias del sector público recurriendo al privado, especialmente en las áreas de salud y educación, las familias más vulnerables de la clase media continúan siendo muy dependientes de los servicios públicos de baja calidad. Finalmente, al igual que el resto de la población brasileña, la clase media expresa su rechazo al sistema político en todos los niveles del poder, haciendo hincapié en su incapacidad de trabajar en pos del bien común, y, en particular, critica con severidad la corrupción endémica que existe en el país.

A pesar de que este estudio ofrece información interesante sobre el tamaño, la composición, el comportamiento y las expectativas de la clase media brasileña, es necesaria más investigación sobre el tema. Sin ser exhaustivos, se pueden proyectar tres líneas de investigación. En primer lugar, se requiere un mejor análisis de la vulnerabilidad de la clase media brasileña, centrándose específicamente en la distinción entre vulnerabilidad objetiva y subjetiva. El método que utilizamos para identificar a la clase media del Brasil tiene en cuenta dimensiones muy importantes de la vulnerabilidad, como el ingreso y la situación laboral. Sin embargo, al igual que Stampini y otros (2016), sugerimos que se complemente nuestra identificación objetiva de la clase media brasileña con una medición de la vulnerabilidad objetiva basada en la probabilidad de caer en la pobreza. Con respecto a la vulnerabilidad subjetiva, nuestra investigación cualitativa de los integrantes de la clase media proporciona algunos datos sobre las dificultades percibidas en materia de educación, salud y crédito dentro del contexto actual de crisis económica. Se podrían efectuar otras investigaciones que permitieran alcanzar un mejor nivel de comprensión del modo en que interactúan las dimensiones subjetiva y objetiva de la vulnerabilidad. Es posible que exista una brecha potencial entre estas dos dimensiones, en el sentido de que el miedo subjetivo al empeoramiento de la situación sea mayor que el grado de vulnerabilidad objetiva.

En segundo lugar, se deberían abordar las posibles implicaciones sobre la cohesión social de la heterogeneidad de la clase media brasileña. Como se explicó con anterioridad, existe una clase media bipolarizada, con un componente vulnerable y de mayor tamaño que depende de servicios públicos de baja calidad y otro de mejor situación financiera, que puede acceder a mecanismos privados y evitar depender de estos servicios. En diversos aspectos, esta clase media más acomodada comparte algunas características y comportamientos de la clase más rica, lo que podría indicar que la cultura del privilegio, históricamente arraigada en la sociedad brasileña, se extiende a la clase media alta. Por otra parte, el hecho de que esta recurra cada vez más a los mecanismos de mercado desafía de forma evidente la idea de un Estado social que podría haber surgido con las políticas sociales implementadas durante la última década.

En tercer lugar, la heterogeneidad de la clase media brasileña también tiene consecuencias para el compromiso cívico y político. El análisis de la capacidad de acción colectiva de la fragmentada clase media brasileña es un aspecto de importancia para las investigaciones futuras. Recientemente, los miembros de la clase media brasileña, sobre todo aquellos más vulnerables, han demostrado su capacidad de movilización y protesta, por ejemplo, durante las manifestaciones masivas que ocurrieron entre marzo y junio de 2013 (Fauré, 2014). Aunque estas tenían inicialmente por objetivo oponerse al gasto exorbitante que significarían la Copa Mundial de la FIFA de 2014 y los Juegos Olímpicos de Río de 2016, se extendieron rápidamente a la denuncia de la corrupción, la inseguridad pública y las deficiencias de los servicios públicos. Estas expresiones de descontento se pueden analizar como una nueva corriente de activismo ciudadano, que se ha extendido en gran medida gracias al uso masivo

de las redes sociales en Internet. No obstante, este activismo se ha visto impulsado principalmente por los nuevos integrantes de la clase media, quienes continúan en una situación muy vulnerable (Biekart, 2015). Si bien los diferentes componentes de la clase media brasileña comparten expectativas comunes, su fragmentación podría limitar su capacidad de movilización colectiva en pos de demandas conjuntas; específicamente, la capacidad de participación en los mecanismos de mercado de la clase media alta probablemente conlleva un menor interés en la exigencia de mejores servicios públicos en comparación con el resto del grupo. El análisis del grado en que la débil cohesión de la clase media brasileña podría obstruir el desarrollo de políticas que favorecieran a sus componentes más vulnerables podría convertirse en una línea de investigación futura prometedora.

## Bibliografía

- Afonso, J. R. R. y K. P. Castro (2012), "Tributação: insuficiente reformar, necessário novo sistema", *Controle*, vol. 10, N° 2, Fortaleza, Tribunal de Cuentas del Estado de Ceará.
- Banerjee, A. y E. Dufo (2008), "What is middle class about the middle classes around the world?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, N° 2, Nashville, Asociación Estadounidense de Economía.
- BASeD (Banco Asiático de Desarrollo) (2010), "The rise of Asia's middle class", *Key Indicators for Asia and the Pacific 2010*, Metro Manila.
- Biekart, K. (2015), "The choice of the new Latin American middle classes: sharing or self-caring", *The European Journal of Development Research*, vol. 27, N° 2, Berlín, Springer.
- Birdsall, N. (2010), "The (indispensable) middle class in developing countries", *Equity and Growth in a Globalizing World*, R. Kanbur y M. Spence (eds.), Washington, D.C., Banco Mundial.
- Birdsall, N., C. Graham y S. Pettinato (2000), "Stuck in tunnel: is globalization muddling the middle?", *Brookings Institution Working Paper*, N° 14, Washington, D.C., Center on Social and Economic Dynamics, The Brookings Institution.
- Birdsall, N., N. Lustig y C. J. Meyer (2014), "The strugglers: the new poor in Latin America?", *World Development*, vol. 60, Amsterdam, Elsevier.
- Bonnefond, C., M. Clément y F. Combarrous (2015), "In search of the elusive Chinese urban middle class: an exploratory analysis", *Post-Communist Economies*, vol. 27, N° 1, Abingdon, Taylor & Francis.
- Castellani, F. y G. Parent (2011), "Being 'middle class' in Latin America", *OECD Development Centre Working Paper*, N° 305, París, OECD Publishing.
- CNC (Confederación Nacional del Comercio de Bienes, Servicios y Turismo) (2016), *Pesquisa nacional de endividamento e inadimplência do consumidor*, Brasilia.
- De la Torre, A., A. Ize y S. L. Schmukler (2012), *El desarrollo financiero en América Latina y el Caribe: el camino por delante*, Washington D.C., Banco Mundial.
- Easterly, W. (2001), "The middleclass consensus and economic development", *Journal of Economic Growth*, vol. 6, N° 4, Berlín, Springer.
- Fauré, Y.-A. (2014), "Bonheur privé, carences publiques : retour sur la fronde sociale de mars-juin 2013 au Brésil", *Problèmes d'Amérique Latine*, N° 93, París, ESKA.
- Ferreira, F. H. G. y otros (2013), *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Franco, R., M. Hopenhayn y A. León (2011), "Crece y cambia la clase media en América Latina: una puesta al día", *Revista CEPAL*, N° 103 (LC/G.2487-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- IPEA/FBSP (Instituto de Investigación Económica Aplicada/Foro Brasileño de Seguridad Pública) (2016), "Atlas da violência 2016", *Nota Técnica*, N° 17, Brasilia.
- Kamakura, W. A. y J. A. Mazzon (2013), *Estratificação socioeconômica e consumo no Brasil*, São Paulo, Blucher.
- Kharas, H. (2010), "The emerging middle class in developing countries", *OECD Development Centre Working Paper*, N° 285, París, OECD Publishing.
- Milanovic, B. y S. Yitzhaki (2002), "Decomposing the world income distribution: does the world have a middle class?", *Review of Income and Wealth*, vol. 48, N° 2, Hoboken, Wiley.

- Neri, M. C. (coord.) (2012), *De volta ao país do futuro: crise europeia, projeções e a nova classe média*, Río de Janeiro, Fundación Getulio Vargas (FGV).
- Neri, M. C. y L. C. C. de Melo (coords.) (2008), *Miséria e a nova classe média na década da igualdade*, Río de Janeiro, Fundación Getulio Vargas (FGV).
- Pochmann, M. (2012), *Nova classe média? O trabalho na base da pirâmide social brasileira*, São Paulo, Boitempo.
- Ravallion, M. (2010), "The developing world's bulging (but vulnerable) middle class", *World Development*, vol. 38, N° 4, Amsterdam, Elsevier.
- SAE (Secretaría de Asuntos Estratégicos) (2012a), *Comissão para definição da classe média no Brasil*, Brasília.
- \_\_\_\_\_(2012b), *Vozes da classe média. Caderno 1*, Brasília.
- Scalon C. y A. Salata (2012), "Uma nova classe média no Brasil da última década? O debate a partir da perspectiva sociológica", *Sociedade e Estado*, vol. 27, N° 2, Brasília, Universidad de Brasília.
- Silveira, F. G. y otros (2011), "Equidade fiscal no Brasil: impactos distributivos da tributação e do gasto social", *Comunicados do IPEA*, N° 92, Brasília, Instituto de Investigación Económica Aplicada.
- Song, J. y otros (2016), "Social stratification and mobility among Chinese middle class households: an empirical investigation", *International Business Review*, vol. 25, N° 3, Amsterdam, Elsevier.
- Stampini, M. y otros (2016), "Poverty, vulnerability, and the middle class in Latin America", *Latin American Economic Review*, vol. 25, N° 4, Berlín, Springer.
- Transparency International (2017), *Las personas y la corrupción: América Latina y el Caribe. Barómetro global de la corrupción*, Berlín.
- Xavier Sobrinho, G. de F. (2011), "A 'classe C' e sua alardeada ascensão: nova? classe? média?", *Indicadores Econômicos FEE*, vol. 38, N° 4, Porto Alegre, Fundación de Economía y Estadística Siegfried Emanuel Heuser.