

La estratificación social en Uruguay: aplicación de una técnica de estratificación para la investigación social aplicada

Alberto Riella - Paola Mascheroni - Florencia Dansilio

En este trabajo presentamos los resultados preliminares del Proyecto en curso “Validación Nacional del Índice de Nivel Socio Económico para estudios de mercado y opinión pública”¹. En particular discutimos los resultados primarios de la aplicación a nivel nacional de una encuesta diseñada especialmente para medir el nivel socioeconómico de los hogares del país y analizar la relación con sus ingresos y capacidad de consumo. Como es sabido, en el intento por describir las desigualdades sociales, diferentes investigadores han desarrollado teorías que les permitan estudiar las estructuras sociales de las distintas sociedades y segmentar a la población en diferentes estratos.

Introducción

La estratificación social “es la subdivisión de la estructura social en estratos o capas jerárquicamente superpuestos” (Errandonea, 1988:1). En las sociedades modernas el término “clase” es el que generalmente se utiliza para describir este tipo de estructuras desiguales. De todas formas el consenso no es lo que reina en la teoría sociológica por lo que la estratificación social por clases y su forma de medirla ha generado hondos debates. “La investigación empírica sobre las clases en el ámbito de las ciencias sociales se ha orientado en diferentes direcciones. (...) Algunos autores han dado más importancia a los procesos activos de estructuración de clase y a las relaciones de clase. Otros autores han insistido sobre todo en la primacía de los factores económicos en la estructuración de las clases; otros, en fin, han acentuado la importancia de los procesos culturales” (Crompton, 1993: 73). No obstante, la utilización del término “clase” genera confusiones debido a sus múltiples usos teóricos y muchas veces los grupos diferentes que componen la estructura social son descriptos como “estratos” más que “clases”.

Los análisis de clase, han utilizado como principal indicador a la ocupación o “clase ocupacional”. En las últimas décadas, si bien se reconoce que el “trabajo” sigue constituyendo uno de los indicadores más significativos del bienestar material de la población, han surgido otros elementos como el consumo, con gran poder de explicación a las divisiones sociales de las sociedades mo-

1 Proyecto financiado por el Programa de Vinculación con el Sector Productivo de la Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República. La contraparte del sector productivo es la Comisión Agrupada del Índice de Nivel Socio Económico (CAINSE) integrada por la Asociación de Investigadores de Mercado y Opinión del Uruguay (ADIMU), la Asociación Uruguaya de Agencias de Publicidad (AUDAP) y la Cámara de Anunciantes del Uruguay (CAU).

deras. *“Se afirma que ante la pérdida de importancia del trabajo como empleo al término del siglo XX, otros factores, en especial el consumo, adquieren una mayor importancia para el análisis de los sistemas de estratificación. Hoy en día el consumo proporciona los fundamentos para las nuevas divisiones sociales”* (Crompton, 1993: 36).

Cuando queremos caracterizar a una población de acuerdo a su capacidad de consumo hay que determinar cuáles son los factores que ayudan a explicar el mismo y por lo tanto qué indicadores nos facilitan su medición. Tanto en la teoría como en la investigación sobre estratificación, se ha distinguido entre los factores económicos (clase) y culturales (status) a la hora de determinar las pautas de consumo de la población siguiendo caminos bastante diferentes. En las teorías clásicas centradas en el análisis de clase, donde la ocupación cumple un papel determinante en la explicación de las divisiones sociales, los análisis acerca de la capacidad de consumo de la población han quedado supeditados a esta variable. Incluso autores posteriores como Goldthorpe y Marshall (1992) continúan sosteniendo esta teoría. Por otro lado, hay líneas que hacen hincapié en la intermediación de los factores culturales y de pertenencia a grupo y la clase social para la definición del “estilo de vida” y por ende las pautas de consumo (Bourdieu, 1986).

En nuestro país, los trabajos de Solari (1966) y Errandonea (1988) han sido pioneros en el estudio de la estratificación de la sociedad uruguaya combinando en su análisis tanto elementos de posición de clase como de educación y status. En sus trabajos, la caracterización de la estratificación social del Uruguay estuvo signada por el significativo peso de las clases medias. Más recientemente, Boado (2004) en su estudio sobre la movilidad social en Uruguay, ha realizado una propuesta de clasificación de los individuos en función de sus posiciones socio-ocupacionales, definiendo así seis estratos sociales. El autor considera que la posición ocupacional es uno de los indicadores más importantes de la posición de clase social de los individuos, y que como tal, contribuye al análisis de la relación ente clase social y el perfil de ingresos de los ocupados. Longhi (2005) por su parte, realiza una clasificación de los hogares a partir de un enfoque multidimensional, agrupando a los hogares en tres grandes clases.

En el presente artículo discutimos una propuesta de estratificación socioeconómica de los hogares uruguayos, basada no en la clase social sino en un Índice de Estratificación Social que articula dimensiones de carácter “económico” -ocupación del jefe y cantidad de preceptores de ingreso-, “educativo” -nivel de educación del jefe y clima educativo del hogar- y “de consumo” -equipamiento del hogar y características de la vivienda.

Tanto Boado (2004) como Longhi (2005) realizan una clasificación de los hogares a partir de la condición socio-ocupacional del jefe de hogar, o sea, la clase social del hogar es determinada principalmente por la posición de quien ejerce la “jefatura” del mismo en la estructura socio-ocupacional. Nuestra propuesta de estratificación considera no sólo la posición del jefe de hogar sino que se tienen en cuenta atributos de la totalidad de los miembros y del hogar en si mismo. No obstante, el peso que presenta la condición socio-ocupacional del jefe de hogar en la clasificación de los hogares es el más alto. Debido a esto como veremos más adelante, en términos agrupados no se encuentran tendencias muy divergentes entre las diferentes clasificaciones.

A diferencia de los trabajos citados, el objetivo de nuestro estudio no es realizar una discusión sustantiva sobre las clases sociales en Uruguay sino aportar una metodología específica para la estratificación de los hogares de manera de poder clasificarlos según su capacidad de consumo

y gasto. Este objetivo surge de la verificación de que en Uruguay no existe hasta el momento una forma consensuada entre las instituciones y empresas que realizan investigación social aplicada para la estratificación de la sociedad uruguaya.

En particular se constató la necesidad de validar una metodología para la clasificación de los hogares según su capacidad de consumo y gasto, que resulte eficiente y eficaz para los estudios de mercado y opinión pública. El nivel socioeconómico es una información clave para caracterizar estructuralmente los mercados de productos y servicios así como a las audiencias de comunicaciones y medios, por lo que la elaboración de un Índice que logre estratificar a la sociedad de acuerdo a este aspecto resulta de suma importancia. Por tanto, la prioridad de este artículo no es tanto el debate teórico sobre la clasificación sino la validación metodológica de una técnica para la estratificación social en este tipo de estudios.

En este sentido, la experiencia de otros países avala este esfuerzo ya que existe en varios de ellos, inclusive de la región, una técnica de estratificación consensuada y utilizada por todas las instituciones y empresas que trabajan en este ámbito (AAM, 1998).

Para la estratificación de los hogares, podría utilizarse el ingreso mensual o anual del hogar, como en otros países de la región (AAM, 1998), pero en Uruguay este dato resulta de difícil acceso y poco confiable debido a las distorsiones de las respuestas de los entrevistados. Es por esto que se consideró necesario recurrir a datos indirectos para poder estimar los ingresos y la capacidad de gasto del hogar, construyéndose así un índice con variables significativas para la medición del nivel socioeconómico.

El artículo se estructura en cinco apartados. En el primero realizamos algunas precisiones sobre la metodología utilizada. En el segundo presentamos la distribución de los hogares según estratos de nivel socioeconómico. En el tercero analizamos la distribución del ingreso y su correlación con el nivel socioeconómico. El cuarto apartado desarrolla los aspectos referidos a las pautas de consumo de los hogares. Finalmente, en el quinto apartado se incluyen las conclusiones del trabajo.

I. Precisiones metodológicas

Esta investigación tomó como punto de partida una propuesta de Índice de Nivel Socio Económico elaborada por Fernández y Perera en el año 2003 para la ciudad de Montevideo². Nuestro trabajo consistió en la aplicación de esta metodología de estratificación social a nivel nacional para verificar la consistencia de los estratos propuestos y la capacidad de éstos para aproximarse al nivel de ingreso, gasto y tipo de consumo de los hogares.

La estratificación social es considerada como un atributo del hogar, compartido y extensible a todos sus miembros. El Índice de Nivel Socio Económico o de estratificación, se encuentra definido por la integración de seis dimensiones expresadas a través de 18 variables. La primer dimensión refiere a "*características de la vivienda*": calidad de los techos y cantidad de baños; la segunda a "*propiedad de los bienes patrimoniales*": tenencia y número de automóviles de uso particular; la tercera a "*acceso a servicios*": servicio doméstico y tarjeta internacional; la cuarta al "*equipamiento*

2 El Índice de Nivel Socio Económico fue elaborado por los Economistas Adrián Fernández y Marcelo Perera en el marco de las actividades de la Comisión Interinstitucional CAINSE. En dicha Comisión fue invitada a participar la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República a través del Departamento de Sociología.

del hogar”: TV color, lustradora/aspiradora, heladera con freezer, aire acondicionado, videocasetero, cámara filmadora, conexión a TV cable, acceso a Internet; la quinta a las “características de los miembros del hogar”: nivel educativo del jefe y ocupación del jefe; y la última a los “ingresos del hogar”: número de preceptores de ingreso.

Cada variable que compone el índice tiene asignado un rango diverso de puntaje³. La suma total está normalizada en 100 y para cada hogar el índice es la sumatoria de los puntajes obtenidos. Este índice resultante es por lo tanto una escala numérica ascendente que define los diversos estratos o grupos clasificatorios de la población⁴.

Cuadro 1
Variables incluidas en el Índice y su rango de ponderaciones

Variable	Rango
Ocupación del jefe de hogar	0-16
Nivel educativo del jefe de hogar	0-3
El hogar tiene al menos una persona con educación universitaria	0-3
Cantidad de preceptores de ingreso	0-16
Servicio doméstico	0-6
Automóvil	0-7
Radios	0-3
TV color	0-9
Lustradora /aspiradora	0-2
Heladera con freezer	0-2
Aire acondicionado	0-4
Videocasetero	0-2
Cámara filmadora	0-4
Tarjetas de crédito internacional	0-4
Acceso a internet en el hogar	0-5
TV para abonados	0-4
Techo de chapa u otro material precario	0-6
Número de baños en la vivienda	0-9

Fuente: CAINSE, 2004.

El agrupamiento de los hogares en estratos o grupos homogéneos se realizó mediante un análisis de cluster. De esta forma, el Índice calculado permite estratificar a la población en siete escalones de acuerdo a “cortes” en la escala de puntajes –de 0 a 100– que posibilitan identificar a cada uno de los siete estratos socioeconómicos considerados en esta propuesta.

3 Ver en anexo la distribución de puntaje para cada categoría de las variables que componen el índice.

4 Para ver un desarrollo de los procedimientos estadísticos para la construcción de este Índice ver Fernández y Perera, 2003.

Cuadro 2
Puntos de corte del INSE

Estrato	Punto de corte
Alto-Alto	100 a 74
Alto-Medio	73 a 61
Medio-Alto	60 a 50
Medio-Medio	49 a 39
Medio-Bajo	38 a 30
Bajo-Medio	29 a 20
Bajo-Bajo	19 a 0

Fuente: CAINSE, 2004.

Cabe señalar que los siete estratos obtenidos pueden asimilarse a los tradicionalmente identificados en Uruguay y en otros países en los estudios de mercado, aunque en una correspondencia solamente aproximada ya que no existe una metodología única para esta categorización.

Cuadro 3
Estratos INSE y estratos convencionales de los estudios de mercado

Estrato INSE	Estratos estudios de mercado	
Alto-Alto	A/B	Alto
Alto-Medio	C1	Medio Alto
Medio-Alto	C2	Medio típico
Medio-Medio	C3	Media Baja
Medio-Bajo	D1	Baja Superior
Bajo-Medio	D2	Baja Inferior
Bajo-Bajo	E	Marginal

A los siete estratos identificados Fernández y Pereira sugieren que es posible ‘colapsarlos’ en cinco y tres estratos tal como se muestra en el cuadro a continuación. La consistencia de dicho agrupamiento será parte de la discusión de este artículo. Como se señaló anteriormente, el índice incluye variables que podríamos considerar “estructurales” con otras de carácter más transitorio o “dinámico” como el acceso a determinados bienes y servicios. La validez de esta forma de estratificación, depende considerablemente de la distribución de estas últimas variables en el conjunto de la población, debido a que la ampliación o universalización de alguna de ellas, puede reducir su capacidad de discriminación entre los estratos. Resulta imprescindible entonces, una constante actualización y estudio de estas variables en el contexto en que se aplican.

Cuadro 4
El INSE en 7, 5 y 3 estratos

7 estratos	5 estratos	3 estratos
Alto-Alto	Alto	Alto
Alto-Medio		
Medio-Alto	Medio-Alto	Medio
Medio-Medio	Medio-Medio	
Medio-Bajo	Medio-Bajo	
Bajo-Medio	Bajo	Bajo
Bajo-Bajo		

Para la realización de esta investigación se implementó una encuesta cara a cara a nivel nacional con un formulario específicamente diseñado para medir el nivel socioeconómico con diferentes indicadores y relevar los gastos, ingresos y consumos de los hogares⁵. El formulario aplicado, además de contener las variables que nos permitieron medir el Índice, incluyó una serie de ‘variables de control’ que aportaron información adicional sobre el nivel socioeconómico del hogar, con la finalidad de poder testar la validez y confiabilidad del mismo; así como mejorar el instrumento de medición en futuras instancias. Asimismo, el introducir nuevos elementos en el estudio contribuyó a clarificar la estratificación proporcionada por el Índice y aproximarnos a una caracterización de los diversos estratos. Por otra parte, el relevamiento de los gastos y los ingresos de los hogares tuvo como finalidad el poder testar la efectiva predicción del Índice en cuanto al poder de consumo e ingreso de los hogares.

II. Estratificación social de los hogares uruguayos

En este apartado presentamos el resultado de la aplicación del Índice de estratificación de los hogares, en primera instancia para el país, y en segundo lugar para Montevideo e Interior.

De la lectura del siguiente cuadro podemos observar la distribución de la población en los siete estratos en los que permite diferenciar el índice utilizado. Como era de esperar, la distribución tiende a una forma piramidal en cuyo vértice se encuentran los hogares de mayor nivel socioeconómico y en la base los hogares de los estratos más bajos.

5 Encuesta a hogares particulares en áreas urbanas de más de 10.000 habitantes. La muestra utilizada fue de 1020 casos. El trabajo de campo se llevó a cabo entre octubre y noviembre del 2005. El margen de error máximo esperado, para las estimaciones con un 95% de confianza, es de +/- 3.2%. A su vez las sub muestras para Montevideo e Interior, tienen un margen de error máximo de +/-5.0%.

Cuadro 5
Estratificación de los hogares del país

Estrato	Porcentaje
Alto-Alto	2,1
Alto-Medio	4,4
Medio-Alto	9,2
Medio-Medio	15,9
Medio-Bajo	26,6
Bajo-Medio	29,0
Bajo-Bajo	12,9
Total	100

Los hogares de nivel socioeconómico más alto son los que tienen menor representación en el total de la población. Conjuntamente, los estratos Alto-Alto y Alto-Medio contienen a tan solo el 6,5% (2,1% y 4,4% respectivamente). Recordemos que estos estratos lo conforman aquellos hogares con un puntaje superior a 60 en el índice. Por tanto, son los que muestran mejores valores en los indicadores considerados, es decir, mayor status ocupacional de su jefe de hogar, mayor nivel educativo de sus miembros, mejor equipamiento del hogar, entre otros.

Los estratos medios son los que concentran un mayor porcentaje de hogares, agrupando entre los tres más de la mitad de los hogares (51,7%). Reviste particular importancia la concentración de hogares que se produce en la medida en que se reduce el nivel socioeconómico de los mismos, ya que como podemos apreciar, en el estrato medio superior (Medio-Alto) encontramos un 9,2% de los hogares, mientras en el estrato medio inferior se ubican el 26,6% de los hogares.

Por otro lado, es posible observar cómo los estratos bajos agrupan al 41,9% de los hogares uruguayos (29% el Bajo-Medio y 12,9% el Bajo-Bajo). Estos estratos son los que recogen puntajes inferiores a 30 en el índice.

De acuerdo a lo anterior, la estratificación socio-económica presentada, coincide con una de las ideas más extendidas de estratificación social en nuestro país, a saber, el predominio de un estrato medio que concentra a la mayoría de los hogares. No obstante, sin profundizar en este aspecto que se tratará en el apartado IV, en la medida en que los estratos medios tengan una alta heterogeneidad (algunos hogares mostrarían estilos de consumo similares a los estratos altos mientras otros a los estratos bajos), podemos relativizar los puntos de corte entre los tres grandes estratos. A modo de ejercicio, si sumamos los hogares del estrato Medio-Bajo a los estratos bajos (debido a sus coincidencias en el comportamiento de variables significativas), estos últimos ascenderían al 68,5% del total.

La heterogeneidad arriba mencionada entre los estratos medios de la población estudiada, genera serias dudas sobre la concepción de este grupo como un estrato unificado; los comportamientos de los tres estratos medios (Medio-Alto, Medio-Medio y Medio-Bajo) en cuanto a las variables consideradas en este trabajo presentan diferencias profundas que dificulta un tratamiento de dichos estratos en conjunto⁶.

6 En los últimos años los estudios sobre la distribución de la riqueza y la estratificación social se han concentrado en

2.2 Diferencias regionales en la estratificación social

En una primera aproximación vemos que la distribución de los estratos a nivel nacional se ubica en una situación intermedia entre las verificadas para Montevideo e Interior del país. Se observa que ambas regiones presentan diferencias que quedan ocultas en la estratificación nacional.

Cuadro 6
Estratificación de los hogares de Montevideo e Interior

Estrato	Montevideo	Interior	Total
Alto-Alto	3,1	0,9	2,1
Alto-Medio	6,1	2,4	4,4
Medio-Alto	12,4	5,4	9,2
Medio-Medio	17,4	14,1	15,9
Medio-Bajo	24,6	28,9	26,6
Bajo-Medio	25,2	33,4	29,0
Bajo-Bajo	11,1	15,0	12,9
Total	100	100	100

En la capital hay un aumento de los hogares pertenecientes al estrato medio, siendo la suma de los tres un 54,4% de los hogares.

En términos comparativos, en Montevideo existe una mayor participación de los hogares de estratos altos, ascendiendo a un 9,3% del total. En el Interior del país esta proporción se reduce significativamente hasta un 3,3%. Tanto el estrato Alto-Alto como Alto-Medio sufren en el Interior una merma similar respecto a la capital.

Los estratos medios por su parte, continúan en ambas regiones agrupándose en torno a la mitad de la población, con mayor incidencia en Montevideo con un 54,4% frente al 48,4% del Interior. Sin embargo, este comportamiento similar presenta al interior de los estratos medios diferencias importantes, marcadas por el comportamiento del estrato Medio-Alto que muestra una disminución muy significativa para el caso del Interior. Este cambio se compensa con un aumento en el Interior de los hogares en el estrato Medio-Bajo.

Finalmente, en relación a los estratos más bajos podemos apreciar que están más representados en la estructura social del interior donde agrupan al 48,4% de los hogares, porcentaje similar al verificado para los estratos medios de esta región. En Montevideo, los estratos bajos representan el 36,3% de la población. Por otra parte, la distribución al interior de los estratos bajos no presenta cambios relevantes entre las regiones consideradas ya que mantienen sus pesos relativos.

En síntesis, a partir de la comparación de estas dos estructuras, podemos afirmar que existe una diferencia considerable entre la estratificación socioeconómica de los hogares de Montevideo y del Interior del país. La estratificación del Interior del país evidencia una concentración mayor en

diferenciar a los hogares en pobres y no pobres y buscar formas para diferenciar las situaciones al interior de la pobreza. Pero no ha habido ninguna discusión sostenida sobre la diferenciación de los no pobres. De esta manera este artículo busca realizar un aporte en este sentido.

tres los estratos más bajos y una reducida presencia de los tres estratos más altos. Montevideo en cambio, muestra una menor concentración en los estratos bajos y más hogares en los tres primeros estratos. Esto indica que las diferencias en la estratificación social en el Uruguay tienen una especificidad territorial importante que habría que explorar en futuros análisis.

III. Estratos socioeconómicos e ingresos de los hogares

En este apartado estudiamos la relación entre el estrato socioeconómico y los ingresos de los hogares a partir de la correlación existente entre ambas variables y el análisis de los ingresos⁷ según estrato.

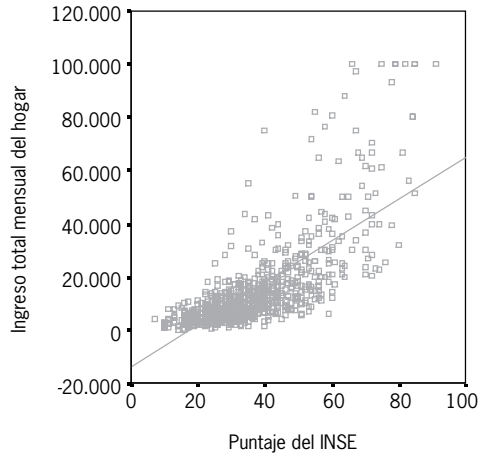
3.1 Los estratos como predictores efectivos del ingreso

En una primera aproximación al estudio de la relación entre el ingreso de los hogares y el estrato socioeconómico de los mismos partimos de la hipótesis de que el puntaje que el hogar obtiene en la escala de nivel socioeconómico tiene una relación lineal con el ingreso mensual total del mismo. Para estudiar esta correlación empírica, o sea, ver el grado en qué ingreso y puntaje en el INSE están relacionados linealmente, recurrimos al test R de Pearson. Obtuvimos un r de $.747^8$ el cual indica una relación lineal positiva, es decir, a medida que aumenta el ingreso del hogar aumenta su puntaje en la escala de nivel socioeconómico, y viceversa, a medida que disminuye el ingreso total del hogar disminuye la ubicación del hogar en el ranking de nivel socioeconómico. En cuanto a la magnitud, se constata una relación lineal estrecha entre ambas variables, o sea, ingreso y puntaje en la escala de nivel socioeconómico están fuertemente relacionados entre sí (aunque no forman una combinación lineal perfecta).

7 El ingreso mensual total del hogar se midió siguiendo la metodología propuesta por el Instituto Nacional de Estadística para su medición. No se consideró el valor locativo de la vivienda ni la cuota mutual.

8 Para realizar la correlación no se consideraron los hogares con 0 ingreso (0,3% de los casos) y se mantuvieron constantes los ingresos de más de 100.000 pesos (0,8% de los casos). Si realizamos la correlación con los datos brutos, la misma nos da un r de $.668$.

Gráfico 1
Dispersión del ingreso del hogar y puntaje en el INSE



Recordemos que el principal objetivo del Índice de Nivel Socio Económico (INSE) es poder clasificar a la población en diferentes estratos a partir de una batería de indicadores sociales y económicos como alternativa a la estratificación realizada a partir del ingreso del hogar por las dificultades de validez en la medición directa de este último. Por tanto, una primera aproximación a la relación entre ambas variables a partir del análisis del R de Pearson nos permite considerar que el INSE es un instrumento adecuado para discriminar a los hogares según su potencial capacidad de compra (ingreso del hogar). En próximas etapas de la investigación nos planteamos profundizar en la relación entre ambas variables mediante técnicas de análisis multivariado que nos posibiliten mejorar el instrumento para una mejor predicción del ingreso del hogar.

3.2 Comportamiento del ingreso por estrato

A partir de los resultados obtenidos en este estudio, podemos apreciar que existe una fuerte asociación entre el ingreso de los hogares y el estrato donde se encuentran ubicados los mismos en la estratificación social propuesta. En este sentido, el nivel de ingreso mensual total de los hogares muestra rangos distintos entre los diferentes estratos, con una evolución descendente desde el más alto al más bajo.

En el cuadro a continuación se muestran diferentes estadísticos descriptivos del ingreso mensual total del hogar según estrato socioeconómico.

Cuadro 7
Ingreso mensual total del hogar según estrato (total del país)

Estrato	Mediana	Media	Desvío Estándard
Alto-Alto	80.000	102.745,20	71.520,54
Alto-Medio	40.900	44.487,98	22.004,75
Medio-Alto	21.600	25.515,96	16.102,63
Medio-Medio	14.000	15.780,59	9.341,20
Medio-Bajo	8.500	9.949,72	6.400,31
Bajo-Medio	5.600	6.466,27	3.874,27
Bajo-Bajo	3.000	3.645,42	2.125,67

Nota: no se consideraron tres casos que declararon 0 ingreso.

Como se afirmó, a medida que aumenta el estrato socioeconómico aumenta el nivel de ingresos del hogar. De esta forma, el promedio de ingresos del estrato Alto-Alto es cuatro veces superior al del estrato Medio-Alto, diez veces el ingreso promedio del Medio-Bajo y veintiocho veces más que el correspondiente al estrato Bajo-Bajo. Se observa con nitidez que los estratos presentan grupos de hogares con ingresos relativamente homogéneos y que presumiblemente es mayor la heterogeneidad entre los grupos que al interior de los mismos. Tanto la mediana como la media presentan 'saltos' escalonados, ordenados jerárquicamente como los estratos, sin presentar superposiciones entre sí.

En cuanto a la distribución intra-estrato del ingreso, vemos que la variación interna del mismo es muy diferente entre los estratos. Los estratos más altos de la estratificación presentan una mayor dispersión relativa en cuanto a los ingresos mensuales, la cual disminuye a medida que descendemos de estrato.

Considerando ahora las diferentes regiones encontramos comportamientos distintos del ingreso según estrato. Como era de esperar, los niveles de ingresos obtenidos son considerablemente menores en el Interior del país que en Montevideo: la media de los ingresos del país era en el momento de la encuesta de 13.690 pesos, mientras que para Montevideo era de 17.480 pesos y para el Interior de 9.347 pesos.

Si tenemos en cuenta la media de los ingresos por estrato, observamos que Montevideo registra valores superiores en los diferentes grupos en relación a los verificados en el interior del país y a nivel nacional. La mayor diferencia relativa se encuentra en el extremo superior de la estratificación: el ingreso promedio del estrato Alto-Alto en Montevideo duplica al del Interior (113.969,8 y 57.846,8 respectivamente). En cambio, en el estrato Alto-Medio no se encuentran prácticamente diferencias de ingreso promedio entre los hogares de ambas regiones (44.550,6 en Montevideo y 44.300 en el Interior).

En el estrato Medio-Alto, los hogares de Montevideo perciben un ingreso promedio un 18,8% superior al del interior (26.934,8 y 21.883 respectivamente). En el estrato Medio-Medio esta diferencia es de un 22,5% en detrimento de los hogares del Interior (17.411,2 en la capital y 13.487,5 en el Interior). Por último, en los tres estratos del extremo inferior de la estratificación, los hogares de Montevideo tienen un ingreso promedio 25% mayor que el del interior.

Finalmente, como corolario para aproximarnos a la desigualdad social implícita en esta estratificación social, analizamos la distribución del ingreso entre los estratos. A nivel nacional se observa una alta concentración del mismo. El 2,1% de los hogares pertenecientes al estrato Alto-Alto, reciben el 15,3% del ingreso total. Si consideramos ahora el conjunto de los estratos altos (Alto-Alto y Alto-Medio) que representan el 6,5% de los hogares vemos que concentran el 28,5% de los ingresos.

En el otro extremo, el estrato Bajo-Bajo que agrupa el 12,9% de los hogares recibe el 3,5% de los ingresos. En conjunto los estratos bajos (41,9% de los hogares) reciben el 27,4% de los ingresos, porcentaje cercano al verificado por los hogares de los estratos más altos.

Por último los estratos medios reciben el 44,1% de los ingresos, porcentaje más acorde con su peso en la estructura social (54,4%). Sin embargo se nota una leve concentración al interior de los estratos medios a favor de los estratos Medio-Alto y Medio-Medio (25% de los hogares y de los ingresos totales) frente al estrato Medio-Bajo (26,6% de los hogares y 19,2% de los ingresos totales).

IV. Consumo de los hogares

En el siguiente apartado abordamos el estudio del gasto de los hogares a nivel nacional intentando dar cuenta de las diferencias según estrato socioeconómico. En primer lugar, realizamos una aproximación al tema a partir de los gastos corrientes. En segundo término, analizamos el equipamiento del hogar. Por último, realizamos una descripción de las pautas de consumo de cada uno de estos estratos de manera de explorar el grado de homogeneidad de los mismos.

4.1 Gastos corrientes de los hogares

En la encuesta realizada se relevaron los gastos corrientes de los hogares (gastos mensuales por alquiler o cuota de compra, electricidad, agua corriente, teléfono –fijo y móvil–, supergás o queroseno o gas por cañería y gastos comunes) como forma de corroborar la consistencia de los estratos de acuerdo a esta información.

En primer lugar, realizamos una correlación ente el gasto corriente mensual del hogar y el puntaje obtenido en el índice de estratificación. Obtuvimos un r de .61, o sea, a medida que aumenta el puntaje aumenta el monto de los gastos corrientes de los hogares. Esto confirma la estrecha relación entre la estratificación realizada y el gasto de los hogares. Cabe señalar que el rango de variación de los gastos corrientes es menor al de los ingresos mensuales del hogar, dada la naturaleza de los mismos.

Cuadro 9
Total de gastos corrientes mensuales del hogar según estrato (total del país)

Estrato	Mediana	Media	Desvío Estándar
Alto-Alto	6.400	9.357,43	12.479,55
Alto-Medio	4.555	5.803,46	3.635,96
Medio-Alto	3.800	4.741,13	3.065,46
Medio-Medio	3.017	3.725,37	2.542,78
Medio-Bajo	2.170	2.599,51	1.546,60
Bajo-Medio	1.462	1.825,54	1.287,51
Bajo-Bajo	914	1.180,50	1.005,75

En segundo lugar, si analizamos las medidas de tendencia central confirmamos que existe una asociación directa entre el gasto corriente del hogar y el estrato socioeconómico: a medida que descendemos de estrato los gastos de los hogares decrecen su valor también, y viceversa, los estratos más altos muestran un promedio de gastos corrientes mensuales superior. El estrato Alto-Alto tiene un promedio de gastos corrientes ocho veces superior a los hogares en el extremo opuesto de la escala de estratificación. Es también este estrato el que presenta la mayor heterogeneidad, con una dispersión muy alta entre hogares que lo integran.

En términos absolutos y relativos, la diferencia más importante es la verificada entre los estratos más altos donde el promedio de gastos corrientes del estrato Alto-Alto supera en un 38% al verificado en el estrato Alto-Medio. Recordemos que a nivel de los ingresos mensuales, es también entre estos estratos donde se observa la mayor diferencia.

En síntesis, a partir de lo desarrollado hasta ahora, podemos afirmar que el Índice de estratificación propuesto permite una ajustada aproximación a los niveles de ingresos y consumos de los hogares. Asimismo, los estratos que se conformaron presentan grupos claramente diferenciados y jerarquizados en la distribución de estas dos variables consideradas.

4.2 Equipamiento de los hogares

La tenencia de artículos de confort en el hogar resulta ser un aspecto relevante del nivel socioeconómico, por lo cual en la investigación realizada relevamos información referente al equipamiento del hogar para analizar su distribución de acuerdo a los estratos propuestos y lograr una mejor caracterización de los mismos⁹. Además de las variables que se incluyeron en el Índice se relevaron otros diez indicadores en esta dimensión. Los mismos se presentan a continuación agrupados en 'equipamiento básico', 'entretenimiento y recreación' y 'comunicaciones e informática'.

⁹ Si bien de las 18 variables que conforman el Índice, 10 remiten a equipamiento del hogar, su peso en el total es como máximo de 35 puntos.

Cuadro 10
Equipamiento del hogar según estrato

Indicador	Alto-Alto	Alto-Medio	Medio-Alto	Medio-Medio	Medio-Bajo	Bajo-Medio	Bajo-Bajo	Total
Equipamiento básico								
Calefón	95,2	97,7	97,8	92,5	77,4	65,2	38,8	74,4
Lavarropa	100	97,7	93,5	86,2	74,4	45,9	27,1	65,3
Horno Microondas	100	97,7	75	62,3	33,8	17,9	6,2	38,3
Heladera con freezer	95,2	81,8	76,1	71,7	44,4	25,2	10,9	44,2
Freezer	23,8	13,6	10,9	7,5	5,3	2,4	1,6	5,7
Lavavajillas	66,7	27,3	4,3	2,5	1,1	1	0,8	4,1
Lustradora	66,7	50	39,1	25,2	7,1	2,4	0	13,8
Aspiradora	95,2	93,2	75	49,7	30,5	14,1	3,1	33,5
Aire acondicionado	61,9	31,8	12	8,2	2,3	1,4	0,8	6,2
Entretenimiento y recreación								
Conexión a TV Cable / TV para abonados	95,2	86,4	77,2	69,2	54,5	26,9	0,8	46,4
Video Casetero	81	65,9	60,9	44	24,4	9,3	4,7	26,8
Reproductor de DVD	57,1	65,9	39,1	21,4	13,6	4,5	0,8	16,2
Cámara fotográfica digital	47,6	54,5	23,9	5,7	6,8	1,7	0	8,7
Cámara filmadora	61,9	27,3	16,3	5,7	0,8	0,3	0	5,2
Comunicaciones e informática								
Teléfono celular	100	95,5	77,2	59,1	36,8	17,6	7,8	35,6
Computadora	95,2	88,6	65,2	37,1	14,3	4,5	0,8	23
Computadora portátil	23,8	13,6	3,3	0	0,8	0	0	1,6
Conexión a Internet (telefónico / ADSL)	95,2	88,6	54,3	17,6	4,1	0,3	0	14,9

Notas: 1. Porcentaje sobre casos válidos. 2. Se presentan sólo las respuestas afirmativas.

Al observar la evolución general de los artículos relevados podemos apreciar que en general la tenencia de los mismos decrece a medida que descendemos de estrato. Los artículos más extendidos son el calefón y el lavarropa, presentes en más del 65% de los hogares. Contrariamente, la cámara filmadora, el freezer, el lavavajillas y la computadora portátil, aparecen como los artículos más selectivos y prácticamente reservados para los estratos más altos.

A su vez, es posible identificar particularidades en cuanto al comportamiento de los indicadores según los tres grupos presentados.

Los *artículos de equipamiento básico* del hogar pueden ser separados en tres tipos de acuerdo a la extensión de los mismos en el total de los hogares. Por un lado, encontramos los artículos de uso primario y cotidiano en el hogar como calefón, lavarropa y heladera (con freezer o sin freezer) que tienen una alta presencia en los hogares de los diferentes estratos ya que como mínimo cada estrato tiene una cuarta parte de sus hogares con cada uno de estos electrodomésticos¹⁰. El segundo grupo

¹⁰ Cabe señalar que heladera con freezer (44,2%) y heladera sin freezer (54,4%) muestran una tendencia contraria,

estaría compuesto por horno microondas y aspiradora, artículos de presencia intermedia en el total de los hogares (aproximadamente una tercera parte cuenta con ellos); con una fuerte participación en los hogares de los estratos más altos pero con una baja presencia entre los hogares de los estratos más bajos. Por último, el tercer grupo estaría integrado por los artículos más suntuosos, de baja aparición en el total de los hogares (no llegando en algunos casos a uno de cada diez hogares) y que aparecen como exclusivos de los estratos más altos: aire acondicionado, lavavajillas, freezer y lustradora.

Respecto al segundo grupo de *artículos de entretenimiento y recreación*, se observa que los mismos no tienen una presencia tan extendida en el conjunto de la población como algunos de los artículos de equipamiento: ninguno de ellos alcanza a cubrir la mitad de los hogares. La inversión en artículos de entretenimiento es notoriamente mayor en los estratos de mejor nivel socioeconómico. A excepción de la TV cable / TV para abonados que manifiesta una distribución descendente que permite discriminar cada uno de los siete estratos, el resto de los artículos se concentran en los estratos altos y medios altos. El video casetero y en menor medida el DVD, se caracterizan por su presencia en los estratos altos y medios principalmente, mientras que la cámara filmadora y la cámara fotográfica digital aparecen casi exclusivamente en los estratos altos y Medio-Alto. La presencia de estos artículos en los estratos más bajos es muy magra, incluso inexistente como en el caso de la cámara filmadora.

Por último, tenemos el grupo de *equipamiento de comunicaciones e informática*. El artículo más extendido es el teléfono celular, presente en un tercio de los hogares y el más frecuente de los artículos de equipamiento entre los hogares de los estratos bajos. En el otro extremo, la computadora portátil es el artículo más exclusivo, presente en menos de uno de cada diez hogares y reservado para los hogares de los estratos más altos. La tenencia de computadoras (no portátiles) tiene gran extensión en los hogares de los estratos altos y del estrato Medio-Alto, disminuyendo considerablemente a partir del estrato Medio-Medio. En los dos estratos más altos, la posesión de computadoras coincide con el tener conexión a Internet, mientras a partir del estrato Medio-Alto comienza a descender el porcentaje de hogares que tienen conexión en relación al porcentaje de hogares que poseen computadoras.

En resumen, los bienes relevados muestran una presencia decreciente a medida que descendemos de la estratificación. Los artículos de menor extensión son bienes de carácter más suntuario y se concentran en los estratos más altos de la estratificación, como el aire acondicionado, el lavavajillas o en el extremo, la computadora portátil. Por otra parte, se pudo apreciar que hay algunos indicadores que tienen un comportamiento muy similar como por ejemplo teléfono celular y horno microondas; heladera con freezer y conexión a TV cable / TV para abonados; calefón y lavarropa; aire acondicionado y cámara filmadora.

El estudio del equipamiento del hogar resulta relevante para poder discriminar a los hogares entre los diferentes estratos. Algunos indicadores resultan más precisos para discriminar los hogares de estratos más altos entre ellos y respecto al resto, como lavavajillas, cámara filmadora o computadora portátil. Otros facilitan la separación de los hogares en los siete estratos considerados como por ejemplo conexión a TV cable / TV para abonados.

mientras la primera se encuentra más extendida en los hogares de estratos altos, la segunda predomina en los hogares de los estratos más bajos. Pero si las consideramos simultáneamente, la mayoría de los hogares cuenta con heladera de uno u otro tipo.

En definitiva, los estratos socioeconómicos son buenos para explicar el equipamiento de los hogares y de alguna manera dan ideas de perfiles o hábitos de consumo para cada uno de ellos. Es interesante observar cómo en el caso del estrato Medio-Alto su perfil en el equipamiento del hogar se asimilaría mejor a los perfiles de los hogares de los estratos altos que al perfil de los otros estratos medios, lo que podría sustentar una hipótesis de que este estrato se está despegando de los grupos medios y aproximándose a los grupos altos. Esta hipótesis se debería testar con otro tipo de instrumentos para explorar la evolución de las clases medias en los últimos treinta años en el país.

4.3 Bienes y servicios de los hogares

Además de los artículos de equipamiento del hogar, se incluyeron en la encuesta una serie de indicadores que permitieran dar cuenta de los bienes y servicios con que cuentan los hogares para así poder realizar una descripción más detallada de las características de cada estrato y de las diferencias entre los mismos. Los aspectos relevados abarcan vivienda, tenencia de vehículo y seguro del mismo, seguros en general, servicio doméstico, salud privada, educación privada y recreación. Consideramos que los mismos resultan sumamente útiles a la hora de medir las diferencias entre los hogares de los diversos estratos, debido a que nos permiten aproximarnos a una caracterización más estable o estructural de la capacidad de gasto del hogar y de su nivel socioeconómico del hogar. En este sentido, intentaremos mostrar si existen comportamientos diferenciales en relación a estas dimensiones y qué características revisten estas diferencias.

El cuadro a continuación resume los principales indicadores estudiados, agrupados en tres grandes dimensiones: 'bienes y seguros', 'servicios' y 'educación y esparcimiento'.

Cuadro 11
Bienes y servicios de los hogares según estrato

Indicador	Alto- Alto	Alto- Medio	Medio- Alto	Medio- Medio	Medio- Bajo	Bajo- Medio	Bajo- Bajo	Total
Bienes y seguros								
Propietario de la vivienda (la pagó o la está pagando)	92,5	88,6	67,4	68,6	69,5	62,1	53,5	66,2
Propietario de la vivienda y ya la pagó	81	75	59,8	53,5	56,8	51,4	39,5	53,8
Propiedad de otra vivienda	66,7	43,2	25	10,7	10,9	3,1	2,3	11,3
Tiene al menos un auto de uso particular	95,2	95,5	67,4	42,1	32	10,7	1,6	31
Tiene dos o más autos de uso particular	42,9	18,2	9,8	1,3	1,1	0	0	3,1
Cambió de auto en los últimos 12 meses	30	11,9	13,1	4,5	7,2	13,8	0	10,4
El auto tiene seguro	70	90,5	61,3	46,3	21,2	29	0	50,2
La vivienda tiene seguro	61,9	34,1	14,1	6,3	1,9	3,4	3,1	8,6
Al menos uno de los miembros tiene seguro de vida	57,1	36,4	18,5	10,7	9,4	6,9	2,3	11,5
Servicios								
Tiene servicio doméstico	85,7	75	29,3	7,5	2,6	1,4	0	10,2
La mitad o más de los miembros tiene salud privada	100	93	75,9	66,5	48,1	37,7	15,9	50,6
Educación y esparcimiento								
La mitad o más de los mayores de 18 con estudios universitarios (completos o incompletos)	57,2	65,9	38,7	18,9	9,5	2,7	1,6	14,1
La mitad o más de los miembros que están concurriendo a una institución educativa formal asisten a instituciones privadas	80	51,4	27	18,2	6,3	6,9	1,4	15,1
Al menos uno de los que concurren a instituciones educativas formales tienen estudios extracurriculares	33,3	47,1	36,2	28	18	12,7	6,3	21,8
Alguno de los miembros del hogar asiste a gimnasios o clubes deportivos	71,4	52,3	38	22	13,9	4,5	2,3	15,9
Alguno de los miembros del hogar posee tarjetas culturales	23,8	18,2	15,7	2,5	1,9	0,7	0	3,8
Al menos uno de los miembros del hogar realizó algún viaje internacional	76,2	63,6	35,9	14,5	6	3,1	3,9	12,9
Al menos uno de los miembros del hogar realizó algún viaje nacional por vacaciones	81	70,5	51,5	35,2	22,9	10,7	7,8	25,1

Notas: 1. Porcentaje sobre casos válidos. 2. Se presentan sólo las respuestas afirmativas

Como se puede apreciar, al igual que lo observado para los indicadores de equipamiento del hogar, la posesión de bienes y servicios disminuye a medida que descendemos en la estratificación. Esto equivale a decir que a medida que se desciende en la escala de puntaje de estratificación, se reducen los bienes patrimoniales, acceso a servicios y actividades de esparcimiento del hogar. También como se vio respecto al equipamiento del hogar, existen algunos bienes y servicios que se encuentran más extendidos en el total de los hogares y otros que se limitan a los estratos más altos.

En la medida en que estas dimensiones son constitutivas del perfil de los estratos sociales en tanto expresan los rasgos más salientes del nivel socio-económico, se vuelve necesaria una aproximación más pormenorizada a la posesión de estos bienes y servicios en los diversos estratos.

4.2.1 Bienes y servicios en los estratos altos

Los hogares que se ubican dentro de los estratos altos (Alto-Alto y Medio-Alto) son los que tienen una mayor capacidad de acceso a bienes y servicios, ya que como se observa en el cuadro 11 presentan los porcentajes más elevados en cada uno de los aspectos considerados.

Es posible identificar una serie de bienes y servicios que prácticamente son exclusivos de los estratos altos y otros que tienen una presencia mayor en los mismos en relación a los otros estratos. En el primer grupo encontramos la tenencia de seguros, de servicio doméstico y de tarjetas culturales. En el segundo, encontramos la propiedad de bienes patrimoniales (casa y auto), la cobertura privada de salud, la asistencia a establecimientos privados de educación y la realización de viajes, que superan ampliamente los valores registrados en el resto de los estratos.

Si bien es posible tratarlos como un grupo homogéneo ('estratos altos') por las similitudes reseñadas, es importante destacar que existen algunas diferencias que permiten discriminar un estrato de otro.

De los indicadores considerados, cinco permiten distinguir claramente entre ambos estratos, ya que la diferencia entre los porcentajes registrados para cada uno supera los veinte puntos, siendo el estrato Alto-Alto el que cuenta con mayor cobertura. Ellos son la propiedad de más de una vivienda y más de un auto, la tenencia de seguro para la vivienda, seguro de auto (a favor del estrato Alto-Medio) y seguro de vida para al menos uno de los miembros, la asistencia a establecimientos privados de educación.

Un segundo grupo de indicadores, en función de la diferencia de cobertura (entre diez y veinte puntos en los porcentajes) en detrimento del estrato Alto-Medio, está conformado por la asistencia a gimnasios o clubes deportivos, el cambio de auto en los últimos 12 meses, la realización de viajes (nacionales o internacionales) y la tenencia de servicio doméstico. Se incluye también en este grupo, la realización de estudios extracurriculares entre quienes asisten a instituciones educativas, en este caso, con mayor cobertura en el estrato Alto-Medio. Probablemente, la mayor cobertura de educación privada en los hogares del estrato Alto-Alto explique la menor realización de estudios extracurriculares.

Finalmente, encontramos un tercer grupo de indicadores con diferencias inferiores a diez puntos: tenencia de auto de uso particular, propiedad de la vivienda en la que reside, tenencia de tarjetas culturales y mayores de 18 con estudios universitarios. Cabe señalar que este último indicador es más alto entre los hogares del estrato Alto-Medio que los del estrato Alto-Alto. Esto coincide con

lo señalado por varios autores en cuanto al peso diferencial de distintos capitales entre los estratos altos: de acuerdo a los datos obtenidos se podría suponer que el estrato Alto-Medio se encontraría conformado principalmente por profesionales universitarios con alto capital cultural en tanto el Alto-Alto tendría un mayor capital económico y un menor capital cultural.

4.2.2 Bienes y servicios en los estratos medios

Los estratos medios (Medio-Alto, Medio-Medio y Medio-Bajo) son los más heterogéneos y por tanto, los que más dificultades presentan para la determinación de un comportamiento similar que los caracterice como grupo. La heterogeneidad de sus diferentes segmentos se ha manifestado en la mayoría de los indicadores analizados, ingresos, gastos, equipamiento del hogar, y como veremos a continuación, también en los diferentes aspectos relevados en este apartado.

A grandes rasgos se verifica una tendencia diferenciadora en la posesión de determinados bienes y servicios mientras que en ciertos aspectos se presentan como un grupo homogéneo. En este sentido, la propiedad de la vivienda en que residen es una de las características que los asemejan ya que el porcentaje de hogares de propietarios es muy similar. Por otro lado, en los indicadores referidos a la educación presentan comportamientos disímiles.

El estrato *Medio-Alto* es el que presenta los “mejores” indicadores en el sentido de que es el que tiene mayor acceso a los bienes y servicios considerados. La tenencia de auto, el cambio del mismo y la posesión de seguro, tienen una alta incidencia en los hogares pertenecientes a este estrato, generando un salto importante con el estrato subsiguiente, el Medio-Medio. Algo similar pero en menor medida ocurre con la tenencia de vivienda y la culminación del pago de la misma donde el porcentaje de hogares Medio-Alto con estas características sigue siendo alto. Teniendo en cuenta los indicadores de educación y esparcimiento de estos hogares, se observa que si bien los porcentajes de hogares que invierten en estos servicios son menores que los que presentan los estratos altos, son ampliamente superiores a los de los estratos medios subsiguientes. Hay un importante porcentaje de hogares con universitarios así como hogares que invierten en estudios extracurriculares de alguno de sus miembros, lo que implicaría una fuerte valorización de la inversión en educación para este sector de la población como mecanismo de ascenso social y de obtener mejores oportunidades laborales lo que equivale a mejoras salariales.

En otros aspectos, como el cambio de auto en los últimos 12 meses, la tenencia de seguro para el auto, la realización de estudios extracurriculares por parte de quienes concurren a instituciones educativas, la asistencia a gimnasios o clubes deportivos y la posesión de tarjetas culturales por alguno de sus miembros, tiene un comportamiento diferenciado con el estrato Medio-Medio y más similar al del estrato Alto-Medio. No obstante, si bien los hogares Medios-Altos pueden presentar conductas similares en las opciones de consumo –educación y cultura- y en las capacidades económicas –auto, vivienda, salud privada- a la de los estratos altos, existen ciertas restricciones económicas que los diferencian en bienes o servicios más lujosos como puede ser la segunda vivienda, la tenencia de servicio doméstico o los viajes internacionales.

El estrato *Medio-Medio* por su parte, tiene un comportamiento ambivalente en su posición intermedia entre estratos. Si bien respecto a la tenencia de vivienda y a la culminación del pago de la misma muestra valores bastante similares al estrato Medio-Alto, se diferencia notoriamente en indica-

dores claves como la tenencia de auto, el cambio del mismo y el pago de seguro del auto. Otro corte importante que se da entre este estrato y el Medio-Alto es que los indicadores que implican el consumo de bienes o servicios más “suntuosos” presentan en este estrato el primer descenso significativo, como en el caso del cambio de auto, el seguro de vivienda o la tenencia de servicio doméstico.

Respecto a la inversión en servicios educativos se observa que aún se mantiene cierto porcentaje de hogares que usufructúa de los mismos, cifras que van a descender notoriamente en el estrato Medio-Bajo. Lo que marca la diferencia con el estrato Medio-Alto es la disminución en el gasto en los servicios de recreación como gimnasios o viajes nacionales o internacionales, en los cuales asemeja su comportamiento al estrato Medio-Bajo.

Se podría decir que este estrato es un punto de inflexión en la estratificación propuesta ya que presenta un cambio en la capacidad de gasto de los hogares importante, que luego se profundiza en los estratos subsiguientes.

Por último tenemos al estrato *Medio-Bajo* que continúa la tendencia descendente en los indicadores considerados. Respecto a la tenencia de bienes patrimoniales como auto y vivienda los valores son similares a los presentados por el estrato Medio-Medio, le diferencia radica en los indicadores de servicios de mitigación de riesgo (como el seguro de la vivienda y del auto) y servicio doméstico.

Por otra parte el servicio de salud privada que hasta el estrato Medio-Medio se ubicaba en 66,5%, en el estrato Medio-Bajo desciende al 48,1% de los hogares con asistencia de salud privada. El cambio más significativo en la capacidad de acceso a bienes y servicios de estos hogares se verifica en relación a los servicios educativos y de recreación considerados. Los porcentajes de hogares que usufructúan dichos servicios se muestran notoriamente reducidos, asemejándose en varios indicadores a los estratos bajos de la estratificación. En este grupo comienza pues, a vislumbrarse un cambio cualitativo en las pautas o estilos de vida de los hogares, que indicaría el inicio de lo que podríamos designar como cultura o estilo de vida de las ‘clases populares’.

En síntesis, podemos afirmar que ambos extremos del estrato medio (Medio-Alto y Medio-Bajo) muestran un comportamiento ‘*bisagra*’ entre este estrato y el más cercano. Así es que en algunos indicadores el estrato Medio-Alto presenta mayores similitudes con el estrato alto mientras que el estrato Medio-Bajo puede asemejarse a los estratos más bajos de la estratificación seguida. No obstante, la situación es diferente para ambos casos. Mientras que el estrato Medio-Alto tiene diferencias con los hogares del estrato alto en determinados atributos, el estrato Medio-Bajo tiene límites más difusos con los estratos bajos y se presenta como más cercano al Medio-Medio en varios indicadores.

4.2.3 Bienes y servicios en los estratos bajos

Los dos últimos estratos (Bajo-Medio y Bajo-Bajo) se caracterizan por su relativa homogeneidad marcada por la baja presencia de la mayoría de los atributos considerados en este trabajo. A excepción de la tenencia de vivienda (principalmente ya paga), el acceso a los bienes y servicios estudiados muestra valores muy bajos, situación que se agudiza para el estrato Bajo-Bajo.

Es posible encontrar diferencias al interior del estrato bajo que permiten discriminar entre los dos grupos que lo conforman. Una diferencia importante de marcar es en relación al porcentaje de miembros con cobertura de salud privada que indicaría un mayor acceso al mercado de trabajo formal por parte los miembros de los hogares del Bajo-Medio. También el estrato Bajo-Medio puede

diferenciarse por el acceso, aunque muy limitado, al automóvil de uso particular y por la posibilidad de contar con algún tipo de seguro (de auto o de vida).

V. Conclusiones

En este trabajo mostramos la utilidad de la aplicación de la técnica propuesta para la estratificación socioeconómica de los hogares uruguayos. A partir de la misma, obtuvimos resultados consistentes con los estudios académicos realizados con este propósito y demostramos la fortaleza de los siete estratos construidos.

Los resultados expuestos muestran que nuestro país se caracteriza por una distribución en la cual encontramos un leve predominio de los estratos medios (aproximadamente uno cada cinco hogares) sobre los estratos bajos (algo más de uno de cada cuatro hogares) y un reducido grupo de los estratos altos (menos de uno de cada diez hogares). A su vez, la estratificación propuesta permitió observar estructuras diferentes en Montevideo y en el resto del país: mientras la primera muestra un leve deslizamiento de la escala hacia los estratos medios y altos en relación a la estratificación del total del país, la segunda se caracteriza por un deslizamiento hacia los estratos medios y bajos.

Estas afirmaciones podrían relativizarse en base a la evidencia presentada que pone en cuestión la consideración de los tres estratos medios como un grupo social relativamente homogéneo y diferenciado del resto, ya que la separación de este gran estrato podría modificar sustancialmente la forma de la estratificación social del país.

En segundo lugar analizamos la distribución del ingreso en los diferentes estratos socioeconómicos y su relación con los mismos. Como se pudo verificar, existe una alta correlación entre el ingreso mensual total del hogar y el puntaje que recibe un hogar en el Índice de Nivel Socio Económico (INSE). Se observan diferencias en la distribución del ingreso entre los diferentes estratos considerados. Esto permite concluir de manera preliminar que el INSE es un predictor efectivo del ingreso de los hogares y por ende, validar las variables que lo componen en tanto permiten aproximarse al poder de compra de los hogares. De esta forma, podemos afirmar que logramos uno de los principales objetivos de nuestra investigación al validar a nivel nacional un índice con un número reducido de variables que nos permite estratificar a los hogares según su poder de compra en las investigaciones sociales aplicadas.

El tercer aspecto explorado en este trabajo refiere a la capacidad y las pautas de consumo de los hogares. Por un lado, se analizaron los gastos corrientes mensuales de los hogares mostrando cómo los mismos se relacionan con los estratos. Por otra parte, estudiamos el equipamiento de los hogares donde pudimos constatar que la tenencia de los mismos decrece a medida que descendemos en la estratificación propuesta. Los artículos de menor extensión, principalmente de carácter más suntuario, se concentran mayoritariamente en los estratos más altos, siendo en algunos casos prácticamente exclusivos de los mismos. La importancia de los indicadores estudiados radica en su capacidad de discriminar a los hogares en los diferentes estratos.

En la misma dirección, el análisis del comportamiento de determinados indicadores de acceso a bienes y servicios en los hogares nos permitió observar pautas diferenciales en los distintos estratos y ensayar una descripción más exhaustiva de las capacidades de consumo y de la orientación del mismo en los siete estratos socioeconómicos en que fueron agrupados los hogares relevados.

En síntesis, todos los indicadores utilizados mostraron una fuerte asociación con los estratos socioeconómicos, es decir, a medida que descendemos de estrato en la clasificación, desciende a su vez el porcentaje de hogares que usufructúan de los servicios y bienes incluidos. No obstante, no todos los indicadores presentan el mismo comportamiento. Aquellos que se encuentran más extendidos en el total de la población como la tenencia de vivienda, la culminación del pago de la misma o los servicios de salud privada, comienzan a descender drásticamente recién en los estratos más bajos, encontrándose en un porcentaje considerable de hogares de los estratos altos y medios.

Existe un número importante de indicadores, relativos a bienes o servicios accesorios, cuyo usufructo se concentra en los tres estratos superiores. Éstos, como el servicio doméstico, la tenencia de segunda vivienda o la realización de viajes internacionales, permiten discriminar entre los estratos altos y el estrato medio, viéndose notoriamente menguado el porcentaje de hogares de otros estratos que cuentan con este tipo de bienes o servicios. Los indicadores con estas características resultan útiles para estimar las capacidades de consumo de los sectores de mejores niveles socioeconómicos así como las restricciones que presentan los estratos medios bajos y bajos.

Finalmente, queremos dejar planteada la discusión, que excede el propósito de este trabajo, sobre la conceptualización de los estratos medios en la sociedad uruguaya contemporánea. La vieja y extendida idea del Uruguay de las 'clases medias' aparece cuestionada después de más de tres décadas de cambios estructurales profundos. La evidencia que hemos presentado en este artículo permite pensar en un significativo estrangulamiento de este sector producto de un proceso de aumento de las desigualdades y polarización social.

VI. Referencias bibliográficas

- ASOCIACIÓN ARGENTINA DE MARKETING (1998) "Índice de Nivel Socioeconómico Argentino 1996". Buenos Aires, Argentina.
- BOADO, M. (2004) "Herencia y movilidad ocupacional en Montevideo 1959-1996. Tras los pasos de Labbens y Solari". En: Mazzei, E. (comp) El Uruguay desde la Sociología III. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Montevideo.
- BOURDIEU, P. (1988) "La distinción: criterio y bases sociales del gusto". Taurus, Madrid.
- CAINSE (Comisión Agrupada de Nivel Socio Económico) (2004) "Índice Primario de Nivel Socio Económico para Montevideo". Montevideo. Marzo, 2004.
- COMISIÓN AGRUPADA DE NIVEL SOCIO ECONÓMICO (2004) "Índice Primario de Nivel Socio Económico para Montevideo". Montevideo. Marzo, 2004.
- CROMPTON, R. (1994) "Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales". Tecnos, Madrid.
- ERRANDONEA, A. (1988) "Estratificación Social. Curso de sociología (VII)" Cuadernos de CISMO.
- FERNÁNDEZ, A. y Perera, M. (2003) "Índice de Niveles Socio – Económicos (INSE)". Informe Final. CPA-Ferrere, Montevideo.
- IPSOS MORA Y ARAUJO/ Analogías RIOP (2000) "Índice de Nivel Socioeconómico". Buenos Aires, Argentina.
- LONGHI, A. (2005) "La estructura de clases y la experiencia del paro. Una visión macro a partir de los datos secundarios en un contexto de crisis". En: Mazzei, E. (comp) El Uruguay desde la Sociología III. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Montevideo.
- Mora y Araujo, M. (2002) "La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual". Serie Políticas Sociales N° 59. CEPAL, Santiago de Chile.
- SOLARI, A. (1966). "Estudios sobre la estructura social uruguaya". Arca, Montevideo.

VII. ANEXO - Distribución de puntaje para cada categoría de las variables del Índice.

Ocupación actual del Jefe/a de familia ¹	Puntaje
Desocupado - nunca trabajó	0
Changas / cuenta propia sin inversión / empleada doméstica / trabajador manual no especializado del sector privado / no trabaja rentas pequeñas. / Trabajadores agropecuarios, pescadores y trabajadores forestales / Choferes de ómnibus, taxi, camión. Guarda de ómnibus/ personal de tropa de Fuerzas Armadas y policías.	4
Cuenta propia con inversión (Propietarios de pequeños comercios, almacenes, bares, quioscos, panaderías, etc.). Dueño de taxi o de ómnibus. Trabajador manual especializado (Obreros especializados, Capataces, Supervisores, encargados, Artesanos independientes talabarteros, herreros, carpinteros, etc.) Trab. Manual no especializado público. Sub- Oficiales de las Fuerzas Armadas y de Seguridad.	9
Pensionista / Empleados públicos y privados sin jerarquía que realizan actividades no manuales, vendedores sin jerarquía.	10
Profesionales no destacados o personas de formación intelectual (Periodistas, Músicos, escritores, Críticos, etc.) Cuenta propia, técnico profesional no universitario (trabajadores independientes calificados). Corredores, representantes, vendedores jerárquicos de comercio, visitantes, etc. Personas con especialización técnica en relación de dependencia (Operadores, programadores, laboratoristas, Mecánicos dentales, Técnicos Ópticos, Enfermeras, Tenedor de libros, etc.) Pequeños comerciantes o empresarios con menos de 5 personas a su cargo (pero con personal empleado fuera de la familia). Docentes Universitarios grado 2 y 1, maestros y docentes secundarios. Empleados públicos y privados de jerarquía mediana (jefes y encargados). Oficiales de las fuerzas armadas (hasta Mayor o su equivalente).	12
Profesionales destacados (Juristas, Médicos o profesores Universitarios muy destacados). Funcionarios públicos Universitarios Grado 5, 4 o 3. Diputados. Jefes de las Fuerzas Armadas (Coroneles o su equivalente). Empresarios (comerciantes incluidos) con entre 5 y 20 personas a su cargo. Funcionarios jerárquicos medios de la Administración Pública o Privada (Jefes Departamentales, Contadores, gerentes de Áreas o departamento). Medianos productores agropecuarios (con mano de obra contratada). Medianos rentistas (Propietarios de inmuebles, inversionistas financieros).	14
Cargos representativos nacionales, Presidente y Vice-presidente, directores de Entes autónomos, Ministros, senadores, embajadores, etc. Altos Funcionarios de la Administración Pública (Administradores Generales de Entes o empresas estatales, generales o su equivalente, etc.) Altos Ejecutivos de las grandes empresas privadas (Presidentes, directores, gerentes Generales) Diplomáticos de alto rango. Los más grandes Agricultores y ganaderos. Empresarios (industria, comercio, servicios financieros, personales) con más de 20 personas a sus órdenes. Grandes rentistas (inversiones inmobiliarias y financieras, socios de grandes sociedades anónimas, rentas de estancias).	16

1 En caso de desocupado (si trabajó) o jubilado se pregunta ocupación en el último trabajo.

Nivel educativo alcanzado por el Jefe/a de familia	Puntaje
No tiene estudios, primaria completa o incompleta	0
Secundaria incompleta	1
UTU completa o incompleta	1
Secundaria completa / Magisterio o Profesorado incompleto	2
Magisterio o Profesorado completo / Universidad incompleta	3
Universidad completa / Posgrado	3

El hogar tiene al menos una persona con educación universitaria	Puntaje
Sí	0
No	3

Cantidad de perceptores de ingreso	Puntaje
Un perceptor	0
Dos perceptores	6
Tres perceptores	9
Más de tres perceptores	11

Servicio doméstico en el hogar	Puntaje
Sí	0
No	6

Radio	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	3

Lustradora /aspiradora	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	2

Heladera con freezer	Puntaje
No tiene	0
Tiene	2

Aire acondicionado	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	4

Video casetero	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	2

Cámara filmadora	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	4

Acceso a internet en el hogar	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	5

TV para abonados	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	4

TV Color	Puntaje
No tiene	0
Uno	6
Dos	8
Más de dos	9

Automóvil	Puntaje
No tiene	0
Uno	4
Más de uno	7

Tarjetas de crédito internacional	Puntaje
No tiene	0
Uno	3
Más de uno	4

Número de baños en la vivienda	Puntaje
Uno o ninguno	0
Dos	2
Más de dos	9

Material predominante de los techos	Puntaje
De chapa u otro material precario	0
De material (planchada) u otro tipo	6