

URUGUAY

EL FUTURO EN FOCO

CUADERNOS SOBRE DESARROLLO HUMANO



*Al servicio
de las personas
y las naciones*

06

**CLASES MEDIAS EN URUGUAY.
ENTRE LA CONSOLIDACIÓN Y LA VULNERABILIDAD**

**CLASES MEDIAS EN URUGUAY,
ENTRE LA CONSOLIDACIÓN
Y LA VULNERABILIDAD**

Uruguay

EL FUTURO EN FOCO. Cuadernos sobre Desarrollo Humano

Clases medias en Uruguay, entre la consolidación y la vulnerabilidad

PNUD Uruguay

Denise Cook. Representante Residente

Aldo García. Representante Residente Adjunto

Paula Veronelli. Gerente de la Unidad de Políticas y Programa

Virginia Varela. Analista de Programa

Esteban Zúñin. Área de Comunicación

Felipe Berrutti. Equipo Técnico

©2014 PNUD Uruguay

Autoras: Fedora Carbajal, Helena Rovner

Corrección: Maqui Dutto

Diseño: Manosanta desarrollo editorial

manosanta@manosanta.com.uy

Zelmar Michelini 1116

ISBN: 978-92-990077-4-7

Impresión: Manuel Carballa

Depósito Legal: 366-596

Publicado en diciembre de 2014

El PNUD agradece muy especialmente los valiosos comentarios de Luis Felipe López Calva, economista líder en la Unidad de Pobreza, PREM-Europa y Asia Central, del Banco Mundial; los aportes de Andrea Vigorito y Gonzalo Salas, investigadores del Instituto de Economía (IECON) de la Universidad de la República (UdelaR); la asistencia en la investigación de Maren Vairo, economista del Centro de Investigaciones Económicas (CIVNE), y el apoyo de Ignacio Zuasnabar, director Equipos MORI.

Los Cuadernos sobre Desarrollo Humano son publicaciones encargadas por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) a investigadores independientes. Según las normas aplicadas por el PNUD en todo el mundo, los autores de estos Cuadernos gozan de completa independencia editorial, y aplican criterios de objetividad e imparcialidad en sus análisis.

El análisis y las recomendaciones de políticas contenidos en este informe no reflejan necesariamente las opiniones del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, de su Junta Ejecutiva o de sus Estados miembros. Se agradece la difusión y reproducción en cualquier medio, con indicación de la fuente.

**CLASES MEDIAS EN URUGUAY,
ENTRE LA CONSOLIDACIÓN
Y LA VULNERABILIDAD**

Índice

Prólogo.....	9	3.2. Caracterización de los grupos sociales	30
Resumen ejecutivo.....	11	3.3. Mercado de trabajo	33
Introducción.....	13	3.4. Educación.....	34
1. Antecedentes.....	17	3.5. Vivienda.....	37
1.1. Literatura sobre clases medias y distribución del ingreso: la óptica desde la disciplina económica	17	3.6. Análisis de sensibilidad: ¿Qué ocurre si se eleva el grado de exigencia en la identificación de los grupos sociales?	38
1.2. Clases medias: algunas visiones desde otras ciencias sociales.....	18	3.7. Clases medias y autopercepciones	39
2. Metodología, fuente de datos y dimensiones ..	21	3.8. Clases medias subjetivas en Uruguay y en la región	40
2.1. Fuente de datos	21	3.9. Clases medias objetivas y subjetivas en Uruguay.....	43
2.2. Metodología de estimación de clases medias en Uruguay	22	4. Comentarios finales	47
3. La evolución de los grupos sociales	29	Bibliografía	49
3.1. Identificación de los grupos sociales.....	29	Apéndice metodológico. Paneles sintéticos	53
		Apéndice estadístico.....	55

Prólogo

El desarrollo humano se ubica en el centro de las acciones que el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) impulsa en el mundo y en Uruguay en particular. La ampliación de las libertades para que las personas vivan la vida que valoren vivir es el fin último que persigue este paradigma.

En esta ocasión, el PNUD presenta un conjunto de aportes al debate sobre los desafíos del desarrollo en el país, en el marco de la serie El Futuro en Foco: Cuadernos sobre Desarrollo Humano.

Se trata de contribuir a la construcción de miradas prospectivas que permitan renovar la agenda de desarrollo y dar respuestas adecuadas a los desafíos del siglo XXI. Se pretende de esta forma acercar una plataforma de debate estratégico que promueva los principios de igualdad, justicia y equidad.

Tal como plantea Amartya Sen en el Informe de Desarrollo Humano 2010:

[...] el enfoque de desarrollo humano es suficientemente flexible como para tomar en cuenta la perspectiva futura de la vida humana en el planeta y lo suficientemente complejo para acoger nuevas inquietudes y consideraciones vinculadas con las perspectivas futuras [...].

Los temas que se abordan en los diversos Cuadernos sobre Desarrollo Humano se analizan precisamente desde una perspectiva de mediano plazo. Se trata de temas novedosos, de una agenda de nueva generación que pretende dar un salto sustantivo sobre la base de los logros alcanzados por el país en la última década.

Uruguay se encuentra entre los países del grupo de desarrollo humano alto, según el Informe de Desarrollo Humano 2013. Este posicionamiento positivo de carácter histórico da cuenta de los avances y logros alcanzados y se constituye a su vez en una exhortación a redoblar los esfuerzos en busca de un desarrollo sustentable y equitativo. Pero no se trata de una posición autocomplaciente. El crecimiento económico sostenido por más de una década y los caminos que se han implementado en materia de políticas públicas en los más diversos campos interpelan al país en términos de futuro.

Tal como postula el Informe de Desarrollo Humano mundial 2010, la principal riqueza de los países está en la gente; por lo tanto, hacia allí deben dirigirse todos los esfuerzos en materia de políticas públicas.

El Cuaderno sobre Desarrollo Humano que aquí se presenta, el sexto de la serie, contribuye al análisis sobre las clases medias en Uruguay, en el entendido de que su crecimiento es muy relevante desde la perspectiva de desarrollo humano. El documento se inserta en el debate vigente sobre el tema desde la evidencia empírica disponible para luego focalizarse en la descripción y el análisis de las formas que toman los grupos sociales en la actualidad, y en particular las clases medias en Uruguay.

El trabajo reposa en una premisa fundamental: no es posible descansar en la idea de que el mero paso del umbral de la pobreza garantice la entrada plena y la permanencia en el grupo de ingresos medios. La existencia de segmentos de población vulnerable requiere adoptar metodologías multidimensionales de diagnóstico y, en consecuencia, políticas públicas que atiendan diversas dimensiones específicas en el marco de su vocación universal.

El estudio se pregunta sobre los caminos posibles para que los nuevos segmentos medio-vulnerables consoliden su posición en un espacio de mayor certidumbre en términos de bienestar, en términos de seguridad educativa, sanitaria y financiera, entre otros aspectos.

Por último, el Cuaderno documenta los principales hallazgos del trabajo y plantea una serie de aportes en materia de instrumentos de política pública y agenda de futuras investigaciones.

Si los contenidos del Cuaderno sobre Desarrollo Humano permiten identificar las preguntas principales que se deben formular para seguir mejorando la calidad de vida de las personas, se habrá

cumplido con el objetivo. Si, además, algunas de las líneas de análisis planteadas permiten definir respuestas posibles, más aún, el PNUD se estará acercando a lo buscado.

El mundo que queremos es el que está por delante. La visión que se continúe construyendo no es neutra, y es allí justamente donde el desarrollo humano tiene mucho para seguir aportando.

Denise Cook
Representante Residente
del Programa de las Naciones Unidas
para el Desarrollo (PNUD) en Uruguay

Resumen ejecutivo

La noción de clase social y la construcción de estratos sociales para el análisis distributivo han captado el interés de los académicos de las ciencias sociales durante generaciones. El presente Cuaderno de Desarrollo Humano tiene como objetivo aportar nueva evidencia empírica para definir y describir a la clase media en Uruguay desde un enfoque de vulnerabilidad a la pobreza, caracterizándola en función de una serie de dimensiones relevantes desde inicios de la década de 1990 hasta la actualidad.

La discusión sobre la conceptualización de clase y qué es ubicarse en el medio de una distribución cobra vigencia en los países en desarrollo debido a que la investigación ha estado orientada principalmente a analizar los deciles más bajos de la distribución. En años recientes, sin embargo, la literatura ha traído al centro del debate sobre políticas redistributivas la totalidad de la distribución, y ha estudiado los estratos medios y de mayores ingresos, además de los hogares en situación de pobreza. Por ello, este trabajo aborda la temática teniendo siempre como referencia otros grupos sociales que sirven de comparación para la caracterización.

Se utilizan dos tipos de fuentes de información para el análisis empírico. Por un lado, siguiendo la propuesta metodológica de López Calva y Ortiz Juárez (2014), se emplean las Encuestas Continuas de Hogares (1992-2012) de Uruguay para construir cuatro grupos sociales identificados a partir de una definición monetaria y absoluta: hogares en situación de pobreza, estratos de ingreso medio-vulnerables, de ingreso medio-consolidados y de altos ingresos. La operacionalización de la definición de hogares que pertenecen a la clase media se realiza mediante la noción de vulnerabilidad y rescata la noción de funcionamientos de Amartya Sen seleccionando uno en particular: la seguridad económica. Existen ciertos hogares que logran salir de la pobreza, pero se encuentran en una situación de inseguridad económica que no les

permite la estabilidad en términos de consumo y tenencia de activos.

A su vez, el trabajo se complementa con fuentes de datos para explorar la autopercepción en la escala social. Se indaga en encuestas de opinión pública (Equipos Mori, 2009) y del Latinobarómetro (para los años 2000, 2004 y 2006-2010), que, además de informar sobre la clasificación socioeconómica objetiva y subjetiva de los individuos, exploran preferencias respecto a políticas impositivas y de redistribución de ingresos, expectativas sobre las posibilidades de movilidad social y evaluaciones de la igualdad social y económica en Uruguay.

Se encuentran cuatro grupos diferenciados identificados a través de su ubicación en la distribución del ingreso per cápita del hogar, con características distintas de acuerdo a las dimensiones de mercado de trabajo, educación y vivienda. Hasta mediados de 2000, la clase media (vulnerable y consolidada) representaba más del 60% de los hogares en Uruguay; más del 20% de los hogares eran clasificados como pobres y entre un 4% y un 6% pertenecían al estrato de altos ingresos. El año 2012 (último año analizado) muestra un corrimiento de los hogares hacia una mejor posición económica en términos del ingreso per cápita del hogar: alrededor de un 80% se ubica en la clase media y vulnerable (de los cuales un 19,9% corresponde a hogares vulnerables y un 60,1% a la clase media), y se han reducido sensiblemente los hogares en situación de pobreza, mientras han aumentado los de altos ingresos.

Se advierten ciertas diferencias que persisten en términos de educación: la brecha entre el grupo de altos ingresos y el grupo en situación de pobreza no parece haberse reducido y se ubica en alrededor de siete años de educación. La precariedad de la vivienda es una privación que pertenece casi en exclusiva a los hogares pobres, mientras que la propiedad de la vivienda se ha reducido con el tiempo para todos los grupos sociales, con una brecha relativamente estable

de acceso a la tenencia. En lo que respecta al mercado de trabajo, el grupo de hogares en situación de pobreza y de clase media vulnerable parece ser más sensible a los shocks, dado que en él las tasas de ocupación y desocupación muestran mayores variaciones que en el resto de los grupos sociales.

Los datos sobre autopercepción muestran que la caracterización y las tendencias de los grupos sociales coinciden en líneas generales con los resultados de la clasificación monetaria. En efecto, alrededor de 8 de cada 10 entrevistados se autclasifican como pertenecientes a un hogar de clase o estrato medio (Latinobarómetro). Según los datos de opinión pública, la mayor disparidad entre la autopercepción y la ubicación "real" en la distribución se observa en el grupo de vulnerables, en el que de cada 10 entrevistados aproximadamente 4 se consideran del estrato bajo y 5 del estrato medio (mientras que solo 1% se considera de clase alta). Esto sugiere que la menor seguridad económica en

este grupo genera menos coincidencias en sus autopercepciones.

Por último, cabe hacer mención a las correspondencias entre la autopercepción de los individuos y su visión sobre la redistribución y la justicia social. El grupo clasificado como de estrato medio-vulnerable se manifiesta como el más crítico sobre la estructura de oportunidades para la movilidad social, se observa poca variación en la opinión crítica respecto a la desigualdad social, y la carga impositiva es considerada excesiva principalmente en los extremos de la escala social.

El documento tiene la ventaja de proveer un marco comprehensivo, en el que los grupos sociales se analizan en su magnitud, su composición y sus preferencias por determinadas políticas. Ello permite entender mejor cuáles son los deberes y algunos mecanismos necesarios para fortalecer y superar situaciones de pobreza y vulnerabilidad de los hogares. La identificación de estos grupos permitirá elaborar políticas públicas específicas y mejor focalizadas.

Introducción

El propósito de este trabajo es aportar nueva evidencia para definir y describir a la clase media en Uruguay. En términos de desarrollo humano, la importancia de promover el crecimiento de los sectores medios es imposible de minimizar, por varias razones, comenzando por el hecho de que más personas ingresan en la clase media en tanto sean exitosas las políticas implementadas para erradicar la pobreza. Los especialistas en ciencias sociales y en desarrollo en América Latina atravesaron buena parte del siglo XX priorizando los estudios sobre pobreza antes que la investigación sobre clases medias, pero a partir del cambio de siglo la mayor parte de los países de la región experimentaron cambios en sus dinámicas económica y social que resultaron en disminuciones (en mayor o menor medida) de la pobreza y la desigualdad.

Desde hace aproximadamente una década la región de América Latina ha asistido a una fuerte mejora en términos socioeconómicos debido a una serie de factores que han sido identificados por la literatura económica, a saber: sostenido y fuerte crecimiento económico, incremento en el acceso de sectores vulnerables de la población a la educación y a los sistemas de protección social, fuerte reducción en los niveles de pobreza, y disminución de la desigualdad del ingreso (López Calva y Lustig, 2010; Lustig, López Calva y Ortiz Juárez, 2014; Gasparini et al., 2009), entre otros.¹ Estos hechos contrastan con lo sucedido en eta-

pas anteriores, que estuvieron marcadas por una fuerte segmentación social y un declive de los indicadores sociales.

Uruguay no ha sido ajeno a estas tendencias de la región. En efecto, luego de los nocivos efectos de la crisis de 2002, que se tradujeron en un fuerte incremento de la pobreza y la desigualdad en los años subsiguientes, a partir de la segunda parte de la década de 2000 los indicadores sociales comenzaron a mostrar en su mayoría una trayectoria favorable. Parte de esta mejora puede ser atribuida a las políticas públicas implementadas y otra parte a la propia dinámica del mercado en el período.

Como era de esperar, el nuevo contexto resultante de estos cambios, sin duda positivos, volvió a traer al centro de atención el tema de las clases medias y/o de los grupos de mayores ingresos (véanse referencias de la incipiente literatura de top incomes) y varias preguntas al respecto, algunas clásicas en la literatura académica, otras más desafiantes para la política: ¿es correcto llamar de clase media a cualquier hogar que atraviesa la línea de pobreza de ingresos? ¿Alcanza la medición de los ingresos para definir a un hogar o individuo como perteneciente a la clase media, o es preciso prestar atención a otros indicadores? ¿Tiene consecuencias sobre las decisiones de un individuo el percibirse como pobre o de clase media? ¿Qué rol desempeñan las clases medias en un país a la hora de formularse demandas por calidad de servicios o por el ejercicio de los derechos ciudadanos?

Este Cuaderno de Desarrollo Humano procura insertarse en el debate. Comienza por examinar parte de la evidencia empírica más recientemente disponible y tiene su foco en realizar una descripción lo más afinada posible de las formas actuales de los grupos sociales, y en particular de las clases medias en Uruguay. Considerando el período 1990-2012, se caracteriza a cuatro grupos sociales de

estatal) y transferencias estatales más elevadas y progresivas—.

1 En este sentido, Lustig et al. (2012) encuentran en las tres mayores economías de la región —Argentina, Brasil y México, representativas de las distintas realidades y características socioeconómicas y políticas— que se redujo la desigualdad en el ingreso tanto laboral como no laboral. De acuerdo con los autores, existen dos elementos relevantes que explican la reducción de la desigualdad en el período (década de 2000): la caída en los retornos al trabajo calificado —atribuible a los cambios en la composición de la demanda y oferta de la calificación del trabajo (acción del mercado) y a los factores institucionales como el incremento del salario mínimo (intervención

acuerdo al ingreso per cápita del hogar: hogares en situación de pobreza, con ingresos medios-vulnerables, ingresos medios-consolidados y grupo de altos ingresos, siguiendo el planteo metodológico propuesto por López Calva y Ortiz Juárez (2014). Una vez identificados los grupos sociales, el análisis se concentra en una breve caracterización de estos según tres dimensiones: variables educativas, de características de la vivienda y del mercado de trabajo. No es el foco del presente estudio analizar los posibles vínculos causales de las políticas implementadas en los 20 años analizados, dado que la metodología no permite una buena aproximación a la relación causal. No obstante, se tienen presentes las posibles relaciones entre las políticas económicas y la variable de ingreso utilizada.

Una de las principales premisas —de acuerdo a los lineamientos de López Calva y Ortiz Juárez (2014)— es que no es posible descansar en la idea de que el mero paso del umbral de la pobreza garantiza la entrada plena y una permanencia cierta en el grupo de ingresos medios. Los resultados muestran que existe un importante segmento de población vulnerable, situado precisamente en la zona umbral: el crecimiento económico sostenido, sumado a políticas sociales de transferencias condicionadas aplicadas en los últimos años, le ha permitido trascender las fronteras de la desprotección más extrema, pero es dudoso que su nueva adscripción social sea tan sólida y confiable como para resistir a shocks o ciclos económicos desfavorables, ya sea por carencias educativas, o por imposibilidad de acceso a servicios de suficiente calidad, o por una pertenencia frágil al mundo de la formalidad laboral.

El mapa actual de la estructura social uruguaya muestra, como se describirá en detalle, no una sólida y amplia clase media homogénea, sino dos segmentos, el medio y el alto, similares en muchas características sociales y culturales (por ejemplo, los activos educativos), relativamente homogéneos en términos de logros y que muestran relativa estabilidad y solidez en momentos de crisis económica, y, en sus inmediaciones, un importante segmento de población vulnerable, cuyos individuos y hogares salieron de la pobreza medida a través del ingreso, pero cuyos logros muestran extrema fragilidad, con débil resistencia a los episodios de shock económico y gran heterogeneidad. ¿Cómo hacer posible que los nuevos segmentos medios-vulnerables consoliden su lugar en el mundo de la certidumbre educativa, sanitaria, financiera, previsional, en suma, en un mundo con más certezas de mayor bienestar?

El análisis del segmento social medio-vulnerable es relevante porque permite comprender los límites de las políticas contra la pobreza tal como se han implementado en la última década, y ayuda a pensar el direccionamiento de la política social del futuro en el Uruguay, como país de desarrollo humano alto y en la prospectiva positiva de progreso. De alguna manera, identificar la fragilidad de los límites inferiores del segmento medio marca una agenda para el futuro cuya lista de asuntos pendientes incluye no solamente el desafío de eliminar la situación de pobreza para todas las personas, sino los retos adicionales de garantizar que no vuelvan a caer en esa situación y que, una vez traspasado el umbral defensorio de ingresos, continúen aumentando sus activos en términos — como mínimo— de acceso a servicios educativos, de salud, de vivienda y de transporte de calidad.

Así, conocer las vulnerabilidades de los grupos vulnerables, valga la redundancia, señala donde no es permisible aún descansar: el análisis que prescindiera de este objetivo permitiría al Uruguay congratularse antes de tiempo de la obtención de logros en probables arenas movedizas. La reducción de la pobreza no permite simplemente pasar la hoja y ocuparse solo de la clase media: antes de abrir esa puerta queda mucha tarea por hacer en el umbral. Solo la progresiva integración del segmento vulnerable a la clase media consolidada cohesionaría a la sociedad uruguaya en su conjunto, y haría a cada uno de sus hogares más resiliente a ciclos económicos desfavorables o eventuales shocks.

Hay más desafíos. Si bien en los checklists de especialistas y organismos de desarrollo ciertos derechos son considerados como evidentemente universales, el imaginario de las opiniones públicas locales los reservan a las clases medias. Por mencionar algunos ejemplos, el derecho a opciones de ocio recreativo, al uso gratificante del tiempo libre, al acceso a espacios públicos de calidad o a espacios urbanos ordenados y estéticamente agradables son, para buena parte del imaginario social, patrimonio de las clases medias consolidadas. Estas dimensiones no se analizan cuantitativamente en este Cuaderno debido a limitaciones en la información con la que se cuenta, pero es razonable suponer que la tarea de universalizar tales derechos para la sociedad en su conjunto requiera no solo extender derechos hacia los sectores vulnerables, sino que los propios segmentos que van emergiendo de situaciones carenciadas demanden su pleno ejercicio. En este sentido, el debate respecto a qué

significa verdaderamente una sociedad de clases medias es también relevante para el desarrollo humano, y contribuye a la definición de una nueva etapa de la base mínima de derechos para todos.

Diversos estudios sobre el tema coinciden en hipotetizar (si bien aún es necesaria mayor evidencia empírica para afirmarlo) los efectos de una clase media creciente sobre la calidad de los servicios provistos por el Estado: más educación, más urbanización, más ingresos en sectores antes excluidos de esos servicios generarán más demanda de calidad. Así, en lugar de una sociedad con una pequeña clase media asociada a aspiraciones y prerrogativas de sectores altos, el desarrollo se encuentra más cercano a una gran clase media permeable, en aumento y capaz de integrarse con los sectores vulnerables compartiendo la inquietud por el acceso a mejores prestaciones, en un arco que abarca desde la educación básica hasta las múltiples opciones de consumo cultural, por ejemplo.

Estudiar las clases medias en el Uruguay es asimismo una tarea que no puede prescindir de un legado histórico: existe una tradición, una certeza cultural compartida por muchos uruguayos, y hasta ciudadanos de países vecinos, que sostiene a Uruguay como un país de clases medias (especialmente en un contexto regional de países predominantemente pobres). El objetivo de este trabajo no es discutir la pertinencia de la afirmación acerca del rol crucial de las clases medias como motor del desarrollo en Uruguay, sino uno

más modesto: describir la evolución de los grupos socioeconómicos en las últimas dos décadas, así como acercar alguna evidencia elemental sobre el imaginario normativo de esos grupos sobre sí mismos, sobre la justicia de la distribución social y económica existente en el país, y sobre su disposición a contribuir en tal orden de cosas con reformas y cambios.

Muchas visiones desde la ciencia política o la sociología —entre ellas, las teorías de la modernización— han coincidido en señalar efectos benéficos de las clases medias, como su afinidad con el desarrollo de normas y prácticas democráticas, o los efectos de una sólida clase media en la reducción del conflicto social.² Si existe de hecho una relación entre una sociedad de clases medias y una institucionalidad más robusta, es posible aventurar la idea de que el Uruguay tiene alguna parte de la batalla valorativa ganada. Históricamente se ha destacado en la región como un país con mejor calidad institucional relativa, y algunos datos de opinión pública muestran que ciertos valores tradicionalmente ligados a los segmentos medios se encuentran en el imaginario social uruguayo —un imaginario secularizado, moderado en términos de líneas de división política, favorable a la cohesión social—. Esto puede a su vez contribuir a la mejor consolidación de una clase media vigorosa, que valore y demande una sociedad y un Estado con servicios, opciones y oportunidades para todos.

2 Son especialmente interesantes las reflexiones de López Calva et al. (2013, cap. 5) respecto a la relación entre el crecimiento de las clases medias y la posibilidad de reformular el contrato social en la región, incorporando principios de igualdad de oportunidades en las políticas públicas y tendiendo a universalizar la calidad de los servicios para el conjunto de la sociedad.

1. Antecedentes

1.1. Literatura sobre clases medias y distribución del ingreso: la óptica desde la disciplina económica

Desde la perspectiva económica, los estudios que analizan la distribución del ingreso en general y en los países de América Latina en particular se han concentrado en los grupos sociales menos favorecidos, debido a la importancia que revisten las políticas públicas sobre este grupo de población. No obstante, en los últimos años ha surgido una corriente en la literatura que se interesa por estudiar otros grupos de población, intentando una medición más rigurosa de las divergencias entre grupos sociales. De esta forma, se ha puesto el foco en los grupos que forman parte de los segmentos medios de la distribución y los de mayores ingresos.

En particular, en los países en desarrollo existe una literatura emergente que intenta definir lo que constituye la clase media. Generalmente los estudios se han enfocado en analizar cuál es el rol de la clase media en el emprendedurismo, las políticas públicas y los cambios institucionales (Ravallion, 2009), y definen a los hogares que pertenecen a la clase media como aquellos que se encuentran en determinado intervalo de ingresos y que superan cierto umbral del ingreso per cápita. En este sentido, los estudios sobre las clases medias son equivalentes a los análisis sobre pobreza predominantes, que evalúan la pertenencia a un grupo en función de un umbral de ingresos o consumo. A su vez, al igual que los estudios de pobreza más difundidos, se fijan en una única dimensión (usualmente el ingreso del hogar) para definir lo que se considera como privación.

En general, el análisis se ha basado en definiciones relativas de clase media, dado que los límites que definen a las clases sociales se fijan en función de la distribución del ingreso y son diferentes en cada país (típicamente se utilizan medidas como la media o mediana de la distribución de ingresos). Estudios pioneros como los de Birdsall, Graham y

Pettinato (2000) y Thurow (1987) establecen que conforman la clase media aquellos hogares que se ubican entre 75 % y 125 % de la mediana del ingreso.³ Por otro lado, entre las definiciones de clase media de carácter absoluto pueden mencionarse Banerjee y Duflo (2008), quienes fijan el umbral entre 2 USD y 10 USD por día.⁴

Como se discute en Ravallion (2009), definir la clase media de acuerdo con la media o mediana de la distribución del ingreso no es adecuado para los países en desarrollo, y es plausible que deba determinarse más bien a partir de cierto umbral inferior concreto. Asimismo, ante la ausencia de un marco analítico conceptual, las definiciones de clase media suelen circunscribirse a análisis estadísticos más que analíticos.

En este sentido, la definición que proponen López Calva y Ortiz Juárez (2014) contempla estas críticas y constituye el marco analítico del presente trabajo. Basándose en la noción de vulnerabilidad a la pobreza, estos autores intentan determinar el componente económico de la clase media siguiendo el marco conceptual de Sen (1983). Proponen que la definición de clase media es absoluta en términos de los funcionamientos, pero relativa en función de los medios para conseguir ciertos funcionamientos (López Calva y Ortiz Juárez, 2014).

3 Entre otras referencias reconocidas y empleadas en América Latina, puede mencionarse Alesina y Perotti (1996), que fijan el umbral que identifica a la clase media entre el percentil 40 y el 80, Barro (1999) y Easterly (2001), entre el percentil 20 y el 80. Cruces et al. (2011) emplean para países de América Latina, entre otras, las definiciones de Birdsall et al. (2000), Barro (1999) y Easterly (2001).

4 A diferencia de las definiciones relativas, la medida de carácter absoluto establece un criterio fijo para un umbral determinado que hace posible identificar la población que pertenece a la clase media. Si bien los umbrales absolutos permiten comparaciones entre países, la selección del umbral que determina las clases sociales es también arbitraria.

En concreto, existen tres grupos que interesa particularmente identificar, que se diferencian en sus principales características: hogares pobres, vulnerables y clase media. El hecho de pertenecer a la clase media implica tener bajo riesgo de pasar al empobrecimiento y características que difieren de manera significativa de los hogares clasificados como pobres, lo que configura un grupo intermedio: el de los hogares vulnerables.

La clase media se define estableciendo un umbral absoluto inferior con base en regresiones que se fija en 10% de probabilidad de caer en la pobreza. Las principales ventajas de este enfoque radican en que, por un lado, asegura la correcta identificación, ya que no existen hogares potencialmente pobres en la clase media, y, por otro, establece un marco conceptual que permite el análisis y la comparación en el tiempo y entre países.

Desde una perspectiva económica, los análisis de la clase media para Uruguay son escasos. Existen dos grupos de trabajos. Por una parte, algunos intentan identificar la clase media con metodologías similares a las de pobreza. En estudios recientes que se concentran en la identificación de grupos sociales aplicando para ello diversas metodologías, se ha incorporado a Uruguay entre otros países de América Latina (Cruces, López Calva y Battistón, 2011; Ferreira et al., 2013). La principal diferencia con estos trabajos radica en que, en el presente estudio, la metodología propuesta utiliza la línea de pobreza moderada oficial, mientras que el resto emplea la línea de pobreza internacional. Resulta entonces relevante analizar la robustez de los resultados según la línea de pobreza (nacional o internacional) que se utilice.

Por otra parte, hay estudios específicos para Uruguay que, si bien no tienen por objetivo la identificación de la clase media, están relacionados con la misma temática. En Gandelman y Robano (2012) se emplean definiciones utilizadas en la literatura sobre clases medias (a las que denominan sectores medios y no clases) para analizar su relación con los emprendedores (cuentapropistas con al menos un empleado) y la movilidad educativa intergeneracional.

Otro conjunto de estudios son aquellos que refieren a la clasificación de grupos de acuerdo a su posición en la distribución del ingreso o un vector de variables socioeconómicas que permiten de forma indirecta clasificar a las clases o sectores medios de la población. En Gradín y Rossi (2000) se utilizan indicadores de polarización para analizar la distribución del ingreso salarial en Uruguay (urbano) en el período 1986-1997, y se concluye

que la distribución salarial fue progresivamente bipolarizada. Por otro lado, Llambí y Piñeyro (2012 a, 2012 b) construyen una actualización del índice de nivel socioeconómico (INSE) que es empleado para clasificar los hogares en Uruguay de acuerdo a su capacidad de consumo o gasto (con base año 2008). Para ello se utiliza un modelo econométrico de predicción del ingreso del hogar que sirve para ordenar a los hogares mediante un puntaje (relacionado con su capacidad de consumo) que luego se emplea para clasificarlos en estratos de acuerdo a los umbrales definidos a través de un análisis de clúster.

Por último, cabe destacar algunos trabajos que refieren al análisis de la magnitud y la concentración de los grupos de más altos ingresos. En general son estudios que intentan verificar la calidad de los datos de las ECH comparando la captación de los ingresos provenientes de otras fuentes, por cuanto las ECH no proveen un marco potencialmente ideal para capturar de forma correcta la situación de los individuos con ingresos más altos.

Mendive y Fuentes (1997) estiman factores de corrección de la ECH utilizando la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares (EGIH) para Uruguay, y encuentran divergencias entre una y otra fuente de información —la corrección a aplicar para el ingreso de los patrones es del orden del 30%, y asciende a 70% si se consideran rentas del capital, como alquileres e intereses). Burdín et al. (2014) se concentran en estudiar la población de mayor ingreso (cuya participación en el ingreso total es de 1, 0,5, 0,1 %) empleando comparativamente las ECH y la información de registros de la Dirección General Impositiva (DGI). Obtienen que la caída de la desigualdad del ingreso que registra la ECH a lo largo del tiempo es robusta utilizando los datos de la DGI (si bien la caída es levemente inferior si se considera esta última fuente de información). A su vez, existen diferencias significativas al considerar a los individuos de mayores ingresos, lo que da cuenta de la subestimación de la ECH (al tomar deciles de ingreso, la proporción hasta el octavo decil es superior según la ECH, sin grandes diferencias, y a partir del noveno decil la brecha se amplía y muestra una mayor proporción según datos de la DGI).

1.2. Clases medias: algunas visiones desde otras ciencias sociales

En otros campos de las ciencias sociales, tales como la ciencia política o la sociología, la teorización sobre clase social tiene una larga historia. Remite a los clásicos fundacionales, como Max

Weber, quien a inicios del siglo XX sugirió que valores característicos de las clases medias, como la propensión al ahorro y la orientación hacia la capacitación educativa, podrían explicar el desarrollo económico. Por supuesto, excede al alcance de este Cuaderno realizar una revisión completa de la historia del concepto, pero es interesante complementar los datos económicos con un punto de vista de interacción entre grupos sociales, antes que de distribución de ingresos o activos.

Las ciencias sociales blandas se han inclinado por enfocar el estudio de las clases sociales en términos de tendencias de largo plazo. Por ejemplo, han explorado los valores compartidos por estratos sociales más o menos cohesionados a lo largo de períodos relativamente extensos, a la manera en que Inglehart investiga la relación de las clases medias con el posmaterialismo, destacando la prevalencia de valores posmateriales por sobre la valoración del logro de ingresos como una característica de las nuevas generaciones de clases medias (cf. Inglehart, 1990, cap. V).

También desde el punto de vista sociológico se han estudiado las influencias —económicas y de restricción social— de unas generaciones sobre otras en la transmisión de las desigualdades de clase. Como señala Goldthorpe (2012), esto ha contribuido a que los sociólogos detectaran en mayor medida la persistencia de la desigualdad social, mientras que los economistas han tendido más a enfocarse en cambios coyunturales en la distribución de ingresos. Asimismo, la ciencia política se ha detenido en el estudio de las clases sociales para comprender algunas dinámicas de la vida política: en términos de comportamiento electoral, por ejemplo, se ha recurrido a la adscripción de clase como una explicación de los modos en que se construyen histórica e intergeneracionalmente las identidades partidarias (Miller y Shanks, 1996, cap. IX).⁵

Las transformaciones de la última década en la región, caracterizadas por el aumento de segmentos de la población que lograron cruzar el umbral de la pobreza, generaron interés en los cambios ligados a valores que estas mutaciones podrían acarrear. Tal como lo reseñan López Calva, Rigolini y Torche (2012, sección 1), los valores asignados a las clases medias han sido considerados por varios

5 Contrariamente a las teorías del voto económico, que tienden a considerar que las evaluaciones de la gestión del gobierno que determinan el voto traspasan las fronteras de las clases sociales (Lewis Beck y Stegmaier, 2009).

autores como conducentes al crecimiento de la economía, al desarrollo empresarial, a la cohesión social y a la estabilidad política, en especial del régimen democrático. El citado paper de López Calva et al. repasa algunas exploraciones empíricas recientes sobre la especificidad de los valores de la clase media y citan algunos de los intentos más relevantes.⁶ Por ejemplo, los análisis de datos de la World Values Survey llevados a cabo por Amoranto, Chun y Deolalikar en 2010 sugieren tendencias en las clases medias a encarnar valores más favorables al desarrollo de la economía; asimismo, Fischer y Torgler en 2007 observaron relaciones positivas entre posiciones más altas en la escala de ingresos e indicadores generales de capital social —que a su vez la teoría relaciona con la estabilidad política y social y la bonanza de la economía—.

En cualquier caso, el aporte fundamental de la sociología al estudio de las clases que se busca rescatar en este Cuaderno tiene que ver con extender la visión de ingresos y activos hacia un concepto que incluya las autopercepciones de las personas en cuanto miembros de un grupo social, teniendo en cuenta que, más allá de la posición objetiva en una estructura social, esas nociones subjetivas influirán en las ideas que se conforman acerca de la solidaridad entre las clases sociales, y sobre la justicia o injusticia de las políticas de ayuda social o de oportunidad de acceso a los servicios públicos.⁷

Conocer las autopercepciones de los grupos objetivamente definidos como clases medias proveerá respuestas acerca de actitudes hacia la redistribución: aquellos individuos con mejores expectativas de ingresos futuros —esto es, más confortablemente situados en una autopercep-

6 Sin embargo, López Calva y sus colegas concluyen en el mismo paper, con base en sus propios análisis, que los valores de las clases medias como motor de cambio social han sido tal vez algo sobredimensionados, y que son necesarias más investigaciones específicas para entender el modo en que estos segmentos de la población pueden influenciar reformas sociales al buscarlas para su propio bienestar (López Calva, Rigolini y Torche, 2012).

7 Varios académicos del campo de la sociología sostienen la necesidad de completar la definición de clase social teniendo en cuenta los modos en que los individuos se clasifican a sí mismos, dado que, al no coincidir necesariamente con sus clasificaciones objetivas, las explicaciones sobre comportamiento y elecciones correrían el riesgo de quedar incompletas (cf. Jackman y Jackman, 1982; Wright y Singelmann, 1982).

ción sólida de clase media— tienden a favorecer en mayor medida las medidas pro distribución (véase por ejemplo Alesina y Glaeser, 2004; Alesina y Giuliano, 2009; Norton y Ariely, 2011, quienes han provisto evidencia para afirmaciones análogas). Datos provenientes de encuestas como la European Social Survey, el Eurobarómetro, encuestas de institutos independientes de investigación, como Gallup, y estudios de opinión ad hoc han sido explorados para demostrar que cambios en la situación económica personal o en los niveles de ingresos pueden determinar cambios en las preferencias sobre políticas sociales o impositivas (véase por ejemplo Fong, 2001; Reeskens y Van Oorschot, 2011).

Siempre en el ámbito de las percepciones subjetivas, una interesante línea de investigación es aquella que experimenta exponiendo a los individuos a información objetiva sobre la distribución de ingresos en las sociedades en que viven, y al mismo tiempo sobre su ubicación en la escala social de ingresos. Algunos resultados de tales indagaciones sugieren que proveer correcta información sobre los ingresos de un individuo en comparación con los de sus conciudadanos genera en los individuos más favorecidos mayor apoyo a políticas de apoyo para aquellos menos favorecidos, mientras que, ante la ignorancia respecto de la propia ubicación en la distribución de ingresos, las personas tienden a ubicarse entre las que menos tienen —y que por tanto más ayuda merecen recibir, antes que proveer— (Sides, 2011; Cruces et al., 2013).

Los hallazgos empíricos de este tipo son muy relevantes para la formulación de políticas públicas, dado que la incorporación de más individuos a las capas medias no necesariamente implicaría una mayor legitimación a políticas de desarrollo social para los sectores vulnerables si no se acompaña de información adecuada sobre tal progreso en la estructura social. Aun simplificada y sin exigir un nivel de conocimiento sofisticado sobre economía o políticas de distribución, una básica pero concreta información a los individuos sobre su lugar en la escala de ingresos puede disponerlos a contribuir al desarrollo con aportes impositi-

vos más que quienes no reciben tal información (Kuziemko et al., 2013).

Ello sugiere nuevamente la relevancia de indagar en autopercepciones de estratificación y clase social. Si amplios sectores de las clases medias se perciben como desfavorecidos o excluidos de los beneficios del crecimiento económico, poco podrá tal crecimiento funcionar como argumento legitimador de nuevas políticas de redistribución, necesarias para que más hogares salgan de la pobreza e ingresen en los estratos medios. Una clase media que se autopercebe como sólida, segura en su espacio social, y hasta cierto punto privilegiada respecto de los que menos tienen, puede concebir como deseable una sociedad de clases medias (esto es, orientada a una constante disminución de la pobreza) en mayor medida que una clase media que se ve a sí misma como vulnerable o con facilidad de caer debajo de su umbral de seguridad económica adecuado. Mediante la exploración de datos disponibles de la opinión pública uruguaya se procurará entonces responder si las clases medias hoy en efecto se ven como tales, y si consideran justa la solidaridad requerida por el Estado —en términos de contribución impositiva, fundamentalmente— para con los estratos menos favorecidos.

En suma, este Cuaderno recurrirá a la revisión de algunos datos empíricos recientes disponibles para procurar responder a algunas de las preguntas más básicas planteadas por influyentes autores tanto de la ciencia económica como de la ciencia política: ¿Qué proporción de los hogares pertenece a un grupo denominado de clases o estratos medios según el ingreso del hogar? ¿Cuál ha sido su evolución? ¿Se distingue este grupo en sus principales características de otros grupos sociales? ¿Cómo se ven hoy a sí mismas las clases medias en el Uruguay? ¿Se consideran segmentos privilegiados o postergados? ¿Están dispuestas a contribuir con sus esfuerzos a la promoción de segmentos menos privilegiados, en pos de una sociedad de clases medias?

La siguiente sección describe los datos empíricos sobre los cuales se construyen los intentos de respuesta, sus fuentes y los detalles metodológicos del análisis realizado.

2. Metodología, fuente de datos y dimensiones

2.1. Fuente de datos

Como fuente principal de datos para la determinación del umbral de clases medias se utilizan las Encuestas Continuas de Hogares (ECH) de Uruguay para el período 1991-2012. Las ECH contienen información no solo sobre el ingreso del hogar —insumo fundamental en la determinación y clasificación de los grupos sociales para la metodología propuesta—, sino también datos relevantes para la descripción socioeconómica de los individuos y hogares de Uruguay. Para hacer comparables las encuestas, las muestras utilizadas se restringen a la información de las zonas urbanas del país con más de 5000 habitantes. Para el propósito de construir paneles sintéticos la muestra se restringe a individuos jefes de hogar.

Una vez cuantificada la clase media, se busca caracterizarla mediante variables socioeconómicas de la ECH. Para obtener un perfil de clase media completo se utilizan distintas dimensiones, entre las cuales cabe mencionar, como características individuales: sexo, edad, ascendencia étnica (disponible únicamente desde 2006), grado de alfabetización y nivel educativo del jefe de hogar, características y propiedad de la vivienda, condición de actividad, tipo de empleo, formalidad, entre otras variables relevantes. La evolución de estas dimensiones permitirá analizar la influencia de las diversas políticas públicas y reformas implementadas en el período que pueden haber incidido de forma diferencial en los distintos grupos sociales (a modo de ejemplo, la reforma impositiva y los cambios institucionales en el mercado laboral).

Cabe hacer mención a una serie de limitaciones que están presentes en los datos utilizados. Como es sabido, el principal insumo que se utiliza para analizar la distribución del ingreso para Uruguay, al igual que en otros países de la región, proviene fundamentalmente de las encuestas de hogares. Si bien estas logran capturar adecuadamente las remuneraciones provenientes del

trabajo dependiente y de las transferencias, no reflejan de forma precisa la magnitud ni las fluctuaciones de los ingresos por capital, utilidades y rentas de los hogares (Burdín, Esponda y Vigorito, 2014; Gasparini, Cicowiez y Sosa Escudero, 2012). Esto se debe a la dificultad de captar el ingreso de individuos ricos, que tienden a subdeclarar sus ingresos o son renuentes a responder a este tipo de encuestas, así como a la dificultad de medir adecuadamente las ganancias o pérdidas de capital. Por otro lado, utilizar el ingreso como variable de bienestar entraña, además de sus limitaciones propias,⁸ dificultades en lo que refiere a emplearla como resumen del concepto de riqueza (Amarante et al., 2012).

La importancia de contemplar otras medidas que capturen el bienestar de los hogares cobra relevancia dado que considerar únicamente los ingresos puede arrojar diferencias sustantivas en las cifras globales de desigualdad, así como, dentro de la distribución, divergencias entre grupos sociales y heterogeneidades de estos que de otro modo no serían manifiestas. De hecho, Amarante et al. (2012) encuentran que, si se considera dentro del análisis de la distribución de activos la desigualdad de la tenencia de la tierra, la posición relativa de Uruguay es más desventajosa que si se considera a la desigualdad de ingresos. Sin embargo, no es posible acceder a esta información a nivel desagregado por hogar, lo cual sería necesario para la estimación a través de la siguiente metodología, de ahí que no haya sido posible incorporar esta dimensión en este estudio.

Por último, la información sobre autopercepción se analiza con base en dos fuentes de datos.

8 Entre las que cabe mencionar que el ingreso que capturan las ECH de Uruguay es el corriente y no el permanente. Dado que la ECH de Uruguay no captura la variable de consumo que refleja más cabalmente las decisiones intertemporales de los hogares, no es posible analizar la distribución de una proxy del ingreso permanente.

Por un lado, se emplea el Latinobarómetro, que es una encuesta de opinión pública que se releva para 18 países de América Latina todos los años de forma periódica para la población mayor de 18 años. Para Uruguay se cuenta con una base de datos de 1200 observaciones, elaborada a partir de una muestra probabilística estratificada representativa del total nacional con un margen de error de +/-2,8% (al 95% de nivel de confianza para

distribuciones simétricas). Se utilizan los años 2000-2010 para el análisis de la información. Por otro lado, se examina la información que brinda la encuesta de opinión pública y el banco de datos de la consultora Equipos Mori. Esta medición de 900 casos de individuos mayores de 18 años corresponde a 2009 y es representativa a nivel nacional (el margen de error es de +/-3,2% con un nivel de 95% estadístico de confianza).

2.2. Metodología de estimación de clases medias en Uruguay

RECUADRO 1

CLASES MEDIAS Y VULNERABILIDAD A LA POBREZA

¿Cómo medir la clase media desde un punto de vista económico? El crecimiento de la clase media se ha discutido ampliamente en los sectores académico y de políticas públicas. Sin embargo, con frecuencia se observa la ausencia de una definición consistente sobre lo que significa clase media en términos económicos. Este apartado presenta una revisión de las principales definiciones de la clase media con base en López Calva et al. (2014) y una propuesta de medición que abarca a aquellas personas con baja probabilidad de caer en pobreza. López Calva y Ortiz Juárez (2014) proponen una definición económica pertinente, especialmente desde la perspectiva de las políticas públicas. Estos autores presentan una nueva definición del umbral de admisión, a saber: una persona se convierte en miembro de la clase media cuando deja de ser vulnerable a la pobreza.

En economía, la clase media se define normalmente en términos de un concepto relacionado con el bienestar —e.g. ingreso o consumo—, tanto en términos relativos como absolutos. Al concebir a la clase media en términos relativos, se considera a los individuos cuyo ingreso se ubica en cierto rango de la distribución; por ejemplo, alrededor de la media o mediana. Sin embargo, si el objetivo es analizar la clase media entre países, estas definiciones enfrentan el problema de comparar distintas medianas del ingreso en cada país y, por ende, distintas clases medias. Existen también definiciones alternativas, tal como la de Cruces et al. (2011), quienes proponen una opción

diferente al uso de medidas tradicionales al asociar a la clase media con una medida de polarización del ingreso.

Las definiciones absolutas corrigen algunas de las deficiencias de las medidas relativas al identificar a la clase media como aquellos individuos con ingreso o consumo dentro de umbrales específicos y comparables —por ejemplo, dólares internacionales ajustados por paridad de poder adquisitivo, PPA—. La pregunta es ¿cómo definir tales umbrales absolutos?

Banerjee y Duflo (2008) definen a la clase media como aquellos individuos con un gasto per cápita de entre 2 y 10 dólares al día, ajustados por PPA. De manera similar, Ravallion (2010) propuso el concepto de clase media del mundo en desarrollo, la cual incluye a aquellos individuos con consumo per cápita igual o superior a la mediana del valor de las líneas de pobreza para 70 países en vías de desarrollo (2 dólares al día por persona) e igual o inferior a la línea de pobreza de Estados Unidos (13 dólares al día). Pese al aporte de estas medidas, el uso directo de líneas de pobreza como umbral inferior para definir a la clase media carece del valor agregado que brinda una base conceptual más profunda, y puede llevar a resultados contraintuitivos.

Idealmente, resulta deseable anclar el concepto de clase media a un principio no arbitrario, basado en el bienestar; i.e. a una característica particular que distingue esta situación de otras —al igual que la medición de la pobreza se vincula con el estado nutricional—. Cuando

los economistas miden la pobreza extrema, tal noción se basa en la definición de un funcionamiento, a saber: el estar protegido contra la desnutrición.* Así, la línea de pobreza extrema está definida por la cantidad de ingresos que garantiza ese funcionamiento para los integrantes de un hogar.

Además de anclar el concepto a una base conceptual sólida, la definición de la clase media debe satisfacer dos condiciones para ser económicamente relevante. Por un lado, debe precisar la dirección de los cambios; i. e. debe ser capaz de determinar si la movilidad es en dirección ascendente o descendente respecto a un índice de bienestar concreto. Por otro lado, debe proporcionar información relevante para la formulación de políticas públicas.

López Calva y Ortiz Juárez (2014) exploran la relación entre ingreso y vulnerabilidad a la pobreza a fin de proponer un umbral absoluto de ingreso para la definición de la clase media en América Latina y el Caribe. De forma análoga a la medición de la pobreza extrema, el funcionamiento de la clase media se refiere a estar protegido contra el riesgo de caer en pobreza. De este modo, el concepto propuesto define la seguridad económica como la condición que determina que un individuo sea considerado clase media: aquel que tiene una baja probabilidad de caer en pobreza. Este concepto automáticamente define otro grupo: individuos que no son pobres, pero aún no han llegado a la clase media; i. e. individuos vulnerables.

El umbral inferior se establece mediante una metodología de tres etapas aplicada a datos longitudinales de Chile, México y Perú. En la primera, se construyen matrices de transición de pobreza utilizando la línea de 4 dólares al día por persona para clasificar a los hogares en cuatro categorías de transición entre los dos años de cada panel: 1) nunca pobre, si el ingreso per cápita del hogar está por encima del umbral de pobreza en ambos años; 2) siempre pobre, si está por debajo de la línea de pobreza en ambos años; 3) nuevo pobre, si estuvo por encima de la línea de pobreza en el primer año pero por debajo de ella en el segundo, y 4) fuera de la pobreza, si el hogar se identificó como pobre en el primer año, pero salió de esta condición en el segundo.

Con base en estas transiciones, la segunda etapa de la metodología estima un modelo

de regresión logística a fin de correlacionar un conjunto de indicadores —demográficos, laborales, educativos y de incidencia de choques— con la probabilidad de ser pobre en el segundo año. Para el hogar i , esta probabilidad está representada por p_{it} en la expresión (1), donde la variable dependiente $pobre_{it+1}$ toma valor de 1 si el hogar es pobre en el segundo año, y 0 en el caso opuesto.

$$p_{it} = E(pobre_{it+1} | X_{it}) = F(X_{it} * \beta_t) \quad (1)$$

El conjunto de variables explicativas está representado por X , y el vector de parámetros del modelo por β . El primero incluye una dimensión demográfica que considera, para el primer año, la ubicación rural o urbana de los hogares, y la edad, el sexo, el estado civil, la escolaridad y la situación laboral del(de la) jefe(a) del hogar. Los indicadores de escolaridad y ocupación laboral son ordinales. El indicador laboral también es ordinal. Entre las variables explicativas se incluyen asimismo choques que afectan al hogar.

La tercera etapa toma en cuenta el conjunto de variables explicativas utilizadas en la expresión (1) para estimar el siguiente modelo de regresión lineal que utiliza como variable dependiente, en el primer año, el ingreso per cápita de los hogares expresado en escala logarítmica.

$$\log(\text{ingreso})_{it} = \alpha + X_{it} * \beta_{it} + \varepsilon_i \quad (2)$$

Posteriormente, para una serie de estimaciones de probabilidad de caer en pobreza, se calcula el promedio de las variables explicativas. Con estos promedios y los coeficientes de la expresión (2) se predice el ingreso asociado a cada probabilidad.

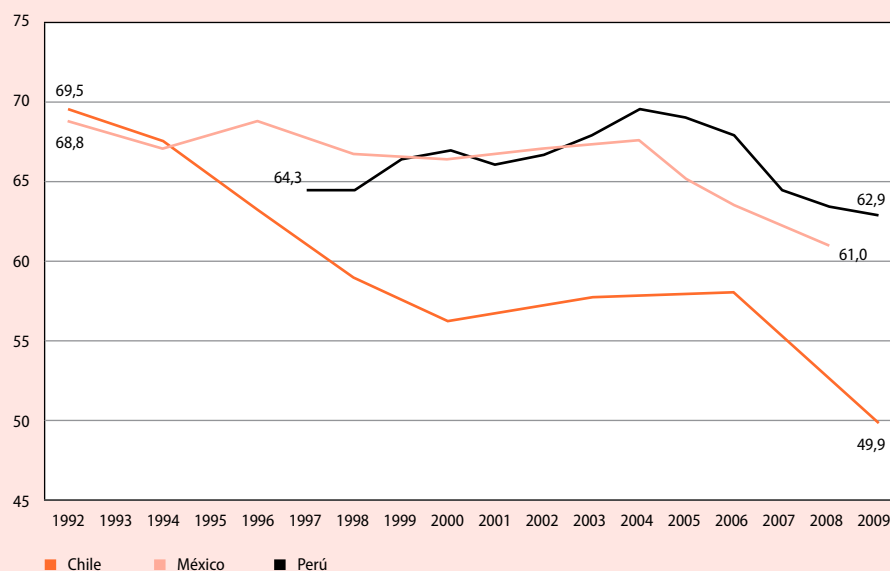
La investigación considera una probabilidad de caer en pobreza de 10% como el umbral que divide la seguridad económica de la vulnerabilidad. Considerando la relación entre la probabilidad estimada de caer en pobreza derivada de (1) y el ingreso predicho en (2), el umbral inferior propuesto es cercano a 10 dólares al día por persona en los tres países. Este es entonces el umbral inferior que marca el inicio de la clase media. Para el umbral superior, se sugiere una cantidad de 50 dólares al día por persona. La definición de este umbral

es menos relevante, ya que su impacto sobre el tamaño de la clase media es casi imperceptible. El análisis de sensibilidad confirma que mover el umbral superior hacia arriba o hacia abajo tiene un impacto muy reducido.

El estudio propone entonces que ser parte de la clase media en América Latina y el Caribe consiste en vivir con un ingreso per cápita de entre 10 y 50 dólares al día. Ferreira et al. (2013) validaron este enfoque para varios países de la región y hallaron que el umbral inferior es, de hecho, un nivel razonable para toda América Latina y el Caribe —según se refleja en los datos arrojados por encuestas en las que los individuos se autclasifican en términos de clase.

Según la definición propuesta, la no vulnerabilidad a la pobreza es la característica que define a la clase media. Establecer esta condición descarta resultados contraintuitivos según los cuales la clase media podría crecer en tiempos de crisis económica (cuando el resultado esperado sería que las personas se volvieran más vulnerables y se acercaran más a la pobreza). Los umbrales empleados por Ravallion (2010) y Banerjee y Duflo (2008) habrían supuesto un aumento de la clase media durante los períodos de contracción macroeconómica y descensos en períodos de crecimiento, lo cual ciertamente va contra la intuición (véase el siguiente gráfico).

Población con ingreso per cápita en los rangos 2-13 (medida de Ravallion para clase media) en Chile, México y Perú^a / Porcentaje de hogares



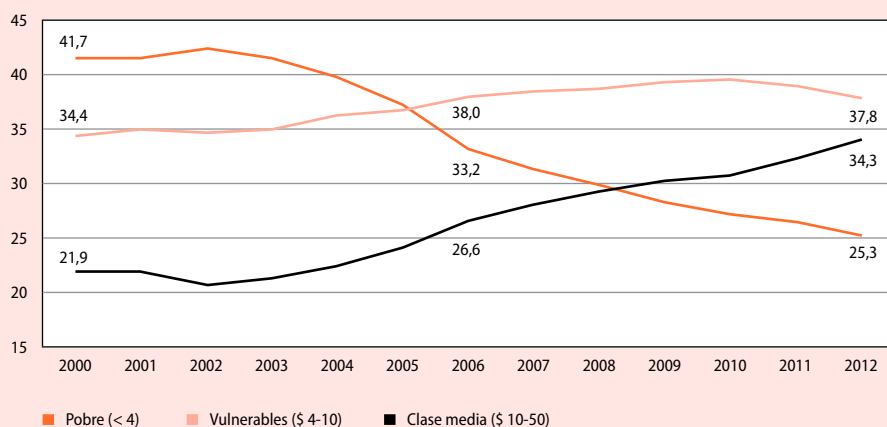
a LOS DATOS PARA CHILE CUBREN EL PERÍODO 1992-2009; PARA MÉXICO, 1992-2008, Y PARA PERÚ, 1997-2009. FUENTE: LÓPEZ CALVA Y ORTIZ JUÁREZ (2014).

Volteando hacia las tendencias en la región, según la definición propuesta, la clase media en América Latina ha aumentado significativamente: de 21,9% de la población en 2000 a 34,3% en 2012 en promedio regional ponderado.** La clase media regional pasó de cerca de 107 millones de personas a más de 197 millones durante esos años, lo que equivale a una tasa de crecimiento anual de 7%. El resultado es aún más notable comparándolo con la década de 1990, cuando la

clase media fluctuó en torno a 21%, manteniéndose apenas al ritmo del crecimiento poblacional. Desde 2009 el tamaño de la clase media ha superado el porcentaje de población en pobreza, y se estima que de mantenerse el ritmo observado supere el de la población vulnerable en 2016 (Banco Mundial, 2014).

Sin embargo, no toda la población que salió de la pobreza alcanzó el estatus de clase media. Una parte de los que abandonaron

Evolución de la pobreza, vulnerabilidad y clase media en América Latina y el Caribe, 2000-12 (Porcentajes de población)



FUENTE: ESTIMACIÓN CON BASE EN SEDLAC (CEDLAS Y BM) PARA EL PERÍODO 2000-11, Y BM (2014) CON BASE EN SEDLAC PARA EL AÑO 2012.

aquella situación transitó hacia la vulnerabilidad, lo que aumentó el tamaño de este grupo de 34,4 a 37,8 % entre 2000 y 2012 (véase el gráfico siguiente). Además, el rezago de aquellos individuos que transitaron hacia la vulnerabilidad respecto a la clase media en términos de indicadores educativos, ocupa-

cionales, demográficos y de acceso a la seguridad social podría ponerlos en riesgo de caer nuevamente en pobreza.

Luis Felipe López Calva

Economista Líder para América Latina y el Caribe del Banco Mundial

Referencias bibliográficas

Banco Mundial (2014), *Social Gains in the Balance: A Fiscal Policy Change for Latin America and the Caribbean (Poverty and Labor Brief)*, Washington D.C.: Banco Mundial.

Banerjee, A., V. y E. Duflo (2008), "What is Middle Class about the Middle Classes around the World?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, n.o 2, pp. 3-28.

Cruces, G., L. F. López Calva y D. Battistón (2011), *Down and Out or Up and In? Polarization-Based Measures of the Middle Class for Latin America*, La Plata: Universidad Nacional de La Plata, CEDLAS, Documento de Trabajo n.o 113.

Ferreira, F. H. G., J. Messina, J. Rigolini, L. F. López Calva, M. A. Lugo y R. Vakis (2013), *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*, Washington D.C.: Banco Mundial.

López Calva, L. F., G. Cruces, S. Lach y E. Ortiz-Juárez (2014), "Clases medias y vulnerabili-

dad a la pobreza: Reflexiones desde América Latina", *El Trimestre Económico*, vol. LXXXI (2), n.o 322, pp. 281-307, abril-junio.

López Calva, L. F., y E. Ortiz Juárez (2014), "A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class", *Journal of Economic Inequality*. Springer, vol. 12(1), pp. 23-47, marzo.

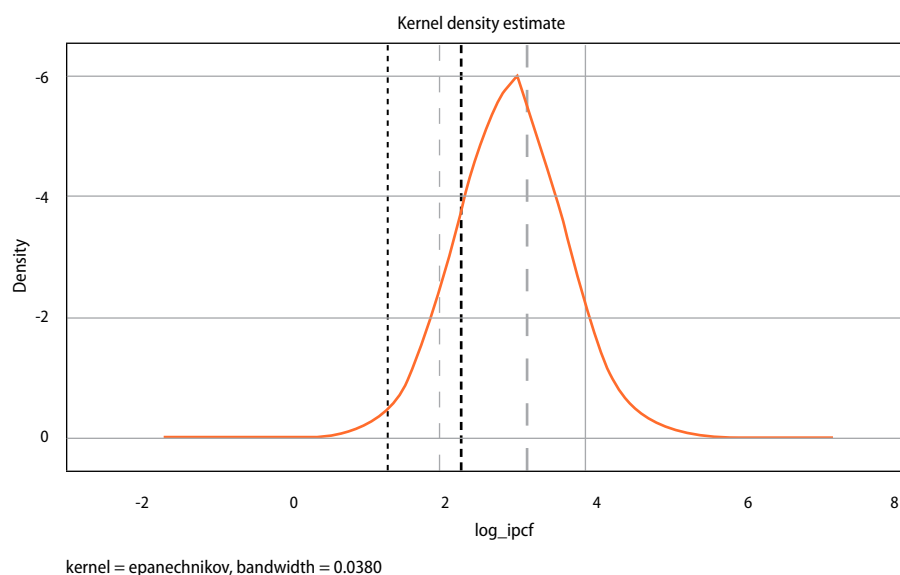
Ravallion, M. (2010), "The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class", *World Development*, vol. 38, n.o 4, pp. 445-454.

Sen, A. (1985), *Commodities and Capabilities*, Oxford: Oxford University Press.

* En línea con Sen (1985), el término funcionamiento —de uso común en la economía del desarrollo—denota el conjunto de actividades y logros que una persona es capaz de ser y hacer.

** Estas tendencias actualizan la discusión mostrada en Ferreira et al. (2013).

Gráfico 1. Densidad Kernel del ingreso per cápita del hogar (en log.). Año 2012



NOTA: LAS LÍNEAS EN COLOR NEGRO REPRESENTAN A LOS UMBRALES ORIGINALES DEL TRABAJO DE LC-OJ (LÍNEAS PUNTEADAS), LAS LÍNEAS EN COLOR GRIS REPRESENTAN LOS UMBRALES CALCULADOS EN ESTE TRABAJO (LÍNEA DISCONTINUA), LA LÍNEA CONTINUA REPRESENTA EL UMBRAL QUE DEFINE A LA CLASE ALTA COMÚN EN AMBOS TRABAJOS.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LAS ENCUESTAS DE HOGARES ELABORADAS POR EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, (ECH 2012, INE).

Dado que en los cálculos para Uruguay se utiliza la línea de pobreza oficial (que representa alrededor de PPP USD 8), los resultados que obtienen López Calva y Ortiz Juárez (2014) pueden modificarse sensiblemente. En efecto, siguiendo la metodología propuesta por estos autores se obtiene que la línea que define a la clase media se ubica en el entorno de los 20 USD PPP; por lo tanto, en el grupo de clase media-vulnerable quedan los hogares cuyo ingreso per cápita se ubica entre 8 y 20 USD PPP.⁹ El análisis mantiene el umbral máximo que define la clase media de 50

USD PPP, monto a partir del cual se define al grupo de extracción socioeconómica alta.¹⁰

En virtud de que se definen nuevos umbrales, cabe preguntarse: ¿sigue siendo válida la clasificación en los cuatro grupos sociales originalmente propuestos por López Calva y Ortiz Juárez? En el gráfico 1 se presenta para el año 2012 la distribución del ingreso per cápita del hogar (en logaritmos), junto con los umbrales del trabajo original de López Calva y Ortiz Juárez (2012) y el presente trabajo. El corrimiento del umbral de pobreza implica, a su vez, un movimiento hacia la derecha de la distribución del ingreso per cápita del umbral que define a la población de clase media-vulnerable; esto se traduce en que parte de la población que era clasificada como vulnerable en la propuesta de López Calva y Ortiz Juárez es ahora pobre (un 52,4%) y parte de la población que era clasificada como clase media es ahora vulnerable (61,2%).

En este escenario, se propone red denominar al grupo considerado originalmente como vulnerable en López Calva y Ortiz Juárez como de estrato

9 Se utiliza para las estimaciones de las ecuaciones un vector de características observables, que incluye indicadores demográficos (sexo, edad, área de residencia y estado civil del jefe del hogar), y características del mercado laboral y del hogar (educación del jefe de hogar medida en años, si es propietario de la vivienda, estado ocupacional del jefe y el sector de actividad). Las estimaciones de López Calva y Ortiz Juárez incluyen variables que reflejan determinados shocks económicos (en particular, shocks de salud que indican que algún miembro del hogar requirió hospitalización, o sufrió enfermedad o accidente). Estas variables no se incluyen en nuestras estimaciones por cuanto no pueden ser reconstruidas mediante la ECH de Uruguay para el período seleccionado.

10 Se utilizan los años 1992, 1997, 2002, 2006 y 2012 para la construcción de los paneles sintéticos y las estimaciones que permiten la identificación de los umbrales. Estos años son los que se analizan en el documento, si bien se hicieron pruebas y estimaciones para otros años que arrojaron resultados robustos sobre las líneas que definen a los grupos sociales.

medio-vulnerable, por cuanto contiene parte de los hogares cuyo ingreso permite obtener determinada seguridad económica y se alejan de una situación de pobreza, pero también hogares que enfrentan una situación de mayor riesgo, ya que pueden caer en una situación de pobreza frente a shocks exógenos.

Asimismo, como puede observarse en el gráfico 1, el hogar modal (esto es, el hogar cuyo ingreso aparece con mayor frecuencia en la distribución del ingreso) en la definición previa pertenece al grupo de clase media, en tanto que

en la estimación nueva sería del grupo de estrato medio-vulnerable, lo cual es acorde con los hallazgos de Ferreira et al. (2013) para América Latina, en los que el hogar modal pertenece al grupo vulnerable.

En resumen, en la sección 3 se presentan los resultados para elaborar el perfil y analizar la evolución de los cuatro grupos sociales considerados en esta definición: los hogares en situación de pobreza, los de ingresos medios-vulnerables, los de ingresos medios-consolidados y los de altos ingresos.

3. La evolución de los grupos sociales

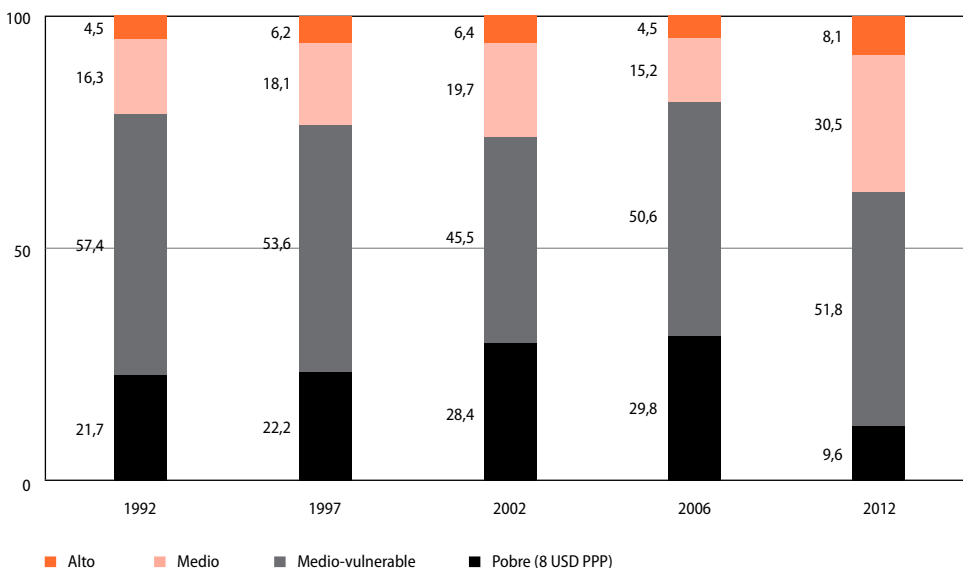
3.1. Identificación de los grupos sociales

Como fue mencionado en la sección 2.2, la metodología propuesta por López Calva y Ortiz Juárez permite descomponer a la población en cuatro grupos diferenciados: población en situación de pobreza, estratos medios-vulnerables, estratos medios-consolidados y grupo de altos ingresos. En este apartado se analiza la evolución y caracterización de los grupos a la luz de los resultados con el empleo de la línea de pobreza oficial, que representa aproxima-

damente 8 USD PPP per cápita por día para el período considerado,¹¹ los umbrales que definen a la población de estrato medio-vulnerable

11 Debe tenerse en cuenta que los cálculos se realizaron en los años 1992, 1997, 2002, 2006 y 2012 considerando las líneas de pobreza oficiales en cada uno de ellos. Los resultados que se presentan en este apartado resultan de trabajar con una única línea, que es el promedio del período de 8 USD PPP, por lo cual difieren de los resultados reportados por el INE.

Gráfico 2. Evolución de los principales grupos sociales (1992, 1997, 2002, 2006 y 2012)



NOTA: DEBE TENERSE EN CUENTA QUE EN LOS CÁLCULOS SE UTILIZA EL PROMEDIO DE LA LÍNEA DE POBREZA OFICIAL QUE CALCULA EL INE (8 US\$) Y POR LO TANTO, ARROJA DIFERENCIAS CON LA PROPORCIÓN DE HOGARES POBRES REPORTADA SEGÚN EL INE (ENTRE OTROS ELEMENTOS A DESTACAR, EN ESTE TRABAJO SE ESTÁ UTILIZANDO UN MISMO UMBRAL PARA MONTEVIDEO E INTERIOR DEL PAÍS). ASIMISMO, SE UTILIZA QUE EL UMBRAL QUE DETERMINA LA SEGURIDAD ECONÓMICA ES DEL 10% DE PROBABILIDAD DE CAER EN POBREZA.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LAS ENCUESTAS DE HOGARES ELABORADAS POR EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, (ECH, 1990 – 2012, INE).

(hasta 23,7 USD PPP diarios) y de ingresos altos (a partir de 50 USD PPP por día).¹²

En el cuadro 2 se presentan los resultados de la clasificación de los grupos sociales de acuerdo a la metodología de López Calva y Ortiz Juárez para cinco momentos seleccionados (1992, 1997, 2002, 2006 y 2012). Se observa que en el grupo de estrato medio-vulnerable se concentran la mayor parte de los hogares, alrededor del 50 % de hogares en Uruguay.¹³ Si bien esta proporción tendió a reducirse entre la década de 1990 y del 2000, en la década actual se ha incrementado, fundamentalmente debido al pasaje de hogares en situación de pobreza al grupo de estratos medios-vulnerables y estratos medios consolidados.

En la mayor parte del período 1990-2006, el segundo grupo en importancia es el de hogares en situación de pobreza (representaba alrededor de un 20 % en la década de 1990 y alrededor de un 30 % en la década del 2000). A principios de la presente década, este grupo pasó a representar alrededor del 10 % y creció el grupo de clase media, que pasó a ser el segundo en importancia. Este cambio es quizás el más destacable para los años considerados, ya que la clase media llega a representar alrededor de un 30 % de los hogares. En lo que respecta al grupo de mayores ingresos, su representación para el total de los hogares se mantuvo relativamente estable a lo largo del período, pero en los últimos años se incrementó fuertemente, hasta alcanzar una proporción similar a la del grupo de hogares en situación de pobreza.

12 Cabe mencionar como referencia que en el año 2012 el ingreso per cápita del hogar (sin valor locativo, con aguinaldo) era de 17,0 USD PPP-2005 por día per cápita para los hogares de Montevideo y de 11,9 USD PPP-2005 para el interior del país urbano. Asimismo, si se tiene en cuenta el salario mínimo nacional, en 2012 representaba alrededor de 9,9 USD PPP-2005 diarios.

13 La magnitud elevada del grupo de estrato medio-vulnerable está en línea con los resultados hallados en Vigorito et al. (2013). Estos investigadores encontraron que la proporción de personas vulnerables fluctúa entre 11,6 % y 60 %, y que el tamaño del grupo de población vulnerable es fuertemente sensible según la selección de parámetros de aversión a la pobreza y las líneas que utilicen de acuerdo a la metodología empleada, aunque elevado en la mayoría de las combinaciones consideradas.

3.2. Caracterización de los grupos sociales

En esta sección se presentan las principales características de los hogares y personas (representados por el jefe de hogar) de acuerdo a los grupos sociales definidos en la sección anterior. A continuación, se consideran las principales características respecto a la composición de los hogares y se analizan particularmente las dimensiones de mercado de trabajo, educación y vivienda para el período 1992-2012.¹⁴

En el cuadro 1 del Anexo se presentan algunas características de los hogares de acuerdo a su composición y el tipo de hogar —unipersonal, monoparental, nuclear u otro—, localización geográfica, atención de salud y proporción de los ingresos sobre el total. Los hogares en situación de pobreza presentan mayor tamaño —en promedio, 4,5 individuos en 2012— y mayor cantidad promedio de menores de 18 años en comparación con el resto de los hogares. Existe una alta proporción de hogares monoparentales y estos se ubican principalmente en el interior del país. Los hogares de estrato medio-vulnerable tienen mayor tamaño que el promedio del país, aunque la cantidad de menores de edad es claramente menor que en los hogares pobres.

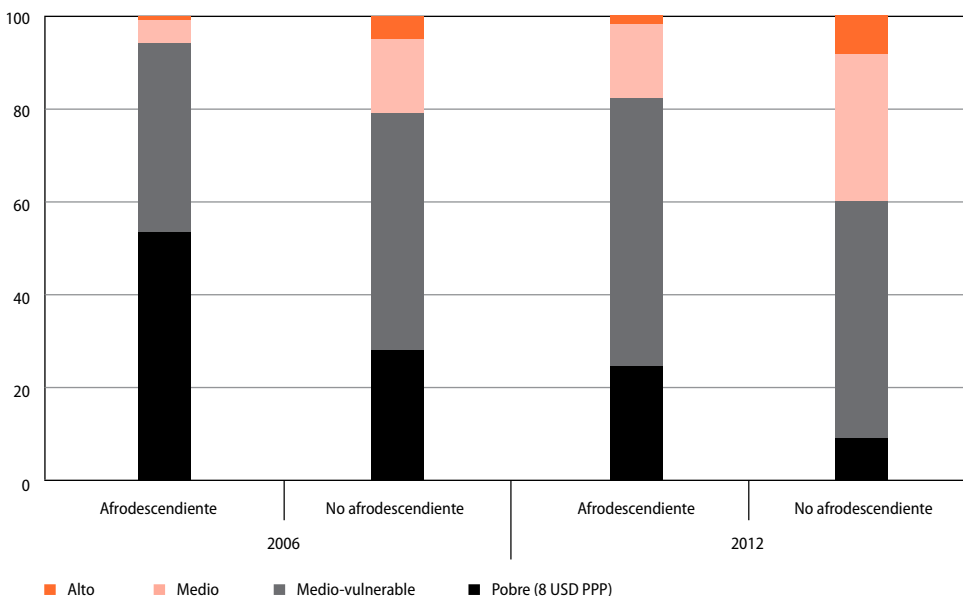
A medida que aumentan los ingresos, la proporción de los hogares monoparentales y nucleares tiende a reducirse, mientras que los hogares unipersonales y el resto tienden a aumentar. Respecto a las fuentes, el ingreso laboral es alrededor del 50 % de los ingresos de los hogares para todos los grupos sociales, y la proporción de los ingresos provenientes de jubilaciones y pensiones, así como su número de perceptores, se incrementa conforme aumenta el ingreso. Finalmente, la atención en Salud Pública se relaciona principalmente con los hogares en situación de pobreza y en menor medida con los hogares de estrato medio-vulnerable.

A su vez, al distinguir los hogares según características del jefe de hogar (gráfico 3 y cuadro 1) se advierte que la etnia varía según los grupos sociales.¹⁵ La jefatura afrodescendiente

14 Cabe tener presente que considerar como individuo representativo al jefe de hogar limita el análisis, debido a que no se toman en cuenta las diferencias entre los individuos dentro de cada hogar.

15 La ECH releva la etnia desde el año 2006, mediante una pregunta al individuo sobre cuál considera que es su ascendencia étnica (blanca, afrodescendiente, indígena u otra).

Gráfico 3. Evolución de los principales grupos sociales según ascendencia étnica (años 1992, 1997, 2002, 2006 y 2012)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LAS ENCUESTAS DE HOGARES ELABORADAS POR EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, (ECH, 1990 – 2012, INE).

es muy escasa en el grupo de ingresos altos (alcanza apenas el 1,6% de los hogares en 2012) y se concentra en los grupos de hogares pobres (principalmente en 2006) y medios-vulnerables (este fue el grupo predominante en 2012). Tanto para los hogares con jefatura afrodescendiente como para el resto, la pobreza se redujo de forma significativa entre 2006 y 2012. Por otra parte, la participación de los afrodescendientes en el resto de los grupos creció entre ambos años más que la de los no afrodescendientes. No obstante, en 2012 persisten fuertes disparidades entre ambos grupos: la pobreza en los hogares con jefe afrodescendiente más que duplica a la de los hogares con jefe no afrodescendiente, mientras que estos últimos hogares son el doble en el grupo de estratos medios respecto a los afrodescendientes.

En lo que respecta al sexo del jefe de hogar, en ambos casos el grupo predominante es el medio-vulnerable, que representa alrededor del 50% en todos los años. En los hogares con jefatura femenina, el segundo grupo en importancia oscila, según el año considerado, entre el de hogares en situación de pobreza y el de ingresos medios-consolidados. Cuando la jefatura es masculina aparece en segundo lugar el grupo de hogares pobres, a excepción del año 2012. Para ambos sexos la pobreza se reduce en

2012, cuando es la más baja de todos los años considerados. Si se considera todo el período (1992-2012), se observa una mejora relativa en el año 2012, en que mejoran tanto hombres como mujeres (jefes de hogar) situándose en los grupos sociales de mayores ingresos relativos. En efecto, la pobreza disminuye un 42% y un 61% y la vulnerabilidad un 10,5% y un 4,1% para jefatura femenina y masculina, respectivamente, y aumenta la participación de hogares con jefes hombres y mujeres en el grupo medio y alto. De manera complementaria, los grupos de ingresos medios y altos crecen sustantivamente entre ambos años, en particular en los hogares con jefatura masculina. Por consiguiente, en términos generales, en el período considerado se observan mejoras más relevantes en los hogares con jefatura masculina.

Por último, en el gráfico 4 se distinguen los cuatro grupos sociales según la proporción que representan en cada departamento para el año 2012.¹⁶ Se advierte que los hogares con mayores

16 Cabe recordar que las estimaciones comprenden a la población urbana de más de 5000 habitantes por razones de comparación entre los distintos años, por lo cual no se considera a la población rural. Esto podría modificar (o profundizar) algunos de los resultados que se obtienen en la clasificación por grupos sociales de la población.

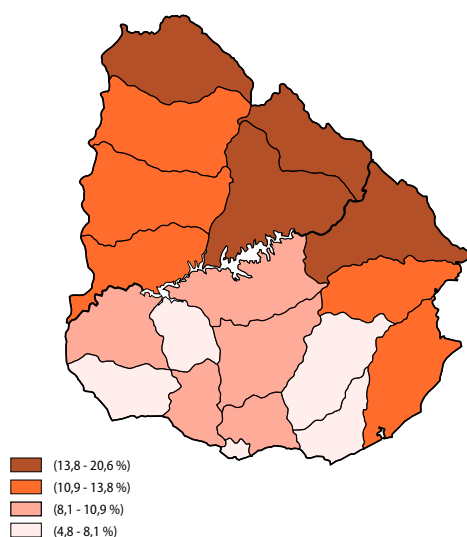
Cuadro 1. Evolución de los principales grupos sociales según sexo del jefe de hogar (1992, 1997, 2002, 2006 y 2012) (en puntos porcentuales)

	1992		1997		2002		2006		2012	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Pobre	18,4	22,8	13,7	18,8	17,9	24,7	25,8	31,8	10,7	8,9
Medio-vulnerable	54,2	56,5	52,1	55,4	50,7	53,1	51,1	50,3	48,5	54,1
Medio	21,0	16,3	26,1	19,7	23,8	17,1	18,1	13,7	32,0	29,4
Alto	6,5	4,4	8,1	6,1	7,5	5,2	5,0	4,2	8,9	7,6

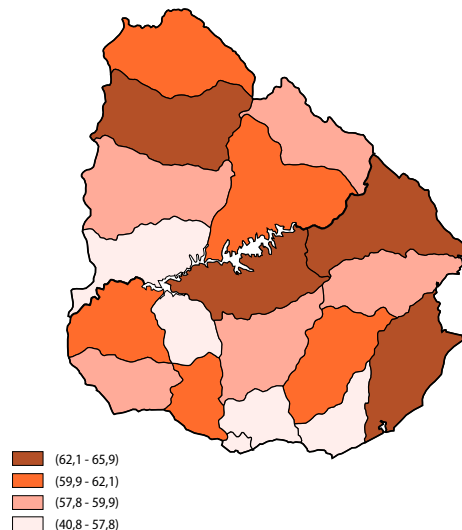
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LAS ENCUESTAS DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 1990-2012, INE).

Gráfico 4. Distribución departamental de los grupos sociales. Año 2012

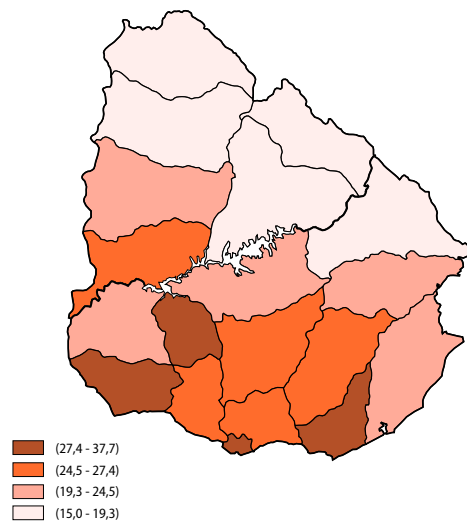
Hogares en situación de pobreza



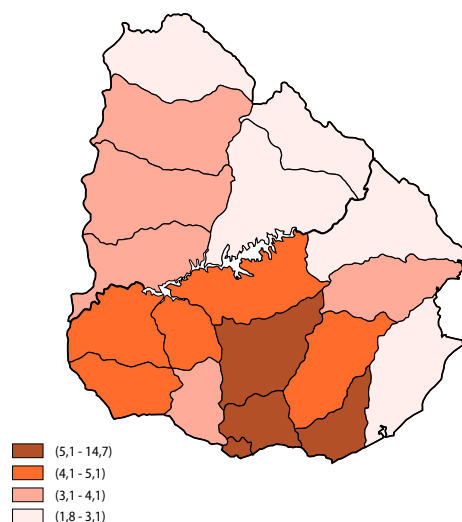
Hogares ingreso medio-vulnerable



Hogares ingreso medio

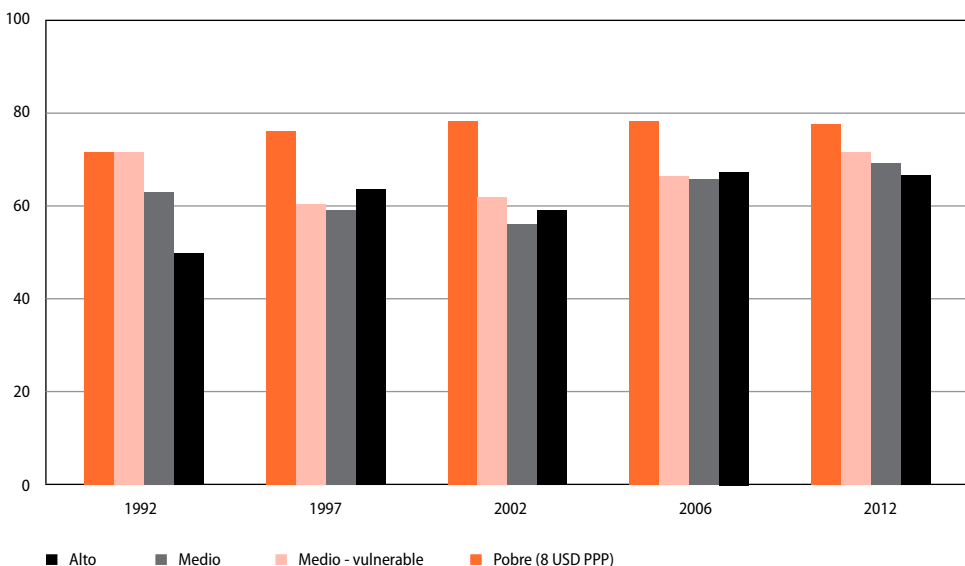


Hogares ingreso alto



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LAS ENCUESTAS DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 2012, INE).

Gráfico 5. Evolución de la tasa de actividad para los grupos sociales (1992, 1997, 2002, 2006 y 2012) (en puntos porcentuales)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LAS ENCUESTAS DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 1990-2012, INE).

ingresos se concentran principalmente en Montevideo y los departamentos del sur del país, en tanto en los departamentos del noreste se ubican los hogares con mayor proporción de hogares en situación de pobreza.¹⁷

3.3. Mercado de trabajo

Es de esperar que los principales indicadores del mercado de trabajo presenten diferencias entre los distintos grupos sociales, tanto en su magnitud como en su evolución. En efecto, en el cuadro 2 se observa que la tasa de ocupación y la tasa de desempleo reflejan distintas realidades y sensibilidad a los shocks entre los grupos analizados.

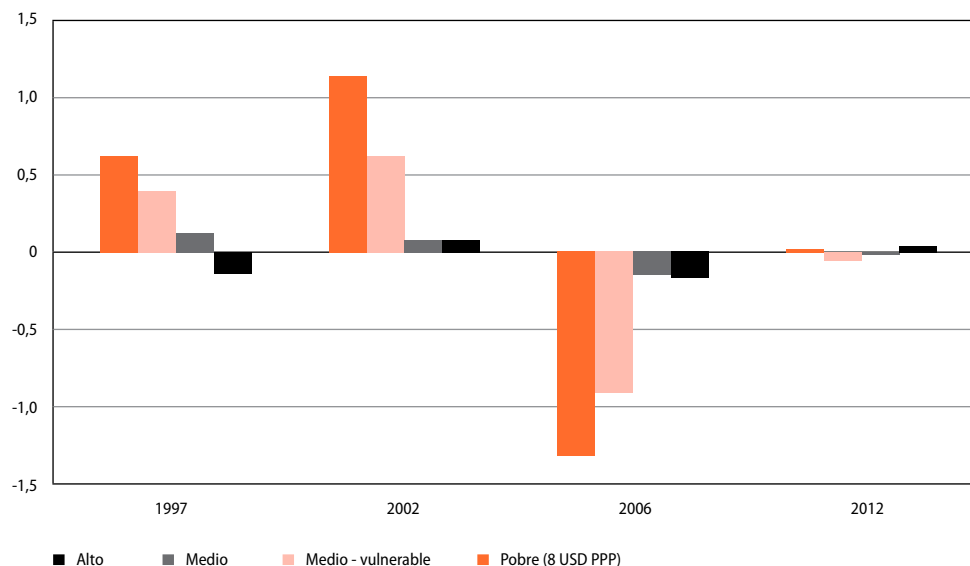
La tasa de actividad es alrededor de 25% superior en los hogares en situación de pobreza que en el grupo de altos ingresos; según los años, varía entre 71,0 y 78,1 en los hogares pobres y entre 49,8 y 66,7 en los de altos ingresos (véase el gráfico 5). Asimismo, las diferencias son notorias entre el grupo de ingresos medios-vulnerable y medios: el primero es el que presenta mayor tasa de actividad (alrededor de 5% más alta que el de ingresos medios). No obstante, desde el año 2006 las diferencias han tendido a

reducirse. En 2012 la brecha es de 16,9% entre el grupo de altos ingresos y el menos favorecido, y del orden de 3,2% entre el estrato medio-vulnerable y el medio.

Asimismo, al analizar la tasa de desempleo las diferencias entre los grupos sociales son evidentes (véase el cuadro 2). La tasa de desocupación de los grupos de ingreso medio y alto (considerando el jefe de hogar) apenas supera en algunos años el 2%, mientras que en la población de ingresos medios-vulnerable y principalmente en los hogares pobres la tasa de desempleo al menos duplica la de los grupos más favorecidos. Adicionalmente, los shocks macroeconómicos que se reflejan en los movimientos de la tasa de desempleo, principalmente los que tuvieron lugar en la crisis de 2002 e incrementaron fuertemente la tasa, tuvieron mayor repercusión directa en los grupos de población de menores ingresos (hogares pobres y medio-vulnerables). De hecho, entre 1997 y 2002 la tasa de desocupación se incrementó 5,6 puntos porcentuales en los hogares en situación de pobreza, frente a 0,35 puntos porcentuales en la población más rica. Al analizar las variaciones anuales se advierte mayor estabilidad de la tasa de desocupación en los hogares medio y alto, donde la variación anual se ubica en el entorno de 0,1 o 0,2 puntos porcentuales, mientras que para la población en situación de pobreza la variación

17 Los gráficos 1 y 2 del Anexo reflejan los resultados por departamento para los años 1992 y 2002.

Gráfico 6. Variación en la tasa de desocupación para los grupos sociales (1992, 1997, 2002, 2006 y 2012) (en puntos porcentuales)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LAS ENCUESTAS DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 1990-2012, INE).

Cuadro 2. Evolución de la tasa de ocupación y desocupación para los grupos sociales (1992, 1997, 2002, 2006 y 2012) (en puntos porcentuales)

	Tasa de ocupación				Tasa de desocupación			
	Pobres (8 USD PPP)	Medio-vulnerable	Medio	Alto	Pobres (8 USD PPP)	Medio-vulnerable	Medio	Alto
1992	69,6	61,0	62,4	65,6	5,0	2,1	1,4	1,9
1997	69,9	56,9	57,2	62,7	8,1	4,1	2,0	1,1
2002	67,4	57,0	54,4	57,7	13,8	7,1	2,3	1,4
2006	71,2	63,2	63,8	66,3	8,4	3,4	1,7	0,7
2012	70,5	69,0	67,9	65,4	8,4	3,0	1,4	0,9

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LAS ENCUESTAS DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 1990-2012, INE).

anual es de más de 1 punto porcentual en determinados períodos (véase el gráfico 6).

Por último, al analizar la tasa de ocupación se obtienen menos diferencias entre grupos, si bien el valor es mayor para el grupo de personas en situación de pobreza (véase el cuadro 2). Sin embargo, cabe notar que las tasas de informalidad (véase el cuadro 1 del Anexo) son sustantivamente diferentes entre los grupos sociales. En el año 2012 eran superiores al 40% entre los jefes de hogares pobres y de 1,6% en los de los hogares de mayores ingresos.

3.4. Educación

La educación, medida en número de años de educación aprobados, muestra una clara diferencia entre los hogares de estratos pobre y medio-vulnerable respecto al resto. Estos resultados coinciden con los hallazgos de Cruces et al. (2011) en cuanto a la educación de la clase alta y baja.

A su vez, de acuerdo a las estimaciones, la evolución de los años de educación promedio para el jefe de hogar muestra un patrón similar en los cuatro grupos sociales considerados: se

RECUADRO 2.

LOS RIESGOS DE LA SEGMENTACIÓN EDUCATIVA PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS CLASES MEDIAS

En los últimos años se puede apreciar en Uruguay, del mismo modo que en otros países de la región, un interés creciente por las clases medias como objeto de estudio y protagonistas de una nueva agenda de políticas sociales. Ese interés puede ser considerado en sí mismo un indicador de desarrollo o progreso social. A menudo, la preocupación por la focalización de los recursos estatales en los sectores más vulnerables suele estar asociada a los contextos de crisis; irrumpe con fuerza cuando los Estados buscan mitigar los efectos de una recesión o un estallido económico: el aumento del desempleo, la pobreza monetaria y la desigualdad en la distribución del ingreso. En cambio, en los contextos de crecimiento —especialmente en países que, como Uruguay, disponen de sistemas de bienestar de larga trayectoria y amplia cobertura— el diseño de las políticas sociales comienza a incorporar otros asuntos, menos urgentes y acuciantes, pero más estratégicos para el desarrollo de una comunidad. En ese sentido, resulta comprensible y auspicioso el interés que los expertos y tomadores de decisión expresan sobre las clases medias y las políticas públicas que pueden coadyuvar a su bienestar y expansión. Esta suerte de redescubrimiento de las clases medias como tema de investigación adquiere en Uruguay otras connotaciones, merced al lugar privilegiado que estas han ocupado desde las primeras décadas del siglo en el imaginario dominante; por el papel que han desempeñado en la construcción de la identidad nacional, especialmente, de la identidad urbana o ciudadana y, en particular, de la montevideana.

Luego de asumir como válida la existencia de las clases medias en Uruguay y de ponderar su dimensión cuantitativa (entre 60% y 80% de la población según la metodología empleada para su cuantificación) y su significación cualitativa, se impone la reflexión sobre algunos de los desafíos que las políticas públicas deberían enfrentar para atender debidamente sus necesidades y así contribuir a su reproducción. En tal sentido, se podría aventurar como hipótesis que, en un país con una economía de mercado y un Estado de bienestar relativamente desarrollados, las clases medias surgen,

se reproducen y se consolidan a través del empleo (formal y protegido), la seguridad social y los sistemas públicos de salud y educación con vocación universal.

Uruguay ha avanzado notoriamente en los últimos diez años en algunas dimensiones que refieren a esas áreas. Alcanza con señalar que el PIB registra entre 2005 y 2012 un crecimiento real en torno al 50% (CEPAL), que el desempleo cayó de 17,1% a 6,3% entre 2003 y 2013 (IMF), que en las localidades mayores de 5000 habitantes el porcentaje de población bajo la línea de pobreza disminuyó de 40% en 2004 a 12% en 2013 (INE) y el coeficiente de Gini de 0,46 en 2007 a 0,38 en 2012 (CEPAL). Algunos progresos de similar magnitud se podrían reseñar con relación a la formalización del empleo, la cobertura y el monto de las prestaciones de la seguridad social y los recursos destinados al sistema de salud. Empero, en el campo de la educación (en especial, en la enseñanza destinada a los adolescentes y los jóvenes), la performance del país es desde hace varias décadas insuficiente.

Al examinar el nivel educativo alcanzado por quienes tienen entre 25 y 29 años de edad o entre 30 y 39 (sobre los que reposa, en varios sentidos, la reproducción de la sociedad uruguaya), se podrá advertir con facilidad una población partida en tercios (Caetano y De Armas, 2014). De acuerdo a estimaciones del MEC basadas en la Encuesta Continua de Hogares del INE (MEC, 2014), se puede identificar un primer tercio de jóvenes (31% entre los de 25 a 29 años de edad y 34% entre los de 30 a 39) que ni siquiera han logrado finalizar la educación media básica (obligatoria por mandato constitucional desde 1967 —hace casi medio siglo— y legal desde 1973). Esos jóvenes y adultos jóvenes exhiben un nivel educativo que los coloca en una situación de clara desventaja para participar en forma activa en una economía dinámica y compleja. A ese primer tercio se suma un segundo grupo (31% entre los jóvenes de 25 a 29 años y 33% entre los adultos de 30 a 39) que, si bien finalizaron la educación media básica, no lograron completar

la media superior (legalmente obligatoria desde 2008). Aunque este segundo grupo puede integrar en tiempos de bonanza las capas medias de la sociedad, su escaso capital educativo probablemente acote su inserción económica en las décadas venideras. Finalmente, existe un tercer tercio (compuesto por el 38 % de los más jóvenes y el 33 % de los mayores) que completó la educación media o un nivel educativo superior. Dentro de este último grupo, aproximadamente, cuatro de cada diez lograron efectivamente finalizar la educación terciaria (en torno al 15 % del total de estos dos grupos de edad).

Sin pretender establecer una relación directa y mecánica entre el nivel educativo alcanzado por quienes ya son jefes/as de ho-

gar (o lo serán en los próximos años), parece razonable condicionar la suerte de las clases medias (vulnerables y consolidados) en los próximos decenios a los resultados que alcance el sistema educativo uruguayo en el corto plazo. Si esa asociación es válida, Uruguay debe enfrentar en los próximos años el desafío de incrementar el nivel educativo de sus jóvenes (en particular, de aquellos que hace varios años abandonaron la educación formal), al mismo tiempo que protege las trayectorias escolares y mejora los aprendizajes de los niños y los adolescentes.

Gustavo De Armas

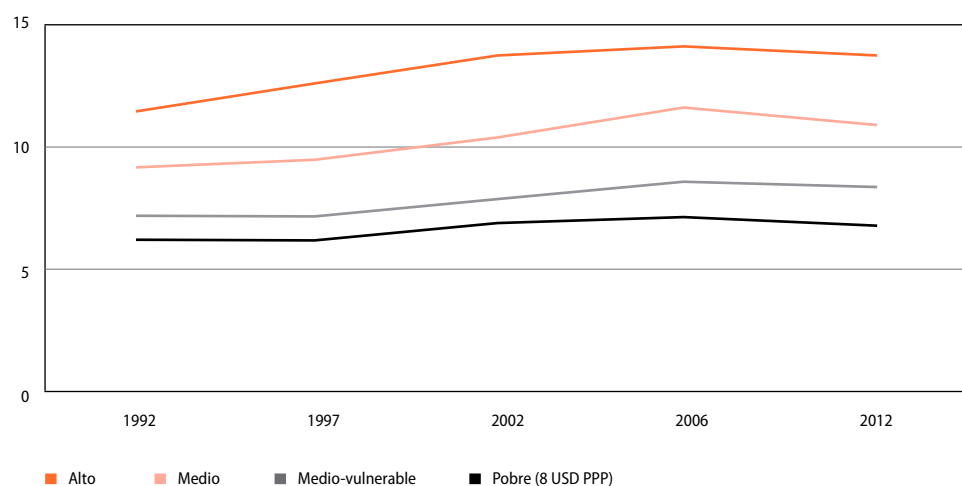
Especialista en Política Social de UNICEF Uruguay

mantiene relativamente estable en la década de 1990, aumenta hasta 2006 y se reduce hasta el presente. Si bien en todo el período (en la comparación punta a punta) se incrementan los años de educación promedio en cada grupo, los cambios son mayores en el grupo de ingresos medios y sobre todo en el de altos ingresos, por lo que la brecha entre estos grupos con el resto ha tendido a incrementarse. Hacia 2012 nuevamente esta tendencia parecería revertirse, con una reducción de la brecha principalmente entre

el grupo de ingresos medios y los grupos medio-vulnerable y pobre.

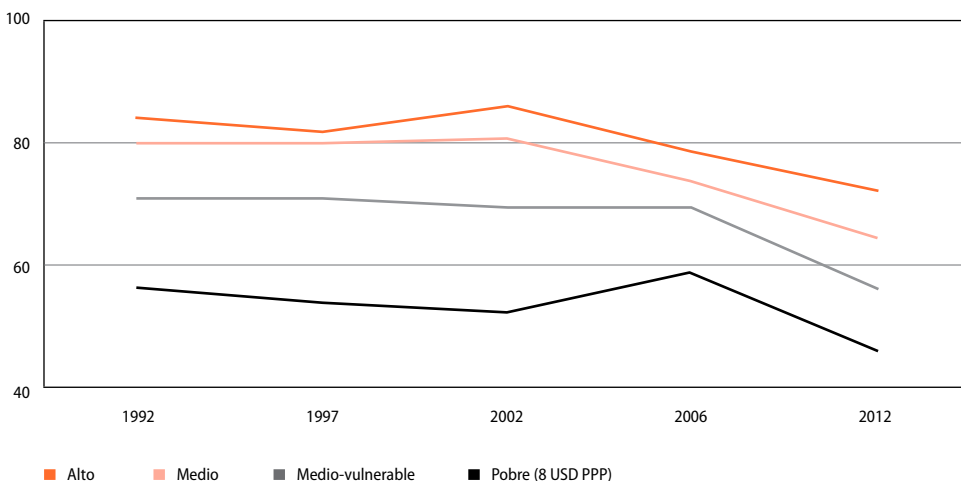
Se observa que los años de educación de los jefes de los hogares de mayores ingresos duplican a los de los hogares pobres (en 2012 los años de educación promedio de los jefes de hogar eran 13,8 para los hogares con altos ingresos y 6,9 para los hogares pobres). Asimismo, los jefes de hogar de estratos medios han completado la educación básica obligatoria (10,8 años en promedio), mientras que los hogares de estrato medio-vulnerable

Gráfico 7. Evolución de los años de educación para los grupos sociales según sexo del jefe de hogar (1992, 1997, 2002, 2006 y 2012)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LAS ENCUESTAS DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 1990-2012, INE).

Gráfico 8. Evolución de la propiedad de la vivienda para los grupos sociales (1992, 1997, 2002, 2006 y 2012)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LAS ENCUESTAS DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 1990-2012, INE).

no alcanzan el mínimo de 9 años (8,3 años de educación promedio en 2012).¹⁸

Al observar la composición de los grupos según el nivel educativo alcanzado, se advierte una clara diferencia (véase el cuadro 1 del Anexo). Alrededor del 80% de los jefes de hogar con educación superior incompleta o completa son de estratos medios o altos, mientras que más del 70% de los jefes de hogar con primaria incompleta o completa se encuentran en hogares pobres o vulnerables.

3.5. Vivienda

En el Anexo se presentan los resultados sobre las condiciones de la vivienda. Las privaciones en infraestructura corresponden a viviendas de materiales precarios¹⁹ y tienen clara incidencia en el grupo de hogares en situación de pobreza (en todos los años más de 2,5%, frente a aproximadamente menos del 1% en el resto de los grupos). Esta privación se ha reducido de forma significati-

va entre 1992 y 2012: en 6,7 puntos porcentuales para los hogares pobres y 1,1 puntos porcentuales en los hogares medios-vulnerables.

La evolución de la propiedad de la vivienda²⁰ se muestra en el gráfico 8. Las mayores diferencias se manifiestan entre el grupo de hogares en situación de pobreza, de los cuales alrededor del 50% son propietarios de la vivienda que habitan, y el resto de los grupos, en los que al menos el 70% de los hogares son propietarios. En particular, para el grupo de ingresos medios-vulnerable la proporción de los hogares con vivienda propia es en promedio de 67,5% en todo el período (esto coincide con los datos de autopercepción, dado que un 66,8% de los hogares que se clasifican como medios-vulnerables son propietarios de su vivienda). Entre 1992 y 2012 se advierte un descenso en la cantidad de hogares propietarios de la vivienda para todos los grupos sociales, mientras la brecha entre el grupo de mayores ingresos y los hogares pobres no se reduce.²¹

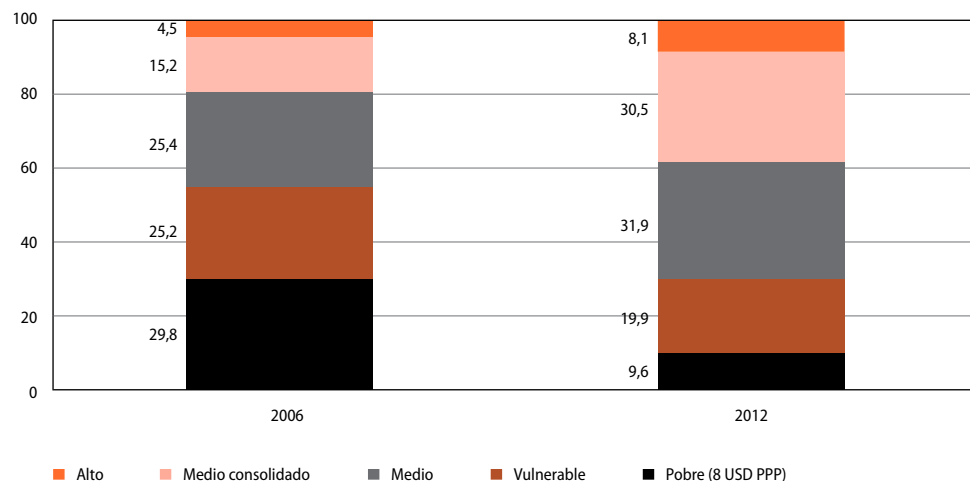
18 La información de años de educación para el grupo medio-vulnerable es consistente si se consideran los datos de autopercepción. En efecto, los años de educación promedio del jefe de hogar en este grupo eran de 8,1 para el año 2010.

19 La precariedad de la vivienda se define según la calidad de los materiales de las paredes, techos y pisos (es precaria si tiene paredes de adobe o de material de desecho, o si el techo es de caña o material de desecho, o si el piso es de tierra).

20 Se considera que el individuo es propietario de la vivienda cuando responde a las opciones de pagó o está pagando la vivienda (y terreno) que habita.

21 Amarante et al. (2012) encuentran una distribución similar de los hogares propietarios de la vivienda considerando deciles de ingreso. Para el año 2009 alrededor de un 45,7% de los hogares del primer decil había pagado o estaba pagando su vivienda, y esta proporción ascendía a un 79,6% en los hogares del último decil.

Gráfico 9. Evolución de los principales grupos sociales considerando el 5% de probabilidad de caer en situación de pobreza (2006 y 2012) (en puntos porcentuales)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LAS ENCUESTAS DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 2006 Y 2012, INE).

3.6. Análisis de sensibilidad: ¿Qué ocurre si se eleva el grado de exigencia en la identificación de los grupos sociales?

Se observaron claras diferencias entre los grupos sociales que surgen de la caracterización realizada en los apartados anteriores. Existe un grupo importante de hogares en los estratos medios-vulnerables en la distribución del ingreso per cápita. En este contexto, resulta relevante conocer si el análisis se modificaría en caso de tomar otro umbral de exigencia para determinar cuándo un hogar es vulnerable o no cumple con la seguridad económica de acuerdo a López Calva y Ortiz Juárez: en lugar de 10% de probabilidad se utiliza el 5%.

El gráfico 9 muestra la distribución de los hogares de acuerdo a esta nueva línea (que representa alrededor de 13,8 USD PPP 2005) para los años 2006 y 2012, entre los cuales se observaba, de acuerdo al gráfico 9, el mayor cambio en la composición de los grupos. De esta forma, el grupo de estrato medio-vulnerable se divide en dos: el de hogares vulnerables (entre 8 y 13,8 USD PPP) y el medio (entre 13,8 y 23,7 USD PPP).

Se advierte que en el año 2006 los hogares vulnerables y de ingresos medios representaban cada uno aproximadamente la mitad del grupo medio-vulnerable, mientras que en 2012 los hogares vulnerables se han reducido 21,2% y los que pertenecen al estrato medio han au-

mentado correlativamente un 25,8%, lo que implica que la estructura dentro del grupo se modifique (en 2012 alrededor de un 62% de los hogares son del grupo de ingresos medios) (véase el gráfico 9). Por lo tanto, en 2012 hay en Uruguay alrededor de un 19,9% de los hogares en situación de vulnerabilidad —es decir, más sensibles a modificar su estado y pasar a la situación de pobreza— y alrededor de 6 de cada 10 hogares urbanos pertenecen a los estratos medios (propriadamente dichos y consolidados).

Existe cierta diferencia si se consideran algunas de las principales características de los hogares según esta clasificación (véase el cuadro 2 del Anexo). Los problemas asociados al empleo (alta desocupación e informalidad) están mayormente presentes en los hogares pobres, no así en los vulnerables, si bien estos presentan peores cifras que los hogares de ingreso medio. De igual forma, la precariedad del material de la vivienda y la elevada cantidad de menores de edad en el hogar no tienen similar incidencia entre los hogares pobres y los vulnerables. En cuanto a la estructura de los hogares, los monoparentales presentan una alta proporción entre los hogares vulnerables, que disminuye entre los de ingreso medio, donde ganan peso los hogares unipersonales.

De esta manera, la comprensión de la composición del grupo de ingresos medios-vulnerables da cuenta, por un lado, de la sensibilidad de la metodología a la elección del punto de corte,

pero, por otro lado, permite mejorar la precisión para identificar los grupos con el objetivo de diseñar mejor la política pública focalizada, conociendo la magnitud de los hogares en situación de vulnerabilidad y algunas de sus principales características.

3.7. Clases medias y autopercepciones

La percepción subjetiva de la ubicación individual o del propio hogar en la escala general de distribución de ingresos es un tema que ha generado creciente interés en los últimos años. Si las brechas entre la percepción de desigualdad y la desigualdad efectivamente existente en la sociedad generan efectos en las preferencias sobre políticas redistributivas, es importante explorarlas para prever las posibilidades de legitimación ciudadana de reformas impositivas de amplio alcance.

Si bien escapa al propósito de este Cuaderno realizar una indagación empírica ad hoc sobre autopercepciones de clase social y sus relaciones con las ideas predominantes sobre la generación y la redistribución de riqueza, es posible hacer una revisión secundaria de algunos datos de opinión pública, sin pretensiones de exhaustividad pero

permitiendo algunas intuiciones iniciales informadas sobre el tema.

Esta indagación se realiza a partir de dos fuentes: en el ámbito regional, el Latinobarómetro incluyó en varias de sus mediciones entre los años 2000 y 2010 indicadores sobre el lugar en el que los individuos se ubican a sí mismos, a sus hijos y a sus padres en la escala de ingresos de su sociedad. Las percepciones relevadas permiten describir de un modo básico la imagen que los sectores socioeconómicos medios poseen de sí mismos, y explorar los modos en que esta imagen ha evolucionado en la década de los 2000, años de evolución social y económica positivos, como se ha descrito al inicio de este documento. Asimismo, comparar la percepción de los ingresos propios con la percepción de los ingresos de hijos y padres proporciona una fotografía de las expectativas optimistas o pesimistas de la población uruguaya en cuanto a la evolución de la pobreza y a las posibilidades de movilidad social propias y de futuras generaciones. Por último, al ser una encuesta realizada en casi todos los países de América Latina, es posible explorar comparativamente al Uruguay con otros países de la región que han experimentado procesos de crecimiento de sus clases medias con distintos ritmos e intensidad.

RECUADRO 3

ACTITUDES ANTE LAS POLÍTICAS REDISTRIBUTIVAS

En la literatura económica no se ha explorado aún la relación entre las demandas por políticas redistributivas y la configuración, en cuanto a tamaño y composición, de la clase media. Esta relación es de considerable relevancia pues puede constituir un cuello de botella para políticas que busquen acortar distancias entre los distintos estratos de la sociedad. En particular, en países donde los cambios en la composición de esta clase son importantes, producto del ascenso de sectores de estratos más bajos, es esperable que se configuren expectativas de seguir avanzando en la escala social y, por lo tanto, que surjan reticencias, por ejemplo, a pagar más impuestos.

Si bien, como se mencionó, no existe evidencia de la relación entre clase media y demanda por políticas redistributivas, sí se han estudiado algunos canales que pueden dar indicios de la forma que adquiere esta relación.

Algunos trabajos han encontrado evidencia de que la movilidad intrageneracional se asocia a menores preferencias por la redistribución (Alesina y La Ferrara, 2005). Esto se basa en la idea planteada por Bénabou y Ok (2001) de que la perspectiva de movilidad ascendente puede hacer que personas provenientes de hogares pobres deseen menores políticas redistributivas, si los niveles de movilidad observados son altos y ellas esperan moverse a tramos más elevados de la distribución del ingreso. Otro canal que se ha estudiado, desde distintas perspectivas, refiere a las percepciones de justicia (Durante y Putterman, 2013; Alesina y Angeletos, 2005; Fong, 2001). Este canal indica que, si las personas creen que el proceso generador de los ingresos está basado en el esfuerzo y no en las circunstancias, entonces serán menos tolerantes a la aplicación de políticas

redistributivas. Si ambos canales se combinan, porque la movilidad pasada es percibida como consecuencia del esfuerzo, entonces el rechazo a la redistribución puede ser aún mayor.

Para el caso uruguayo se verifican estos canales. Utilizando datos de panel, Ramos y Salas (2014) encuentran que la movilidad intra-generacional se relaciona negativamente con las preferencias por la redistribución, al tiempo que la movilidad también afecta las percepciones de justicia. Quienes experimentaron mayor variación en el ingreso entre 2004 y 2011 creen que el proceso generador del ingreso se basa fundamentalmente en el esfuerzo. Por tanto, es esperable que la nueva configuración de la clase media en Uruguay sea más reacia a apoyar políticas que tengan como consecuencia altos niveles de redistribución. Esto representa un enorme desafío para los hacedores de política si en su agenda se encuentra reducir los niveles de desigualdad, por ejemplo, sustituyendo exenciones impositivas (mínimos no imponibles del IRPF) por deducciones o incrementando las tasas marginales del IRPF.

Este Cuaderno da indicios de los caminos que se deben recorrer para afrontar ese desafío

cuando se señala que “una mayor interacción entre personas provenientes de diferentes grupos sociales [...] aumenta las chances de que las personas ubicadas en los sectores más favorecidos tiendan a legitimar políticas de redistribución”.

En el mismo sentido concluyen Ramos y Salas, quienes indican que, si se mantienen los procesos de segregación educativa y residencial que caracterizan a la sociedad uruguayo, con grupos de referencia similares entre sí y diferentes al resto, menor será la probabilidad de que la población acepte políticas más redistributivas. En definitiva, la interacción con personas provenientes de orígenes sociales diversos es una fuente normativa potente, que coadyuva a la construcción de un sentido de justicia que dé mayor peso a los elementos que escapan al control de las personas a la hora de explicar la formación de los ingresos.

Gonzalo Salas

Economista

Instituto de Economía

Universidad de la República

En segundo lugar, se describirán algunos de los hallazgos de una encuesta de opinión de 900 casos, representativa de todo el Uruguay, recolectada en el año 2010.²² El interés de esta encuesta reside en su especificidad temática, dado que, además de datos objetivos y subjetivos de clasificación socioeconómica, explora preferencias respecto de políticas impositivas y redistribución de ingresos, conceptos sobre las causas de la pobreza, y posiciones y evaluaciones acerca de la igualdad social y económica en el país. Así, proporciona la posibilidad de describir, con los datos disponibles, las actitudes predominantes entre las personas que se consideran ubicadas en los grupos medios de la distribución socioeconómica, en comparación con quienes se perciben en situaciones de mayor privilegio o de mayor vulnerabilidad, además de proveer un instrumento adicional para corroborar las brechas entre las percepciones de autoubicación social y medidas

relativamente objetivas recolectadas junto con las opiniones.

3.8. Clases medias subjetivas en Uruguay y en la región

El Latinobarómetro ha medido, en algunas de sus ediciones, la autoubicación en la escala social a través de la siguiente pregunta: “Imagínese una escala de 10 peldaños, en que en el 1 se ubican las personas más pobres y en el 10 se ubican las personas con mayor riqueza, ¿dónde se ubicaría usted?”. Una de las formas más simples de dimensionar la evolución de los sectores que se perciben como clase media es observar qué porcentaje de entrevistados se ubican en los valores medios de la escala.

El cuadro 3 muestra algunas claves iniciales para observar el modo en que los movimientos en la distribución de ingresos real tienden a reflejarse en las percepciones. Los resultados son intuitivos: en primer lugar, la comparación entre 2004 y 2010 muestra en 11 de los 18 países del estudio un crecimiento del porcentaje

22 La encuesta incluida en esta sección ha sido cedida especialmente para su análisis en este documento por Equipos Mori de Uruguay.

Cuadro 3. Porcentaje de personas que se autoubican en los peldaños medios (4 a 7) de la estructura social (en una escala posible de 10 escalones) (en puntos porcentuales)

	2004	2010	Diferencia
Argentina	75,3	75,5	0,2
Bolivia	55,4	71,1	15,7
Brasil	56,8	72,8	16,0
Colombia	45,4	45,5	0,1
Costa Rica	66,3	75,0	8,7
Chile	75,2	80,5	5,3
Ecuador	53,5	62,5	9,0
El Salvador	47,5	57,7	10,2
Guatemala	41,8	47,6	5,8
Honduras	52,7	47,1	-5,6
México	75,2	59,6	-15,6
Nicaragua	29,9	38,7	8,8
Panamá	67,8	60,8	-7,0
Paraguay	65,3	64,8	-0,5
Perú	50,3	66,9	16,6
Uruguay	73,3	77,9	4,6
Venezuela	58,6	73,4	14,8
República Dominicana	48,7	46,6	-2,1

FUENTE: LATINOBARÓMETRO, 2004-2010, 18 PAÍSES.

de personas que eligen ubicarse en peldaños medios,²³ de modo consistente con el crecimiento económico regional. En segundo lugar, observando las magnitudes de una clase media autopercebida, se advierte que los mayores porcentajes se encuentran en países tradicionalmente considerados de sólidas clases medias: Uruguay, Argentina y Chile, así como Costa Rica, país que se ha separado de Centroamérica en términos de autopercepción de su desarrollo.

Es interesante observar que países con importantes movimientos en materia de redistribución de ingresos y desarrollo humano (si bien con diferentes evoluciones en la esfera política), como Bolivia, Brasil, Perú y Venezuela, experimentan en el período mencionado los mayores crecimientos en el indicador, con diferencias de entre 14 y 17

puntos porcentuales en los siete años que median entre las encuestas consideradas. Si bien a partir de los datos del Latinobarómetro no es posible comparar escalas de autopercepción con deciles objetivos de ingresos, esta aproximación inicial confirma al menos cierta superposición entre el crecimiento global de la clase media en la región y las imágenes subjetivas de prosperidad, con menor intensidad en países ya considerados de clases medias, en los que el movimiento del indicador probablemente esté en su umbral máximo (tal sería el caso de Uruguay), y con un relativo estancamiento o visiones negativas en Centroamérica y México.

Enfocando específicamente sobre la distribución en la escala de autopercepción en Uruguay, el gráfico 10 muestra cómo los entrevistados se percibían a sí mismos entre los extremos más pobres y más ricos de la escala, considerados los tres escalones superiores e inferiores. Si bien la evolución de la clase media subjetiva parece relativamente

23 Consideramos aquí peldaños medios a los que van entre 4 y 7, excluyendo los tres más altos y los tres más bajos de la escala.

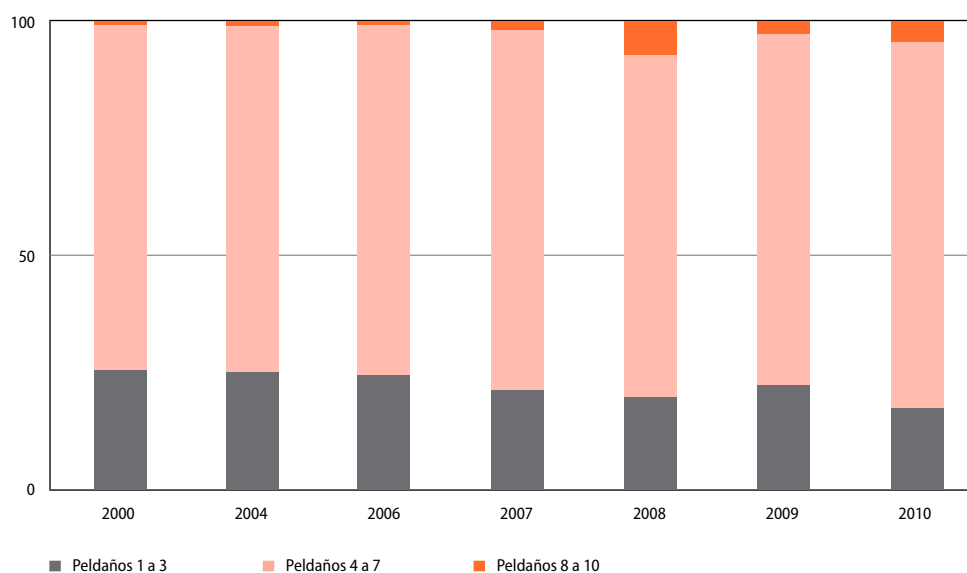
estable, los datos sugieren un movimiento más visible de disminución de personas que consideran a su hogar como desfavorecido: entre 2000 y 2010 el porcentaje de quienes se consideran entre los hogares más pobres disminuyó 8 puntos porcentuales, en coincidencia con la efectiva disminución de la pobreza, si bien en porcentajes mucho menores (entre 2004 y 2010 la pobreza medida por ingresos, a nivel de individuos, disminuyó 41,6%). El cruce del umbral de la pobreza en términos de auto percepción coincide relativamente con el crecimiento de lo que más arriba hemos denominado clase mediana-vulnerable: personas que dejan de sentirse pobres, ya que sus ingresos les permiten llegar a fin de mes, pero cuya seguridad económica y financiera no es, seguramente, lo suficientemente sólida.

Por supuesto, la yuxtaposición entre las dinámicas de distribución de ingreso y la evolución de la percepción de grupos sociales dista de ser perfecta. Como señalan Lora y Fajardo (2011), la inconsistencia entre las mediciones objetivas y subjetivas de clase pueden originarse en las correlaciones imperfectas entre ingreso, ocupación, educación e incluso otros factores más indirectamente ligados al estatus económico, como el sexo, el estado civil o simplemente el talento personal, lo cual genera lo que Hout (2008) llama ambivalencia de clase. Es posible asimismo que, a nivel agregado, factores de orden político, tales como el apoyo al liderazgo político, influyan positivamen-

te, más allá de las condiciones económicas locales, en las percepciones de prosperidad individual y de la sociedad en su conjunto (cf. Echegaray, 2005).

El gráfico 10 muestra que, según el dato más reciente, prácticamente 8 de cada 10 entrevistados en una muestra nacional se consideran a sí mismos como pertenecientes a hogares y familias de clase media. Cruces et al. (2011) explican esta tendencia a la sobreestimación agregada de los peldaños medios de la escalera social por la existencia de sesgos significativos en la auto percepción de ubicación en la distribución de ingresos en ambos extremos de la escala: los individuos de hogares más ricos se consideran más pobres de lo que realmente son, y los de hogares más pobres se consideran más favorecidos de lo que realmente están. El estudio citado señala asimismo que el lugar relativo en el propio grupo de referencia (relaciones cotidianas, barrio) influye en las percepciones: una persona de un hogar desfavorecido de un barrio de nivel alto tenderá a ubicarse entre los más pobres de la sociedad, mientras que una persona de iguales ingresos que vive en un barrio de nivel bajo tendrá una visión más optimista de su sitio en la escala. Todo ello se explica en parte porque las personas, como es lógico, no suelen tener una perspectiva completa de la estructura social y tienden a juzgarse a partir de sus interacciones cotidianas (generalmente poco diversas).

Gráfico 10. Personas que se autoubican en los peldaños bajo, medio y alto de la estructura social (en una escala posible de 10 escalones, en porcentaje)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN EL LATINOBARÓMETRO, URUGUAY, 2000 A 2010.

Cuadro 4. Personas que se autoubican en diferentes peldaños de la estructura social, según NSE objetivo (en porcentaje)

Autopercepción	NSE objetivo				Total
	Alto	Medio	Medio-vulnerable	Bajo	
Alto-medio alto	33	5	1	1	4
Medio	58	60	29	17	36
Medio-bajo	7	16	26	18	21
Bajo	2	20	43	65	39
Total	100	100	100	100	100

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN UNA ENCUESTA DE EQUIPOS MORI, URUGUAY, TOTAL NACIONAL, 2010.

Una importante derivación de estos hallazgos es que se refuerza la idea de que una mayor interacción entre personas provenientes de diferentes grupos sociales y de diversos entornos educativos genera una evaluación más realista de la propia ubicación social, lo que aumenta las chances de que las personas ubicadas en los sectores más favorecidos tiendan a legitimar políticas de redistribución, las cuales cobran mayor razonabilidad. La integración en la diversidad interactúa así positivamente con una creciente cohesión social.

3.9. Clases medias objetivas y subjetivas en Uruguay

El análisis de datos de la encuesta de opinión (2009, Equipos Mori) permite realizar algunas exploraciones de la relación entre nociones subjetivas y mediciones objetivas de clase. En primer lugar, como se muestra en el cuadro 4, pueden compararse las percepciones individuales con las medidas objetivas de nivel socioeconómico (NSE) incluidas en la propia encuesta.²⁴ Los encuestados provenientes de hogares ubicados en la categoría más alta de

NSE (altos, 6% de la muestra total) se autoperceben de modo muy predominante como sectores altos o medios, en tanto 6 de cada 10 entrevistados de segmentos medios (25% de la muestra total) se autoubican correctamente en la categoría de clase media. Los entrevistados provenientes del segmento más bajo (20% del total muestral) también revelan de modo predominante percibir correctamente su ubicación en la estructura social objetiva, dado que un 65% considera que se encuentra entre los menos privilegiados.

El grupo que denominamos medio-vulnerable, como podía esperarse, muestra una mayor distribución en sus opciones de autoubicación, de modo coherente con la mayor heterogeneidad interna observada en los datos objetivos: mientras 4 de cada 10 entrevistados de esta categoría se consideran del segmento bajo, 5 de cada 10 se consideran de nivel medio (ya sea medio bajo o medio puro). Esto sugiere que, probablemente, la menor seguridad económica que caracteriza a este grupo genera más disparidades en sus autopercepciones.

Estos datos de alguna manera sugieren que existiría, a nivel agregado, una yuxtaposición no en extremo distorsionada entre la estructura social real y la evaluación que los individuos hacen de su propio lugar en ella. Esto podría constituir un signo positivo para trabajar sobre políticas de igualación de oportunidades, desde que buena parte de las personas de hogares más privilegiados expresan su conciencia de tal situación, lo que podría (potencialmente) llevarlas a considerar legítimas y justas las demandas de ascenso social de sectores menos favorecidos.

Por supuesto, el principal interés de la medición de actitudes y valores, una vez chequeadas las correspondencias entre percepciones

24 El indicador de autoubicación en la escala social se construye sobre la siguiente pregunta: "¿Usted diría que su hogar es un hogar de ingresos altos, medio altos, medios, medio bajos o bajos?". Para el análisis se colapsaron las dos primeras categorías, debido al muy escaso porcentaje de entrevistados que eligieron la categoría superior. Por otra parte, la clasificación de nivel socioeconómico construida a partir de las medidas variables relevadas por la encuesta (NSE) se reagrupó para que resultara armónica con los segmentos analizados en este Cuaderno. Así, la categoría ABC1 corresponde a segmentos altos; la categoría C2C3 al segmento medio; la categoría D1D2 al segmento medio-vulnerable y la categoría E al segmento bajo.

y subjetividad, es explorar cómo las diferentes percepciones de autoubicación en la escala social se relacionan con visiones generales sobre la justicia o injusticia de la estructura social y sobre las posibles dinámicas de la distribución de la riqueza social. El cuadro 5 muestra algunos datos de la opinión pública uruguaya al respecto.

Los acuerdos con frases que se observan en el cuadro nos permiten esbozar tres conjeturas:

a. Ninguna de las dos posibles explicaciones que el menú de frases ofrecía a los entrevistados sobre la pobreza (las afirmaciones opuestas de que las personas que son pobres lo son por falta de esfuerzo, o por falta de oportunidades)

RECUADRO 4

EL DESCONTENTO DE LA CLASE MEDIA Y EL DEBATE POR LA REDISTRIBUCIÓN*

En los últimos años, el interés por el estudio de las clases medias ha ido creciendo, tanto en Uruguay (Veiga, 2010; Borraz, González Pampillón y Rossi, 2011; Llambí y Piñeiro, 2012, este documento) como en la región (Franco, Hopenhayn y León, 2010; Cruces, López Calva y Battistón, 2011; Ferreira et al., 2013; PNUD, 2014). El interés está puesto básicamente en determinar si existe un engrosamiento de las filas de los sectores medios y en las distintas explicaciones del fenómeno, que incluirían los logros en la reducción de indigencia y pobreza y en la mejora de varios indicadores laborales. También se ha buscado profundizar en clasificaciones de distintos grupos dentro de los sectores medios, y en las implicaciones que ciertas estratificaciones pueden tener sobre la integración y la cohesión social.

Pero la investigación no es el único ámbito en el que se observa un creciente interés por las clases medias. Junto con este impulso, en Uruguay parece haber ido instalándose lentamente una preocupación por privilegiar a las clases medias en las políticas de redistribución, tras varios años ya de una aparente concentración de esfuerzos en los sectores más vulnerables de la sociedad. Esta imperiosa necesidad de poner en el centro los intereses de la clase media impregna el debate político y electoral, porque este sector —bastante grande en Uruguay— parecería haber acumulado descontento con el aumento de impuestos y la percepción de que la población pobre se ha visto beneficiada en exceso o sin exigencias reales por las transferencias estatales.¹

En otras palabras, se ha ido consolidando un discurso que considera a los sectores medios como un grupo social relegado por las políticas públicas frente a otros más vulnerables, en quienes se han enfocado políticas emblemáticas en

los últimos años, como las Asignaciones Familiares y otras iniciativas que impulsa o coordina el Ministerio de Desarrollo Social. La clase media sería el jamón del sándwich, que no está cubierto por esta batería de políticas, pero que tampoco tiene ingresos ni recursos suficientes para elegir opciones privadas de protección social.

Este argumento es planteado con frecuencia cuando se discute de políticas públicas (educación, salud, cuidados, empleo, seguridad social) abogando por un redireccionamiento o reforzamiento de los recursos hacia estos sectores, porque el Estado “ya está orientando muchos recursos hacia los sectores más pobres”. También suele argumentarse que la clase media paga sus impuestos pero que, finalmente, son los sectores más pobres y no el estrato medio el que se beneficia de esos aportes.²

Existe en realidad escasa evidencia que compruebe la veracidad y las dimensiones de este descontento, pero las implicaciones de esta hipótesis en el debate de política pública son relevantes. Es posible e incluso esperable que existan reclamos de valores y servicios como la seguridad, y pretendan mantener ciertos niveles de calidad en prestaciones básicas como educación y salud. Sin embargo, la comprobación empírica del descontento es menos relevante cuando la discusión refiere a cómo priorizar y hacia dónde orientar recursos públicos escasos. Dos argumentos vale la pena mencionar:

Muchas de las combinaciones viciosas de déficits educativos, inserciones laborales precarias y tendencias demográficas altamente estratificadas continúan contribuyendo a reforzar sesgos en la forma en que se distribuyen los frutos del crecimiento. La cobertura de educación preescolar se distribuye en forma muy desigual y sigue siendo en los hogares pobres donde presenta menores niveles, aun

en un contexto de expansión de servicios estatales en este ámbito. Las mujeres pobres son las que tienen mayores obstáculos para ingresar al mercado laboral y de esa forma aportar ingresos al hogar que permitan enfrentar la vulnerabilidad y superar la pobreza. Y los niños, los jóvenes y las mujeres de menores ingresos se están llevando la peor parte, lo que refleja los escasos logros que el país está teniendo —aun en un contexto de reducción notoria de indigencia— en el desafío de romper con la transmisión intergeneracional de la pobreza.

De lo anterior no se desprende que las políticas destinadas a la población más vulnerable no sirvan para nada, pero faltaríamos a la verdad si sostuviéramos que han resuelto las configuraciones estructurales de la pobreza. Los resultados sociales que vemos hoy simplemente reflejan lo que, aunque siempre pareció claro, puede estar perdiéndose de vista: transferir dinero a los sectores más indigentes y más vulnerables es un paso gigante, pero es insuficiente para resolver la deuda del Uruguay con la pobreza. Llevar esto a la discusión de políticas no conduce a redefinir las prioridades hacia la clase media, sino a reforzar el compromiso en el combate a la pobreza, yendo al hueso de las raíces que la alimentan y la reproducen.

El otro argumento de peso es que es sencillamente erróneo sostener que la mayor parte del gasto social en Uruguay está destinado a los sectores más pobres, cuando el grueso de ese gasto se compone de los recursos destinados a jubilaciones y pensiones (que tienden a cubrir en mayor medida a los adultos mayores de sectores medios y altos). Las políticas emblemáticas que se orientan a los sectores más vulnerables —siguiendo con el ejemplo, Asignaciones Familiares— representan, en contraste, una porción ínfima del PIB. Más aún, históricamente el gasto social en Uruguay ha estado destinado a cubrir justamente las necesidades de, entre otros, los sectores medios. Y varias políticas recientes han impactado favorablemente en la clase media, incluso más y antes que en los pobres: dos ejemplos claros de ello son la reforma de la salud y la reinstalación de los consejos de salarios.

En definitiva, en un contexto de recursos escasos, parece razonable que el país avance, con un sentido de justicia, hacia la compensación de las desigualdades consolidadas por la acumulación desigual de recursos y el desarrollo desigual de capacidades. La clase media tiene, sin duda,

muchas necesidades, pero no son del todo convincentes los planteos que indican que estas deben ser la prioridad de las políticas públicas.

Cecilia Rossel

Doctora en Gobierno y Administración Pública, Profesora Asistente Departamento de Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad Católica del Uruguay

Referencias

- Borraz, F., N. González Pampillón y M. Rossi (2011), *Polarization and the Middle Class*, Montevideo: Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Decon, Documentos de Trabajo n.o 20/11.
- Cruces, G., L. López Calva y D. Battistón (2011), *Down and Out or Up and In? Polarization-Based Measures of the Middle Class for Latin America*, La Plata: Universidad Nacional de La Plata, CEDLAS, Working Papers 0113.
- Ferreira, F., J. Messina, J. Rigolini, L. López-Calva, A. Lugo y R. Vakis (2013), *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*, Washington D. C., Banco Mundial.
- Franco, R., M. Hopenhayn y A. León (2010), *Las clases medias en América Latina*, México D. F.: CEPAL, SEGIB y Siglo XXI.
- Llambí, C., y L. Piñeiro (2012), *Índice de nivel socioeconómico*, Montevideo: CINVE.
- PNUD (2014), *Perfil de estratos sociales en América Latina: pobres, vulnerables y clases medias*, Nueva York: Naciones Unidas.
- Veiga, D. (2010), *Estructura social y ciudades en Uruguay: tendencias recientes*, Montevideo: Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales.

Notas

- * Una versión previa de este texto se ha publicado en: <http://www.razonesypersonas.com/2012/11/no-es-la-hora-de-la-clase-media.html>.
1. Spots de campaña publicitaria para las elecciones de octubre de 2014 (Juan Clasemedio, Partido Independiente, y respuestas varias).
 2. Véanse, por ejemplo, debates y notas en torno a esto en *El Espectador* (3/6/2013), *El Espectador* (21/4/2014), *El País* (19/10/2014), *El Espectador* (21/10/2014) y (22/10/2014), *Factum* (21/2/2014), *La República* (29/6/2014), *Partido Colorado* (20/9/2012) y *Lista 2121* (15/10/2014).

Cuadro 5. Acuerdo con frases sobre estructura/justicia social, según autoubicación en la escala social (personas que responden Totalmente de acuerdo + De acuerdo) (en porcentaje)

Acuerdo con frases según autoubicación de clase	Medio alto	Medio bajo	Medio vulnerable	Bajo	Total muestra
Las personas son pobres porque no se esfuerzan	28	41	33	41	39
Las personas son pobres porque no tienen oportunidades	25	40	48	44	43
Las diferencias de ingreso en Uruguay son demasiado grandes	78	77	70	75	75
Es responsabilidad del gobierno reducir las diferencias de ingreso	67	72	75	67	70
El gobierno debe proveer vida decente para los desempleados	64	65	69	57	62
El gobierno debe gastar menos recursos en beneficio de los pobres	31	34	29	28	30
Las personas con altos ingresos deben pagar proporcionalmente más impuestos	69	61	68	68	65
impuestos en Uruguay para aquellos con altos ingresos ya son altos	39	27	21	42	32

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN UNA ENCUESTA DE EQUIPOS MORI, URUGUAY, TOTAL NACIONAL, 2010.

concitó adhesiones mayoritarias. Cabe señalar que el segmento medio-vulnerable muestra un comportamiento algo diferenciado entre las dos opciones: la idea de que la pobreza se debe a fallas individuales es significativamente menos apoyada que la idea de que se debe a fallas de la oferta social solamente por este grupo. Así, el segmento medio-vulnerable parece algo más crítico de la estructura de oportunidades para la movilidad social.

b. Las frases relacionadas con actitudes críticas de la desigualdad social y favorables a un rol activo del estado en la protección social y en la igualación de oportunidades obtienen en general un grado alto de acuerdo, con poca variación entre segmentos de autopercepción de clase. Esto reafirma la idea, mencionada al inicio de este cua-

derno, de una normatividad pro-cohesión social e inclusión universal relativamente asentada en el imaginario de la opinión pública uruguaya — factor que podría, potencialmente, contribuir a asentar a la igualdad social como objetivo legítimo de políticas públicas—.

c. Por último, existe un relativamente extendido acuerdo sobre la idea de que los impuestos deben ser progresivos —esto es, que los grupos más favorecidos deben contribuir en mayor medida, afirmación con la que acuerdan inclusive los propios individuos que se perciben como integrantes de ese segmento—. La afirmación de que esos grupos más favorecidos ya soportan una carga impositiva excesiva obtiene apoyo de solo un tercio de los entrevistados, aunque este porcentaje es algo mayor en los dos extremos de la escala social.

4. Comentarios finales

A lo largo de este trabajo hemos procurado utilizar la evidencia empírica disponible para describir lo más adecuadamente posible los grupos sociales en Uruguay, con especial foco en las clases medias y su evolución desde inicios de los años noventa. Luego de una década de transformaciones generalmente positivas en lo económico y social, es importante ampliar el conocimiento tanto de los sectores medios tradicionales como de los emergentes nuevos estratos medios, de modo de contribuir a la discusión sobre políticas que promuevan la consolidación y la resiliencia de los hogares que logran salir de la pobreza.

El enfoque elegido para describir los segmentos sociales descarta medidas relativas de clase media —tales como la media y la mediana de la distribución de ingresos—, que no resultan satisfactorias para comparar adecuadamente el heterogéneo universo de la distribución del ingreso en las economías en desarrollo. Recurre en cambio a la metodología propuesta por López Calva y Ortiz Juárez (2014), basada en la noción de vulnerabilidad a la pobreza, que postula el interés de identificar cuatro grupos principales: hogares pobres, estrato de ingresos medios-vulnerable, clase media consolidada y grupo de altos ingresos. La definición de clase media implica que exista bajo riesgo de pasar al empobrecimiento. Las características de estos hogares difieren fundamentalmente de las de los hogares pobres, y se contempló un grupo intermedio: los hogares de clase media-vulnerable. Para el caso de Uruguay, se decidió red denominar al grupo vulnerable como medio-vulnerable, debido a que contiene hogares con más seguridad económica que aquellos en situación de pobreza, si bien algunos de ellos se encuentran en situación de riesgo.

Es evidente que una de las limitaciones de este Cuaderno reside en la decisión de caracterizar a las clases medias principalmente con base en una variable monetaria como el ingreso. Según se admite repetidamente en la literatura sobre el tema, clase social es esencialmente un concepto

multidimensional y por lo tanto difícil de aprehender. Reconociendo tal restricción, si bien el foco del trabajo está en la revisión de la variable ingresos, se ha intentado complementar la descripción observando, de modo exploratorio, las dinámicas de otras variables relevantes del estatus social, tales como la educación, el mercado de trabajo, la vivienda, y la percepción subjetiva de los propios individuos respecto de su lugar en la estructura social.

Especialmente en lo que hace a cuestiones valorativas y actitudinales, la exploración de datos secundarios ha procurado enfocarse en esa autoubicación social, por considerarla una importante influencia en la legitimación de políticas que tengan como objetivo el crecimiento de la igualdad económica y social —y, por lo tanto, la ampliación y consolidación de segmentos sociales medios—.

Un objetivo adicional de la revisión de información proveniente del INE es señalar una de las limitaciones surgidas del análisis de datos de corte transversal. Para hacer este tipo de diagnóstico de modo más ajustado sería ideal utilizar datos de panel, que permitan seguir y describir las trayectorias de los individuos y hogares a lo largo del tiempo. Ante la ausencia de microdatos de este tipo, el análisis se realiza asumiendo que los individuos encuestados tienen características similares entre sí (de hecho, esta limitación se aplica igualmente a los datos de encuestas de opinión pública aquí estudiadas). La literatura más reciente sobre clases medias se apoya casi exclusivamente sobre datos de panel, y sería deseable comenzar a recolectar este tipo de información en Uruguay, con vistas a los desafíos del desarrollo económico y humano en un futuro cercano. También en términos de producción de información, sería interesante encarar investigaciones actitudinales con diseños cuasiexperimentales, que permitieran testear sistemáticamente los efectos de la información sobre ingresos y estructura social en la conformación de ideas y valores respecto de la justicia

social, y la legitimación de políticas de fomento de la equidad social.

En términos de estructura general de los grupos sociales, en este trabajo se ha identificado un grupo medio-vulnerable mayoritario, que hoy representaría a la mitad de la población del Uruguay. Este grupo, más reducido en la década de los noventa e inicios de los años 2000, ha tendido a aumentar recientemente, como fruto de la salida de la pobreza de un número considerable de hogares. Tal disminución de la pobreza ha resultado asimismo en el aumento del segmento del grupo medio, que hoy comprendería a casi 3 de cada 10 hogares del país. Así, las clases medias (consolidadas o vulnerables) abarcan hoy a 8 de cada 10 hogares en Uruguay —es interesante señalar que esto coincide con el porcentaje de individuos que actualmente, según los datos de opinión pública, se ubican a sí mismos en los peldaños medios de la escala social—. Al realizar el análisis de sensibilidad para la metodología propuesta se obtuvo que alrededor del 60% de los hogares en 2012 pertenecen a la clase media (propriadamente dicha y consolidada).

De todas maneras, es importante señalar que la evolución positiva que se observa cuando se analiza la dimensión monetaria no se corresponde siempre con la dinámica de variables de otro tipo. Por ejemplo, el análisis de activos educativos en cada uno de los grupos sociales para el año 2012 sugiere que la cantidad de años de estudio de los jefes de hogar de clase alta duplica al de los de hogares pobres, y que mientras aquellos logran en promedio completar y sobrepasar la educación obligatoria (13,8 años en promedio), los jefes de hogares medio-vulnerables, con una media de 8,3 años de estudios, no logran el mínimo exigido por la educación básica. Si políticas futuras de consolidación de la salida de la pobreza fallan en enfocarse sobre este tipo de brechas, puede ponerse en cuestión la resistencia de los logros alcanzados y, en última instancia, generarse defectos fundamentales en la estructura de igualdad de derechos y oportunidades en el largo plazo —en última instancia, y profundizando el ejemplo,

la definición misma de desarrollo humano implica el “aumento de la riqueza de la vida humana en lugar de la riqueza de la economía” (Sen, 1998), y tal riqueza es imposible de concebir sin un aumento constante e igualador de las capacidades educativas de todas las personas—.

La exploración de datos secundarios provenientes de estudios de opinión pública confirma algunas intuiciones y renueva otras, abriendo el espacio para nuevas preguntas sobre la imagen que tienen de sí mismos los habitantes del Uruguay, mítico país de clase media. En casi toda América Latina ha aumentado la percepción de pertenencia a las clases medias. Uruguay, junto con el Cono Sur (excepto Brasil), experimenta ese cambio, pero en menor medida, lo que puede deberse a que la idea de pertenencia a la clase media, o al menos no pobre, estaba ya muy extendida. De todos modos es visible que más personas se sienten no pobres —lo que sugeriría que los grupos medio-vulnerables tienden a considerarse, en términos generales, como parte de la clase media—. Por otra parte, particularmente en Uruguay, no se observa en esta exploración básica una distorsión significativa en la estructura de autoubicación en la escala social. Según algunos autores, esto podría contribuir a legitimar políticas de solidaridad interclase —dado que los grupos mejor posicionados en la escala, si no se perciben como tales, pueden mostrar resistencia a contribuir impositivamente en favor de los menos privilegiados, como muestran estudios empíricos citados en este trabajo—.

Por último, los datos de estudios de opinión sugieren que existiría potencial para legitimar políticas que expliciten objetivos de equidad social, y en este sentido se podría justificar un moderado optimismo: los prejuicios y estigmas hacia las personas en situación de pobreza no son prevalentes en la población general ni aumentan en los grupos que se autoidentifican como mejor posicionados, y los datos en principio indicarían que las autopercepciones de clase media no generan visiones negativas sobre las políticas de redistribución del ingreso.

Bibliografía

- ALEJO, J., M. BÉRGOLO y F. CARBAJAL (2013), "Las transferencias públicas y su impacto distributivo: La experiencia de los países del Cono Sur en la década de 2000", *El Trimestre Económico*, México, en prensa.
- ALESINA, A. y P. GIULIANO (2009), *Preferences for Redistribution*, Cambridge: National Bureau of Economic Research, Working Paper 14825.
- ALESINA, A., y E. GLAESER (2004), "Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference", Oxford: Oxford University Press.
- ALESINA, A., y R. PEROTTI (1996), "Income distribution, political instability and investment", *European Economic Review*, n.º 40.
- ALVES, G., V. AMARANTE, G. SALAS y A. VIGORITO (2012), "La desigualdad del ingreso en Uruguay entre 1986 y 2009", Montevideo: Universidad de la República, Instituto de Economía, Documento de Trabajo 03/12.
- ALVES, G., R. ARIM, G. SALAS y A. VIGORITO (2009), "Desigualdad salarial en Uruguay, 1981-2007. Una descomposición de su evolución en efecto precio y composición", Montevideo: Universidad de la República, Instituto de Economía, Documento de Trabajo 05/09.
- AMARANTE, V., R. ARIM y G. SALAS (2010), "La reforma tributaria y su impacto distributivo", en P. NARBONDO y M. E. MANCEBO (orgs.), *Reforma del Estado y políticas públicas de la Administración Vázquez: acumulaciones, conflictos y desafíos*, Montevideo: Fin de Siglo, pp. 80-97.
- AMARANTE, V., M. BRUM, A. FERNÁNDEZ, G. PEREIRA, A. UMPIÉRREZ y A. VIGORITO (2012), "La distribución de la riqueza en Uruguay: elementos para el debate", Montevideo: Universidad de la República, col. Art. 2 CSIC.
- AMARANTE, V., G. SALAS y A. VIGORITO (2007), "El incremento del salario mínimo en Uruguay y sus impactos sobre el mercado de trabajo", en *Informe de Desarrollo Humano 2007*, Montevideo: PNUD-IECON, 2008.
- AMORANTO, G., N. CHUN y A. DEOLALIKAR (2010), *Who are the Middle Class and What Values do they Hold? Evidence from the World Values Survey*, Manila: Asian Development Bank, Working Paper 229.
- ARIELY, D., y M. I. NORTON (2011), "Building a better America. One wealth quintile at a time", *Perspectives on Psychological Science*, vol. 6, n.º 1, pp. 9-14.
- ARIM, R., G. CRUCES y A. VIGORITO (2009), "Programas sociales y transferencias de ingresos en Uruguay: los beneficios no contributivos y las alternativas para su extensión", Santiago de Chile: CEPAL, serie Políticas Sociales n.º 146.
- BANERJEE, A., y E. DUFLO (2008), "What is Middle Class about the Middle Classes Around the World?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, n.º 2, pp. 3-28.
- BARRO, R. (1999), "Determinants of Democracy", *Journal of Political Economy*, University of Chicago, vol. 107, S6, pp. 158-29.
- BARTELS, L. (2005), "Homer gets a tax cut: Inequality and public policy in the American mind", *Perspectives on Politics*, vol. 3, n.º 01, pp. 15-31.
- BIRDSALL, N., C. GRAHAM y S. PETTINATO (2000), "Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?", Washington DC: Brookings Institution, Center on Social and Economic Dynamics, Working Paper 14.
- BURDÍN, G., F. ESPONDA y A. VIGORITO (2014), *Desigualdad y sectores de altos ingresos en Uruguay: un análisis en base a registros tributarios y encuestas de hogares para el período 2009-2011*, Montevideo: Universidad de la República, Instituto de Economía, Documento de Trabajo 06/04.
- CASTELLANI, F., y G. PARENT (2011), *Being Middle Class in Latin America*, París: OECD Development Centre, Working Paper 305.
- CRUCES, G., L. F. LÓPEZ CALVA y D. BATTISTÓN (2011), "Down and Out or Up and In? Polarization-Based Measures of the Middle Class for Latin America", La Plata: Universidad Nacional de La Plata, CEDLAS, Working Papers 0113.

- CRUCES, G., R. PÉREZ-TRUGLIA y M. TETAZ (2013), "Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: Evidence from a survey experiment", *Journal of Public Economics*, n.º 98, pp. 100-112.
- DUNCAN, G., y E. PETERSEN (2001), "The Long and Short of Asking Questions about Income, Wealth, and Labor Supply", *Social Science Research*, vol. 30, n.º 2, pp. 248-263.
- EASTERLY, W. (2001), "The Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth*, vol. 6, n.º 4, pp. 317-335.
- ECHEGARAY, F. (1996), "¿Voto económico o referéndum político? Los determinantes de las elecciones presidenciales en América Latina, 1982-1994", *Desarrollo Económico*, n.º 142, pp. 603-619.
- FERREIRA, F.; J. MESSINA, J. RIGOLINI, L. F. LÓPEZ CALVA, A. M. LUGO y R. VAKIS (2013), *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*, Washington DC: The World Bank.
- FISCHER, J. A. V., y B. TORGLER (2007), *Social Capital and Relative Income Concerns: Evidence from 26 Countries*, Berkeley: University of California Berkeley, Program in Law and Economics, Working Paper Series.
- FONG, C. (2001), "Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution", *Journal of Public Economics*, vol. 82, n.º 2, pp. 225-246.
- GANDELMAN, N., y C. ROBANO (2012), *Intergenerational Mobility, Middle Sectors and Entrepreneurship in Uruguay*, Montevideo: Universidad ORT, Documento de Trabajo n.º 77.
- GASPARINI, L., M. CICOWIEZ y W. SOSA ESCUDERO (2012), *Pobreza y desigualdad en América Latina. Conceptos, herramientas y aplicaciones*, Buenos Aires: Temas.
- GASPARINI, L., G. CRUCES, L. TORNAROLLI y M. MARCHIONNI (2009), *A Turning Point? Recent Developments on Inequality in Latin America and the Caribbean*, La Plata: Universidad Nacional de La Plata, CEDLAS, Working Papers 0081.
- GASPARINI, L., y S. GALIANI (2012), *El impacto distributivo de las políticas sociales*, La Plata: Universidad Nacional de La Plata, CEDLAS, Working Papers 0130.
- GASPARINI, L., S. GALIANI, G. CRUCES y P. ACOSTA (2011), *Educational Upgrading and Returns to Skills in Latin America: Evidence from a Supply-Demand Framework, 1990-2010*, Washington DC: The World Bank, IZA Discussion paper 6244 y Policy Research Working Paper 5921.
- GOLDTHORPE, J. (2012), "Back to Class and Status: Or Why a Sociological View of Social Inequality Should Be Reasserted", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, vol. 137, n.º 1, pp. 201-215.
- GRADÍN, C., y M. ROSSI (2000), "Polarization and Wage Inequality in Uruguay, 1989-97". *El Trimestre Económico*, vol. 67, n.º 267, México.
- GRYNSPAN, R., y L. PARAMIO (2012), "Clases medias en sociedades desiguales", *Pensamiento Iberoamericano*, n.º 10.
- HOUT, M. (2008), "How class works: Objective and subjective aspects of class since the 1970s", en A. LAREAU y D. CONLEY (eds.), *Social Class: How Does It Work?*, Nueva York: Russell Sage Foundation.
- INGLEHART, R. (1990), *Culture shift in advanced industrial society*, Princeton: Princeton University Press.
- JACKMAN, M. R., y R. W. JACKMAN (1985), *Class awareness in the United States*, Berkeley: University of California Press.
- KUZIEMKO, I., M. I. NORTON, E. SAEZ y S. STANTCHEVA (2013), "How elastic are preferences for redistribution? Evidence from randomized survey experiments", Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- LEWIS-BECK, M. S., y M. STEGMAIER (2009), "American voter to economic voter: Evolution of an idea", *Electoral Studies*, vol. 28, n.º 4, pp. 625-631.
- LÓPEZ CALVA, L. F., y N. LUSTIG (2010), *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?*, Washington DC: Brookings Institution y PNUD.
- LÓPEZ-CALVA, L. F., y E. ORTIZ-JUÁREZ (2012), "A vulnerability approach to the definition of the middle class", *Journal of Economic Inequality*, en prensa.
- LÓPEZ-CALVA, L. F., J. RIGOLINI y F. TORCHE (2012), "Is There Such a Thing As Middle Class Values? Class Differences, Values, and Political Orientations in Latin America", Working Paper 286", Washington DC: Center for Global Development, Working Papers 286.
- LORA, E., y J. FAJARDO (2013), "Latin American middle classes: The distance between perception and reality", *Economía*, vol. 14, n.º 1, pp. 33-60.
- LUSTIG, N., L. F. LÓPEZ-CALVA y E. ORTIZ-JUÁREZ (2012), "Declining Inequality in Latin America in the 2000s: The Cases of Argentina, Brazil, and Mexico", *World Development*, en prensa.
- LLAMBÍ, C., S. LAENS, M. PERERA y M. FERRANDO (2011), *Assessing the impact of the 2007 Tax Reform on poverty and inequality in Uruguay*,

- Quebec: Working Papers PMMA 2011-14, PEP-PMMA
- LLAMBI, C., y L. PIÑEYRO (2012a), Índice de nivel socioeconómico (INSE), Montevideo: CINVE.
- (2012b), Índice de nivel socioeconómico (INSE). *Revisión anual*, Montevideo: CINVE.
- MILLER, W. E., y J. M. SHANKS (1996), *The new American voter*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- NORTON, M. I., y D. ARIELY (2011), "Building a better America. One wealth quintile at a time", *Perspectives on Psychological Science*, vol. 6, n.º 1, pp. 9-12.
- PERAZZO, I. (2012), *La negociación salarial en Uruguay: un modelo para analizar sus efectos*, Montevideo: Universidad de la República, Instituto de Economía, DT 07/12.
- RAVALLION, M. (2009), *The Developing World's Bulging (but Vulnerable) "Middle Class"*, Washington DC: The World Bank, Development Research Group, Policy Research Working Paper 4816.
- REESKENS, T., y W. VAN OORSCHOT (2011), "Equity, Equality, or Need? Explaining Preferences towards Welfare Redistribution Principles across 23 European Countries", New Hampshire: American Political Science Association, APSA 2011 Annual Meeting Paper.
- SEN, A. (1983), "Poor, Relatively Speaking", *Oxford Economic Papers*, vol. 35, n.º 2, pp. 153-69.
- SIDES, J. (2010), "Stories, science, and public opinion about the estate tax", Washington DC: George Washington University, disponible en <<http://home.gwu.edu/~jsides/estatetax.pdf>>.
- THUROW, L (1987), "A Surge in Inequality", *Scientific American*, n.º 256, pp. 30-37.
- WRIGHT, E. O., y J. SINGELMANN (1982), "Proletarianization in the changing American class structure", *American Journal of Sociology*, n.º 88, pp. 176-209.

Apéndice metodológico

Paneles sintéticos

Ante la ausencia de datos en panel en los países de la región, se recurre a metodologías que permiten construir paneles con datos de corte transversal, repetidos de forma de seguir a las unidades de análisis (individuos u hogares) en el tiempo. Contar con este tipo de microdatos es especialmente relevante para los estudios que buscan analizar la movilidad (particularmente, en términos de ingresos de individuos u hogares). En la literatura especializada se han utilizado principalmente los seudopaneles de individuos, que consisten en el seguimiento de las unidades de análisis según promedio de cohortes definidas de acuerdo a algunas variables relevantes.

No obstante, el enfoque clásico de seudopaneles no permite observar en diferentes períodos la movilidad para un mismo individuo u hogar, sino que se obtienen valores promedio de cohortes predefinidas. Una alternativa para la construcción de datos en panel basados en las ECH de Uruguay es la que se emplea en este trabajo: los paneles sintéticos propuestos por Dang et al. (2011).²⁵ Esto permite estimar la movilidad intrageneracional de los individuos (jefes de hogar).²⁶

Mediante esta metodología se estiman ecuaciones que predicen el ingreso para los mismos individuos u hogares en los períodos subsiguientes o pasados, con base en olas de datos cross-section. Siguiendo a Dang et al. (2011), se parte de suponer que se cuenta con dos períodos de la ECH, denominados período 1 y período 2. Se estima un modelo de ingresos basado en datos de corte transversal para el período 1 utilizando covariables que no varían en el tiempo, y los parámetros de este modelo se utilizan para aplicarlos a los mismos regresores del período 2, a fin de obtener una estimación del ingreso no observado del

período 1. De esta manera, con las observaciones individuales del ingreso (real) para el período 2 y el ingreso estimado para el período 1, se construye lo que los autores denominan un panel sintético y pueden realizarse los análisis de movilidad del ingreso correspondientes.

Se denomina x_{it} al vector de características del hogar i en el período 1 que se observa en ambos períodos (t) 1 y 2; en especial se considerarán aquellas características que no varían en el tiempo. Asumiendo que la identificación del jefe de hogar permanece constante, se obtienen de la ECH covariables tales como sexo, educación, edad, lugar de nacimiento, etc.²⁷ Se estima por MCO una ecuación para cada período:

$$y_{it} = \beta'_t x_{it} + \varepsilon_{it}, \text{ con } t = 1, 2.$$

Empleando las observaciones del período 2, se obtiene una estimación de ingreso del período 1 (\hat{y}_{it}^2) de los hogares del período 2, empleando las covariables que no varían en el tiempo (x_{it}^2) y los parámetros estimados por MCO en el primer período ($\hat{\beta}_{it}^1$). Debido a que no se conoce la correlación entre el término de error (ε_{it}) entre ambos períodos, es necesario formular algunos supuestos sobre dicha correlación. En el presente trabajo se asume que existe una correlación positiva perfecta entre los términos de error, lo cual arroja una cota inferior de movilidad (Dang et al., 2011), por lo que se obtiene la estimación más conservadora de las tendencias de la movilidad (Ferreira et al., 2012).²⁸ El procedimiento consiste

25 Para otras aplicaciones véanse Ferreira et al. (2012) y Cruces et al. (2011).

26 El empleo de la metodología de paneles sintéticos resulta novedoso y fue desarrollado inicialmente para la estimación de mapas de pobreza. Véanse Elbers, Lanjouw y Lanjouw (2002-2003) y Dang et al. (2011).

27 Asimismo, se pueden incorporar otras características variables en el tiempo que pueden recordarse fácilmente entre ambas encuestas; por ejemplo, si el jefe de hogar estaba ocupado y el tipo de empleo en el período 1, o determinados *shocks* que son considerados en el período 2.

28 Una alternativa es estimar la cota superior de movilidad siguiendo el procedimiento sugerido por Lanjouw et al. (2011).

entonces en predecir el ingreso del período 1 utilizando el término de error estimado del segundo período ($\hat{\varepsilon}_{it}^2$), de forma tal que (Ferreira et al., 2012):

$$\hat{y}_{it}^2 = \hat{\beta}_{it}' x_{it}^2 + \hat{\varepsilon}_{it}^2$$

Como se menciona en Ferreira et al. (2012), para validar el enfoque de paneles sintéticos y poder emplearlos en aquellos países en que no existen datos de panel, se han realizado pruebas de robustez y análisis de sensibilidad comparando con los resultados de la movilidad que arrojan los datos de panel verdaderos disponibles. En este sentido, en Cruces et al. (2011) se comparan las verdaderas estimaciones de movilidad intrageneracional para tres países de América Latina utili-

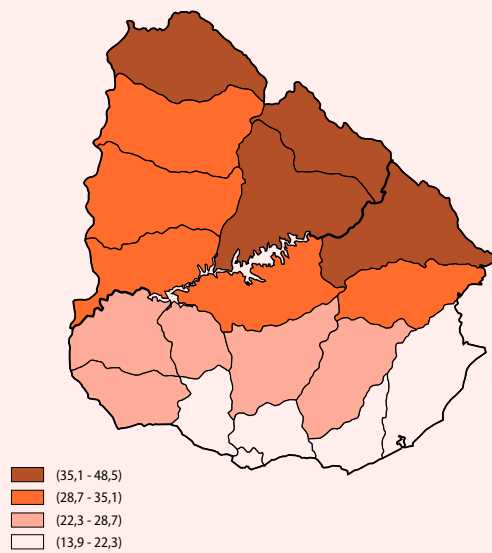
zando datos de panel (bases de datos que existen para Chile, Nicaragua y Perú) con las estimaciones de movilidad siguiendo el enfoque planteado por Dang et al. (2011), y con ambos enfoques se obtienen resultados similares. Ello alienta el uso de este enfoque en las estimaciones de movilidad para el caso de Uruguay, ya que además se cuenta con la ventaja de superar el problema de atrición que tienen los datos de panel.

Se consideraron períodos de cinco años para el seguimiento del individuo y para ello se tomaron los años 1992, 1997, 2002, 2006 y 2012 para las estimaciones de los paneles sintéticos. Se utilizaron como covariables el sexo, la edad, la edad al cuadrado, los años de educación, el área de residencia y la tenencia de la vivienda.

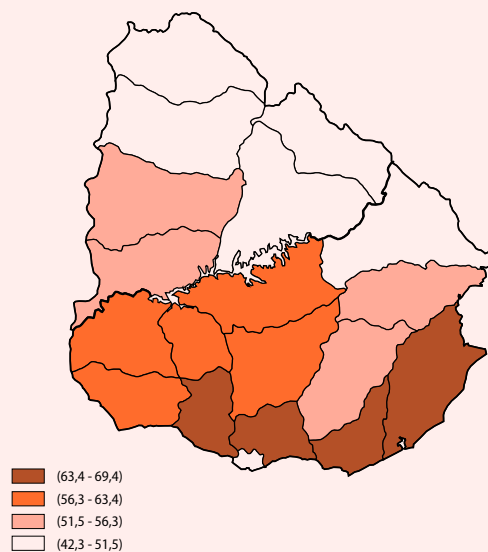
Apéndice estadístico

Gráfico A1. Distribución departamental de los grupos sociales. Año 1992 (porcentaje)

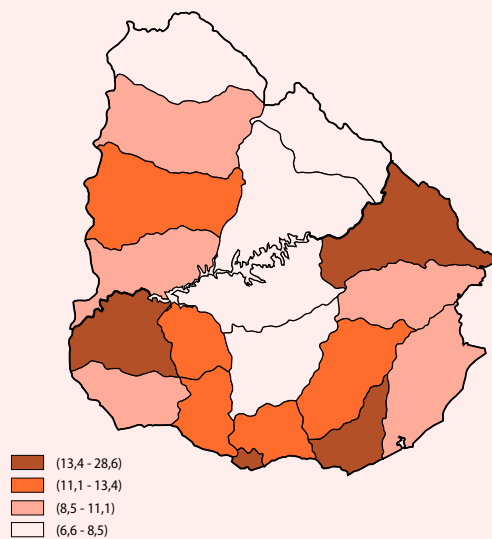
Hogares en situación de pobreza



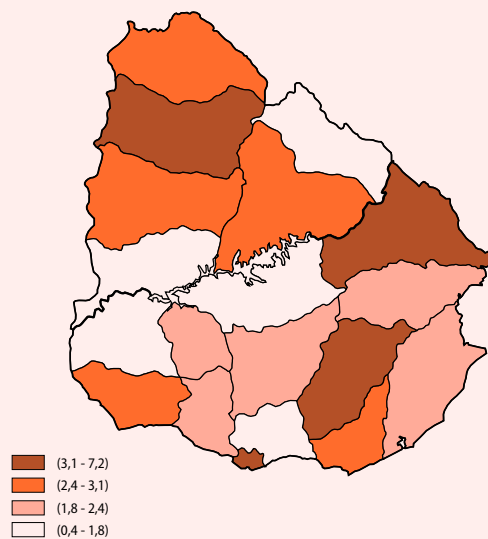
Hogares ingreso medio-vulnerable



Hogares ingreso medio



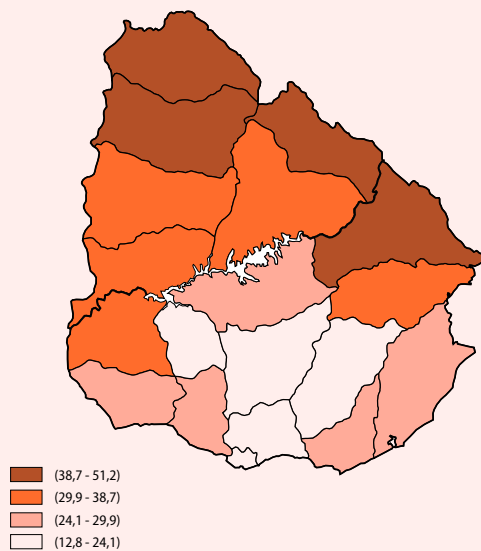
Hogares ingreso alto



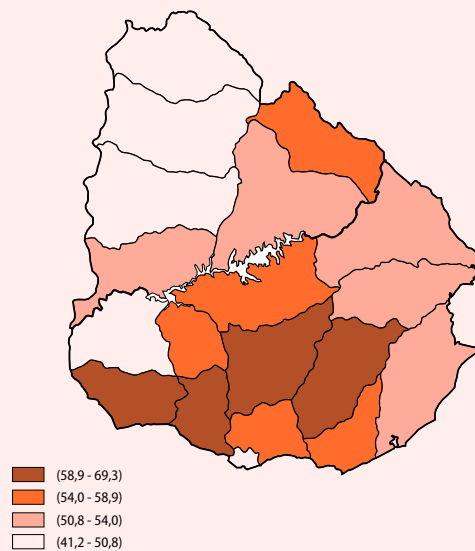
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LA ENCUESTA CONTINUA DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 1992, INE).

Gráfico A2. Distribución departamental de los grupos sociales. Año 2002 (porcentaje)

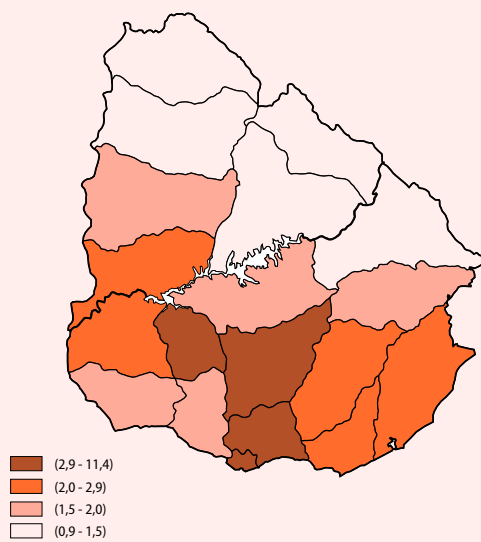
Hogares en situación de pobreza



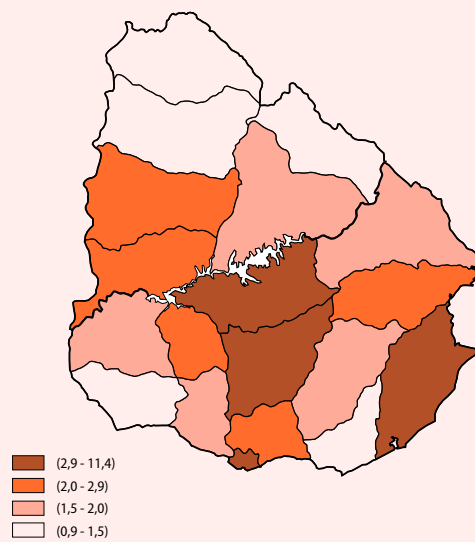
Hogares ingreso medio-vulnerable



Hogares ingreso medio



Hogares ingreso alto



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LA ENCUESTA CONTINUA DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 2002, INE).

Cuadro A1. Características de los hogares y de los jefes de hogar según los grupos sociales. Años 1992, 1997 y 2002

	1992				1997				2002			
	Pobres (8 USD PPP)	Medio- vulnerable	Medio	Alto	Pobres (8 USD PPP)	Medio- vulnerable	Medio	Alto	Pobres (8 USD PPP)	Medio- vulnerable	Medio	Alto
Características del hogar												
Tamaño del hogar	5,1	3,8	3,4	3,2	4,7	3,1	2,4	2,1	4,5	2,9	2,2	2,0
Cantidad de menores 18 años	2,2	1,0	0,7	0,6	2,2	0,7	0,4	0,2	2,0	0,6	0,3	0,2
Montevideo	32,0	49,2	67,5	72,7	27,9	43,8	68,5	84,6	33,4	48,7	71,0	83,4
Tipos de hogar												
–Unipersonal	3,1	10,7	18,6	24,9	2,5	12,7	27,5	37,3	1,9	15,6	33,5	45,2
–Monoparental	14,9	10,9	9,7	7,2	21,2	15,4	11,3	7,7	21,6	15,8	11,3	7,0
–Nuclear	70,9	52,5	44,1	37,5	66,5	45,3	32,0	23,6	66,3	41,1	27,1	19,5
–Otro	11,1	25,8	27,6	30,4	9,8	26,6	29,1	31,4	10,2	27,5	28,2	28,3
Vivienda de material precario	9,5	1,6	0,2	0,0	6,9	0,9	0,1	0,1	-	-	-	-
Variables de ingreso												
–Ingreso laboral/Ingreso total	70,4	62,7	61,8	58,9	58,4	48,9	47,7	51,7	55,0	49,0	45,6	46,5
–Perceptor de ingreso laboral/Tamaño del hogar	31,7	39,8	45,5	50,0	30,0	38,2	44,9	52,9	32,3	40,7	45,0	49,4
–Ingreso por jubilación o pensión/Ingreso total	21,8	30,8	28,7	24,8	15,4	25,9	26,5	23,8	12,3	24,9	29,1	29,0
–Perceptor de ingreso por jubilación o pensión/ Tamaño Hogar	17,1	33,8	36,7	35,9	12,2	34,7	41,6	39,3	9,9	32,9	42,9	44,4
Características del jefe de hogar												
Atención en Salud Pública	-	-	-	-	-	-	-	-	70,1	36,4	9,3	3,6
Asalariado	71,0	71,0	62,5	49,8	64,9	67,3	64,0	61,0	59,2	67,8	68,7	61,1
Trabajador del sector público	23,5	24,5	20,3	13,2	15,9	21,2	22,0	18,3	11,1	22,3	25,2	20,6
Informalidad	-	-	-	-	-	-	-	-	36,7	14,7	6,6	5,5
Primaria incompleta	32,3	29,8	24,1	13,9	35,0	30,7	23,9	10,4	38,9	32,6	21,4	7,2
Primaria completa	39,0	31,7	18,1	11,3	40,9	35,9	18,8	4,3	40,6	36,8	18,9	3,6
Secundaria incompleta	9,7	15,3	33,5	41,6	6,8	15,2	29,7	48,3	10,6	21,6	33,6	34,1
Secundaria completa	22,6	25,6	27,4	24,4	24,8	26,3	26,0	22,8	30,9	27,4	24,0	17,8
Superior incompleta	1,3	7,5	25,2	66,1	0,5	3,2	23,4	72,9	0,7	4,6	22,3	72,4
Superior completa	6,2	13,3	31,6	48,9	1,7	10,5	34,1	53,7	3,7	14,5	34,8	47,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LA ENCUESTA CONTINUA DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 1992, 1997 Y 2002, INE).

Cuadro A1 (cont.). Características de los hogares y de los jefes de hogar según los grupos sociales. Años 2006 y 2012

	2006				2012			
	Pobres (8 USD PPP)	Medio- vulnerable	Medio	Alto	Pobres (8 USD PPP)	Medio- vulnerable	Medio	Alto
Características del hogar								
Tamaño del hogar	4,1	2,7	2,2	2,0	4,5	3,1	2,3	1,7
Cantidad de menores 18 años	1,8	0,6	0,3	0,2	2,3	0,9	0,3	0,1
Montevideo	30,9	44,8	67,8	77,0	33,1	35,6	54,5	69,7
Tipos de hogar								
–Unipersonal	5,0	20,2	35,2	46,3	3,6	12,7	29,9	49,7
–Monoparental	22,2	15,1	10,0	5,5	31,2	19,2	12,9	6,8
–Nuclear	59,8	38,8	27,0	20,3	57,0	47,3	28,3	14,2
–Otro	13,0	25,9	27,7	28,0	8,2	20,8	28,9	29,3
Vivienda de material precario	3,4	0,7	0,3	0,4	2,8	0,5	0,3	0,1
Variables de ingreso								
–Ingreso laboral/Ingreso total	50,9	53,6	53,5	54,2	45,0	54,9	55,9	52,6
–Perceptor de ingreso laboral/Tamaño del hogar	34,6	50,0	55,6	61,3	31,7	46,9	58,3	60,8
–Ingreso por jubilación o pensión/Ingreso total	9,4	18,0	19,9	16,2	8,7	16,9	19,6	23,1
–Perceptor de ingreso por jubilación o pensión/Tamaño Hogar	9,6	26,8	32,4	29,8	7,0	24,1	31,6	37,8
Características del jefe de hogar								
Atención en Salud Pública	71,3	33,6	8,4	3,6	79,9	41,3	13,7	4,3
Asalariado	62,6	70,7	70,2	62,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Trabajador del sector público	12,4	20,3	25,6	20,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Informalidad	32,6	12,7	4,8	5,3	100,0	100,0	100,0	100,0
Primaria incompleta	43,1	32,2	17,5	7,2	44,3	31,3	18,2	6,1
Primaria completa	45,6	38,0	12,7	3,7	44,3	34,2	16,7	4,8
Secundaria incompleta	8,7	20,8	36,4	34,1	7,1	22,5	35,2	35,2
Secundaria completa	32,5	30,1	23,6	13,7	29,7	31,1	24,3	14,9
Superior incompleta	0,5	5,3	28,4	65,8	0,4	3,6	24,4	71,6
Superior completa	5,5	17,0	35,3	42,2	1,9	12,2	35,7	50,2

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LA ENCUESTA CONTINUA DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 2006 Y 2012, INE).

Cuadro A2. Características de los hogares y de los jefes de hogar según los grupos sociales (empleando la probabilidad de 5% de caer en pobreza, apertura de medio-vulnerable en vulnerable y medio). Años 1992, 1997 y 2002

	1992					1997					2002				
	Pobres (8 USD PPP)	Vulnerable	Medio consolidado	Alto		Pobres (8 USD PPP)	Vulnerable	Medio consolidado	Alto		Pobres (8 USD PPP)	Vulnerable	Medio consolidado	Alto	
Características del hogar															
Tamaño del hogar	4,7	3,5	2,9	2,1		4,7	3,5	2,9	2,1		4,5	3,3	2,6	2,0	
Cantidad de menores 18 años	2,2	1,0	0,5	0,2		2,2	1,0	0,5	0,2		2,0	0,9	0,4	0,2	
Montevideo	27,9	35,7	49,6	84,6		27,9	35,7	49,6	84,6		33,4	42,0	54,1	83,4	
Tipos de hogar															
-Unipersonal	2,5	8,0	16,2	37,3		2,5	8,0	16,2	37,3		1,9	8,9	21,1	45,2	
-Monoparental	21,2	17,2	14,0	7,7		21,2	17,2	14,0	7,7		21,6	18,0	13,9	7,0	
-Nuclear	66,5	51,8	40,6	23,6		66,5	51,8	40,6	23,6		66,3	50,5	33,6	19,5	
-Otro	9,8	23,0	29,3	31,4		9,8	23,0	29,3	31,4		10,2	22,6	31,4	28,3	
VARIABLES DE INGRESO															
-Ingreso laboral/ Ingreso total	58,4	51,1	47,3	51,7		58,4	51,1	47,3	51,7		55,0	52,6	46,2	46,5	
-Perceptor de ingreso laboral/ Tamaño del hogar	30,0	35,8	40,0	52,9		30,0	35,8	40,0	52,9		32,3	39,5	41,6	49,4	
-Ingreso por jubilación o pensión/ Ingreso total	15,4	24,4	27,0	23,8		15,4	24,4	27,0	23,8		12,3	21,2	27,9	29,0	
-Perceptor de ingreso por jubilación o pensión/ Tamaño Hogar	12,2	28,8	39,0	39,3		12,2	28,8	39,0	39,3		9,9	25,2	39,1	44,4	

	1992					1997					2002				
	Pobres (8 USD PPP)	Vulnerable	Medio	Medio consolidado	Alto	Pobres (8 USD PPP)	Vulnerable	Medio	Medio consolidado	Alto	Pobres (8 USD PPP)	Vulnerable	Medio	Medio consolidado	Alto
Características del jefe de hogar															
Atención en Salud Pública	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	70,1	49,2	26,3	9,3	3,6
Asalariado	64,9	67,8	66,8	64,0	61,0	64,9	67,8	66,8	64,0	61,0	59,2	67,0	68,5	68,7	61,1
Trabajador del sector público	15,9	21,7	20,9	22,0	18,3	15,9	21,7	20,9	22,0	18,3	11,1	21,1	23,4	25,2	20,6
Informalidad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	36,7	17,4	12,3	6,6	5,5
Primaria incompleta	26,7	24,4	22,7	18,2	7,9	26,7	24,4	22,7	18,2	7,9	29,3	26,2	23,1	16,1	5,4
Primaria completa	29,9	28,6	24,5	13,8	3,2	29,9	28,6	24,5	13,8	3,2	29,6	28,0	25,9	13,8	2,7
Secundaria incompleta	6,0	9,7	16,0	26,0	42,3	6,0	9,7	16,0	26,0	42,3	8,8	14,9	20,3	27,8	28,2
Secundaria completa	19,7	20,7	20,9	20,6	18,1	19,7	20,7	20,9	20,6	18,1	24,2	22,8	20,3	18,8	13,9
Superior incompleta	0,5	1,3	4,4	22,8	71,0	0,5	1,3	4,4	22,8	71,0	0,7	1,9	6,4	21,5	69,6
Superior completa	1,5	5,5	12,6	31,2	49,2	1,5	5,5	12,6	31,2	49,2	3,3	8,9	15,8	30,6	41,4

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LA ENCUESTA CONTINUA DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 1992, 1997 Y 2002, INE).

Cuadro A2 (cont.). Características de los hogares y de los jefes de hogar según los grupos sociales (empleando la probabilidad de 5% de caer en pobreza, apertura de medio-vulnerable en vulnerable y medio). Años 2006 y 2012

	2006					2012				
	Pobres (8 USD PPP)	Vulnerable	Medio	Medio consolidado	Alto	Pobres (8 USD PPP)	Vulnerable	Medio	Medio consolidado	Alto
Características del hogar										
Tamaño del hogar	4,1	3,0	2,4	2,2	2,0		4,5	3,6	2,8	2,3
Cantidad de menores 18 años	1,8	0,7	0,4	0,3	0,2		2,3	1,3	0,6	0,3
Montevideo	30,9	38,2	51,4	67,8	77,0		33,1	31,7	38,1	54,5
Tipos de hogar										
–Unipersonal	5,0	14,6	25,8	35,2	46,3	3,6	7,0	16,2	29,9	49,7
–Monoparental	22,2	16,8	13,3	10,0	5,5	31,2	22,3	17,3	12,9	6,8
–Nuclear	59,8	44,8	32,7	27,0	20,3	57,0	55,3	42,4	28,3	14,2
–Otro	13,0	23,7	28,1	27,7	28,0	8,2	15,5	24,2	28,9	29,3
Variables de ingreso										
–Ingreso laboral/ Ingreso total	50,9	54,5	52,8	53,5	54,2	45,0	55,0	54,8	55,9	52,6
–Perceptor de ingreso laboral/Tamaño del hogar	34,6	47,3	52,6	55,6	61,3	31,7	42,0	50,0	58,3	60,8
–Ingreso por jubilación o pensión/Ingreso total	9,4	16,3	19,7	19,9	16,2	8,7	13,9	18,9	19,6	23,1
–Perceptor de ingreso por jubilación o pensión/Tamaño Hogar	9,6	22,8	30,8	32,4	29,8	7,0	16,8	28,6	31,6	37,8
Características del jefe de hogar										
Atención en Salud Pública	71,3	44,9	22,5	8,4	3,6	79,9	53,5	33,8	13,7	4,3
Asalariado	62,6	70,4	71,1	70,2	62,5	55,8	71,1	71,9	73,6	68,8
Trabajador del sector público	12,4	18,9	21,7	25,6	20,9	4,6	11,5	17,5	23,4	26,5
Informalidad	32,6	15,9	9,5	4,8	5,3	42,1	15,7	9,0	4,4	1,6
Primaria incompleta	32,6	26,5	22,2	13,2	5,4	33,4	26,8	21,6	13,7	4,6
Primaria completa	33,0	31,5	23,6	9,2	2,7	32,6	27,9	23,6	12,3	3,5
Secundaria incompleta	7,2	13,7	20,7	30,1	28,3	5,9	13,2	22,3	29,3	29,3
Secundaria completa	25,0	24,6	21,8	18,2	10,6	22,5	24,9	22,8	18,5	11,3
Superior incompleta	0,5	2,1	7,9	27,0	62,5	0,4	1,0	5,0	23,8	69,8
Superior completa	4,7	10,1	19,0	30,2	36,0	1,7	5,3	14,7	32,5	45,7

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN LA ENCUESTA CONTINUA DE HOGARES DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (ECH 2006 Y 2012, INE).



*Al servicio
de las personas
y las naciones*

PNUD Uruguay

Javier Barrios Amorín 870 - Piso 3 - CP: 11200

Montevideo, Uruguay

Tel.: 2 412 3356-59

www.uy.undp.org

