

URUGUAY

EL FUTURO EN FOCO

CUADERNOS SOBRE DESARROLLO HUMANO



*Al servicio
de las personas
y las naciones*

11

**PROGRESO MULTIDIMENSIONAL EN URUGUAY:
DINÁMICA DEL BIENESTAR DE LAS CLASES SOCIALES
EN LOS ÚLTIMOS AÑOS**

**PROGRESO MULTIDIMENSIONAL EN URUGUAY:
DINÁMICA DEL BIENESTAR DE LAS CLASES
SOCIALES EN LOS ÚLTIMOS AÑOS**

Uruguay

EL FUTURO EN FOCO. Cuadernos sobre Desarrollo Humano

Progreso multidimensional en Uruguay: dinámica del bienestar de las clases sociales en los últimos años

PNUD Uruguay

Mireia Villar Forner. Representante Residente

Paula Veronelli. Gerente de la Unidad de Políticas y Programa

Virginia Varela. Analista de Programa

Sofía Felipez. Equipo técnico

Esteban Zunín. Área de Comunicación

© 2018 PNUD Uruguay

Autores: Marco Colafranceschi, Martín Leites y Gonzalo Salas

Corrección: Alejandro Coto

Diseño: Manosanta desarrollo editorial

manosanta@manosanta.com.uy

Zelmar Michelini 1116

ISBN: 978-92-990078-8-4

Impresión: Manuel Carballa

Depósito Legal: 373 607

Publicado en julio de 2018

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) agradece el apoyo de la Dirección de Descentralización e Inversión Pública de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) para la elaboración de esta publicación, así como los aportes de Lucila Bonilla y Joaquín Toledo. Los autores agradecen los comentarios y sugerencias de Andrea Vigorito y George Grey Molina, que contribuyeron a mejorar sustantivamente este estudio. Asimismo, el PNUD y los autores reconocen las valiosas contribuciones de los autores de los recuadros, George Grey Molina, Federico Araya e Ignacio Pardo.

Este trabajo contó el apoyo de la Oficina Descentralización e Inversión Pública de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto y tuvo como insumo fundamental el Estudio Longitudinal de Bienestar en Uruguay (ELBU).¹

Los Cuadernos sobre Desarrollo Humano son publicaciones encargadas por el 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.

1 El ELBU fue financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la Universidad de la República (UdelaR), en el marco del Programa de Investigación e Innovación Orientados a la Inclusión Social, y contó con aportes del PNUD, el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF, por sus siglas en inglés) y el Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (IDRC, por sus siglas en inglés) de Canadá.

PROGRESO MULTIDIMENSIONAL EN URUGUAY: DINÁMICA DEL BIENESTAR DE LAS CLASES SOCIALES EN LOS ÚLTIMOS AÑOS



*Al servicio
de las personas
y las naciones*

Publicado por el Programa
de las Naciones Unidas
para el Desarrollo



Con apoyo de la Dirección de Descentralización
e Inversión Pública de la Oficina
de Planeamiento y Presupuesto

Índice

Prólogo	9	4.3. Los movimientos entre clases sociales en Uruguay y de algunos indicadores del bienestar de los hogares	37
Resumen ejecutivo	11	4.4. Entradas y salidas de la pobreza monetaria	41
1. Introducción	13	4.5. Una mirada complementaria sobre el progreso: percepciones y bienestar subjetivo	44
2. El progreso y la evolución de la clase media en Uruguay y en la región	19	5. Actitudes, opiniones y percepciones: otros componentes del progreso	57
3. Metodología	21	5.1. Percepciones sobre las clases sociales y la pobreza	57
3.1. Fuente de datos y principales variables utilizadas	21	5.2. Una mirada a la capacidad de las personas de proponerse fines y llevarlos adelante	60
3.2. Medición de las clases sociales	23	5.3. Bienestar y preocupación relativa	63
3.3. Autopercepción de clases	27	5.4. Progreso y preferencias por la redistribución	70
3.4. Instrumentos para caracterizar la movilidad	28	6. Comentarios finales	85
3.5. La canasta de resiliencia a la vulnerabilidad	28	Referencias bibliográficas	87
4. Una mirada sobre la evolución del bienestar y las clases sociales	31	Anexo	91
4.1. Cambios de los ingresos de los hogares. 2004 a 2016/2017	31		
4.2. Otras dimensiones del bienestar objetivo y clases sociales	33		

Prólogo

En setiembre de 2015, la Asamblea General de las Naciones Unidas fue el escenario donde los líderes del planeta acordaron una de las agendas más desafiantes de la historia reciente. Es un llamado a transformar el mundo que habitamos y a generar un nuevo contrato social hacia el desarrollo sostenible.

Fueron 193 países los firmantes de este acuerdo.

La Agenda 2030 es precisamente una plataforma que nos interpela en diversas dimensiones, particularmente en las formas vigentes de producir, consumir y relacionarnos entre las personas. Nos impulsa a la acción sin dilaciones, sin excusas. El modelo actual ha dado señales de agotamiento; ya no es viable en términos de sostenibilidad y desarrollo de la vida.

La pobreza persistente, la desigualdad en todas sus formas, la energía contaminante, las ciudades no sostenibles, entre otros desafíos, empujan como nunca a una nueva generación de cambios.

Es una invitación a no seguir actuando por inercia, en el «más de lo mismo». A hacer del mundo un espacio de libertad y oportunidades para todas las personas. Como bien postula la Agenda 2030, «no dejando a nadie atrás». Un espacio que permita desarrollar capacidades sin que estas reposen en el lugar, el tiempo y las condiciones en las que tocó nacer y vivir a cada uno, a cada una.

En este marco es que el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) impulsa el paradigma del desarrollo humano, y es su fin último la ampliación de las libertades y capacidades para que las personas vivan la vida que valoren vivir. Asimismo, trasciende la mirada unidimensional del desarrollo, capturando otros componentes relevantes de bienestar.

Ya el *Informe regional sobre desarrollo humano para América Latina y el Caribe*, de 2016, propone una nueva forma de abordar las múltiples dimensiones del desarrollo, en línea con la

visión holística que demandan los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y sus metas asociadas.

La redefinición de los problemas, la mirada compleja e interconectada de las transformaciones estructurales necesarias, las políticas públicas de nueva generación son los rasgos distintivos del camino a transitar.

Para ello, el PNUD en Uruguay, a través de la serie *El futuro en foco: Cuadernos sobre Desarrollo Humano*, aporta insumos, análisis y recomendaciones en diversos campos de la política pública. Pretende, de esta forma, acercar una plataforma de debate estratégico que promueva nuevas agendas basadas en los principios de igualdad y sostenibilidad.

Tal como planteó Amartya Sen en el *Informe sobre 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 abordados en los diversos Cuadernos sobre Desarrollo Humano (CDH) se analizan precisamente desde una perspectiva de mediano plazo. Pretenden contribuir a la reflexión propuesta por la agenda global 2030, que, a través de sus 17 objetivos y 169 metas, confronta a los países con sus desafíos aún pendientes.

Uruguay se encuentra entre los países del grupo de desarrollo humano alto. Este posicionamiento positivo, de carácter histórico, da cuenta de los avances realizados y se constituye a su vez en una exhortación a redoblar los esfuerzos hacia la búsqueda de un desarrollo sostenible y equitativo. 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. En particular, porque en un escenario menos favorable habrá que preservar los logros y seguir «expandiendo la frontera de la definición de bienestar» (IDHR).

El Cuaderno sobre Desarrollo Humano que se presenta, el undécimo de la serie, realiza su análisis a partir de la noción de *progreso multidimensional* sugerida en *Progreso multidimensional: bienestar más allá del ingreso* (PNUD, 2016), y estudia la dinámica del bienestar reciente en Uruguay. Así, se propone contribuir con evidencia a una perspectiva integral del bienestar, tomando en consideración múltiples niveles y transiciones dadas y no únicamente las situaciones de privación *per se*.

PNUD (2016) define el progreso multidimensional como «un espacio de desarrollo humano con límites normativos». En tal sentido, indica: «nada que disminuya los derechos de las personas y las comunidades ni nada que dañe al planeta puede considerarse progreso».

En el Cuaderno de Desarrollo Humano 11 se analizan tres clases sociales: pobreza, vulnerabilidad y clase media. Se establece un ordenamiento según la ubicación de estas clases en la distribución del ingreso, lo que permite estudiar los cambios a través del tiempo y recoger la relevancia que tiene la movilidad ascendente. Se presenta, asimismo, una canasta de resiliencia ante la vulnerabilidad, que refleje «las capacidades requeridas

para evitar pérdidas de bienestar en caso de que deban enfrentarse eventos adversos». Los objetivos propuestos para este estudio se pudieron alcanzar gracias a una fuente de información inédita para Uruguay, el Estudio Longitudinal de Bienestar en Uruguay (ELBU).

Por último, se aporta un conjunto de recomendaciones de políticas que sería deseable desarrollar, de forma de constituir una matriz que tienda a reducir los riesgos de caer en situaciones de privación frente a eventos adversos.

Si los contenidos del Cuaderno sobre Desarrollo Humano permiten identificar las preguntas principales para seguir avanzando en los resultados de las políticas públicas, se habrá cumplido con el objetivo. Si, además, los aportes permiten delinear 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 paradigma de desarrollo humano sostenible tiene mucho para seguir aportando.

Es momento entonces de aprovechar el inédito impulso global y ser parte de la construcción.

Mireia Villar Forner
Representante Residente
del Programa de las Naciones Unidas
para el Desarrollo (PNUD)

Resumen ejecutivo

Este Cuaderno de Desarrollo Humano busca aportar evidencia sobre la dinámica del bienestar en Uruguay en el período 2004-2016. Se intenta dialogar con la noción de progreso multidimensional sugerida en PNUD (2016) y se recurre a la categoría *clase social*, que ha recibido una creciente atención en la literatura económica en los últimos años. La mirada sobre el bienestar trasciende el estudio de las privaciones, pues también se hace énfasis en las situaciones de vulnerabilidad y en los hogares pertenecientes a la clase media.

Para aportar a la comprensión de la dinámica del bienestar reciente en Uruguay se estudian las trayectorias de las clases sociales en términos de movilidad social. Además, se exploran distintas dimensiones del bienestar, recurriendo tanto a indicadores objetivos y subjetivos. Esto permite que el estudio de la movilidad social se complementa con un análisis sobre el desempeño en término de acceso a algunos activos y los cambios en los niveles de bienestar subjetivo. La mirada sobre las clases sociales además se enriquece a partir de una primera exploración sobre la evolución de las percepciones, actitudes, aspiraciones y preferencias por las políticas redistributivas que declaran las personas que integran las distintas clases sociales.

Para avanzar en esta dirección se utiliza el Estudio Longitudinal de Bienestar en Uruguay (ELBU), que ofrece una oportunidad inédita para abordar estos temas en Uruguay, ya que se trata de un panel con una amplia lista de preguntas, algunas especialmente diseñadas para abordar estos temas. Se utilizan las tres olas que relevan información de todo el país, correspondientes a los años 2004, 2011/2012 y 2016/2017. El marco muestral está constituido por los hogares donde en 2004 residían niños que asistían a primer año de educación pública, que representan el 85% de la cohorte.

En PNUD (2016) se señala que casi el 95% de la población de América Latina y el Caribe se encuentra por encima del umbral internacional de pobreza multidimensional. Sin embargo, en dicho trabajo se da cuenta de que algunos grupos

poblacionales están expuestos a vulnerabilidades que limitan sus capacidades y logros potenciales. Por ello, se plantea la importancia de avanzar en la identificación de una canasta de resiliencia ante la vulnerabilidad, que abarque los funcionamientos relevantes que permitirían reducir los riesgos de caer en situación de pobreza. Estos elementos, claves para el diseño de nuevas políticas públicas, son retomados en este Cuaderno para el caso uruguayo y analizados a la luz de dos periodos con diferencias bien marcadas, uno con un fuerte crecimiento económico y el otro de relativa estabilidad.

Tanto la persistencia de la pobreza para un grupo de hogares como el incremento de los hogares en situación de vulnerabilidad son elementos nuevos para la realidad uruguaya. Una consecuencia inmediata es que el perfil de los individuos con capacidad de resiliencia a la vulnerabilidad se modifica levemente entre 2011/2012 y 2016/2017. Una de las diferencias surge del papel jugado por la dotación de bienes durables. En el primer período la incidencia no era estadísticamente significativa y sí lo es para 2016/2017: quienes tienen mayores bienes durables poseen mayor capacidad de resiliencia a la vulnerabilidad. Adicionalmente, cuando se analiza la probabilidad de salir de la pobreza se observa que en el primer período dicha probabilidad era mayor cuando más alto era el índice de bienes durables y el nivel educativo del jefe de hogar, aspecto que no ocurre en el último período. Es decir, los cambios relevantes en las probabilidades de entrar y salir de la pobreza se asocian al acceso a estos activos. Dicho de otro modo, los movimientos en la cola baja de la distribución y su persistencia en el tiempo cambian de acuerdo a la capacidad de acumulación que tienen estos hogares.

Se observa un correlato del nivel de bienestar subjetivo con la pertenencia a las distintas clases sociales; sin embargo, la consistencia entre los indicadores objetivos y subjetivos no es perfecta. Adicionalmente, existen indicios de que, cuando valoran su situación económica, los

individuos tienen en cuenta aspectos que trascienden el acceso a bienes de consumo; en tanto, la movilidad social se asocia en menor medida a los cambios en la conformidad que expresan respecto a su consumo que a la conformidad con la situación económica. Otro de los elementos observados en este Cuaderno es que las personas tienen sesgos en la percepción sobre su situación en la distribución del ingreso; en general, tienden a concentrarse en los estratos medios. También se muestra una fuerte caída de las preferencias por la redistribución, en particular cuando se mide este concepto a partir de las valoraciones sobre los impuestos. La principal hipótesis asociada a estos cambios tiene que ver con la movilidad que vivieron los hogares. Por otro lado, a medida que crece la posición de clase, las personas desplazan su apoyo de las políticas de transferencias de ingresos a políticas de transferencias en especie.

Consolidar las mejoras del grupo de hogares que se encuentra en situación de vulnerabilidad representa un desafío para el país, si no se quieren perder los logros alcanzados. Como se señala en PNUD (2016), «la población en situación de vulnerabilidad presenta rezagos en otras dimensiones del bienestar distintas del ingreso, que pueden imponer restricciones al desarrollo a largo plazo en la región, y que son muy sensibles a los vaivenes económicos». Adicionalmente, un grupo de ho-

gares persisten en situación de pobreza y siguen enfrentando privaciones en distintas dimensiones del bienestar. Como se señala en algunos antecedentes, estos hogares tienen características que los distinguen de aquellos que enfrentaban una situación de pobreza coyuntural y que poseen el potencial para lograr una transición favorable.

Tanto la persistencia de la pobreza como el incremento de los hogares en situación de vulnerabilidad son elementos nuevos que deberían tomarse en consideración en el debate de políticas públicas y en el diseño de los programas que tienen por objetivo apoyar a estas poblaciones. Algunas políticas que podrían promoverse, con el objetivo de conformar una malla de protección frente a potenciales eventos adversos, van desde la universalización de la protección social y de los sistemas de cuidados a la promoción del acceso a activos físicos y financieros. Estas políticas generarían un resguardo de la pobreza, frente a potenciales crisis, para la población vulnerable. En el caso uruguayo, la implementación de los consejos de salarios y algunas iniciativas que buscan promover la formalidad son políticas específicas del mercado laboral que parecen haber contribuido en este sentido. Otras políticas, como la del Sistema Nacional Integrado de Cuidados o la inclusión financiera, aún se encuentran en etapa de implementación y sus resultados deberán ser evaluados en el futuro.

1. Introducción

El objetivo de este Cuaderno es aportar evidencia sobre la dinámica del bienestar en Uruguay en el período 2004-2016. Se busca dialogar con la noción de progreso multidimensional sugerida en PNUD (2016) y se recurre a la categoría *clase social*, que ha recibido una creciente atención en la literatura económica. El análisis se concentra en un período en que la economía uruguaya mostró un desempeño inédito en términos de crecimiento de su producto. Los incrementos del PIB alcanzaron una tasa acumulativa anual del 4,7%, en tanto los niveles de desigualdad y pobreza se redujeron considerablemente, mientras el índice de Gini pasó de 45,3 a 37,8, la pobreza bajó notoriamente, del 40% a menos del 10%. En este contexto, los mejores desempeños a nivel agregado, recién comentados, abren nuevas interrogantes sobre las trayectorias del bienestar de los distintos estratos sociales. ¿En qué medida los hogares pudieron beneficiarse del crecimiento económico y lograron una mayor movilidad ascendente? ¿Existen características específicas que distinguen a los hogares que mostraron tal movilidad? ¿Los hogares que permanecen en situaciones de pobreza o vulnerabilidad poseen algún atributo específico? ¿Los cambios ocurridos en la situación monetaria de los hogares se trasladan a otras dimensiones del bienestar? ¿Existe algún correlato entre los cambios observados en los ingresos y modificaciones en las preferencias y actitudes de los individuos?

Con el objetivo de aportar evidencia que permita responder a las interrogantes planteadas en el párrafo anterior, este Cuaderno se propone una mirada integral sobre el bienestar, ya que considera múltiples niveles y no se concentra únicamente en situaciones de privación. Es decir, además de tomar en cuenta las situaciones de pobreza monetaria, se hace énfasis en las situaciones de vulnerabilidad y en los hogares pertenecientes a la clase media. Para aportar a la comprensión de la dinámica del bienestar reciente en Uruguay se estudian las trayectorias de las clases sociales en

términos de movilidad social. Además, se exploran distintas dimensiones del bienestar, recurriendo a indicadores objetivos y subjetivos. Esto permite que el estudio de la movilidad social (basada en ingresos) se complementa con un análisis sobre el desempeño en términos de acceso a algunos activos y los cambios en los niveles de bienestar subjetivo. La mirada sobre las clases sociales además se enriquece a partir de una primera exploración sobre la evolución de las percepciones, actitudes, aspiraciones y preferencias por las políticas redistributivas que declaran las personas que integran las distintas clases sociales. Finalmente, cabe destacar que este Cuaderno puede avanzar en esta dirección gracias al uso del Estudio Longitudinal de Bienestar en Uruguay (ELBU). Esta fuente de información ofrece una oportunidad inédita para abordar estos temas en Uruguay, ya que se trata de un panel con una amplia lista de preguntas, algunas especialmente diseñadas para abordar estos temas, lo que permite un abordaje más comprehensivo.

En PNUD (2016) se define el progreso multidimensional como un *espacio de desarrollo humano con límites normativos*. En tal sentido, se indica que «nada que disminuya los derechos de las personas y las comunidades puede considerarse progreso, ni tampoco nada que amenace la sostenibilidad ambiental del planeta». Si bien la naturaleza del concepto es multidimensional, su operacionalización se basa en la propuesta de clases sociales realizada por López-Calva y Ortiz-Juárez (2014), recogiendo la importancia que tiene la movilidad de ingresos ascendente en el progreso de las sociedades.¹ No obstante, la definición conceptual asume que tal movimiento no puede promoverse a cualquier precio; en este sentido, el informe del PNUD pone énfasis

1 La propuesta de López-Calva y Ortiz-Juárez fue realizada en el marco del informe del Banco Mundial *Poverty, Equity and Gender Unit, Latin America and the Caribbean Region*.

en describir el perfil poblacional de los grupos donde se observan cambios en las clases sociales; en particular, en los factores de riesgo que hacen más vulnerables a unos que otros.

Existe una larga tradición en las ciencias sociales sobre el uso de las clases sociales como categoría de análisis. A partir de las contribuciones pioneras de Marx y Weber se han desarrollado múltiples abordajes, fundamentalmente en el campo de la sociología. Estos enfoques han puesto un fuerte énfasis en distinguir las clases sociales en función de las categorías ocupacionales. A modo de ejemplo, Olin Wright (1979) construye una tipología que parte de dos metaclases: propietarios y trabajadores asalariados, e identifica nuevos activos que incluyen habilidades y activos organizacionales, que producen dentro de los trabajadores un ordenamiento diferencial. Así, llega a definir doce (sub)clases, tres de propietarios y nueve entre los trabajadores asalariados. Por otro lado, en un enfoque próximo al de Weber, Goldthorpe (1987) da gran relevancia al diferencial que se genera como consecuencia del tipo de contrato que subyace en el vínculo entre empleador y empleado, y que determina la pertenencia a distintas clases sociales. Es decir, si la regulación del empleo se encuentra mediada por una *relación de servicios* asociada a empleados profesionales o directivos, o por un *contrato de trabajo* típico de empleos rutinarios no manuales o empleos manuales de baja calificación. Según el autor, estas diferencias tienen implicaciones en tres dimensiones: la seguridad económica, la estabilidad económica, y las perspectivas económicas (Goldthorpe y McKnight, 2004).

En este trabajo no se utilizarán esas categorías, en tanto, para ganar comparabilidad con los estudios que le anteceden, se consideran las definiciones de clase social que predominan en el campo de la ciencia económica, que se basan en la estratificación de los ingresos. No obstante, en varias ocasiones se recurrirá a la categorización realizada por Goldthorpe, ya sea porque ha sido utilizada en otros trabajos con el objetivo de complejizar la definición de clase social, o porque se entiende que sus contribuciones pueden ayudar a comprender algunos cambios que se observan para el caso uruguayo. Este último punto será relevante, pues en este trabajo se entiende que, si bien las clases sociales están asociadas a un acceso diferencial a recursos y con ello a la obtención de ciertos niveles de bienestar, también pueden existir comportamientos heterogéneos (ya sea entre clases o en el interior de cada una

de ellas) a través del estatus, el reconocimiento u otros mecanismos de compensación o castigo social asociados a la estratificación social. Esto está vinculado a las preferencias, gustos, valores y aspiraciones que los individuos comparten por pertenecer a una clase, así como a la forma en que los distintos miembros de la sociedad perciben al resto. En este sentido, Lora y Fajardo (2011) remarcan que la clase social refiere al estatus social, y que se encuentra estrechamente vinculada con las oportunidades, los estilos de vida y las actitudes.

Al considerar el ordenamiento que generan la pertenencia a las distintas clases sociales y sus cambios a lo largo del tiempo, la noción de progreso aporta una mirada complementaria a la movilidad, en relación con otras medidas que solo se centran en los cambios individuales a lo largo de la distribución del ingreso (movilidad de percentiles). Tomar en cuenta la categoría clase social debería aportar nuevas dimensiones al análisis que trasciendan al ingreso. Lora y Fajardo (2011) sostienen que ninguna consideración de clase social es completa si no se tienen en cuenta las percepciones de los individuos, ya que tales percepciones pueden no coincidir completamente con su posición objetiva, así como también pueden afectar el comportamiento. Esto introduce otra perspectiva para comprender los factores que pueden incidir en los movimientos de clase, y ayuda a comprender cómo los individuos se posicionan ante diversos temas, por ejemplo, el apoyo a las políticas redistributivas o el rol que debe desempeñar el Estado. Más en general, la percepción de pertenencia a las distintas clases sociales puede traer asociado un conjunto de valores. A modo de ejemplo, Amoranto, Chun y Deolalikar (2010) encuentran que un conjunto de valores liberales (la competencia en el mercado, la igualdad de género, la confianza en otros y la movilidad ascendente) están más presentes entre quienes se perciben como clase media si se los compara con la clase baja, pero la relación se invierte cuando la comparación se realiza con los que se perciben como clase alta.

Varios trabajos se han enfocado en el estudio de las clases sociales con el objetivo de explorar su vínculo con otras variables. En particular, se ha argumentado que el estudio del tamaño y composición de la clase media cobra relevancia por aspectos instrumentales. Se señala, por ejemplo, que constituye un elemento sustancial para entender los procesos de consolidación de estructuras democráticas y una fuente de buena política y buen

gobierno (Easterly, 2001; PRC, 2009), argumentando que la clase media es una fuerza política moderadora que promueve la estabilidad sociopolítica y el respeto a los derechos civiles (Wiemann, 2015). Easterly (2001) señala que los países con una clase media grande tienen un mayor nivel de ingreso y crecen a un ritmo más acelerado que el resto de los países, en tanto alcanzan un bajo nivel de desigualdad. Solimano (2008) muestra evidencia de una relación positiva entre el ingreso per cápita y la clase media, así como una correlación negativa entre esta y el nivel de desigualdad. Barro (1999) sugiere que un aumento de la desigualdad, y por ende una menor clase media, puede tener efectos negativos sobre la cohesión social. Josten (2005) enfoca su análisis en el capital social y los costos de transacción mostrando que un descenso del tamaño de la clase media conduce a una reducción del capital social, lo que a su vez aumenta los costos de transacción en toda la economía y limita su crecimiento.

A pesar este énfasis que se ha puesto sobre la importancia de la clase media, su identificación y medición, basada en el ingreso, en general oculta importantes heterogeneidades como consecuencia de la falta de precisión y su elevado peso relativo en el total de la población. El trabajo de López-Calva y Ortiz-Juárez (2014) ayuda a identificar grupos dentro de la clase media según el grado de seguridad económica, al distinguir entre población vulnerable y clase media consolidada. En el mismo sentido, Birdsall (2015) sugiere que el ingreso mínimo absoluto que permite a un individuo pertenecer a la clase media en los países en desarrollo debe dar cuenta de cierto grado de seguridad económica, y por lo tanto genera incentivos para el pleno ejercicio de los derechos políticos en su propio interés. En Torche y López-Calva (2010) se señala que si la clase media es caracterizada por cierto grado de vulnerabilidad económica, entonces las diferencias en los valores de la clase media y los pobres pueden ser tenues a pesar de las diferencias en los niveles de ingresos. Según Birdsall, Lusting y Meyer (2013), el grupo vulnerable también se diferencia de los pobres por no ser elegible para recibir atención de los programas de lucha contra la pobreza.

Precisamente una de las contribuciones que se realizan en PNUD (2016) es construir una canasta de resiliencia ante la vulnerabilidad, la cual refleja «las capacidades requeridas para evitar pérdidas de bienestar en caso de que deban enfrentarse eventos económicos, laborales o ambientales adversos». Esta idea reconoce, por un

lado, que en los países de la región un conjunto amplio de la población no enfrenta situaciones de privación, como resultado del crecimiento económico y de las políticas implementadas. Por otro lado, identifica la presencia de grupos poblacionales que por sus logros relativos en distintas dimensiones presentan riesgos de enfrentar pérdidas significativas en su bienestar. La idea implícita es que la clase media o, más en general, las personas que no enfrentan situación de pobreza son un grupo heterogéneo que contiene un subgrupo más propenso a caer en situaciones de privación de bienestar o pobreza ante un evento económico desfavorable. En contraposición, existe un grupo con capacidad de resiliencia basada en logros en distintas dimensiones sociales, económicas y ambientales.

Esta noción de vulnerabilidad se encuentra en línea con distintos trabajos de Goldthorpe, quien, como fue mencionado, argumenta que las posiciones de clase influyen en el riesgo y en las oportunidades de los individuos en distintas dimensiones, una de ellas la seguridad económica. Lora y Fajardo (2011) indican que, en el contexto de los países latinoamericanos de hoy en día, la clase social debe ser entendida como un fenómeno que abarca tanto dimensiones objetivas como subjetivas. En una línea similar a estos autores, en este Cuaderno se definen las clases sociales sobre la base de la dimensión monetaria, aunque se intenta complementar el análisis incorporando dimensiones subjetivas del bienestar, tomando en cuenta cómo se perciben los individuos y cuáles son sus perspectivas económicas medidas a través de sus aspiraciones.

Identificar con precisión el perfil de los integrantes de las distintas clases sociales puede ayudar a entender, en caso de existir, especificidades en sus valores. Esto tiene una implicación evidente a la hora de analizar las consecuencias del progreso, ya que las mejoras o pérdidas de bienestar pueden estar asociadas a cambios en los valores que predominan en una sociedad. En particular, es posible que cambios en los valores que se generen como consecuencia del progreso repercutan en las preferencias por políticas redistributivas de los ciudadanos. Tóth y Keller (2011) sugieren que aquellos individuos que se encuentran en la clase media presentan mayores preferencias por la redistribución si viven en una sociedad donde muchas personas se sienten pobres y solo unas pocas se sienten ricas. Por otro lado, Birdsall (2010) atribuye a la clase media un papel moderador con respecto a los extremismos políticos. Según la

autora, la clase media prefiere un gobierno que mantenga un campo de juego equitativo en la arena económica, capaz de administrar y hacer cumplir los sistemas tributarios adecuados para proporcionar seguridad, infraestructura básica y otros bienes y servicios públicos y colectivos.

Conocer el perfil de los individuos que se benefician del progreso, es decir, aquellos que muestran un desplazamiento ascendente de clases sociales, puede dar pistas sobre los determinantes de los gustos por políticas más o menos

redistributivas. La consolidación de una clase media más amplia puede poner un freno al desarrollo de políticas redistributivas si estas políticas se perciben como un obstáculo a las trayectorias ascendentes, o constituir una oportunidad para políticas de mayor alcance si se visualiza un techo en la escalera social. Parece innegable que las respuestas a estas interrogantes serán distintas en una sociedad que progresa si se la compara con otra que no lo hace. Asimismo, también resulta esperable que sean distintas las respuestas cuan-

RECUADRO 1 **PROGRESO MULTIDIMENSIONAL:** **TIPOLOGÍAS DE BIENESTAR MÁS ALLÁ DE LA POBREZA**

GEORGE GRAY MOLINA*

El Informe Regional de Desarrollo Humano 2016 del PNUD, titulado *Progreso multidimensional: bienestar más allá del ingreso*, puso énfasis en la diversidad de dimensiones de bienestar y carencias, que no se limitan a un umbral de pobreza extrema ni a un indicador sintético de desigualdad como el coeficiente Gini. Partiendo de la estratificación existente de ingresos en diferentes países de la región, el Informe se pregunta dónde radican los límites normativos de progreso o desarrollo en sociedades que acumulan años o décadas de transformación social, económica y ambiental.

La respuesta corta a la pregunta sobre bienestar es definir el progreso multidimensional como un espacio de desarrollo humano finito, limitado por un umbral normativo mínimo de derechos y otro umbral normativo superior de sostenibilidad ambiental y límites planetarios: «nada que disminuya los derechos de personas y comunidades, ni nada que amenace la sostenibilidad ambiental del planeta puede definirse como progreso». Entre estos dos umbrales se genera un espacio de experimentación con diferentes vías de desarrollo, trayectorias de cambio social, económico y ambiental y conjuntos de dimensiones de bienestar que se hacen relevantes en una u otra coyuntura histórica.

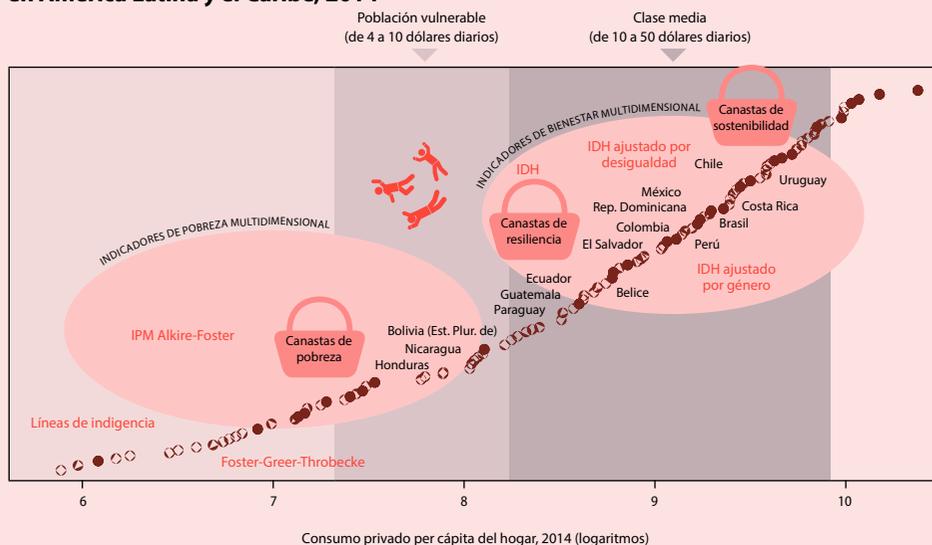
Más allá de esta definición conceptual, la mirada de progreso multidimensional ayuda a visualizar retos de este momento histórico: luego de 15 años de crecimiento económico y transformación social en casi todos los países

de América Latina, queda la interrogante sobre los límites del *más-de-lo-mismo*. ¿Se podrá extrapolar más progreso social y ambiental del mismo patrón de crecimiento económico extractivista, basado en una alta dependencia de recursos naturales primarios? El proceso de ralentización de salidas de pobreza y de crecimiento de clases medias sugiere que cualquier extrapolación mecánica de datos lleva a una lectura errónea de los retos del presente.

Emergen hoy dos tipos de configuración social y laboral en la región que plantean retos diferenciados. El primer tipo de transformación (más vulnerable) está asociado a un mercado laboral dinámico que genera ingresos en la base de la pirámide social, sin suficiente protección social como para amortiguar los efectos de choques económicos o de desastres naturales. El segundo tipo de transformación (más resiliente) tiene tanto un mercado laboral dinámico como un sistema de protecciones a lo largo del ciclo de vida, con políticas género, cuidado y pensiones que dan respuesta a retos estructurales y amenazas coyunturales.

Ambos tipos de transformación se ven amenazados por los límites de *más-de-lo-mismo* en lo fiscal y en la estructura de productividad y competitividad de los países de la región. Para algunos países, la tarea urgente es construir redes de protección social y sistemas de cuidado más efectivos; para otros países, que ya los tienen, el siguiente reto tiene que ver más bien con el futuro: cambios en perfiles demográficos y cambios en la economía global

Gráfico R.1.1. Consumo privado per cápita del hogar (logaritmos) en América Latina y el Caribe, 2014



Nota: La sigla IDH refiere al índice de desarrollo humano, y la sigla IPM remite al índice de pobreza multidimensional.
FUENTE: PNUD (2016).

obligan a diversificar la economía, mejorar la productividad e iniciar un proceso de descarbonización de las fuentes de energía y electricidad que a futuro generará ventajas competitivas.

Para muchos países de la región las transformaciones estructurales pendientes implican completar las transformaciones sociales en curso, con mayor énfasis en exclusiones por género y discriminaciones por raza, color

de piel o ruralidad; y empujar una nueva ola de reformas posextractivistas basadas en la sostenibilidad ambiental, consonante con el perfil demográfico y laboral de la región.

* Doctor en Política.

Asesor económico senior,

Oficina Regional del PNUD para América

Latina y el Caribe.

do la nueva clase media se nutre de individuos con altas o bajas aspiraciones.

En definitiva, para la comprensión de la dinámica del bienestar, el informe del PNUD (2016) constituye un antecedente que ofrece un marco conceptual para abordar este tema, al tiempo que sus resultados se convierten en un marco de referencia que permite contextualizar el caso uruguayo. Sobre esta base, en este Cuaderno la noción de progreso recurre a la categoría *clase* para caracterizar la dinámica social. Un elemento distinto del presente Cuaderno consiste en que explotará una fuente de información longitudinal, el ELBU, que contiene un conjunto muy amplio de información sobre dimensiones del bienestar y percepciones de los entrevistados. Esto representa una oportunidad casi inédita para abordar las trayectorias de bienestar de las clases sociales a lo largo del tiempo, desde una perspectiva multidimensional.

Este Cuaderno de Desarrollo Humano se estructura de la siguiente manera. En primer lugar,

se repasan algunos antecedentes que analizan la evolución del bienestar en Uruguay y la región, con énfasis en los hogares pobres, vulnerables y pertenecientes a la clase media, así como en los cambios observados en los últimos años. Luego se presenta la metodología que será usada en este Cuaderno, indicando la fuente de datos, las principales variables utilizadas, la forma de medición de las clases sociales y como se estimará la canasta de resiliencia a la vulnerabilidad. En el cuarto capítulo se describe la evolución del bienestar, haciendo énfasis en las transiciones que se observan entre clases sociales. En quinto lugar se muestran los resultados de las dimensiones subjetivas, tales como las aspiraciones, la discriminación percibida y las preferencias por las políticas redistributivas. El Cuaderno termina con algunas reflexiones y los pasos futuros que se esperan seguir en futuras investigaciones y que pueden ayudar a entender los cambios en las actitudes y percepciones que emergen como consecuencia del progreso.

2. El progreso y la evolución de la clase media en Uruguay y en la región

En los últimos quince años se ha observado un fuerte crecimiento en los ingresos de los países de América Latina. Dicho crecimiento fue acompañado por fuertes reducciones de la pobreza, caídas en la desigualdad y mayores niveles de movilidad económica. Por ejemplo, Ferreira et al. (2013) indican que en la década del 2000 la mayoría de los países de América Latina presentaron niveles de movilidad más altos que en los años noventa. Para el caso uruguayo los autores señalan que el 30% de las personas cambiaron de estrato económico, en comparación con solo el 10% que lo había hecho en los años noventa.

Si se define *clase media* como aquella compuesta por personas que disponen de un ingreso per cápita de 10 a 50 dólares diarios, en PNUD (2016) se indica que entre 2003 y 2013 Perú fue el país donde más personas se incorporaron a la clase media (22 puntos porcentuales), en tanto que en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay el crecimiento de la clase media también fue alto y alcanzó valores que se ubican entre 17 y 20 puntos porcentuales. En dicho trabajo se indica que el caso uruguayo es el que muestra las tasas más elevadas de salida de la pobreza, definida a partir de los hogares que reciben menos de 4 dólares diarios, donde un 80% de la población que se encontraba en situación de pobreza logró movilidad económica ascendente. Asimismo, se señala que en el año 2009 el 40% de quienes salían de la pobreza lo hacían gracias a las transferencias monetarias. En dicho año, luego de la intervención del sistema impositivo, solo un 2,6% de la población cayó de situaciones de vulnerabilidad a la pobreza, y un 7,2% de la clase media consolidada a la vulnerable.

Si bien existe cierto consenso en que, en los últimos años, la región mostró mayores niveles de movilidad social con relación a décadas pasadas, coexisten importantes disparidades, tanto entre países como en los sectores sociales que se benefician de dicha movilidad. Para el período 1995-2009, Ferreira et al. (2013) encuen-

tran que, mientras la mayor parte de la movilidad en Ecuador y Perú se produjo entre quienes eran originalmente pobres, en Argentina y Uruguay —países que partían de un ingreso per cápita superior— la mayor parte de la movilidad estuvo protagonizada por quienes originariamente eran vulnerables. Asimismo, los autores indican que, si bien en Uruguay más del 50% de la sociedad pertenece a la clase media, esa proporción disminuye a menos de una quinta parte en El Salvador y Honduras.

Hay un amplio repertorio de trabajos que cuantifican la clase media en América Latina, con énfasis en distintas características de este grupo. Por ejemplo, Lora y Fajardo (2011) muestran el tamaño de la clase media en América Latina utilizando distintos criterios. Con umbrales absolutos (2 a 10 dólares diarios o 2 a 13 dólares diarios), la clase media en Uruguay se ubica entre 47% y 59% de la población, por debajo del promedio de la región (58% y 66%) y solo supera a Argentina. Esto se debe a que una proporción elevada de la población obtiene ingresos por encima de este umbral. Cuando se utilizan métodos mixtos, la población ubicada en la clase media alcanza al 40% en Uruguay, el doble que el promedio de América Latina, y solo por debajo de Argentina (45%) y Costa Rica (41%). Larrañaga y Rodríguez (2016) analizan el caso de los países de la región con mayores niveles de desarrollo relativo y donde la clase media está más extendida (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú y Uruguay). En estos países, el 35% de la población pertenece a la clase media, mientras que otro 36% se encuentran en el sector vulnerable. Observan que el tamaño de la clase media de un país crece a medida que lo hace su ingreso per cápita. Así, Argentina, Chile y Uruguay son los países donde la participación de las clases medias es mayor y está consolidada, con porcentajes que van desde el 40% al 50%.

Identificar a la clase media vulnerable y consolidada permite indagar sobre algunas características de ambos grupos. Por ejemplo, para

el caso de la clase media vulnerable, Birdsall et al. (2013) analizan la carga tributaria y los beneficios sociales que recibe este grupo en seis países de la región (Bolivia, Brasil, Guatemala, México, Perú y Uruguay). En ellos, el pago de impuestos directos del grupo vulnerable es muy bajo, en tanto la mayoría, con la excepción de Brasil y Uruguay, se benefician poco de las transferencias en efectivo. Asimismo, una vez que se toman en cuenta los impuestos indirectos netos, los hogares vulnerables se convierten en pagadores netos del sistema fiscal. La excepción es Uruguay, donde una sustancial carga tributaria indirecta es más que compensada por las transferencias directas de dinero a los vulnerables. Los autores indican que los hogares vulnerables se benefician en el acceso a la educación pública y los servicios de salud. Si se tienen en cuenta los valores imputados de estas transferencias, es decir, los beneficiarios netos del sistema en general, las mayores ganancias ocurren en Uruguay y Brasil, donde las transferencias en especie aumentan los ingresos del mercado, en promedio, un 47% y 30%, respectivamente.

Existen dos estudios específicos para Uruguay donde se analizan las clases sociales en función de criterios basados en los ingresos. Borraz, González y Rossi (2013) identifican las clases sociales a partir de la propuesta de Foster y Wolfson, y concluyen que la clase media se contrajo mientras que la polarización del ingreso aumentó entre 1994 y 2004 y disminuyó de 2004 a 2010. Los autores señalan que al aplicar diferentes enfoques se producen resultados similares y, por lo tanto, no encuentran discrepancias o inconsistencias entre distintos métodos.

En Carbajal y Rovner (2014) se definen umbrales absolutos con base en la línea de pobreza oficial de Uruguay, que era de aproximadamente 8 dólares diarios al momento del estudio. Siguiendo la metodología de López-Calva y Ortiz-Juárez

(2014) obtienen un umbral para la clase media que se ubica en los 20 dólares diarios. Por tanto, definen al grupo medio vulnerable como aquellas personas que logran un ingreso en el tramo de 8 a 20 dólares diarios, mientras el grupo medio consolidado está compuesto por personas con ingresos que van de los 20 a 50 dólares diarios. Las autoras señalan que, en el año 2012, el grupo medio vulnerable había tendido a aumentar como consecuencia de la salida de la pobreza de un número considerable de hogares. Asimismo, se observaba un importante aumento en la clase media consolidada que comprendía a tres de cada diez hogares. Así, las clases medias, sumando el grupo consolidado y el vulnerable, abarcaba a ocho de cada diez hogares en Uruguay.

Las autoras señalan que la proporción de individuos que pertenecen a la clase media (vulnerable o consolidada) coincide con el porcentaje de individuos que, según los datos de opinión pública, se ubican a sí mismos en los peldaños medios de la escala social. También indican que en casi toda América Latina ha aumentado la percepción de pertenencia a las clases medias. Si bien Uruguay experimenta ese cambio, lo hace en menor medida; ello puede deberse, señalan, a que la idea de pertenencia a la clase media estaba ya muy extendida. De todos modos, es visible que más personas se sienten no pobres—lo que sugeriría que los grupos medios vulnerables tienden a considerarse, en términos generales, como parte de la clase media—. El hecho de que en Uruguay no se observa una distorsión significativa en la estructura de autoubicación en la escala social podría contribuir, indican las autoras, a legitimar políticas de solidaridad interclase, dado que los grupos mejor posicionados si no se percibieran como tales podrían mostrar resistencia a contribuir impositivamente a favor de los menos privilegiados. Esta idea será discutida con detalle a lo largo de este Cuaderno.

3. Metodología

3.1. Fuente de datos y principales variables utilizadas

Para este Cuaderno se utiliza como fuente de información el ELBU, estudio generado por el Instituto de Economía de la Universidad de la República. Se utilizan las tres olas que relevan información de todo el país, correspondiente a los años 2004, 2011/2012 y 2016/2017. El marco muestral está constituido por los hogares donde en 2004 residían niños que asistían a primer año de educación pública. Esto representa al 85% de la cohorte y, como se mostrará más adelante, es representativa de los hogares pobres, vulnerables y de clase media. En casi el 90% de los casos los entrevistados son mujeres, por lo que en el Cuaderno no se realizarán aperturas por sexo.

En varias secciones de este Cuaderno la aproximación al concepto de bienestar se realiza desde una perspectiva multidimensional. En la literatura no existe consenso sobre qué dimensiones utilizar. Se han postulado distintos criterios; varios de estos se detallan en Robeyns (2005) y Alkire (2002).² Para el caso de Uruguay, Colafranceschi, Failache y Vigorito (2013) presentan una sistematización de dimensiones, indicadores y fuentes de datos utilizados para analizar pobreza y desigualdad con un enfoque multidimensional. Encuentran que las dimensiones más utilizadas son educación y vivienda, seguidas de salud y acceso a recursos. En PNUD (2016) se propone incorporar dimensiones relevantes para distintos niveles de bienestar y no concentrarse exclusivamente en aquellas dimensiones básicas que definen situaciones de privación de las personas y hogares. Para ello, se sugiere una lista de funcionamientos, incluyendo indicadores vinculados al mercado laboral, protección social y vulnerabilidades sociales y ambientales. En este Cuaderno

se busca que las dimensiones utilizadas reflejen los distintos aspectos presentes en las diversas listas de capacidades, y que sea posible su operacionalización a partir de los datos disponibles en el ELBU. En el cuadro 1 se detallan las distintas dimensiones e indicadores que serán utilizados en este trabajo.

Cuadro 1.
Dimensiones e indicadores utilizados*

a. Acceso a recursos	Ingreso per cápita del hogar; índice de bienes durables; propiedad de la vivienda y propiedad de automóvil
b. Condiciones habitacionales	Hacinamiento (personas/habitación > 2)
c. Educación	Clima educativo (promedio de años de educación formal aprobados por adultos mayores de 22 años)
d. Mercado laboral	Informalidad; actividad (ocupado versus desocupado/inactivo)

* En el caso del indicador de propiedad de la vivienda se consideran propietarios aquellos hogares propietarios de la vivienda y terreno, tanto si la pagaron como si la están pagando. En el caso de la actividad vinculada al mercado laboral, por motivos de comparabilidad de las distintas olas del ELBU no puede desagregarse la situación de desocupación e inactividad. A su vez, las variables del mercado de trabajo corresponden a personas de entre 30 y 64 años. Por otro lado, el índice de bienes durables se construyó siguiendo la propuesta de Filmer y Pritchett (2001). Se establecieron ponderadores para cada una de las olas a través de la metodología de componentes principales, los cuales pueden ser consultados en el cuadro A1 del Anexo.

En las últimas décadas ha ganado terreno en la disciplina económica el uso de información basada en respuestas de satisfacción autorreportadas, lo que ha permitido una mejor comprensión del comportamiento económico de las personas, sus motivaciones, y medir la magnitud de algunos parámetros o contrastar algunos supuestos de la teoría. Estas respuestas proveen un ordenamiento sobre los niveles de conformidad para las distintas personas y, en general, se vin-

2 Dichos criterios van desde la utilización de listas creadas por expertos hasta la realización de consultas a las propias comunidades.

culan con los niveles de felicidad o bienestar. La validez y utilidad del uso de esta información se basa en dos supuestos. En primer lugar, la existencia de cierta correlación entre los niveles de satisfacción reportados y el concepto teórico que el investigador tiene interés en medir. En segundo lugar, se entiende que las personas interpretan o perciben lo mismo cuando responden sobre sus niveles de conformidad con cierto fenómeno.³ En otras palabras, los ordenamientos que surgen de las respuestas son comparables entre individuos.

Existe un debate en la disciplina económica sobre las ventajas y limitaciones de la utilización de variables subjetivas, un tipo de información que, si bien está muy extendido, no deja de ser controversial. Clark, Frijters y Shields (2008) hacen una revisión que aporta evidencia que respalda la consistencia del uso de variables subjetivas, para lo cual han utilizado distintas estrategias.⁴ No obstante, los autores invitan a interpretar los resultados con cierta precaución ante la existencia de problemas de percepción o la maleabilidad de las respuestas de satisfacción. Kahneman y Krueger (2006) y Ferrer-i-Carbonell (2011) sugieren que este tipo de información es útil para comprender algunos aspectos del comportamiento, pero que no debería ser interpretada de forma estricta como una medida de bienestar. Una amplia sistematización de esta literatura se encuentra en Ferrer-i-Carbonell (2011) donde se destacan las oportunidades que abre el uso de este tipo de información.

En este trabajo, para aproximar el bienestar subjetivo se utilizan respuestas sobre los niveles de satisfacción o conformidad de los entrevistados en nueve dimensiones: vida general, situación socioeconómica, consumo, trabajo, toma de decisiones, participación social, tiempo libre, casa y salud. Las respuestas están basadas en una escala de 1 a 5, en que 1 significa *muy desconforme* y 5 *muy conforme*.

Además de las preguntas de conformidad se utilizan otras variables subjetivas con la intención de capturar un conjunto de opiniones y percepciones de los entrevistados. A modo de

ejemplo, el ELBU cuenta con información sobre la auto percepción de clase y los niveles de ingreso asociados a cada estrato social. En el estudio también se reporta el nivel de ingresos mínimo que el entrevistado considera necesario para que un hogar compuesto por dos adultos y dos niños no sea considerado pobre. A este último indicador se lo denomina *línea de pobreza subjetiva* y ha sido utilizado en la literatura económica como un indicador indirecto del nivel de aspiraciones económicas mínimas (Stutzer, 2004).⁵ Con fines ilustrativos, se identifican las bajas o altas aspiraciones en tanto la línea de pobreza subjetiva del entrevistado se encuentre por debajo o por encima de la media en cada una de las olas.

Asimismo, se considera información del ELBU sobre algunos aspectos de los individuos que refieren a su personalidad, la autoestima y el reconocimiento. Por otra parte, se utilizan algunas preguntas que intentan capturar la preocupación relativa de los individuos, y cómo se perciben los reconocimientos y castigos sociales.

Finalmente, se utilizan tres variables, de uso común en la literatura, para medir las preferencias por las políticas redistributivas. En la primera de ellas se le pregunta al entrevistado si «Usted piensa que en Uruguay: 1) la gente paga pocos impuestos; 2) es adecuado lo que la gente paga de impuestos; 3) la gente paga muchos impuestos». Como la opción 1 recibe menos del 3% de respuestas, se agrupa con la opción 2 en una categoría que refleja altas preferencias por la redistribución. En la segunda pregunta se consulta al entrevistado «¿Cómo evaluaría usted el IRPF?» y las opciones son «1) muy malo; 2) malo; 3) regular; 4) bueno; 5) muy bueno». Para la presentación de los resultados se agrupan las categorías 4 y 5 para hacer referencia a una evaluación positiva del IRPF, lo que se asocia a altas preferencias por la redistribución, y las opciones 1 y 2 para indicar una evaluación negativa. Finalmente, la tercera pregunta refiere al papel del Estado y el mercado, y la formulación es la siguiente: «Algunas personas creen que el Estado debe resolver todos los problemas de la sociedad mientras que otros piensan que no debe resolver ninguno. Usando una escala de 1 a 10, donde 1 significa “el Estado debe resolver todos los problemas” y 10 “ninguno”, ¿dónde se ubica usted?».

5 Dado que las respuestas a estas preguntas fueron recabadas en distintos momentos del tiempo, al igual que los ingresos declarados, se aplica el índice de precios para expresarlas en términos reales.

3 Por ejemplo, si los individuos responden que su conformidad con el consumo es de tres, ellos se sienten más satisfechos que aquellos que reportan dos.

4 Los autores analizan cómo se asocian las respuestas de satisfacción autorreportadas con otras respuestas de fenómenos neurológicos y psicológicos, o con algunos comportamientos. También se ha contrastado la consistencia de las respuestas utilizando las respuestas de (o sobre) terceros.

La valoración parte de una escala del 1 al 10 que luego se recodifica, donde las opciones que van del 1 a 3 se agrupan y se denominan como altas preferencias por la redistribución, de 4 a 6 son intermedias, y de 7 a 10 se consideran bajas las preferencias por la redistribución.

3.2. Medición de las clases sociales

En los últimos veinticinco años han proliferado propuestas para medir las clases sociales en la literatura económica. Entre las primeras definiciones, centradas en los ingresos de los hogares, se encuentran las que utilizan métodos relativos. Estas mediciones tienen un correlato con aquellas que consideran la pobreza relativa, y se asocian a diferentes intervalos de la mediana (Blackburn y Bloom, 1985; Thurow, 1987; Davis y Huston, 1992; Birdsall, Graham y Pettinato, 2000). Medidas posteriores utilizan percentiles fijos de la

distribución del ingreso (Alesina y Perotti, 1996; Partridge, 1997; Barro, 1999; Easterly, 2001; Solimano, 2008). Un tercer tipo de medida relativa busca eliminar las arbitrariedades en la definición de los umbrales e identificar a las clases sociales de forma endógena con base en la literatura sobre polarización (Foster y Wolfson, 2010; Cruces, López-Calva y Battiston, 2011).

Naturalmente, la identificación del tamaño de las clases sociales cuando se utilizan percentiles fijos queda determinada a partir de los umbrales. En este sentido, este tipo de medidas carecen de utilidad si el objetivo es medir el progreso a partir del cambio de clase social, ya que no es posible evidenciar cambios temporales en la participación de las distintas clases sociales. Por otro lado, establecer el tamaño de las clases sociales usando medidas relativas asociadas a la mediana puede arrojar resultados muy disímiles. López-Calva y Ortiz-Juárez calculan el tamaño de la clase

RECUADRO 2

¿POR QUÉ IMPORTAN LAS CLASES SOCIALES?

IGNACIO PARDO*

Ante la pregunta de quiénes progresaron en el Uruguay de los últimos años se pueden recitar de memoria los números del descenso de la pobreza y la indigencia. Pero, por importante que sea este enfoque, merece complementarse con otros que permitan observar a la sociedad en su conjunto y discutir cómo se cartografía la desigualdad persistente, coherente y estructurada que llamamos *estratificación social*.

Los modelos con que suele estudiarse la estratificación social son de dos tipos: los que la conciben como un continuo en torno a la posesión de un atributo (fundamentalmente ingresos, pero también educación o prestigio) y los que identifican entidades discretas en relación (clases sociales), a partir de categorías ocupacionales. Es decir, los modelos gradativos y los relacionales o de clase. Pueden verse como la representación de visiones antagónicas, pero también como respuesta a preguntas distintas y acaso como enfoques complementarios: las escalas gradativas muestran el resultado de aquellos procesos productivos y reproductivos que el análisis de clase hace más visibles.

En términos de su utilidad, el primero tiene gran capacidad descriptiva (y facilita la

medición y la comparabilidad en grandes períodos), mientras que el segundo observa más elocuentemente los mecanismos que vinculan el intercambio y la producción, el conflicto inherente a las relaciones de poder inscriptas en la estratificación social y las posiciones sociales asociadas a eventuales sujetos colectivos. Si bien es cierto que la diversificación ocupacional, el mayor lugar del consumo como autoexpresión y los énfasis puestos en las diferencias de edad, raza y género han disminuido la capacidad explicativa de las clases sociales, las hipótesis que postulan el fin de su existencia no tienen fundamento empírico.

En cualquier caso, ambas miradas son claves como contrapeso del relato más individualista acerca del progreso de las sociedades, aquel que contribuye a ocultar la producción social de la riqueza y el bienestar, y a interpretar la apropiación privada de esa riqueza como generación autónoma e individual, en última instancia, asociando la estratificación únicamente al mérito o esfuerzo de las personas. Cuando este relato prevalece, la movilidad social no generará apoyos para las políticas de redistribución; más bien podría hacer retroceder la

idea, si las personas la asocian a la existencia de trabas a su propio ascenso social. Este es uno de los motivos por los cuales el estudio de la estratificación, aprovechando el fin de las *narrativas benignas* en torno a la desigualdad y el renovado interés en el tema, debe incorporar la forma en que se percibe la estructura social.

La evidencia desarrollada en este Cuaderno en cierto modo vincula ambos modelos, pues asume un mapa de la estratificación que parte de los ingresos pero construye estratos con mayor sentido teórico que las construcciones puramente basadas en la distribución, como los deciles. Es un buen punto de partida para mostrar la naturaleza relacional de la estratificación, que subyace claramente a varias dimensiones de los resultados. Desde la sanción social de las personas en las clases bajas, que además enfrentan más situaciones de discriminación, pasando por la importancia del desempeño relativo, la preferencia por transferencias en especie, más que monetarias, a los pobres, de parte de quienes están en las clases más altas, hasta la «vergüenza» que en mayor medida se asume desde la clase media que debieran tener quienes reciben asignaciones familiares. La correlación entre bienestar subjetivo y material muestra, además, la cohe-

rencia de las posiciones en la estratificación y su relación con el bienestar.

Las expectativas de movilidad completan el panorama y mejoran la descripción de cómo el lugar en la estratificación genera patrones específicos de conducta, tal como han mostrado variedad de investigaciones, sea en el mundo del trabajo, los comportamientos demográficos o en aspectos tan íntimos como las relaciones de amistad. Sucede que las clases sociales acceden diferencialmente a recursos pero también participan de una forma diferencial del proceso que los genera, y en esa dinámica es esperable ver diferencias de estatus, actitudes y comportamientos que las hace tener identidades propias. Parte de la evidencia recogida en este Cuaderno demuestra que la propia percepción o aspiración de pertenecer a un estrato también determina comportamientos, acaso recordando la distinción sociológica entre grupo de pertenencia y grupo de referencia, y confirmando que la movilidad es parte del sistema de estratificación y no equivale a su disolución.

*Doctor en Sociología.

Coordinador del Programa de Población,
Facultad de Ciencias Sociales,
Universidad de la República.

media para Chile, México y Perú, y encuentran que oscila entre 20% y 25% de los hogares si se aplica el criterio de Birdsall et al. (2000); aumenta al doble (40-50%) si se emplea el criterio de Davis y Huston (1992); y supera el 50% de los hogares según la definición de Blackburn y Bloom (1985).

Las mediciones absolutas de las clases sociales complementan otros indicadores que habitualmente son utilizados por organismos internacionales, por ejemplo, para la medición de la pobreza. Con este criterio, la pertenencia a cierta clase social se asocia a las personas que perciben un monto diario de ingresos, en general expresado en paridad de poderes de compra, para hacer posibles las comparaciones internacionales.⁶ Distintos autores han propuesto variantes sobre los umbrales que permiten identificar a

la clase media (Milanovic y Yitzhaki, 2002; Banerjee y Duflo, 2008; Kharas y Gertz, 2010; Ravallion, 2010).⁷ Si bien este tipo de medidas permite la comparación de desempeños entre países, la búsqueda de generalidad muchas veces puede conducir a la pérdida de relevancia en países de mayor desarrollo relativo, si los umbrales son demasiado bajos.

Independientemente de cuál sea el método usado para medir a las clases sociales, la clase media, en general, contiene grupos que representan una proporción muy significativa del total de la

6 Birdsall (2010) propone una definición *mixta* de la clase media, estableciendo el intervalo entre 10 dólares al día el ingreso medio del percentil 95 de la distribución.

7 Por ejemplo, Milanovic y Yitzhaki (2002) identifican a la clase media como aquellos hogares con un ingreso per cápita diario de USD12 a USD50. Kharas y Gertz (2010) consideran un intervalo más amplio (USD 10-100), y Banerjee y Duflo (2008), uno menor (USD 2-10). Ravallion (2010) identifica el umbral mínimo a partir de línea de pobreza promedio de países en desarrollo (USD2) y el máximo en función de la línea de pobreza en Estados Unidos (USD 13).

población. Muchas veces tal amplitud esconde fuertes heterogeneidades, lo que hace perder relevancia a la categoría de análisis, en particular, cuando se intenta entender las trayectorias temporales de estos grupos. Ya fue mencionada la distinción que introducen López-Calva y Ortiz-Juárez (2014) entre clase media y vulnerable. Los autores explican las diferencias entre ambos grupos mostrando que los hogares no pobres de Perú, Chile y México, con un ingreso per cápita inferior a 10 dólares, tenían mayor probabilidad de caer en la pobreza en una medición posterior (cinco años) que los hogares cuyo ingreso era superior a dicho umbral. En el presente trabajo se recoge esta diferencia y se trabaja con tres clases sociales: pobres, vulnerables y clase media. Para identificar estas clases sociales se consideran los mismos umbrales utilizados en López-Calva y Ortiz-Juárez (2014), es decir, menos de 4 dólares diarios para la población pobre, entre 4 y 10 dólares diarios para el grupo vulnerable, y entre 10 y 50 dólares diarios para la clase media.⁸ Estos umbrales serán los utilizados en este trabajo, lo que permite ganar comparabilidad con distintos trabajos, entre ellos con el Informe Regional del PNUD.⁹

Cabe recordar que los hogares del ELBU corresponden a hogares con niños que asistían a primer año de escuela pública en 2004 y, por tanto, los resultados no son extrapolables al total de hogares del Uruguay. Para tener un punto de comparación, en el cuadro A.2 del Anexo se presenta la evolución de la cohorte de niños que en 2004 tenían 6 o 7 años, que asistían a escuelas públicas y privadas, según clase social, con datos de la Encuesta Continua de Hogares (ECH). Para el año 2004, por ejemplo, se observa que un 15% de los hogares estaban en situación de pobreza, un 37% vulnerables, 45% pertenecían a la clase media y 3% a la clase alta. Adicionalmente, se evidencia en el período un fuerte incremento de las clases media y alta, y una caída de los hogares pobres y vulnerables.

En el cuadro 2 se compara la distribución de las clases sociales con datos del ELBU y de la ECH para los tres años en que está disponible el panel. La clasificación de hogares que surge del ELBU (columnas 1 a 3) muestra que prácticamente no se relevan hogares de la clase alta, se pierde parte de la clase media y se sobrerrepresenta a los hogares pobres. Estas diferencias se observan al comparar los resultados con el cuadro A.2 del Anexo; son consecuencia del perfil poblacional recogido en el ELBU (hogares con niños que asistían a primer año de escuela pública) y no de un problema de captación, tal como se observa, por ejemplo, al comparar las columnas 1 y 4, en que se restringe la población de la ECH al perfil de los niños del ELBU.¹⁰

La ausencia de casos de las clases más altas en la primera ola no excluye la posibilidad de que las trayectorias de estos hogares puedan ubicarlos en tramos superiores en las siguientes olas. No obstante, son muy pocos, en términos relativos, los casos que muestran este movimiento ascendente. Sobre esta base, y la de los objetivos que se proponen para el presente trabajo, los casos donde los hogares superan el umbral máximo de clase media se mantendrán en dicha categoría. Si se consideran los hogares con el mismo perfil, en el ELBU y la ECH, se observa un peso relativo mayor de los hogares pobres en el ELBU (columnas 1 a 3) respecto a la ECH (columnas 4 a 6), en detrimento de los hogares vulnerables. Esto es esperable como consecuencia de la menor precisión del ELBU para capturar los ingresos, en parte por el menor detalle en las preguntas que se le formulan al entrevistado y, fundamentalmente, debido a la subcaptación de la población ocupada, también como consecuencia de la menor exhaustividad en las preguntas que identifican esta situación (Arim et al., 2013).

Por otro lado, si bien las trayectorias temporales de las distintas clases son consistentes, la caída que se observa en los pobres está subcaptada en el ELBU, así como también el crecimiento de la clase media. En el ELBU se muestra un fuerte descenso de los hogares ubicados en situación de pobreza, que representan un 60% del total de hogares en 2004, un 29% en 2011 y un 21% en 2016. A su vez, aumenta el porcentaje de hogares en situación de vulnerabilidad, que pasan de representar un

8 Si bien quedaría definido también un grupo de clase alta, es decir, aquellas personas con ingresos mayores a 50 dólares por día, su representatividad en el ELBU es muy baja en las tres olas de la encuesta (menor al 1% del total de casos) y, por tanto, dichos hogares se clasifican como de clase media.

9 En PNUD (2016) se utilizan los umbrales de López-Calva y Ortiz-Juarez (2014). En Carbajal y Rovner (2014) se realiza una aplicación para el caso uruguayo que modifica los umbrales de pobreza y vulnerabilidad en función de la línea de pobreza oficial.

10 El grupo de pobreza incluye tanto aquellos hogares en situación de pobreza extrema (ingresos menores a 2,5 dólares diarios) como de pobreza moderada (ingresos entre 2,5 y 4 dólares diarios).

30% en 2004 a un 39% en 2016. La clase media consolidada presenta un fuerte aumento en todo el período, con el 10% del total de hogares en 2004, 28% en 2011 y 39% en 2016. Esta modificación en la pirámide de ingresos, con una fuerte reducción de los hogares en situación de pobreza y aumento de las clases vulnerables y medias, también se observa en la mayoría de los países de América Latina, aunque a ritmos dispares (PNUD, 2016).

Nota: Para la selección de hogares en la ECH se consideran localidades de 5000 habitantes y más en los departamentos donde se aplicó el ELBU. En 2004 se consideran hogares con niños que tienen entre 6 y 7 años que asisten a primer año de escuela pública. En 2011, hogares con niños de 13 y 14 años que asistieron a escuela pública en primaria; y en 2015, el mismo criterio, pero en hogares donde residen adolescentes de 17 y 18 años. Para el ELBU se consideran aquellos hogares con niños de 6 y 7 años para el año 2004; para el año 2011, hogares con niños de 13 y 14 años; y para el año 2016, hogares con jóvenes de 18 y 19 años.

Con el fin de mostrar la evolución temporal de los ingresos y comparar la captación de ambas fuentes de información, en el cuadro 3 se presentan los valores medios de los ingresos laborales según la pertenencia a cada una de las clases sociales. Se observa que los niveles son muy similares, reafirmando lo indicado en el párrafo anterior acerca de que un motivo que influía en la identificación de las clases sociales era la participación laboral.

Nota: Para la selección de hogares en la ECH se considera localidades de 5000 habitantes y más en los departamentos donde se aplicó el ELBU. En 2004 se consideran hogares con niños que tienen entre 6 y 7 años que asisten a primer año de escuela pública. En 2011 hogares con niños entre 13 y 14 años que asistieron a escuela pública en primaria, y en 2015 el mismo criterio, pero en hogares donde residen adolescentes de 17 y 18 años. Para el ELBU se consideran aquellos hogares con niños entre 6 y 7 años para el año 2004, para el año 2011 hogares con niños entre 13 y 14 años, y para el año 2016, hogares con jóvenes entre 18 y 19 años.

Cuadro 2. Comparación ELBU versus ECH. Porcentajes de hogares según clase social

	ELBU			ECH			Diferencia ELBU-ECH		
	2004	2011	2016	2004	2011	2015	2004	2011	2015
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Pobreza	60,0	29,1	21,3	48,4	13,0	9,1	11,6	16,2	12,2
Vulnerabilidad	29,8	42,6	39,4	40,0	52,0	39,7	-10,2	-9,4	-0,2
Clase media	10,2	28,0	38,6	11,6	34,7	50,7	-1,5	-6,7	-12,1
Clase alta	0,0	0,2	0,7	0,0	0,3	0,6	0,0	-0,1	0,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0			

Fuente: Elaboración propia basada en ECH y ELBU.

Cuadro 3. Comparación ELBU versus ECH. Ingresos laborales de cada persona según clase social

	ELBU			ECH			Diferencia ELBU-ECH		
	2004	2011	2016	2004	2011	2015	2004	2011	2015
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Pobreza	6.110	7.756	8.182	7.331	6.571	6.700	83,3	118,0	122,1
Vulnerabilidad	12.199	14.456	12.866	14.341	14.502	14.149	85,1	99,7	90,9
Clase media	30.327	29.072	23.945	36.315	29.252	27.832	83,5	99,4	86,0
Total	11.542	18.126	17.825	13.543	19.461	21.352	85,2	93,1	83,5

Fuente: Elaboración propia basada en ECH y ELBU.

Cuadro 4. Autopercepción de clase. Año 2016/2017

	Baja	Media	Total
Promedio	48%	51%	100%
Panel A. Identificación en base a criterios objetivos (largo plazo)			
Pobreza	77%	23%	100%
Vulnerabilidad	48%	52%	100%
Clase media	23%	77%	100%
Panel B. Identificación en base a criterios objetivos (anual)			
Pobreza	72%	28%	100%
Vulnerabilidad	62%	38%	100%
Clase media	30%	70%	100%
Panel C. Según quintiles de ingresos			
Primer quintil	73%	27%	100%
Segundo quintil	68%	32%	100%
Tercer quintil	55%	45%	100%
Cuarto quintil	42%	58%	100%
Quinto quintil	19%	81%	100%

Nota: Tanto para la medida objetiva como la subjetiva, quienes pertenecen a la clase alta se agrupan en la categoría clase media.

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

3.3. Autopercepción de clases

Una forma complementaria de identificar las clases sociales es a partir de la autoidentificación de los entrevistados. Lora y Fajardo (2011) indican que esta medida puede ser tan relevante como la identificación objetiva, en tanto el comportamiento puede depender, en gran medida, de la posición en la distribución del ingreso en que creen ubicarse los individuos.

Una primera idea sobre la magnitud de los sesgos de percepción se presenta a continuación. El cuadro 4 da cuenta de que la población del ELBU en 2016 se distribuye en partes casi iguales entre quienes se perciben de clase media (51%) o de clase baja (48%), en tanto, sobre la base de criterios objetivos, casi el 40% de los integrantes del ELBU en 2016 pertenecían a la clase media.¹¹

Para analizar la consistencia con la clasificación según criterios objetivos, se utilizan tres estrategias. En primer lugar, una identificación de largo plazo (panel A) basada en el promedio de los tres años de los que se tiene información disponible (2004, 2011/2012 y 2016/2017). Un segundo criterio aporta una medición de corto plazo y en la identificación solo se toma en cuenta la información del 2016/2017 (panel B). Finalmente, se comparan los resultados con el quintil de ingreso al que pertenece el entrevistado (panel C).

Si bien existe consistencia entre el criterio de identificación de largo y corto plazo, el primero es el que tiene una mayor concordancia con la identificación que surge de la autopercepción de las personas. Esto de alguna manera refleja que el ingreso corriente tiene fluctuaciones que podrían llevar a identificar a una persona en un estrato social que no es consistente con su posición real y su trayectoria de ingresos de largo plazo. Un 77%

11 Carbajal y Rovner (2014) trabajan con una pregunta similar y arriban a resultados comparables para el año 2010. En el caso de estas autoras, las clases se dividen en cuatro: alto-medio alto (4%); medio (36%); medio-bajo (21%); y bajo (39%). Las diferen-

cias en los resultados podrían estar asociadas a la estructura de la pregunta y a la consideración de la categoría medio-bajo.

de las personas ubicadas en situación de pobreza se identifican de clase baja, cifra que coincide con las personas de clase media que se perciben en esta posición. Cuando se utiliza el criterio de largo plazo, entre las personas en situación de vulnerabilidad la autopercepción se divide en partes iguales entre clases media y baja. Estas percepciones de alguna manera reflejan que las personas en situaciones de vulnerabilidad, si bien están en una posición más favorable, perciben que enfrentan riesgos de caer en situaciones de privación. De hecho, cuando se considera el criterio de corto plazo, entre los vulnerables dominan ampliamente los que se perciben como pobres. La comparación con los quintiles de ingresos, si bien presenta alguna disonancia, confirma una alta consistencia entre cómo se perciben los individuos y su posición en la distribución del ingreso.

Es pertinente mencionar que la presencia de sesgos de percepción podría reflejar algunas limitaciones de la identificación de clases sociales en base al ingreso. La existencia de discordancias entre cómo se perciben los individuos y la clasificación que surge de los niveles de ingresos sugiere la presencia de dimensiones no monetarias que no están siendo consideradas en la forma que se operacionalizan las clases sociales. Además, podría estar reflejando diferencias en el interior de las clases sociales debido a los gustos, el acceso a información o los umbrales de referencia que toma en cuenta cada individuo. Para atender este aspecto, en este Cuaderno, el análisis del bienestar que surge del ingreso se complementa con el uso de algunas variables subjetivas y con la consideración de algunas actitudes y opiniones. Por otra parte, como sugieren los resultados de Cruces et al. (2013), estos sesgos pueden tener consecuencias en términos de las decisiones que toman las personas, por ejemplo, en relación con el apoyo a la implementación de políticas públicas, lo que conlleva fuertes implicaciones distributivas. En este Cuaderno, este último aspecto no es abordado.

3.4. Instrumentos para caracterizar la movilidad

Para indagar sobre las trayectorias de los individuos en las distintas dimensiones del bienestar se utilizarán las matrices de transición. Esta herramienta permite ilustrar cómo fueron los cambios en el período, al describir de forma sencilla la distribución bivariada que surge de la distribución conjunta, cuyos marginales representan la distribución del

fenómeno en cada momento del tiempo. Es una matriz de doble entrada: en las filas se ordena la situación de partida ($t-1$), y en las columnas, la distribución en el período siguiente (t). Es decir, cada fila de la matriz representa las distribuciones condicionadas a la situación de partida.

A partir de las matrices se calcula un conjunto de índices de movilidad, sobre la base del concepto de independencia temporal del origen, para cada una de las dimensiones consideradas. Por un lado, se presenta el índice de Shorrocks-Prais, que toma en cuenta el número de particiones de la matriz (n) y su traza ($tr(P)$). El índice en concreto es:

$$M(P) = \frac{n - tr(P)}{n - 1}$$

En este caso, si el valor de la traza aumenta, el índice de movilidad se reduce. Si todos los elementos de la matriz son iguales, la traza será 1, al igual que el valor del índice, reflejando movilidad perfecta. Bartholomew (1973) propone otro índice a partir de la suma ponderada de las transiciones fuera de la diagonal principal. Este índice se expresa como:

$$IB = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_{ij} |i - j|$$

Donde indica la probabilidad de que un individuo se mueva de la categoría i -ésima a la categoría j -ésima. Este índice no está acotado en su valor superior y, cuanto más alto es, mayor movilidad existe.

3.5. La canasta de resiliencia a la vulnerabilidad

Los instrumentos anteriores ofrecen una medida resumen del nivel de movilidad y, en el caso de las matrices, describen cómo fueron los movimientos. En este apartado se presenta brevemente la metodología propuesta en PNUD (2016) y Abud, Gray Molina y Ortiz-Juárez (2015) para la medición de la canasta de resiliencia a la vulnerabilidad. Esta estrategia se complementa con los instrumentos anteriores, ya que se concentra en los factores asociados a las transiciones entre pobres y vulnerables, en cualquiera de las direcciones posibles.

En PNUD (2016) se señala que casi el 95% de la población de América Latina y el Caribe se encuentra por encima del umbral internacional de

pobreza multidimensional. Sin embargo, «existen grupos de la población que están expuestos a vulnerabilidades y exclusiones que limitan sus capacidades y sus potenciales logros en materia de bienestar». Con el objetivo de contribuir a una mayor comprensión sobre la dinámica del bienestar y, en particular, sobre la capacidad de personas y hogares de mantener las ganancias de bienestar logradas, los autores plantean la importancia de avanzar en la identificación de canastas de resiliencia ante la vulnerabilidad y canastas de sostenibilidad. La canasta de resiliencia a la vulnerabilidad abarca aquellos funcionamientos relevantes que permiten reducir los riesgos de caer en situación de pobreza. Según los autores, este aspecto ha sido poco abordado y un mayor conocimiento sobre los componentes de esta canasta y sobre cuál es la magnitud de sus contribuciones son elementos claves para el diseño de nuevas políticas para los países de la región.

Para identificar esta canasta es necesario, en primer lugar, construir matrices de transición de las clases sociales entre dos puntos en el tiempo. A estos puntos se los denomina de forma genérica r_0 y r_{0+t} . Para cada transición se estima un modelo probit; son dos las transiciones relevantes que denominamos j : i) hogares pobres en r_0 que no son pobres en r_{0+t} , es decir, quienes salen de la pobreza; y ii) hogares no pobres en r_0 que son pobres en r_{0+t} , es decir, aquellos hogares que caen en la pobreza en dicho periodo. La estimación sigue dos etapas, al igual que en Abud et al. (2015). Primero se estima cada transición incluyendo todas las potenciales variables, para así identificar aquellas que son significativas al 5%, método probit stepwise. Una vez obtenidos los resultados de esta primera estimación, se realiza la estimación de un probit simple con las variables identificadas en el punto anterior.

La ecuación que se estima es la siguiente:

$$p_{ir} = E(t_{ij} | X_{ir0}, Z_{ir}) = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot X_{ir0} + \alpha_2 \cdot Z_{ir}$$

Donde t_{ij} toma valor 1 si se cumple con la transición j y 0 si se mantiene en el grupo r_0 , X_{ir0} son las características iniciales, es decir, las observables en r_0 y Z_{ir} son características que cambian entre r_0 y r_{0+t} . Las variables incluidas en el modelo se resumen en el cuadro 5.¹² En particular,

la canasta de resiliencia a la vulnerabilidad será el vector X_{ir0} que explique la probabilidad de no entrar a la pobreza entre r_0 y r_{0+t} .

Cuadro 5. Variables consideradas para el cálculo de las canastas de vulnerabilidad

Demográficas	Presencia de menores en el hogar
	Presencia de adultos mayores en el hogar
Vivienda	Características del baño
	Hacinamiento
Hogar	Clima educativo
	Región de residencia (Montevideo - Interior)
	Cantidad de menores que no asisten al sistema educativo
	Ratio de dependencia
Jefe de hogar	Edad
	Edad al cuadrado
	Sexo
	Situación conyugal
	Años de educación
	Condición de actividad
	Ocupación secundaria
	Ascendencia racial
Protección social	Recibe asignaciones familiares
	Recibe programas alimentarios
	Presencia de jubilados o pensionistas en el hogar
	Atención en salud pública o sin atención
Activos	Tenencia de automóvil
	Propiedad de la vivienda
	Índice de bienes durables
Características que cambian en el tiempo	Variación cantidad de personas
	Variación cantidad de menores
	Variación perceptores de ingreso

Todas las variables corresponden a la situación en el período inicial de la transición, a excepción de la variación de personas y perceptores de ingreso en el hogar

12 El cuadro 5 contiene todas las variables utilizadas en la primera estimación; no obstante, solo las que resultan significativas en esta etapa fueron incluidas en el vector usado para la construcción de la canasta de resiliencia.

En PNUD (2016) se identifican cuatro grupos de factores comunes en los países de la región que integrarían la canasta de vulnerabilidad: mercado laboral, protección social, acceso a activos físicos o financieros y aspectos demográficos relacionados con la presencia de población infantil y adultos mayores en el hogar. Además, mencionan una serie de políticas para hacer frente a potenciales eventos adversos en estas dimensiones: mejora en la calidad del empleo, acceso universal a un conjunto de beneficios sociales desvinculados del mercado de trabajo, mejores mecanismos de inclusión financiera y de acceso al crédito y el desarrollo de sistemas de cuidados. Algunos de estos

elementos son retomados en este Cuaderno sobre la base de las tres olas disponibles del ELBU.¹³

A modo de síntesis, la canasta de resiliencia se concentra en las condiciones que permitirían evitar caídas en situación de pobreza, y se construye a partir de la estimación de un modelo probit. Las variables que muestren una significación estadística para explicar la no caída en situación de pobreza serán componentes de tal canasta. A su vez, se propone también aplicar esta metodología para el caso de las salidas de pobreza, ya que los factores que aquí intervienen pueden diferir de los vinculados con la entrada a la pobreza y brindar información complementaria a la canasta de resiliencia.

13 Failache, Salas y Vigorito (2016), a partir de probit ordenados, identifican factores asociados tanto a la salida de la pobreza de ingresos como a la pobreza multidimensional, utilizando como fuente de información el ELBU para los años 2004 y 2011.

4. Una mirada sobre la evolución del bienestar y las clases sociales

La literatura económica parece haber llegado a cierto consenso en los últimos años acerca de la necesidad de analizar el bienestar y las privaciones sociales desde una perspectiva multidimensional. Gran parte del análisis que toma esta mirada se basa en el enfoque de Amartya Sen, quien define el espacio evaluativo del bienestar en las *capacidades*. Estas son entendidas como el conjunto de cosas que las personas pueden hacer o ser; por tanto, se definen como la libertad que tienen las personas para elegir la trayectoria vital que tienen razones para valorar (Sen, 1992).

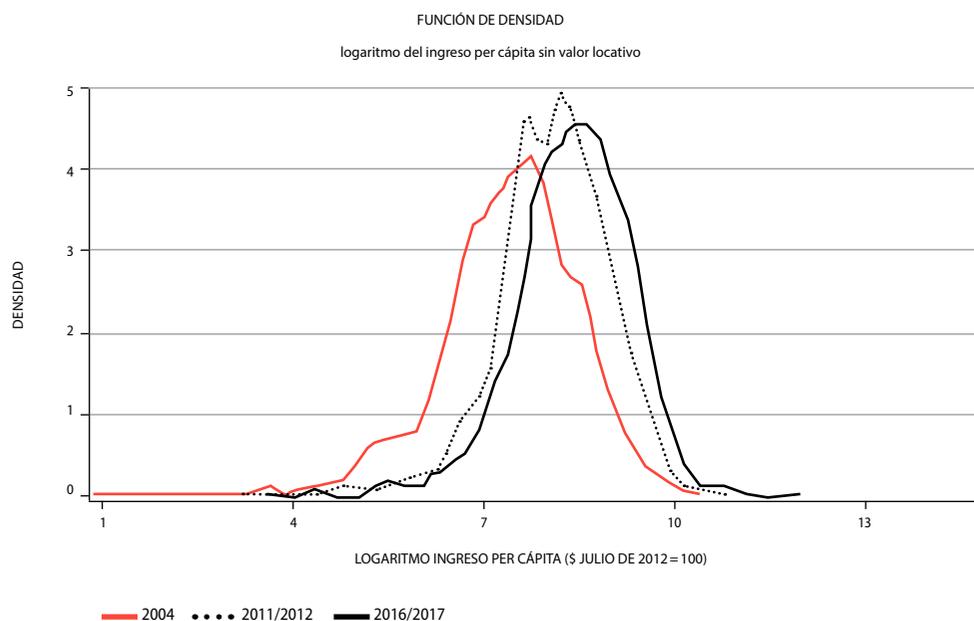
En este capítulo, en primer lugar se describe la evolución de los ingresos y los cambios en la participación de las distintas clases sociales, haciendo foco en las situaciones de pobreza, vulnerabilidad y clase media. En la segunda parte se desplaza el análisis al espacio multidimensional y se presenta la evolución de un conjunto de dimensiones: hacinamiento,

logros educativos, acceso a bienes y desempeño en el mercado de trabajo. En tercer lugar se presenta un panorama general de los desempeños en términos de movilidad entre clases, utilizando matrices de transición e indicadores de movilidad. En la cuarta parte del Cuaderno se estudian los factores asociados a las entradas y salidas de pobreza. Finalmente, se presenta un conjunto de medidas subjetivas que permiten medir el bienestar y complementar la noción de progreso.

4.1. Cambios de los ingresos de los hogares. 2004 a 2016/2017

En este apartado se analizan los cambios en los ingresos de los hogares clasificados a lo largo del período, en las distintas clases sociales. La reducción de la pobreza y el aumento de la clase media consolidada y vulnerable, que fue comentada en

Gráfico 1. Evolución de la función de densidad del logaritmo del ingreso per cápita



Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

la sección anterior, es producto del vigoroso aumento del ingreso de los hogares en el período, a lo largo de toda la distribución del ingreso (véase gráfico 1). A partir de los datos del ELBU se observa un incremento del ingreso medio per cápita a una tasa anual de 7,5% entre los años 2004 y 2016.

La fuerte mejora en el ingreso de los hogares en los últimos diez años, así como la reversión de la tendencia al aumento de la desigualdad observada a partir del 2008, se da, al igual que en varios países de América Latina, bajo un contexto de estabilidad macroeconómica y en el mayor crecimiento económico de la historia reciente (PNUD, 2016).¹⁴ Se ha señalado como una de las explicaciones de este crecimiento al aumento en la demanda y en los precios internacionales de los *commodities*, lo cual benefició a las economías en desarrollo productoras de materias primas y alimentos. Asimismo, las bajas tasas de interés en los países con mayor desarrollo relativo estimularon la entrada de capitales en los mercados emergentes, tanto en forma de inversión extranjera directa como para fines especulativos (Mordecki et al., 2015).

Si bien los factores externos incidieron en los períodos de crisis y de crecimiento del país, los cambios en las políticas económicas posteriores a la crisis y las reformas implementadas a partir de 2005 implicaron fuertes transformaciones en la economía (Mordecki et al., 2015). En particular, las reformas aplicadas tuvieron un peso importante en la reversión de la tendencia al aumento de la desigualdad. Entre estas reformas pueden mencionarse: expansión y aumento de los programas de transferencias no contributivas, aumentos reales del salario mínimo nacional, restauración de los consejos de salarios, introducción del impuesto a la renta de las personas físicas (IRPF), implementación

de la reforma de la salud. Estas políticas pueden enmarcarse en un modelo que Cornia (2010) denomina de redistribución económica con crecimiento. Esta mejora en la situación de desigualdad se observó en un amplio conjunto de países de América Latina, aunque en Uruguay de forma más tardía (López-Calva y Lustig, 2010; Cornia, 2010).

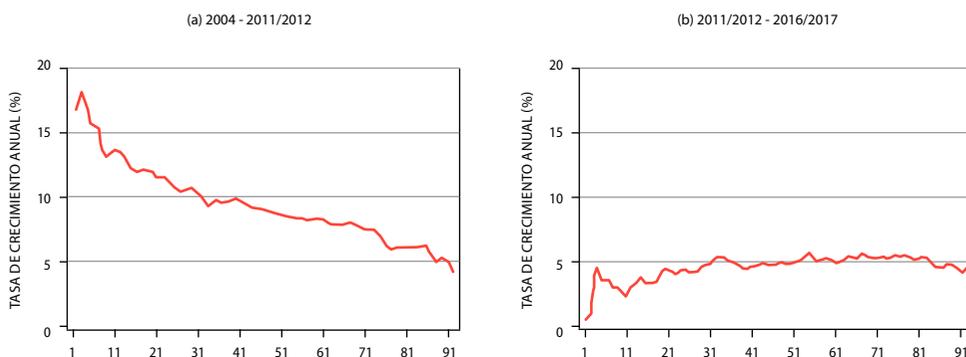
Los resultados encontrados a partir del ELBU son consistentes con esta evolución, al observar un fuerte aumento en el ingreso de los hogares en el primer período entre olas (2004 y 2011) y algo más leve en el segundo período (2011 y 2016). La forma en que dicho aumento se tradujo a lo largo de la distribución del ingreso es diferente. Entre los 2004 y 2011 se observa un fuerte patrón redistributivo, con un aumento superior, en términos relativos, de los ingresos de la población más pobre, tal como se observa en el panel *a* del gráfico 2. Sin embargo, entre los años 2011 y 2016 el crecimiento del ingreso de los hogares es muy similar a lo largo de toda la distribución (véase panel *b* del gráfico 2). Esto se refleja en los índices de Gini y Theil: el primero disminuye alrededor de ocho puntos porcentuales entre 2004 (0,516) y 2011 (0,432), y aumenta casi dos puntos porcentuales entre 2011 y 2016 (0,450). Si se tiene en cuenta todo el período, el crecimiento continúa siendo propobre pero las variaciones de la tasa de crecimiento anual son mucho menores, cercanas al 10% en los hogares más pobres y al 5% entre los hogares con mayores ingresos (gráfico A.1 del Anexo).

A partir de 2006 Uruguay mostró un aumento sostenido en la tasa de actividad y empleo, fomentado por el rápido crecimiento de la economía que se produce luego de la crisis económica del año 2002. A su vez, comenzó un proceso de recomposición de la fuerza de trabajo, al aumentar en forma considerable las tasas de participación femenina (Espino, Leites y Machado, 2009). En este contexto, se produjo una caída en la desigualdad de los ingresos laborales. Las causas de esta caída son difíciles de distinguir con precisión, ya que en este período se combina la implementación de una serie de reformas redistributivas y cambios en el mercado de trabajo. Sin embargo, pueden destacarse algunos hechos que explican esta mejora: aumento del salario mínimo, introducción del impuesto a la renta, caída en los retornos a la educación y crecimiento en el empleo (Amarante, Colafranceschi y Vigorito, 2014).

Asimismo, a partir de 2004 existió una fuerte ampliación de los componentes no contributivos del sistema de protección social. Colafranceschi

14 Los resultados sobre mejora en la redistribución suelen obtenerse a partir de las encuestas continuas de hogares que realiza el Instituto Nacional de Estadística (INE), las cuales tienen problemas para reflejar los ingresos del trabajo no dependiente, así como los ingresos del capital (subestimación, tasa de no respuesta más elevada en los hogares de mayores ingresos), lo que afecta las mediciones de desigualdad. Sin embargo, Burdin et al. (2014) encuentran una tendencia consistente a partir de microdatos de registros tributarios del IRPF y el IASS, para el período 2009-2011, aunque la caída en la desigualdad es más leve. También encuentran que la participación de los estratos de ingresos más elevados (por ejemplo, el 1% superior), se mantuvo constante en el período, con cifras que se ubican en el entorno de 12% a 14%.

Gráfico 2. Tasas de variación anual del ingreso per cápita (sin valor locativo), según percentil



FUENTE: Elaboración propia basada en el ELBU.

y Vigorito (2013) indican que, si bien Uruguay alcanzó tempranamente altos niveles de cobertura de prestaciones sociales en la población adulta (jubilaciones y pensiones contributivas y no contributivas), recién desde mediados de la década pasada se expandió el alcance de las transferencias no contributivas destinadas a hogares vulnerables. Entre 2005 y 2007 se implementó el Plan de Atención Nacional a la Emergencia Social (PANES), destinado a hogares en situación de extrema pobreza. La finalización de este programa dio paso a la creación de las Asignaciones Familiares-Plan de Equidad (AFAM-PE), cuya población objetivo es más amplia que la del PANES, a la vez que continuó brindándose la prestación Tarjeta Uruguay Social ya otorgada en el marco del PANES. Esto produjo una igualación en los niveles de cobertura de los hogares con menores de 18 años en relación con los hogares con adultos mayores, en términos de acceso a programas de transferencias directas de ingreso. Los autores encuentran que las transferencias impactaron de forma considerable en la reducción de la incidencia, intensidad y severidad de la extrema pobreza.¹⁵ Igualmente señalan que las diferencias en el monto de las prestaciones a las que acceden estas poblaciones podrían explicar la persistencia de las brechas de incidencia de la pobreza entre hogares con adultos mayores y hogares con niños.

A partir de los datos presentados en el Observatorio Social del MIDES ([15 A partir de simulaciones aritméticas, los autores encuentran que la expansión de las transferencias contributivas explica una reducción del 10% en la incidencia de la pobreza, 16% de la intensidad y 23% de la severidad.](http://observatorio-</p>
</div>
<div data-bbox=)

social.mides.gub.uy/portal puede observarse el significativo crecimiento del gasto público social en la última década, que da cuenta de la importancia concedida a la política social en Uruguay, incremento que también se observa en la mayoría de los países de la región. En PNUD (2016) se señala que este aumento del gasto público social permitió «fortalecer el desarrollo humano a través de mayores inversiones en educación y salud, y en especial para incidir en los niveles de pobreza y atenuar su transmisión entre generaciones a través de esquemas de transferencias monetarias dirigidas hacia la población de menores ingresos». No obstante, si se mira solamente el gasto público social, no estaría teniendo en cuenta la calidad de los servicios prestados ni la capacidad de las personas de transformar este gasto en logros que les permitan alcanzar un mayor bienestar. Por ello es importante analizar cómo ha sido la evolución de los hogares en distintas dimensiones del bienestar, aspecto que se comenta en la próxima sección.

4.2. Otras dimensiones del bienestar objetivo y clases sociales

En este apartado se describe la evolución de un conjunto de indicadores de bienestar para las clases sociales estudiadas. Se utilizan dos criterios para observar estos cambios. Por un lado se tienen en cuenta las clases sociales que surgen de cada una de las olas y, adicionalmente, se presentan los resultados manteniendo la clasificación de clase social que tenían los hogares en el año 2004. Se utilizan ambos criterios, ya que muestran información complementaria, en tanto la composición de cada clase social va modificándose con el tiempo.

Cuadro 6. Evolución del hacinamiento según clase social

	2004	2011/2012	2016/2017	Manteniendo clasificación clase social año 2004		
				2004	2011/2012	2016/2017
Pobreza	43,8	40,2	30,8	43,8	32,0	18,4
Vulnerabilidad	12,7	20,1	15,9	12,7	9,2	7,8
Clase media	8,0	3,7	4,8	8,0	2,9	2,6
Total	31,4	22,7	15,3	31,4	22,7	15,3

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

En primer lugar, el porcentaje de hogares en situación de hacinamiento disminuyó de forma importante a lo largo del período, pasando de 31,4% en 2004 a 15,3% en 2016 (véase cuadro 6). La mayor reducción (en términos absolutos) en la tasa de hacinamiento se da en aquellos hogares en situación de pobreza. En 2004, los hogares con ingreso per cápita por debajo de 4 dólares diarios tenían una tasa de hacinamiento de 43,8%. Estos mismos hogares presentaban una tasa de hacinamiento de 32,0% en 2011/2012 y de 18,4% en 2016/2017. Para el caso de los hogares que en el año 2004 fueron clasificados como vulnerables, la tasa de hacinamiento se reduce de 12,7% a 7,8% entre 2004 y 2016/2017, respectivamente. A su vez, la tasa de hacinamiento de los hogares que en el año 2004 fueron clasificados en la clase media pasó de 8,9% en 2004 a 2,6% en 2016/2017.

Si incorporamos en el análisis los cambios en la composición de las clases sociales en cada uno de los períodos, también se observa una caída, aunque de menor magnitud, entre los hogares pobres y los de clase media. Por otro lado, en los hogares vulnerables la tasa de hacinamiento presenta un leve incremento en todo el período, con un aumento importante en el primer subperíodo, de 12,7% a 20,1% en 2011/2012, que disminuye luego hacia 2016/2017 (15,9%). Para cada clase social la tasa de hacinamiento en 2011/2012 y 2016/2017 es inferior, si se mantiene la clasificación de clase del año 2004. Esto se debe a que, si bien el grupo en situación de pobreza disminuye notablemente, aquellos hogares que persisten en dicha situación representan un núcleo de pobreza crónica y, por tanto, con importantes dificultades para lograr mejoras en su bienestar. Por otro lado, el grupo de hogares en situación de vulnerabilidad y la clase media aumentan su tamaño de forma importante, incorporando hogares en peor

situación relativa en términos de bienestar. Estos cambios en la composición de las clases sociales implican que se observen menores desempeños, tanto para la tasa de hacinamiento como para el resto de los indicadores analizados; en algunos casos, el indicador puede mostrar incluso peores resultados en la evolución interolas.

La caída observada en el porcentaje de hogares en situación de hacinamiento, se debe a un aumento en el número de habitaciones de la vivienda y fundamentalmente a una disminución en la cantidad de personas en el hogar. Si bien el número de habitaciones promedio se incrementó levemente entre 2004 y 2016/2017, de 3,0 a 3,2, lo cual contribuye a una mejora en el indicador, es mayor el aporte generado por la disminución en el número de personas en el hogar. En el año 2004 el promedio de personas que residían en los hogares era de 5,2 y cayó a 4,9 en 2011/2012 y a 4,2 en 2016/2017. Esta disminución en el tamaño promedio de los hogares es explicada por la reducción, en términos relativos, de los hogares biparentales con hijos y, en menor medida, de hogares extendidos, y por el aumento de hogares monoparentales, biparentales sin hijos y unipersonales (véase cuadro 7). Estos cambios pueden asociarse al mayor número de separaciones de los padres, emancipaciones de jóvenes, así como a mejoras en la situación económica, que en particular inciden en la disminución de la cantidad de hogares extendidos.

A pesar de la caída observada en las tasas de hacinamiento, también debe mencionarse que se observan diferencias bien marcadas entre clases sociales. Si consideramos los cambios en la composición de estas, las diferencias se amplían sensiblemente. En el año 2016/2017 la tasa de hacinamiento de los hogares en situación de pobreza duplica a la del grupo de hogares en situación de

Cuadro 7. Evolución porcentaje de hogares según tipología de hogar

	2004	2011/2012	2016/2017
Unipersonal	-	-	3,3
Biparental sin hijos	-	0,1	2,4
Biparental con hijos de ambos	50,5	43,5	41,5
Biparental con al menos un hijo de uno	13,2	13,0	6,9
Monoparental	11,6	20,3	23,5
Extendido	22,1	20,7	20,0
Compuesto	1,2	1,3	1,8
Sin núcleo conyugal	1,5	1,1	0,6
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Cuadro 8. Evolución del clima educativo del hogar según clase social

				Manteniendo clasificación clase social año 2004		
				2004	2011/2012	2016/2017
Pobreza	7,0	7,1	7,0	7,0	7,3	7,4
Vulnerabilidad	9,0	8,1	7,8	9,0	9,5	9,5
Clase media	12,1	10,6	10,3	12,1	12,0	12,7
Total	8,1	8,4	8,6	8,1	8,4	8,6

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

vulnerabilidad. A su vez, la tasa de hacinamiento para el grupo vulnerable es once puntos porcentuales superior a la de la clase media.

La evolución del indicador de clima educativo debe analizarse con cuidado, ya que la naturaleza del panel puede generar cambios en tanto, si bien pueden obedecer a los cambios en los años de educación, también pueden ser consecuencia de un cambio en la composición de los adultos dentro del hogar. Si bien el promedio de años de educación aumentó de 8,1 en 2004 a 8,4 en 2011/2012 y a 8,6 en 2016/2017, la evolución según clases sociales muestra un estancamiento para el grupo en situación de pobreza y una caída para los grupos vulnerables y de clase media (véase cuadro 8). Esto último estaría explicado por un efecto composición en que hogares con un clima educativo relativamente menor lograron una mejora en sus ingresos obteniendo movilidad ascendente. Cuando se mantiene la clasificación de clase social del año 2004,

el indicador mejora en todas las clases. También se observa una diferencia marcada en el promedio de años de educación según clase social. A partir de datos de sección cruzada, Cruces et al. (2011) indican que, si bien el índice de Gini de años de educación se reduce entre 1981 y 2010 en Uruguay, las distancias entre quintiles se acrecentaron. Los autores evidencian además el pobre desempeño de Uruguay en relación con la evolución observada en otros países de América Latina. Asimismo, Amarante et al. (2014) encuentran que la diferencia en años de educación entre el primer y el último quintil, para la población ocupada, pasó de 4,6 años en 1981 a 6,1 años en 2010.

En el caso del mercado de trabajo, se observa una fuerte reducción en la tasa de informalidad de las personas de entre 30 y 64 años, con una caída de 26 puntos porcentuales en todo el período (véase panel *a* del cuadro 9). En Amarante y Gómez (2016) se señala que, más allá del contexto

Cuadro 9. Evolución de ocupados y trabajadores informales según clase social. Personas entre 30 y 64 años. En porcentajes

				Manteniendo clasificación clase social año 2004		
				2004	2011/2012	2016/2017
a. Trabajadores informales						
Pobreza	63,6	52,4	47,4	63,6	40,0	33,4
Vulnerabilidad	41,7	29,5	28,4	41,7	17,5	15,0
Clase media	20,2	9,6	13,0	20,2	7,3	6,2
Total	50,1	29,3	24,1	50,1	29,3	24,1
b. Ocupados						
Pobreza	68,0	65,7	57,0	68,0	74,6	71,5
Vulnerabilidad	81,5	80,2	75,4	81,5	81,9	81,7
Clase media	92,1	89,7	87,3	92,1	89,6	88,6
Total	74,9	78,1	76,4	74,9	78,1	76,4

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

macroeconómico favorable que experimentó el país en los últimos años, se implementó un conjunto de reformas y políticas que favorecieron la reducción de la informalidad. Entre ellas se señalan: reinstauración de la negociación colectiva tripartita, fortalecimiento del salario mínimo, reforma tributaria, reforma de la salud, medidas específicas para el servicio doméstico, modificaciones en el seguro de desempleo, modificaciones en el esquema jubilatorio y de licencias, y reforma de la ley de monotributo. Las diferencias entre clases sociales también son evidentes en el caso de la informalidad. Mientras que la tasa de informalidad en la clase media es de 13,0% en 2016/2017, el guarismo aumenta a 28,4% en el grupo vulnerable y alcanza al 47,4% de los pobres.

A pesar de que la informalidad se ha reducido notablemente en el período, el porcentaje de personas que tienen entre 30 y 64 años y se encuentran ocupadas presenta una relativa estabilidad en el período (panel *b* del cuadro 9). Aumenta más de tres puntos porcentuales entre 2004 y 2011/2012 (pasando de 74,9% a 78,1%), para luego caer en 2016/2017 (76,4%). Como se verá más adelante, esta situación puede representar un freno en la mejora del bienestar, dada la importancia que tienen los logros en el mercado laboral tanto para no caer en situaciones de pobreza como para salir de estas.

En el caso de los indicadores vinculados a la tenencia de activos, si bien se observa una mejora en la tenencia de automóvil, la propiedad de la vivienda y el terreno disminuye a lo largo del período (véase cuadro 10). El porcentaje de hogares que tienen automóvil aumenta de 18% a 29,8% en el período analizado. Sin embargo, el porcentaje de hogares propietarios de la vivienda pasa de 45,3% a 38,0%. Esta caída en la propiedad de la vivienda puede deberse a los cambios en la composición de los hogares. Sin embargo, si analizamos solamente aquellos casos en los que se mantiene la misma tipología de hogar en las tres olas, también se observa esta disminución en la propiedad de la vivienda (véase cuadro A.3 del Anexo).¹⁶

Nuevamente pueden apreciarse las brechas entre clases sociales. Para 2016/2017, el porcentaje de hogares propietarios de automóvil es de 14,5% para los hogares pobres, de 22,3% para los hogares vulnerables y de 51,8% para los hogares de clase media. En el caso de la propiedad de la vivienda, se observan para

16 Esta disminución en la tenencia de la propiedad de la vivienda debe ser analizada con mayor profundidad. Igualmente, a partir de datos de la ECH, desde el año 2000 también se observa una caída sistemática en el porcentaje de hogares propietarios de la vivienda.

Cuadro 10. Porcentaje de hogares propietarios de automóvil y vivienda según clase social

	2004	2011/2012	2016/2017	Manteniendo clasificación clase social 2004		
				2004	2011/2012	2016/2017
a. Propietarios de automóvil						
Pobreza	8,6	11,4	14,5	8,6	15,7	20,2
Vulnerabilidad	29,4	24,3	22,3	29,4	36,2	43,6
Clase media	64,9	49,1	51,8	64,9	63,9	59,2
Total	18,0	24,4	29,8	18,0	24,4	29,8
b. Propietarios de vivienda						
Pobreza	39,5	33,3	29,0	39,5	36,0	34,1
Vulnerabilidad	55,1	41,1	37,6	55,1	48,0	44,5
Clase media	62,2	54,2	46,0	62,2	59,8	52,0
Total	45,3	40,7	38,0	45,3	40,7	38,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

2016/2017 guarismos de 29%, 37,6% y 46% para los hogares pobres, vulnerables y de clase media, respectivamente.

A modo de síntesis, los resultados del presente estudio permiten afirmar que existieron avances en la mayoría de las diferentes dimensiones no monetarias del bienestar, lo cual es consistente con las mejoras encontradas en los ingresos. Sin embargo, como es de esperar, los cambios en las distintas dimensiones mostraron distinto ritmo. En el caso del mercado laboral, se observan importantes mejoras (tasas de ocupación y formalidad) entre los años 2004 y 2011/2012, consistente con la evolución de la economía y de los ingresos de los hogares, y cierto estancamiento o retroceso entre 2011/2012 y 2016/2017. Si bien en la tenencia de automóvil se produjo una mejora en el período, se observa un retroceso en relación con el acceso a la propiedad de la vivienda. Finalmente, el clima educativo muestra una evolución con un ritmo lento, si se tiene en cuenta la fuerte reducción de la pobreza y de la desigualdad. Estas conclusiones concuerdan con otros estudios realizados para nuestro país (Colafranceschi y Vigorito, 2013; Colafranceschi et al., 2013; Carbajal y Rovner, 2014; Failache, Salas y Vigorito, 2016). Por otra parte, para las distintas dimensiones se mantienen brechas importantes entre clases sociales.

4.3. Los movimientos entre clases sociales en Uruguay y de algunos indicadores del bienestar de los hogares

En esta sección se describe cómo ha sido la movilidad entre clases sociales en los distintos períodos considerados en este Cuaderno. Se complementa el análisis con las transiciones de los distintos indicadores que reflejan el bienestar de los hogares. En primer lugar, en el cuadro 11 se presentan las matrices de transición de clases sociales entre los años 2004 y 2011/2012 y entre los años 2011/2012 y 2016/2017. Se observa que, del total de hogares que se encontraban en situación de pobreza en 2004, un 45% se mantuvieron en dicha situación en 2011/2012, mientras que un 43,8% pasaron a clasificarse como vulnerables y un 11,2% como clase media.¹⁷ A su vez, del total de hogares en situación de vulnerabilidad en 2004, un 46,7% se mantuvieron en dicha clase social en 2011/2012, un 15,7% pasaron a estar en situación de pobreza

¹⁷ Si bien el grupo analizado corresponde a los hogares clasificados como de clases media y alta, en el texto se hace mención a clase media, ya que como se mencionó anteriormente, el porcentaje de hogares clasificados como de clase alta en el ELBU es muy reducido.

RECUADRO 3

EVOLUCIÓN DE LA VALORACIÓN Y EXPECTATIVAS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA EN URUGUAY

Con el objetivo de complementar los resultados que surgen del estudio basado en el ELBU, en este recuadro se presenta información relevada por Equipos Consultores que incluye algunas preguntas que permiten acercarnos a la evolución del bienestar subjetivo o las expectativas económicas futuras. La ventaja de esta fuente es que es representativa a nivel nacional y permite realizar un seguimiento anual de algunas de sus variables relacionadas para el período 2007-2017. Las preguntas que están disponibles no coinciden con las disponibles en el ELBU; sin embargo, se seleccionan dos que permiten establecer algún punto de comparación. En primer lugar, se utiliza una medida de bienestar subjetivo, que refleja si el entrevistado percibe que su situación económica mejoró, se mantuvo o empeoró con relación a la que tenía un año atrás. El panel *a* del gráfico R.3.1 describe la evolución de la participación de quienes responden que mejoró, según tres estratos sociales que se identifican como bajo, medio y alto.

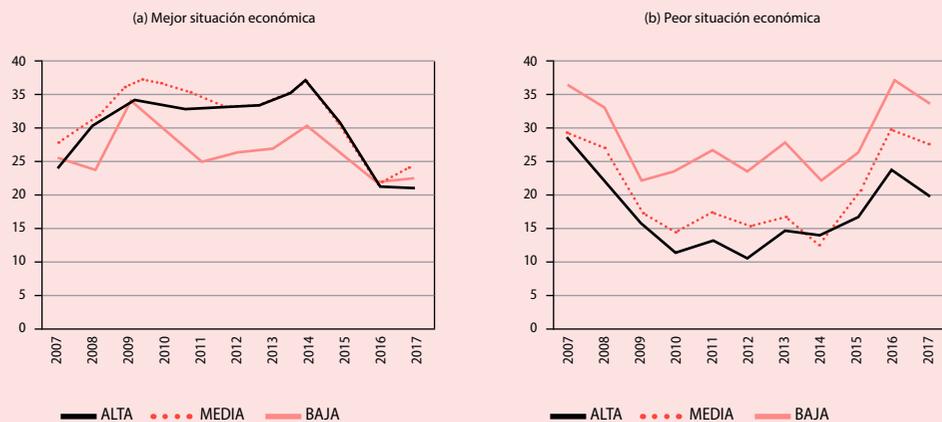
En los años extremos de la serie se encuentra la participación más baja de las personas que declaran estar mejor. Este guarismo muestra el nivel más bajo en 2016/2017, cercano al 22%, con un nivel similar para los tres estratos sociales. Entre 2009 y 2014 las

personas pertenecientes a los estratos medio y alto eran las que indicaban en mayor medida que su situación económica había mejorado. Por otra parte, la participación de quienes declaran que su situación económica era peor tiene una forma de U a lo largo de tiempo, con los niveles más altos en los años extremos en la serie (panel *b* del gráfico R.3.1). En este caso, las personas pertenecientes al estrato bajo son las que muestran mayor incidencia en esta respuesta, mientras que no hay diferencias relevantes entre los estratos medio y alto.

Un aspecto a destacar, que surge de la lectura conjunta de estas respuestas en todos los años del período 2009-2014, es que las personas ubicadas en los estratos alto o medio que declararon que su situación mejoró duplican (o triplican) a los que declararon que la situación empeoró. Esto no se confirma para las personas de clase baja en ningún año; de hecho, su mejor registro fue en el 2009, cuando el porcentaje de personas que declararon estar mejor era un 55% superior al porcentaje de las que declararon estar peor.

Otra pregunta relevada por Equipos Consultores refiere a las expectativas sobre la situación económica individual para el próximo año, información presentada en los

Gráfico R.3.1. Valoración de la situación económica respecto al año anterior, según estrato socioeconómico

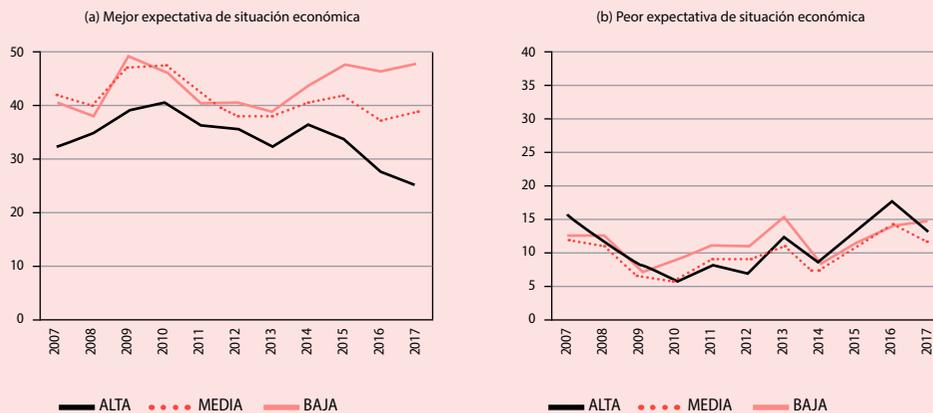


FUENTE: Equipos Consultores.

paneles *a* y *b* del gráfico R.3.2. Cabe señalar que para los tres estratos la participación de personas que responden que esperan estar mejor (o mucho mejor) en el siguiente año supera ampliamente a los que perciben que su situación económica empeorará. Un dato interesante es que entre las personas que pertenecen al estrato alto, la participación de quienes declaran que estarán mejor varía entre el 40% (2010) y el 25% (2017), pero siempre se mantiene por debajo de los otros estratos. Las expectativas de los estratos medio y bajo evolucionan de manera muy similar hasta el año 2013, en el entorno del

40%. A partir de ese año, el porcentaje de personas pobres que declaran estar mejor supera al que surge de las respuestas de la clase media (48% y 39%, respectivamente, en 2017). Por otra parte, las expectativas de desmejora son similares para los tres estratos, con sus puntos más altos en los años extremos. Los cambios en las expectativas y en la valoración de la situación actual, en particular las observadas en los últimos años, constituyen elementos que pueden ayudar a entender los cambios que más adelante se muestran respecto a las preferencias por las políticas redistributivas.

Gráfico R.3.2. Expectativa de la situación económica para el próximo año, según estrato socioeconómico



FUENTE: Equipos Consultores.

y un 37,6% fueron clasificados como de clase media. En el caso de los hogares de clase media en 2004, el 78,3% se mantuvieron como clase media en 2011/2012, mientras que un 10,8% pasaron a situación de vulnerabilidad y un 10,9% fueron clasificados como pobres. Estos movimientos implican que, en términos de clases sociales, un 6,7% de los hogares presentaron movilidad descendente en este período, un 44,6% presentaron movilidad ascendente y un 48,7% permanecieron en la misma clase.

Las transiciones entre 2011/2012 y 2016/2017 son muy similares a las analizadas del período anterior. De los hogares pobres en 2011/2012, un 42,4% se mantuvieron en dicha situación, mientras que un 44,7% pasaron a estar en situación de vulnerabilidad y un 12,9% a clase media. En el caso de los

hogares vulnerables, un 48,8% se mantuvieron en la misma clase social, un 18,8% pasaron a estar en situación de pobreza y un 32,4% fueron clasificados como de clase media. Con respecto a los hogares de clase media, casi el 75% se mantuvieron en la misma situación al final del período, un 15,9% pasaron a estar en situación de vulnerabilidad y un 9,5% tuvieron ingresos por debajo del umbral de pobreza. Por tanto, para el período 2011/2012 a 2016/2017, un 14,8% experimentaron movilidad descendente, un 31,4% movilidad ascendente y un 53,8% permanecieron en la misma clase social. Si se considera todo el período, se tiene que solo un 5,2% de los hogares presentaron movilidad descendente, un 56,6% experimentaron movilidad ascendente y un 38,1% no modificaron su pertenencia de clase social.

**Cuadro 11. Matrices de transición entre clase social.
Años 2004 a 2011/2012 y 2011/2012 a 2016/2017**

		2011/2012			
		Pobreza	Vulnerabilidad	Clase media	Total
2004	Pobreza	45,0	43,8	11,2	100,0
	Vulnerabilidad	15,7	46,7	37,6	100,0
	Clase media	10,9	10,8	78,3	100,0
		2016/2017			
		Pobreza	Vulnerabilidad	Clase media	Total
2011/2012	Pobreza	42,4	44,7	12,9	100,0
	Vulnerabilidad	18,8	48,8	32,4	100,0
	Clase media	9,5	15,9	74,6	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

En relación con los cambios en la situación de hacinamiento de los hogares (véase cuadro A.4 del Anexo) puede observarse que, en las dos transiciones consideradas, la mayor parte de los hogares que no se encontraban en situación de hacinamiento siguieron sin caer en esta situación en el siguiente período (87% y 91,7% para la primera y segunda transición, respectivamente). Asimismo, el 56,6% de los hogares que en el año 2004 estaban en situación de hacinamiento dejaron de estarlo en 2011/2012. En el mismo sentido, casi el 65% de los hogares que en 2011/2012 tenían problemas de hacinamiento, dejaron de estar en esta situación en 2016/2017.

Con respecto a la condición de actividad, más del 85% de las personas de entre 30 y 64 años mantuvieron la condición de ocupación en cada una de las transiciones.¹⁸ Asimismo, el 71,3% de las personas que estaban desocupadas o inactivas en 2004 pasaron a estar ocupadas en 2011/2012. En el caso de la transición 2011/2012 a 2016/2017 se observan menores movimientos, aunque la magnitud igualmente es importante (cuadro A.5 del Anexo).

Por otro lado, se observa que entre 7% y 8,5% de las personas que tenían un trabajo formal modificaron su situación entre olas, pasando a tener un trabajo informal. A su vez, el pasaje de condición de informalidad a formalidad es de un

44,7% y de un 59,8% para la primera y segunda transición (cuadro A.6 del Anexo).

Adicionalmente, se calcula un índice de bienes durables, a partir del método de componentes principales, que se basa en la posesión de un conjunto de bienes durables en el hogar¹⁹. Los ponderadores del índice se calculan para cada una de las olas, de forma de reflejar de mejor manera los cambios temporales en la importancia de cada uno de los bienes. En el Anexo se presentan las variables y ponderadores utilizados en cada caso.

A partir de los valores del indicador de bienes durables se construyen quintiles, de forma de reflejar en qué lugar de la distribución se encuentran.²⁰ Como puede apreciarse en el cuadro A.7 del Anexo, en ambos períodos los menores niveles de movilidad se observan tanto en el quintil más pobre como en el quintil más rico. El 54,9% de los hogares que en 2004 se ubicaba en el primer quintil del índice siguen perteneciendo al primer quintil en el año 2011. A su vez, el 58,5% de los hogares que pertenecían en el año 2004 al quintil más rico siguen perteneciendo a este en 2011/2012. Los quintiles restantes presentan niveles de permanencia en el mismo quintil más

18 Se consideran aquellas personas que al inicio del período de transición tienen más de 30 años y menos de 65 años al finalizar el período.

19 Para la construcción de este índice se sigue la metodología de Filmer y Pritchett (2001).

20 El quintil 1 corresponde al 20% de los hogares que obtienen menores valores en el índice de bienes durables y por tanto se encuentran en una peor situación. El quintil 2 corresponde al siguiente 20% de los hogares, y así sucesivamente.

Cuadro 12. Índices de movilidad de Shorrocks/Prais y Bartholomew

	Shorrocks/Prais			Bartholomew		
	2004 a 2011/2012	2011/2012 a 2016/2017	2004 a 2016/2017	2004 a 2011/2012	2011/2012 a 2016/2017	2004 a 2016/2017
Índice de bienes durables	0.723	0.672	0.756	0.198	0.176	0.217
Clima educativo	0.504	0.487	0.494	0.146	0.140	0.140
Hacinamiento	0.630	0.638	0.741	0.315	0.319	0.370
Clases sociales	0.831	0.757	0.917	0.296	0.267	0.338

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

bajos (en el entorno del 30%) y, en general, la movilidad ascendente supera a la descendente. Por otro lado, entre 2011/2012 y 2016/2017, el 58,7% y 60,1% de los hogares del quintil 1 y 5 respectivamente permanecen en la misma situación. En los cuadros A.8 y A.9 del Anexo se presentan las matrices de transición sobre la tenencia de automóvil y propiedad de la vivienda por los hogares.

En el cuadro 12 se presentan los índices Shorrocks/Prais y Bartholomew para las clases sociales, los indicadores de bienes durables, el clima educativo y el hacinamiento, los que permiten resumir los movimientos observados en las distintas matrices de transición. Ambos índices muestran que la movilidad de clase social en el período 2011/2012 a 2016/2017 fue menor que en el período 2004 a 2011/2012.²¹ En el caso del índice de bienes durables y de clima educativo del hogar, las estimaciones de los índices reflejarían una menor movilidad en el segundo período, mientras que para el indicador de hacinamiento ocurre lo contrario, aunque dichas diferencias no resultan estadísticamente significativas. Finalmente, a partir del índice de Bartholomew²² puede concluirse que en ambos períodos los mayores niveles de movilidad se observan en el indicador de hacinamiento y en la clasificación de clases sociales de los hogares.

21 Por ejemplo, el índice de Shorrocks-Prais aplicado a la movilidad de clases sociales es de 0,76 en el período 2011/2012 a 2016/2017, mientras que para el período 2004 a 2011/2012 su valor es de 0,83.

22 El índice de Shorrocks-Prais depende del número de categorías de cada indicador y, por tanto, no puede ser utilizado para comparar indicadores con diferente número de categorías.

4.4. Entradas y salidas de la pobreza monetaria

En PNUD (2016) se construye una canasta de resiliencia a la vulnerabilidad, entendiendo que esta aproxima a los factores que reducen la probabilidad de caer en situaciones de pobreza monetaria. En esta sección se presentan estimaciones similares, así como otras que estiman la probabilidad de salir de la pobreza para los años 2004 a 2011/2012 y 2011/2012 a 2016/2017.

Una ventaja en relación con los antecedentes es que estas estimaciones están realizadas por un panel, lo cual permite estudiar las transiciones de un mismo hogar en el tiempo.²³ Colafranceschi et al. (2013) realizan estimaciones, con la misma fuente de datos, para la probabilidad de salir de la pobreza pero solo considerando los dos primeros momentos. Para ganar comparabilidad con otros estudios, las estimaciones muestran la probabilidad asociada a cada transición en dos momentos del tiempo, sin incorporar aspectos dinámicos. Obsérvese que esto tiene como consecuencia que si las transiciones del 2004 a 2011/2012 se consolidan, el análisis de los movimientos en el período siguiente tendrá como objeto una población diferente. Hecha esta observación, una ventaja es que esto permite observar cómo se modifica la incidencia de las variables entre períodos.

23 La estructura de datos de panel para el análisis de las transiciones de hogares requiere un conjunto de supuestos menos restrictivos que los que demanda el uso de pseudopaneles. Una desventaja en relación con estos últimos es que enfrenta problemas de desgranamiento.

Los resultados de las estimaciones se muestran en el cuadro 13. Los factores asociados a la probabilidad de salir de la pobreza se presentan en la columna 1 para 2004 a 2011/2012 y la columna 3 para 2011/2012 a 2016/2017. Por otro lado, la probabilidad asociada a que un hogar vulnerable evite caer en situaciones de pobreza se presentan en las columnas 2 y 4 para los períodos antes mencionados.²⁴

Los cambios más relevantes se observan en los factores que se asocian a la salida de la pobreza y no tanto a las explicaciones de las entradas. Esto se debe, seguramente, al cambio de composición de la población que se mantiene en situación de pobreza entre 2011/2012 y 2016/2017 respecto al período previo. Es decir, a la existencia de diferentes características específicas de los hogares que persisten en dicha situación. Esto es relevante si se considera la reducción de la pobreza evidenciada entre 2004 y 2011/2012, ya que los hogares que en 2011/2012 se mantenían con privaciones monetarias conformaban un núcleo poblacional con características estructurales que le dificultaban apropiarse de los beneficios que generaron el crecimiento económico y las políticas públicas aplicadas.

En ambos períodos, la probabilidad de salir de la pobreza disminuye con el número de integrantes del hogar y aumenta con el ratio de perceptores de ingreso. Obsérvese que esta última variable puede afectar las salidas a través de dos canales. Por un lado, que nuevos integrantes del hogar reciban ingresos por el acceso al mercado de trabajo o por alguna transferencia (ejemplo: pensión); por otro, podría responder a un cambio en la composición del hogar, debido a la emancipación de algunos de los integrantes, a las rupturas de parejas o a la existencia de arreglos familiares menos dependientes de adultos perceptores de jubilaciones o pensiones. Para considerar dicho aspecto, y aprovechando las ventajas que ofrece la estructura de panel, se incorporan como variables explicativas las variaciones en el número de integrantes del hogar y en el número de perceptores de ingresos. En ambos períodos estas variables son significativas y con el signo esperado, es decir, una reducción en el número de

perceptores de ingresos reduce la probabilidad de salir de la pobreza, mientras que un incremento en el número de personas que residen en el hogar aumenta la probabilidad de entrar en la pobreza.

Se destaca que entre 2004 y 2011/2012 la probabilidad de salir de la pobreza aumenta conforme es mayor el nivel educativo del jefe de ese hogar, resultado que es consistente con los hallazgos de Colafranceschi et al. (2013). Sin embargo, esta variable deja de ser significativa para explicar las salidas de la pobreza en el período siguiente. En el primer período la probabilidad de salir de la pobreza aumenta con el acceso a bienes durables, variable que estaría aproximando al ingreso permanente o a la capacidad de ahorro/acceso al financiamiento de estos hogares. Obsérvese que estas dos últimas variables que podrían reflejar el acceso a activos, asociados a inversiones de plazos más largo, dejan de ser significativas en el período 2011/2012 a 2016/2017, lo que podría estar vinculado al bajo nivel de acumulación de los hogares que persisten en situación de pobreza.

Finalmente, entre 2004 y 2011/2012 la probabilidad de caer en la pobreza aumenta entre los residentes en Montevideo y quienes cobran asignaciones familiares, variables cuya significación no se confirma entre 2011/2012 y 2016/2017. Por su parte, en este segundo período los hogares con un mayor ratio de personas sin acceso a servicios de salud en mutualistas o seguros tienen una menor probabilidad de salir de la pobreza. Indirectamente, esta variable podría estar reflejando que estos hogares enfrentan problemas de acceso al sistema de protección social o tienen débiles vínculos con las instituciones del mercado de trabajo (por ejemplo, debido al acceso a trabajos informales).

Como fue mencionado, los factores asociados a la menor probabilidad de caer en la pobreza son interpretados como la capacidad de resiliencia a la vulnerabilidad. El perfil de los individuos con esta capacidad se modifica levemente entre 2011/2012 y 2016/2017. En ese período, las clases media y vulnerable se expanden, al tiempo que se reduce la pobreza; es de esperar que se alteren los factores que afectan la dinámica de esta transición, en tanto cambia la composición de los hogares vulnerables.

A la salida de la crisis, en 2004, residir en Montevideo y pertenecer a un hogar con un mayor ratio de perceptores de ingreso eran las variables que mostraban una asociación negativa con la probabilidad de que el hogar entrara a la pobreza. Al igual que la especificación utilizada para explicar las salidas de la pobreza, se incorporan

24 Dados los potenciales problemas de endogeneidad y la metodología empleada para estimar la probabilidad de las transiciones, los resultados no pueden interpretarse en sentido causal. Así, la magnitud de los coeficientes y su signo serán interpretados como asociaciones.

Cuadro 13. Efectos marginales, entradas y salidas de la pobreza monetaria

	2004 a 2011/2012		2011/2012 a 2016/2017	
	Salida	Entrada	Salida	Entrada
Bienes durables (omitida: quintil 1)				
Quintil 2	0.142*** (0.038)	-0.001 (0.069)	0.018 (0.056)	-0.077 (0.047)
Quintil 3	0.169*** (0.042)	-0.053 (0.059)	0.236*** (0.063)	-0.092* (0.048)
Quintil 4	0.232*** (0.055)	-0.076 (0.058)	0.118 (0.087)	-0.130*** (0.048)
Quintil 5	0.201** (0.087)	-0.060 (0.062)	-0.063 (0.175)	-0.163*** (0.050)
Región (1 = Montevideo)	0.079*** (0.029)	-0.050** (0.021)	-0.028 (0.049)	0.012 (0.022)
Número de personas en el hogar	-0.042*** (0.010)	0.003 (0.009)	-0.036** (0.014)	0.005 (0.009)
Número de mayores de 65 años	0.021 (0.044)	0.072*** (0.022)	0.036 (0.060)	0.007 (0.029)
Estatus marital (1 = casado/unión)	0.093*** (0.032)	0.016 (0.025)	-0.022 (0.051)	-0.041* (0.023)
Años educación jefe de hogar	0.013** (0.005)	-0.005 (0.004)	0.003 (0.008)	-0.003 (0.003)
Ratio de perceptores de ingreso	0.905*** (0.109)	-0.308*** (0.084)	0.952*** (0.179)	-0.287*** (0.094)
AFAM(1 = Sí)	0.059* (0.031)	-0.007 (0.02)	-0.070 (0.074)	-0.016 (0.028)
Programa alimentario(1 = Sí)	-0.012 (0.030)	-0.005 (0.028)	-0.063 (0.047)	0.048* (0.026)
Ratio personas en el hogar sin atención o salud pública	-0.001 (0.157)	0.078 (0.083)	-0.575** (0.262)	0.026 (0.085)
Variación número de personas	-0.081*** (0.010)	0.049*** (0.009)	-0.057*** (0.015)	0.018* (0.010)
Variación perceptores de ingreso	0.172*** (0.014)	-0.089*** (0.016)	0.185*** (0.019)	-0.061*** (0.019)
Observaciones	1139	936	355	1069

Errores estándar en paréntesis. *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

dos variables que consideran la variación entre 2004 y 2011/2012 en el número de perceptores de ingresos y la cantidad de integrantes que residen en el hogar. Ambas variables son estadísticamente significativas y, como es de esperar, su signo es opuesto al encontrado en las regresiones que explican la probabilidad de salir de la pobreza. Adicionalmente, el efecto de las variaciones se mantiene cuando se considera el siguiente período (2011/2012 a 2016/2017).

Una diferencia entre ambos períodos surge de la dotación de bienes durables, la cual es aproximada a partir de un conjunto de variables dicotómicas que indican en qué quintil se ubica el hogar dentro de la distribución de este índice. En el primer período, estas variables tenían una asociación positiva con la capacidad de resiliencia pero su incidencia no era estadísticamente significativa. Solo para el período 2011/2012 a 2016/2017 se confirma su incidencia estadística, con coeficientes negativos para los tres quintiles superiores.

Los resultados encontrados son similares a los obtenidos en PNUD (2016), en que el análisis se realiza para un conjunto de países de América Latina y el Caribe. En primer lugar, los autores concluyen que las características demográficas tienen un peso importante sobre las trayectorias de progreso de los hogares. Encuentran que, en todos los países analizados, un mayor peso de la población infantil reduce las probabilidades de salir de la pobreza. Asimismo, la mayor participación de adultos mayores en el hogar no siempre está asociada con un efecto negativo sobre las chances de salir de la pobreza, lo cual podría deberse a la existencia de pensiones a la vejez.

Cabe destacar que dos variables no son incorporadas en las estimaciones de este trabajo por cuestiones de representatividad de la muestra y que tienen relevancia en PNUD (2016). Por un lado, el ELBU no recaba información de áreas rurales, en tanto es muy reducida la condición étnico-racial indígena del jefe de hogar. En los antecedentes, ambas variables se asocian a una menor probabilidad de salir de la pobreza. En dicho informe también se señala que el acceso a la protección social, la propiedad de activos físicos durables, el acceso a instrumentos financieros y la participación en el mercado laboral son elementos importantes, tanto para la salida de la pobreza como para evitar la entrada a esta. Se encuentra una mayor probabilidad de salir de la pobreza, por ejemplo, en aquellos hogares en donde el jefe de hogar tiene empleo formal, o en aquellos hogares que son propietarios de la vivienda.

4.5. Una mirada complementaria sobre el progreso: percepciones y bienestar subjetivo

En PNUD (2016) se señala que las percepciones de los ciudadanos muchas veces están «ausentes de la discusión conceptual y empírica sobre bienestar». El uso de la noción de progreso multidimensional tiene entre sus objetivos contribuir a comprender los problemas del desarrollo de los países de renta media con una mirada que trascienda el crecimiento del ingreso per cápita.

Para avanzar en este sentido, en este apartado se recurre a algunas preguntas subjetivas que buscan aproximar a la forma en que los entrevistados perciben el bienestar y cuál es su nivel de satisfacción. En primer lugar (apartado *a*), se propone contribuir a una mirada más amplia de la noción de bienestar, complementaria a la utilizada en este documento, recurriendo a la manera en que los entrevistados conciben el progreso en Uruguay. A partir del trabajo cualitativo presentado en PNUD (2016), en el cuestionario del ELBU se incluyó un conjunto de preguntas con el objetivo de identificar cuáles son las nociones de progresos que prevalecen.

En segundo lugar (apartado *b*), se analiza el desempeño de los entrevistados en términos de bienestar subjetivo. El uso de la información que surge de este tipo de preguntas se fundamenta en tanto aporta aspectos relevantes para una mayor comprensión de la evolución del bienestar, definido bajo métricas objetivas, al introducir elementos ausentes o complementarios de los que surgen del análisis de las variables presentadas en el apartado anterior. En secciones anteriores se fundamentó qué información complementaria brinda esta dimensión. Estas preguntas han sido validadas y utilizadas para abordajes empíricos en las ciencias sociales, y en particular en la economía, con el objetivo de responder diversas preguntas de investigación.

a. Percepciones sobre las nociones de progreso

En el ELBU se indaga sobre la noción de progreso que mejor se aproxima a la forma en que el entrevistado entiende este concepto. No se cuenta con información sobre esta noción en olas previas, por lo que no es posible presentar transiciones. No obstante, se puede identificar cuán sensible es la forma de conceptualizar el progreso a los cambios en las clases sociales. Para ello se despliegan las nueve opciones que se presentan en el cuadro 14

Cuadro 14. Percepción de la noción de progreso según clase social

	Variación clase social (2011/2012 a 2016/2017)			Clase 2016/2017			Total
	Se mantiene	Cae	Aumenta	Pobreza	Vulnerables	Clase media	
Si naces pobre, salir de la pobreza	0,597	0,705	0,638	0,693	0,617	0,589	0,623
Salir adelante, mejorar, ir creciendo	0,583	0,685	0,650	0,651	0,626	0,586	0,616
Dejar de andar angustiado / sentirme a gusto en la vida	0,417	0,489	0,478	0,463	0,444	0,430	0,443
Tener recursos para estar bien vestido y comer bien	0,527	0,648	0,550	0,626	0,574	0,486	0,551
Que mi calidad de vida mejore	0,674	0,728	0,691	0,726	0,720	0,	0,689
Tener una familia numerosa	0,213	0,287	0,301	0,396	0,241	0,182	0,253
Cumplir mis metas / los objetivos que me pongo	0,690	0,715	0,701	0,723	0,706	0,664	0,694
Vivir del trabajo propio / tener un buen sueldo	0,709	0,821	0,776	0,751	0,771	0,722	0,748
Llegar a algo con el estudio / terminar los estudios	0,579	0,686	0,661	0,591	0,590	0,661	0,618
Conocer otras países o ciudades / poder viajar	0,458	0,485	0,487	0,436	0,448	0,511	0,470
Desarrollar tareas y trabajos que aporten a la sociedad	0,475	0,571	0,496	0,486	0,485	0,505	0,493

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

y se le solicita al entrevistado que indique, en una escala de 1 a 10, cuánto se aproxima cada opción a su idea de progreso. Se identifica la opción a la que cada entrevistado le asignó mayor puntaje y, en caso de que un individuo asigne el máximo puntaje a más de una opción, se identifican todas las opciones que correspondan. La idea de progreso más extendida es la de vivir del propio trabajo, tener un buen sueldo. En esta opción, casi un 75% de los entrevistados se mostró a fin a esta afirmación. En cambio, la opción menos escogida fue tener una familia numerosa, con menos del 25% de respuestas.

En el mismo cuadro se presenta la proporción de respuestas asociadas a cada idea de progreso según la clase social observada en 2016/2017 y los cambios de clase social entre

2011/2012 y 2016/2017. Los resultados que se comentan a continuación ilustran las miradas heterogéneas que existen sobre el progreso, que en muchos casos se encuentran mediadas por la pertenencia a una clase social.

Las primeras dos opciones aproximan el progreso a la movilidad intrageneracional: «Si naces pobre, salir de la pobreza» y «Salir adelante, mejorar, ir creciendo». El peso específico de estas nociones decrece a media que el entrevistado aumenta de clase social: la incidencia se ubica en el entorno del 65 a 70% entre los pobres, y algo menos del 60% en la clase media. Cuando se observan los cambios de clase social, se nota que quienes se muestran mayoritariamente de acuerdo con estas afirmaciones son los que empeoraron su situación económica.

Un segundo grupo de nociones de progreso se puede asociar a la idea de combatir el estancamiento en ciertas privaciones. Se utilizan las afirmaciones «...sentirme a gusto en la vida», «tener recursos para estar bien vestido...», y «que mi calidad de vida mejore». Estas nociones de progreso cobran mayor relevancia en los casos donde la clase social a la que pertenece el entrevistado es más baja, aunque en la primera de estas opciones es reducida la variación temporal, así como la proporción de personas que están de acuerdo con la afirmación. Esto último puede estar asociado a que la dimensión estaría recogiendo elementos que trascienden el acceso a recursos. Nuevamente, en este caso quienes declaran mayoritariamente estar de acuerdo con estas nociones son los que mostraron movilidad descendente.

Una tercera idea se recoge mediante dos afirmaciones y refiere al progreso como aumento en la autonomía, «cumplir mis metas/los objetivos

que me pongo» y «vivir del trabajo propio/tener un buen sueldo». Para la primera afirmación se mantiene el grado de incidencia por clase social, en tanto la segunda afirmación está presente, mayoritariamente, en los hogares vulnerables. Por otro lado, estas afirmaciones son las que encuentran mayor apoyo en la clase media, entre 70% y 75% de respuestas afirmativas. Otra afirmación que podría estar vinculada con las dos últimas es la que concibe el progreso como «llegar a algo en los estudios»; en este caso, no solo la incidencia en la clase media es alta, sino que la proporción de respuestas en este grupo supera a los pobres y vulnerables.

Finalmente, las afirmaciones que vinculan el progreso a «conocer otros países o ciudades» y «desarrollar tareas y trabajos que aporten a la sociedad» muestran otro tipo de preocupaciones que se refleja en el ordenamiento según clase social. El mayor peso se encuentra en la clase media, y el menor, entre los pobres. Asimismo, la idea

Cuadro 15. Percepción de la noción de progreso según región de residencia, tramo de edad y nivel de aspiraciones

	Región de residencia		Tramo de edad (2011/2012)			Aspiraciones	
	Interior	Montevideo	Entre 21 y 35	Entre 35 y 49	Más de 49	Altas	Bajas
Si naces pobre, salir de la pobreza	0,646	0,598	0,650	0,619	0,618	0,617	0,660
Salir adelante, mejorar, ir creciendo	0,659	0,572	0,655	0,612	0,596	0,623	0,645
Dejar de andar angustiado / sentirme a gusto en la vida	0,467	0,416	0,426	0,456	0,420	0,435	0,470
Tener recursos para estar bien vestido y comer bien	0,609	0,491	0,571	0,537	0,582	0,522	0,589
Que mi calidad de vida mejore	0,708	0,668	0,700	0,686	0,676	0,699	0,719
Tener una familia numerosa	0,252	0,253	0,265	0,243	0,270	0,232	0,273
Cumplir mis metas / los objetivos que me pongo	0,702	0,684	0,735	0,704	0,624	0,709	0,728
Vivir del trabajo propio / tener un bien sueldo	0,764	0,729	0,763	0,746	0,728	0,771	0,784
Llegar a algo con el estudio / terminar los estudios	0,606	0,628	0,608	0,620	0,628	0,700	0,606
Conocer otras países o ciudades / poder viajar	0,466	0,473	0,406	0,472	0,546	0,541	0,451
Desarrollar tareas y trabajos que aporten a la sociedad	0,484	0,501	0,447	0,494	0,546	0,547	0,482

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

de que progresar implica conocer otros países o ciudades es la única donde la incidencia es mayor entre quienes aumentan de clase social, cuando se lo compara con el resto de los movimientos.

En el cuadro 15 se presentan las mismas nociones según región de residencia, tramo de edad y el nivel de aspiraciones tal cual fue identificado en la sección anterior. La idea de progreso como movilidad intrageneracional prevalece entre los residentes en el interior del país y en el grupo etario más joven. Un comportamiento similar de estos grupos se observa en los que piensan el progreso como la eliminación de privaciones. Estas nociones de progreso también prevalecen entre quienes tienen bajas aspiraciones respecto a sus ingresos. Si bien en el caso de aquellos que entienden el progreso como expansión de la autonomía se observa una relación similar según la región de residencia, las diferencias son menos marcadas en las aspiraciones. En particular, quienes declaran que el progreso implica llegar a algo en los estudios presentan aspiraciones más altas, en tanto el vínculo con el tramo de edad se invierte.

Finalmente, la idea de progreso más asociada a la clase media, «conocer otros países» y «desarrollar tareas [...] que aporten a la sociedad», también se vincula a personas con altas aspiraciones, residentes en Montevideo y con mayor edad.

b. El bienestar subjetivo

En este apartado se recurre a una lista de indicadores subjetivos sobre los niveles de conformidad o satisfacción con distintas dimensiones. Su utilización se fundamenta en al menos tres grupos de argumentos. Un primer grupo sugiere que los niveles de conformidad o satisfacción con distintos ámbitos de la vida son dimensiones en sí mismas relevantes. Los trabajos previos sugieren que las respuestas de bienestar subjetivo ofrecen una medida consistente sobre cómo los individuos perciben su bienestar (Diener y Lucas, 1999; Sandvik, Diener y Seidlitz, 1993). Además, las variables subjetivas han sido identificadas como un buen predictor de eventos relacionados con distintas esferas de la vida, como ser la expectativa de vida, la morbilidad, la productividad, la renuncia o el ausentismo en el trabajo, el desempleo de larga duración, o la duración del matrimonio (Clark, 2008; Ferrer-i-Carbonell, 2011). Varios trabajos observan que no existe una correspondencia perfecta entre los logros de ingreso y el desempeño en estas dimensiones, por tanto, es necesario tenerlas en cuenta para alcanzar una mirada más comprehensiva del bienestar.

Este resultado fundamenta la complementariedad del uso de estas variables para aproximarnos a una mirada más integral del bienestar.

Un segundo argumento se basa en que podrían aportar información sobre los problemas de acceso a mercados o la inexistencia de estos problemas. Así, considerar distintas valoraciones de los individuos abre la posibilidad de incorporar aspectos que no son capturados por el ingreso y los precios. Por ejemplo, una disonancia entre las mejoras en el nivel de ingresos y una desmejora en los niveles de conformidad con la situación económica podría reflejar problemas de acceso a bienes públicos o inconformidad sobre cómo ha evolucionado la calidad del medioambiente (Ferrer-i-Carbonell, 2011). Este argumento ha sido utilizado por la Escuela de Leyden para identificar situaciones de pobreza subjetiva.

Finalmente, avanzar en el análisis de la dimensión subjetiva permite considerar las valoraciones de las personas, lo que ayuda a comprender su comportamiento, en particular, cuando el individuo toma como referencia su experiencia previa y su contexto a la hora de tomar decisiones. La literatura ha demostrado el papel que desempeña la preocupación relativa, incorporando la forma en que los individuos toman como referencia su pasado, su familia, su grupo de referencia y sus aspiraciones o expectativas a la hora de realizar evaluaciones (Clark et al., 2008; Ferrer-i-Carbonell, 2011). Por ejemplo, Easterlin (2001) muestra que el bienestar subjetivo varía positivamente con el ingreso y negativamente con las aspiraciones, en tanto Clark y D'Angelo (2013) encuentran que el bienestar subjetivo se relaciona de forma positiva con la movilidad ascendente respecto de los padres. Luttmer (2005) concluye que el bienestar subjetivo está asociado negativamente con el ingreso de los vecinos, mientras que Senik (2004) encuentra que las personas incrementan su nivel de satisfacción cuando mejora el ingreso de su grupo de referencia, si perciben que el desempeño de sus pares es informativo sobre futuras mejoras de ingreso. Estos resultados sugieren que la mejora reciente en el ingreso promedio de los uruguayos no tendría por qué traducirse en ganancias de bienestar subjetivo. Por ejemplo, menores niveles de bienestar subjetivo podrían observarse si se percibe que no mejoró la situación relativa, o si esta situación condujo a un incremento de las aspiraciones. Estos efectos podrían jugar con distinta intensidad según los distintos segmentos de la distribución del ingreso o clase social a la que pertenecen las personas.

Un aspecto relacionado con esto último es si los cambios en los ingresos tienen efectos permanentes o transitorios en el bienestar subjetivo. Cuando los cambios en la dinámica del bienestar son transitorios, domina un efecto reversión a la media (Frederick y Loewenstein, 1999). Finalmente, algunos autores han cuestionado la consistencia de la métrica del bienestar subjetivo y sugieren ser cautos al momento de interpretar los resultados. Por ejemplo, bajo la hipótesis de preferencias adaptativas, por lo cual los individuos se acostumbran a sus circunstancias desfavorables al producirse una disonancia cognitiva (Festinger, 1975), se puede producir la paradoja del rico infeliz y el pobre feliz. No obstante, el uso de las variables subjetivas cobra relevancia en este caso por su valor instrumental a la hora de comprender el comportamiento de las personas (Ferrer-i-Carbonell, 2011). En este caso, las preferencias adaptativas podrían indicar que el proceso de adaptación a circunstancias de privación conduce a que las personas no emprendan acciones para revertir tal situación.

Como fue comentado en el apartado metodológico, el bienestar subjetivo surge de la consulta a los entrevistados del ELBU por su percepción en nueve campos: vida general, situación socioeconómica, consumo, trabajo, toma de decisiones, participación social, tiempo libre, casa y salud. Las respuestas están basadas en una escala de 1 a 5, en que 1 significa muy desconforme y 5 muy conforme. En el cuadro 16 se presenta la respuesta promedio en los niveles de satisfacción de los entrevistados en cada uno de estos campos. En tanto que en el cuadro 17 se resume el porcentaje de personas que responden estar muy satisfechas en cada una de estas dimensiones.

Los mayores niveles de conformidad se encuentran en la órbita de la vida en general, la vivienda donde residen y el papel que juegan en la toma de decisiones en el hogar. En 2016/2017, en estas tres dimensiones la respuesta promedio supera el valor 4, y más del 40% de las personas responden que están muy conformes (máximo nivel). En contraposición, los niveles de conformidad más bajos se observan en la participación social (2,87) y en la situación económica (3,06); en ambos casos, solo reporta altos niveles de conformidad aproximadamente un quinto de los entrevistados.

En la dimensión vida en general, pregunta que resume un conjunto de dimensiones, la respuesta promedio fue 3,8 y 4,0 para 2011/2012 y 2016/2017, respectivamente. Para tener un marco de referencia podemos comparar con los resultados presentados en PNUD (2016), donde se indica

que «cuando se les preguntó a las personas sobre qué tan bien consideraban que está su vida, en una escala del 1 al 10, casi en todos los lugares de la región respondían con más de 5». Asimismo, se observa que en el Cono Sur (excluido Brasil) la respuesta promedio fue próxima a 6,5. Si bien esta pregunta no es la misma que la considerada en el ELBU, puede ser un buen *proxy*. Llevando a la escala utilizada en PNUD (2016), la respuesta recogida en el ELBU sería de 7,6 y 8, un punto por encima del promedio del Cono Sur, con niveles cercanos a los de México y Jamaica (los que puntúan más alto en la región). No obstante, a la hora de interpretar y comparar el desempeño de este indicador entre países se debe tener en cuenta que diferencias culturales podrían explicar que las escalas de las respuestas no fueran comparables.

En los últimos cinco años, con la excepción del nivel de conformidad con la participación social, que registró una caída, el resto de las dimensiones tuvieron una mejoría, tanto en lo que refiere a la respuesta promedio como al porcentaje que declara estar muy conforme con las distintas dimensiones. Los incrementos más significativos se observan en conformidad con la vivienda, tiempo libre y consumo. Entre 2011/2012 y 2016/2017 el porcentaje que responde estar muy conforme en estas dimensiones aumentó por encima del 60%, mientras que la respuesta promedio aumentó entre 6% y 11%.

En ambos cuadros, los resultados se presentan en función de la clase social de los individuos. En el panel *a* se realiza la clasificación con criterios objetivos de largo plazo (un promedio de las clases sociales en las tres olas), en el panel *b* se hace lo propio, considerando la clasificación de corto plazo (con base en la información de clase social de cada año), mientras que el panel *c* se basa en la autopercepción de clase de los individuos. Un primer resultado sugiere una fuerte correlación entre el desempeño en términos de bienestar subjetivo y la clase en que son identificados los individuos. Con la excepción de la dimensión tiempo libre y participación social, se observan diferencias en el desempeño de bienestar subjetivo entre los tres estratos sociales con los tres criterios. Sobre la base del criterio objetivo, las diferencias son mayores cuando se utiliza la clasificación de largo plazo. Como es de esperar, las mayores diferencias se encuentran entre quienes están en condición de pobreza y los que pertenecen a la clase media, y el bienestar reportado es mayor en estos últimos. La clase media muestra los mayores niveles de satisfacción para todas las dimensiones, tanto en la respuesta promedio como en el porcentaje de personas que se declaran muy satisfechas.

Cuadro 16. Bienestar subjetivo promedio, según clase social

	Vida en general		Su casa		Situación económica		Horas que trabaja		Tiempo libre	
	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17
Panel a. Identificación con base en criterios objetivos (largo plazo)										
Pobreza	3,50	3,76	3,36	3,87	2,55	2,82	3,02	3,17	3,42	3,78
Vulnerabilidad	3,78	3,84	3,58	3,94	3,02	2,96	3,38	3,28	3,39	3,63
Clase media	4,01	4,23	3,98	4,22	3,47	3,54	3,63	3,68	3,41	3,81
Panel b. Identificación con base en criterios objetivos (anual)										
Pobreza	3,54	3,68	3,38	3,72	2,61	2,82	2,98	3,12	3,41	3,69
Vulnerabilidad	3,82	4,06	3,65	4,13	3,05	3,22	3,42	3,54	3,44	3,79
Clase media	3,94	4,22	3,93	4,21	3,48	3,56	3,65	3,57	3,31	3,68
Panel c. Identificación con base en la percepción de los individuos (anual)										
Clase baja	...	3,71	...	3,78	...	2,78	...	3,22	...	3,58
Clase media	...	4,29	...	4,32	...	3,61	...	3,68	...	3,89
Promedio	3,78	4,01	3,66	4,06	3,05	3,21	3,38	3,46	3,40	3,74
	Toma de decisiones		Participación social		Trabajo		Consumo		Salud	
	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17
Panel a. Identificación con base en criterios objetivos (largo plazo)										
Pobreza	3,94	4,31	2,94	3,01	3,24	3,24	2,91	3,33	3,71	3,77
Vulnerabilidad	4,08	4,32	2,95	2,71	3,65	3,70	3,32	3,36	3,79	3,85
Clase media	4,25	4,47	3,22	2,90	3,90	4,09	3,64	3,71	3,98	4,13
Panel b. Identificación con base en criterios objetivos (anual)										
Pobreza	3,96	4,45	2,99	2,83	3,65	3,87	3,36	3,56	3,86	3,97
Vulnerabilidad	4,10	4,42	3,18	2,85	3,94	4,10	3,60	3,77	3,94	4,16
Clase media	4,24	4,39	3,03	2,85	3,64	3,83	3,32	3,52	3,83	3,97
Panel c. Identificación con base en la percepción de los individuos (anual)										
Clase baja	...	4,34	...	2,72	...	3,54	...	3,17	...	3,80
Clase media	...	4,43	...	2,96	...	4,08	...	3,84	...	4,12
Promedio	4,10	4,39	3,03	2,85	3,64	3,83	3,32	3,52	3,83	3,97

Nota 1: La escala del bienestar subjetivo toma valor 1 si el entrevistado se reporta muy descontento y 5 si lo que declara es muy conforme
 Nota 2: No se dispone de información para la ola 2011/2012.

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Cabe mencionar que las diferencias de mayor magnitud entre clases se encuentran en los niveles de conformidad con la situación económica, donde además se observa una evolución temporal mucho más favorable para las personas de clase media en relación con el resto. Este ordenamiento de respuestas también se verifica para

la conformidad con el consumo, aunque en este caso las diferencias entre clases son algo menores. En la dimensión vida en general no existen diferencias relevantes entre las clases vulnerable y pobre, aunque sí se encuentra una brecha en el desempeño de ambas respecto a la clase media. Finalmente, no existen diferencias entre

Cuadro 17. Proporción de personas que responden estar muy conformes con su bienestar subjetivo. Distintas dimensiones

	Vida en general		Su casa		Situación económica		Horas que trabaja		Tiempo libre	
	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17
Panel a. Identificación con base en criterios objetivos (largo plazo)										
Pobreza	0,25	0,33	0,27	0,42	0,10	0,14	0,17	0,26	0,25	0,39
Vulnerabilidad	0,24	0,35	0,28	0,43	0,10	0,13	0,21	0,29	0,24	0,36
Clase media	0,30	0,49	0,32	0,52	0,18	0,27	0,26	0,35	0,22	0,40
Panel b. Identificación con base en criterios objetivos (anual)										
Pobreza	0,27	0,31	0,28	0,37	0,11	0,13	0,16	0,27	0,26	0,36
Vulnerabilidad	0,26	0,44	0,28	0,50	0,11	0,20	0,22	0,34	0,24	0,41
Clase media	0,28	0,45	0,30	0,48	0,17	0,26	0,28	0,30	0,22	0,36
Panel c. Identificación con base en la percepción de los individuos (anual)										
Clase baja	...	0,31	...	0,38	...	0,12	...	0,27	...	0,35
Clase media	...	0,51	...	0,55	...	0,28	...	0,35	...	0,41
Total	0,26	0,41	0,29	0,47	0,12	0,20	0,22	0,32	0,24	0,38
	Toma de decisiones		Participación social		Trabajo		Consumo		Salud	
	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17
Panel a. Identificación con base en criterios objetivos (largo plazo)										
Pobreza	0,37	0,61	0,22	0,26	0,24	0,29	0,14	0,30	0,34	0,43
Vulnerabilidad	0,42	0,60	0,20	0,20	0,30	0,38	0,18	0,26	0,34	0,39
Clase media	0,45	0,63	0,25	0,20	0,35	0,47	0,19	0,30	0,35	0,46
Panel b. Identificación con base en criterios objetivos (anual)										
Pobreza	0,37	0,64	0,22	0,22	0,30	0,42	0,18	0,31	0,35	0,43
Vulnerabilidad	0,42	0,60	0,23	0,18	0,35	0,47	0,17	0,29	0,33	0,46
Clase media	0,46	0,62	0,22	0,21	0,30	0,41	0,17	0,29	0,34	0,43
Panel c. Identificación con base en la percepción de los individuos (anual)										
Clase baja	...	0,62	...	0,20	...	0,35	...	0,22	...	0,40
Clase media	...	0,61	...	0,21	...	0,47	...	0,35	...	0,46
Total	0,42	0,62	0,22	0,21	0,30	0,41	0,17	0,29	0,34	0,43

Nota: No se dispone de información para la ola 2011/2012.

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

clases en las dimensiones participación social y el tiempo libre.

A modo de síntesis, el análisis de los indicadores de bienestar subjetivo permite afirmar que la definición de clase social basada en la dimensión monetaria parece tener un correlato con las dimensiones subjetivas, y muestra diferencias

tanto en los niveles de conformidad como en su evolución en el tiempo.

La disponibilidad de datos de corte longitudinal ofrece mayores posibilidades para comprender la dinámica de los cambios en el bienestar subjetivo y su asociación con la movilidad social. Con este objetivo se construyen matrices de

Cuadro 18. Transiciones de la conformidad con la vida en general

	2016/2017				Total	Cambios en las respuestas entre olas			(2) / (3)
	Bajo	Medio	Alto			Mantiene (1)	Aumenta (2)	Disminuye (3)	
2011/2012	Panel a. Total					0,55	0,30	0,15	1,96
	Bajo	0,29	0,50	0,22	1,00				
	Medio	0,08	0,55	0,37	1,00				
	Alto	0,05	0,34	0,61	1,00				
	Panel b. Inmóvil					0,55	0,29	0,16	1,78
	Bajo	0,27	0,57	0,16	1,00				
	Medio	0,07	0,57	0,36	1,00				
	Alto	0,04	0,37	0,58	1,00				
	Panel c. Descendente					0,56	0,24	0,20	1,21
	Bajo	0,11	0,33	0,56	1,00				
	Medio	0,11	0,58	0,30	1,00				
	Alto	0,08	0,34	0,58	1,00				
	Panel d. Ascendente					0,53	0,35	0,12	2,80
	Bajo	0,34	0,45	0,21	1,00				
	Medio	0,08	0,51	0,41	1,00				
	Alto	0,03	0,28	0,69	1,00				

(1) Proporción de personas que mantiene respuesta; (2) Proporción de los que aumentan su conformidad; (3) Proporción de los que reducen su conformidad.

Inmóvil: Los individuos se mantienen en la misma clase social entre las dos olas. Descendente: Los individuos cambian su clase social, desde clase media y alta a pobre/vulnerable o desde vulnerable a pobre. Ascendente: Los individuos cambian su clase social desde pobre a vulnerable/clase media y alta, o desde vulnerable a clase media y alta.

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

transición para algunas dimensiones del bienestar subjetivo, distinguiendo si los individuos experimentaron cambios con respecto al estrato social al que pertenecen. Para facilitar la presentación de dichas transiciones, las variables subjetivas se agrupan en tres niveles: bajo (categorías 1 y 2), medio (categorías 3 y 4) y alto (categoría 5).

En el cuadro 18 se presentan los resultados de dichas transiciones para la conformidad con la vida en general. Un primer comentario es que existe un alto grado de persistencia en las respuestas, es decir, el 55% de aquellos que respondieron un nivel de conformidad en 2011/2012, declaran el mismo nivel en 2016/2017. Los niveles de inercia son levemente más altos entre aquellos que en 2011/2012 respondían niveles de conformidad intermedios. En relación con quienes modifican su respuesta, se encuentra que, en promedio,

un 30% declaran que su conformidad aumentó, guarismo que llega al 35% para aquellos que registraron movilidad ascendente. Las ganancias de conformidad con la vida en general se dan en todos los niveles y para todas las trayectorias de movilidad social. De hecho, el porcentaje de personas que declaran mejorar su conformidad en relación con los que la desmejoran es, en promedio, casi el doble, tal como se observa en la última columna del panel a.

Asimismo, se observa una asociación positiva entre la movilidad social y los cambios de conformidad. Mientras que entre quienes experimentaron movilidad social ascendente el porcentaje de respuestas asociadas a mejoras en la conformidad con la vida en general casi triplica al porcentaje de los que declaran una desmejora, este ratio se reduce a 1,73 y 1,18 entre aquellos

Cuadro 19. Transiciones de la conformidad con la situación económica

	2016/2017				Total	Cambios en las respuestas entre olas			(2) / (3)
	Bajo	Medio	Alto			Mantiene (1)	Aumenta (2)	Disminuye (3)	
2011/2012	Panel a. Total					0,53	0,28	0,19	1,44
	Bajo	0,42	0,47	0,11	1,00				
	Medio	0,21	0,60	0,19	1,00				
	Alto	0,14	0,46	0,40	1,00				
	Panel b. Inmóvil					0,57	0,25	0,18	1,34
	Bajo	0,47	0,43	0,10	1,00				
	Medio	0,18	0,64	0,18	1,00				
	Alto	0,13	0,43	0,44	1,00				
	Panel c. Descendente					0,46	0,25	0,29	0,85
	Bajo	0,42	0,53	0,05	1,00				
	Medio	0,27	0,55	0,17	1,00				
	Alto	0,20	0,57	0,23	1,00				
	Panel d. Ascendente					0,48	0,34	0,17	1,97
	Bajo	0,37	0,50	0,13	1,00				
	Medio	0,23	0,56	0,21	1,00				
	Alto	0,13	0,45	0,42	1,00				

(1) Proporción de personas que mantienen respuesta; (2) Proporción de los que aumentan su conformidad; (3) Proporción de los que reducen su conformidad.

Inmóvil: Los individuos se mantienen en la misma clase social entre las dos olas. Descendente: Los individuos cambian su clase social, desde clase media y alta a pobre/vulnerable o desde vulnerable a pobre. Ascendente: Los individuos cambian su clase social desde pobre a vulnerable/clase media y alta, o desde vulnerable a clase media y alta.

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

que se mantuvieron en el mismo estrato social y mostraron movilidad descendente.

En el cuadro 19 se presentan los resultados de dichas transiciones para la conformidad con la situación económica. En este caso, el grado de persistencia en las respuestas de las personas es en promedio menor; la principal diferencia, respecto a la conformidad con la vida en general, es que las respuestas son mucho más dependientes de la movilidad social experimentada por los individuos. Para el total de la población, el 52% mantienen su nivel de conformidad en el período, mientras que mejoran el 28% y disminuyen el 20%. Si bien las mejoras superan ampliamente a las disminuciones de conformidad, la diferencia es menor en relación con los niveles mostrados con respecto a la conformidad con la vida en general. Otra diferencia que surge en este caso se debe a

que la asociación entre los niveles de conformidad con la situación económica y el desempeño en términos de movilidad social es aún más fuerte. Entre quienes no experimentan movilidad social, el 57% mantienen su nivel de conformidad con su situación económica, guarismo que baja al 45% y 48% entre los que registraron movilidad social descendente y ascendente, respectivamente. Entre estos últimos, el porcentaje de personas que declaran mejorar su situación económica duplica a los que declaran desmejoras. En oposición, entre los que experimentaron movilidad social descendente, el porcentaje que muestra una caída en los niveles de conformidad supera a los que declaran ganancias de bienestar.

Finalmente, en el cuadro 20 se presentan las transiciones en los niveles de conformidad con el consumo. El desempeño en esta dimensión pre-

Cuadro 20. Transiciones de la conformidad con el consumo

	2016/2017				Cambios en las respuestas entre olas			(2) / (3)
	Bajo	Medio	Alto	Total	Mantiene (1)	Aumenta (2)	Disminuye (3)	
2011/2012	Panel a. Total				0,47	0,32	0,21	1,54
	Bajo	0,36	0,43	0,20	1,00			
	Medio	0,16	0,54	0,30	1,00			
	Alto	0,18	0,49	0,33	1,00			
	Panel b. Inmóvil				0,50	0,29	0,20	1,43
	Bajo	0,42	0,42	0,17	1,00			
	Medio	0,14	0,58	0,29	1,00			
	Alto	0,14	0,55	0,31	1,00			
	Panel c. Descendente				0,40	0,38	0,23	1,67
	Bajo	0,23	0,54	0,23	1,00			
	Medio	0,16	0,46	0,38	1,00			
	Alto	0,22	0,38	0,41	1,00			
	Panel d. Ascendente				0,44	0,35	0,21	1,66
	Bajo	0,35	0,41	0,24	1,00			
	Medio	0,20	0,51	0,30	1,00			
	Alto	0,22	0,46	0,32	1,00			

(1) Proporción de personas que mantiene respuesta; (2) Proporción de los que aumentan su conformidad; (3) Proporción de los que reducen su conformidad.

Inmóvil: Los individuos se mantienen en la misma clase social entre las dos olas. Descendente: Los individuos cambian su clase social, desde clase media y alta a pobre/vulnerable o desde vulnerable a pobre. Ascendente: Los individuos cambian su clase social desde pobre a vulnerable/clase media y alta, o desde vulnerable a clase media y alta.

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

senta algunas diferencias en relación con las anteriores. En primer lugar, los niveles de persistencia son más bajos, en promedio un 47%, y ascienden al 50% entre aquellos que no experimentaron movimientos en términos de su clase social. Por otra parte, el porcentaje de personas que declaran ganancias en términos de conformidad con el consumo es en promedio un 50% superior al porcentaje de los que disminuyen sus niveles de conformidad, confirmándose esta tendencia independientemente de las trayectorias de movilidad social. A diferencia de lo que ocurría con los niveles de conformidad con la situación económica, la conformidad con el consumo aumenta en todos los estratos, y en particular entre los que muestran una movilidad social descendente, donde el 37% muestran un incremento en los niveles de conformidad con el consumo entre ambos períodos. Esta

mayor conformidad podría estar explicada por la mejora en el poder de compra de los hogares o una mayor diversificación en la canasta de bienes a los que acceden los entrevistados.

La lectura conjunta de las trayectorias en estas tres dimensiones subjetivas permite sacar algunas conclusiones y plantear otras hipótesis. En primer lugar, siguiendo la evolución de los ingresos y el acceso a recursos de los hogares que se observa en el período, se confirma que en general existieron ganancias en términos de bienestar subjetivo. Sin embargo, la consistencia entre los indicadores objetivos y subjetivos no es perfecta; se observan diferencias según la dimensión de bienestar subjetivo que se considere. Las ganancias de conformidad más pronunciadas se observan en los niveles de conformidad con la vida en general, donde además también existe

mayor persistencia en las respuestas. Los cambios más pronunciados se observan en los niveles de conformidad económica y con el consumo. El primero muestra una correlación muy fuerte con los desempeños en términos de movilidad social, es decir, las ganancias y pérdidas de satisfacción con la situación económica está asociada al desempeño en términos de movilidad social. En el segundo caso, esta relación es más débil y se registran mejoras para todos los estratos, independientemente de la trayectoria de movilidad. Esto da indicios de que cuando los individuos valoran los niveles de conformidad económica, consideran otras dimensiones que trascienden el acceso a bienes de consumo. Una hipótesis es que el nivel de conformidad con la situación económica incorpora el desempeño en términos de ingresos. En este sentido, las mejoras en la conformidad con el consumo podrían responder a incrementos en el gasto de los hogares, que no tenga su correlato con incrementos en los ingresos, y una desmejora en su posición financiera. Por otra parte, el hecho de que las mejoras en los niveles de conformidad con la situación económica sean menores puede responder a que en este período hubo un dinamismo muy importante en la economía, lo cual

pudo afectar las expectativas y los umbrales de referencia. Por ejemplo, si los individuos, a pesar de haber aumentado su ingreso, perciben que las mejoras fueron inferiores a las de sus pares, esto podría conducir a declararse menos conformes con dicha situación. Otro aspecto que podría estar jugando en estas transiciones es el reciente enlentecimiento de la economía y su efecto en las expectativas individuales.

Se analiza si existe alguna asociación entre el bienestar subjetivo y un conjunto de características socioeconómicas de los entrevistados. Vale mencionar que los antecedentes sugieren algunos hechos estilizados. Uno primero sugiere que existe un alto nivel de correlación en los niveles de conformidad declarados en las distintas dimensiones del bienestar. Además, en general, no existen diferencias significativas entre géneros. Por otra parte, existe cierto consenso de que hay una relación con forma de U entre los niveles de conformidad y la edad, que alcanza el nivel mínimo en el entorno de los 40 años. Los antecedentes interpretan estos resultados indicando que al principio del ciclo de vida las personas en promedio tienen mayores aspiraciones o expectativas, lo cual conduce a que, a igualdad de

Cuadro 21. Bienestar subjetivo promedio, según región de residencia, tramo de edad y años de educación. Dimensiones seleccionadas

	Vida en general				Situación económica				Consumo			
	Promedio		% muy conforme		Promedio		% muy conforme		Promedio		% muy conforme	
	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17
a. Región de residencia												
Montevideo	3.82	3.99	28%	43%	3.14	3.15	12%	16%	3.37	3.47	17%	26%
Interior	3.80	4.01	27%	43%	3.06	3.19	12%	18%	3.33	3.52	17%	28%
b. Tramo de edad												
Menor de 35	3,75	3,81	26%	46%	3,00	2,92	13%	19%	3,20	3,12	15%	23%
Entre 35 y 49	3,83	4,03	28%	43%	3,10	3,20	12%	18%	3,40	3,53	19%	28%
50 o más	3,80	4,01	27%	43%	3,06	3,20	12%	18%	3,33	3,52	17%	28%
c. Años de educación												
6 o menos	3,71	3,89	29%	44%	2,89	3,00	12%	17%	3,17	3,37	17%	28%
Entre 7 y 9	3,65	3,94	21%	39%	2,95	3,10	11%	16%	3,24	3,45	15%	28%
Entre 10 y 12	3,92	4,13	27%	44%	3,21	3,33	11%	19%	3,46	3,61	19%	27%
Más de 12	3,79	4,01	27%	43%	3,06	3,19	12%	18%	3,33	3,52	17%	28%

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

resultados, expresen menor conformidad. En la adultez, estos umbrales se ajustan a la baja y conducen a que los niveles de conformidad aumenten. La relación con la educación es ambigua; en algunos casos presenta un signo positivo con los niveles de conformidad, reflejando mayor estatus y oportunidades; en otros, su signo es negativo, lo que ha sido interpretado como que esto conduce a mayores aspiraciones (Ferrer-i-Carbonell, 2011; Clark et al., 2008).

En el cuadro 21 se muestra la asociación de las tres dimensiones del bienestar subjetivo (vida en general, situación económica y consumo) con el nivel educativo del entrevistado,

la región de residencia y el tramo de edad. En cada caso se analiza la respuesta promedio en la escala del 1 al 5, así como también el porcentaje de los que declaran estar muy conformes. En el caso de la región de residencia y el tramo de edad, no se observan diferencias significativas en el nivel ni en la evolución. En caso del nivel educativo, se identifican cuatro tramos: aquellos entrevistados con 6 años o menos, los que tienen entre 7 y 9 años, 10 a 12 años, y los que poseen más de 12 años de educación. Se observa una asociación, aunque muy débil, entre los años de educación del entrevistado y la conformidad en las tres dimensiones.

5. Actitudes, opiniones y percepciones: otros componentes del progreso

Otro tipo de información que puede aportar a la medición y comprensión del progreso multidimensional surge de las percepciones, opiniones y actitudes. Como se menciona en PNUD (2016), las percepciones ciudadanas sobre los cambios sociales y la situación económica constituyen un complemento importante a la métrica cuantitativa de progreso multidimensional basada en variables objetivas. En dicho informe se señala que tales percepciones «incluyen experiencias de solidaridad, lazos afectivos con la familia y la comunidad, vivencias de estigmatización, humillación o abuso, percepciones acerca de “dónde estamos” y hacia “dónde vamos”, incluyendo aspiraciones de lo que hace a una vida plena y digna». Asimismo, se refuerza el argumento de tomar en cuenta información sobre las percepciones de los ciudadanos, sobre determinados problemas de la sociedad, si consideramos que la consolidación de los derechos de las personas es uno de los resultados naturales del progreso.

Vale mencionar que estas dimensiones tienen un valor intrínseco para el bienestar, lo cual fundamenta la pertinencia de su análisis. Pero, además, esta información tiene un valor instrumental, en tanto podría ayudar a entender el comportamiento de las personas que integran los distintos grupos sociales. Algunos modelos destacan cómo estos mecanismos de premios y castigos sociales pueden generar barreras para la movilidad (Piketty, 1995, 1998, 2000; Genicot y Ray, 2014; Bourguignon, Ferreira y Walton, 2007).

El objetivo de este apartado es avanzar sobre otras dimensiones relevantes del progreso que pueden estar ausentes en análisis que solo se concentran en la dimensión monetaria. Para ello se indaga sobre la forma en que los entrevistados perciben diferentes aspectos: las desigualdades, la capacidad para proponerse fines y llevarlos adelante, el lugar que creen ocupan en la sociedad (es decir, su estatus), la discriminación o el reconocimiento social, y las oportunidades de movilidad social. Cabe notar que algunas de las

preguntas que se utilizarán para aproximar a estas dimensiones han recibido una menor atención en la disciplina y su uso es aun más experimental, elemento que se tendrá en cuenta en la interpretación de los resultados.

Esta sección se organiza de la siguiente manera. En primer lugar se muestran los umbrales mínimos que los entrevistados identifican como necesarios para pertenecer a los distintos estratos sociales, y cómo estos umbrales cambian con los ingresos. Esta información permitirá explorar en qué medida las personas que pertenecen a distintos estratos sociales perciben que la noción de clase social refleja desigualdades en el nivel de ingresos. Asimismo, ofrece un punto de comparación con los umbrales utilizados en este trabajo. En segundo lugar, se exploran las aspiraciones de ingresos para los distintos grupos y sus percepciones sobre las posibilidades de llevarlas adelante. En la tercera parte se discute cómo se asocia el bienestar a la preocupación relativa. Finalmente, se muestra cómo se vinculan las preferencias por la redistribución a las distintas clases sociales.

5.1. Percepciones sobre las clases sociales y la pobreza

En este apartado se estudia en qué nivel de ingresos perciben los individuos que se reflejan situaciones de pobreza, y con qué ingresos puede considerarse a un individuo como integrante de la clase media o la clase alta.

En el ELBU se consulta a los entrevistados sobre el nivel de ingresos que una familia compuesta por una pareja de adultos y dos niños necesita ganar para evitar una situación de pobreza. Este umbral es conocido como *línea de pobreza subjetiva* y ofrece una aproximación al nivel de ingresos que las personas asocian con situaciones de pobreza. Estas percepciones aportan un punto de comparación con los umbrales utilizados en este trabajo para definir las clases sociales, en particular, para identificar situaciones de pobreza

Cuadro 22. Media y mediana de las percepciones de ingreso de distintos estratos socioeconómicos

	Ingreso clase baja		Ingreso clase media		Ingreso clase alta		Línea pobreza subjetiva	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Promedio	13.113	10.889	45.854	36.298	122.682	83.857	37.019	34.855
Panel a. Identificación con base en criterios objetivos (largo plazo)								
Pobreza	10.845	10.077	36.453	29.501	85.583	67.182	29.273	22.126
Vulnerabilidad	11.549	10.219	40.776	34.948	105.348	72.595	31.785	28.740
Clase media	14.991	13.942	52.504	42.334	146.541	110.628	43.348	36.876
Panel b. Identificación con base en criterios objetivos (anual)								
Pobreza	10.734	10.077	38.242	30.223	87.062	69.512	27.463	21.779
Vulnerabilidad	12.634	10.777	44.132	35.925	118.783	75.557	35.514	33.666
Clase media	16.248	14.304	56.205	44.251	161.579	141.113	48.521	41.929
Panel c. Identificación con base en la percepción de los individuos (anual)								
Clase baja	13.218	10.889	49.673	36.298	120.284	73.752	35.598	30.223
Clase media	13.033	10.889	42.344	36.298	125.179	102.187	38.340	35.925

Nota: En el ELBU no se relevan las percepciones sobre el nivel de ingreso asociado a situaciones de vulnerabilidad, concepto que podría ser más difícil de interpretar para los entrevistados. Los valores que se presentan están actualizados por IPC a diciembre de 2012. En el panel c, la mediana de los valores reportados sobre el nivel de ingresos de clases baja y media no muestra diferencias según la autoidentificación de clase. Este resultado es consecuencia de la distribución de respuestas originales (a valores de 2016/2017), y estos se acumulan en valores enteros, en este caso, 15.000 y 50.000 pesos.

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

monetaria y para capturar aspectos que no son tenidos en cuenta cuando se establecen umbrales sobre la base de criterios objetivos. Adicionalmente, conocer qué tan diferentes se identifican los peldaños que separan a las distintas clases sociales ofrece una idea respecto a la forma y magnitud en que los entrevistados perciben la desigualdad.

En el cuadro 22 se presentan las respuestas media y mediana sobre las percepciones del nivel ingreso que separa a las clases sociales, y se distinguen los resultados según la clase social construida sobre la base de criterios objetivos (corto y largo plazo) y la autoidentificación de cada individuo.

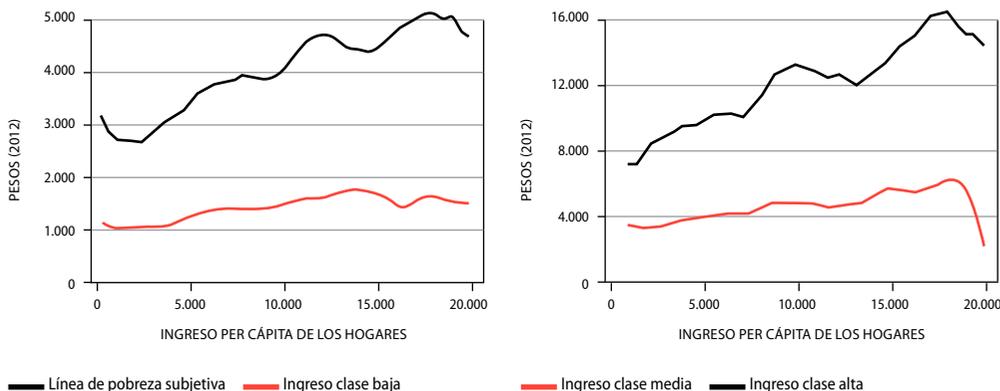
Un primer resultado relevante surge de la percepción mediana de lo que representa un ingreso bajo, que alcanza a los 10.077 pesos (10.845 pesos en media).²⁵ La pregunta no refiere a qué tipo de hogar; sin embargo, si se asume que en la respuesta los individuos toman como referencia

un hogar compuesto por dos adultos y dos menores, este nivel de ingresos es bastante inferior al que surge del umbral de pobreza (15.296 pesos). Cuando se comparan estos umbrales con las respuestas sobre pobreza subjetiva, es decir, el nivel de ingreso mínimo necesario para que un hogar con dicha composición evite la condición de pobreza, la mediana de las respuestas se ubica en 34.855 pesos, lo cual representa casi tres veces el ingreso considerado bajo y algo más de dos veces el umbral objetivo de pobreza. Esto sugiere que las personas asocian la clase baja con situaciones de pobreza más extrema, ya que perciben que el nivel de ingresos de este grupo es muy inferior al monto necesario para evitar situaciones de pobreza moderada. No obstante, esta interpretación merece cierta precaución porque las respuestas de los entrevistados podrían referir a hogares con una composición muy distinta.

Por otra parte, la distancia entre el umbral que identifica la pobreza monetaria y el umbral de la línea de pobreza subjetiva podría estar indicando que el primer umbral enfrenta limitaciones

25 Todos los ingresos que se presentan están expresados en valores de diciembre de 2012.

Gráfico 3. Percepciones sobre ingresos de distintos estratos socioeconómicos



FUENTE: Elaboración propia basada en el ELBU.

para aproximar los ingresos que son necesarios para cubrir una canasta básica de necesidades. De hecho, como fue señalado en anteriores secciones, una de las ventajas asociadas al uso de información subjetiva es que puede reflejar mejor el nivel de ingreso requerido para acceder a determinados bienes públicos. Asimismo, como fue mencionado, este umbral está por debajo de la línea de pobreza oficial utilizada en Uruguay.

Un segundo resultado se desprende de los cambios en el nivel de las percepciones de ingresos que se asocian a cada clase social. Para los encuestados, el ingreso de la clase media es entre tres y cuatro veces el ingreso de la clase baja. Este resultado es interesante si se tiene en cuenta que esta relación es similar a la que surge entre el umbral de pobreza absoluta y el umbral que separa a los hogares vulnerables de los de clase media. Por otra parte, el ingreso de la clase alta se multiplica en un rango de 2 a 3 con relación a la clase media, y de 6 a 12 con relación a la clase baja. Esto sugiere que los entrevistados reconocen que existen ciertos estratos sociales que tienen desigualdades pronunciadas en términos de sus ingresos.

Un tercer resultado surge de explorar cómo cambian las percepciones según el estrato social en el que se identifican los encuestados. Cuando se analizan los promedios para los niveles de pobreza, situación de vulnerabilidad y clase media, se observa que las respuestas son escalonadas y reflejan que quienes están ubicados en las posiciones sociales más altas perciben que los umbrales de ingreso deben ser superiores. Si bien estas diferencias entre los estratos sociales existen, son menores en el nivel de las percepciones del ingre-

so asociado a las clases baja y media, mientras que son más pronunciadas en los ingresos altos. Es decir, la dispersión en las respuestas sobre el nivel de ingresos de la clase alta es muy elevada, lo que en parte es previsible porque se trata de la cola más alta de la distribución del ingreso, donde la densidad es menor. Por otra parte, las diferencias en las percepciones entre las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad, en relación con aquellos ubicados en la clase media, podría estar reflejando que los hogares de menores recursos toman como referencia, para realizar sus evaluaciones, otros hogares con ingresos más bajos. Otra posible hipótesis podría vincularse a la mayor *distancia social* o a las menores interacciones sociales de los hogares de menores ingresos en relación con los estratos medios, lo que conduce a que se tenga una noción distorsionada de lo que representan los altos ingresos.²⁶ Una hipótesis adicional podría asociarse a que las personas ubicadas en la clase media, pero también las que la superan, se perciben como clase media y, por ende, tienen un sesgo a sobreestimar los ingresos de la clase alta. De hecho, según las estadísticas que surgen de los registros administrativos de la DGI para el 2014, los ingresos laborales formales de los percentiles 90, 99 y 99,9 ascienden respectivamente a 62.147, 191.793 y 652.588 pesos. Esto podría estar indicando que las percepciones de los ingresos

26 Cruces et al. (2013) encuentran un sesgo en las percepciones de las personas para el caso argentino, donde las personas ubicadas en los extremos de la distribución tienden a percibir que se ubican en el medio de la distribución.

asociados a la clase media y alta, están corridas a la derecha de la distribución del ingreso.

Una mirada complementaria de esta información surge de comparar las percepciones de los niveles de ingreso por clase y la línea de pobreza subjetiva para los distintos niveles de ingresos del hogar. Como se puede observar en los paneles *a* y *b* del gráfico 3, existe una relación positiva entre el nivel de ingreso reportado por los hogares y el nivel de ingresos que el entrevistado asocia con pertenecer a las clases bajas, media, y alta. En los primeros dos casos la asociación es más bien débil, pero se acentúa para los altos ingresos. Esto es consistente con lo planteado en el párrafo anterior. Otro resultado interesante es que la línea de pobreza subjetiva muestra una tendencia claramente creciente con el nivel de ingresos de los hogares, lo cual refleja que los entrevistados tienen nociones distintas sobre los requerimientos mínimos para evitar la pobreza. Este resultado contrasta con las respuestas sobre el nivel de ingreso bajo, que muestra valores mucho más estables. La lectura conjunta sugiere que la pobreza subjetiva indirectamente podría dar un ordenamiento sobre el nivel de aspiraciones mínimas que tienen estos hogares según sus contextos socioeconómicos.

5.2. Una mirada a la capacidad de las personas de proponerse fines y llevarlos adelante

Otra dimensión relevante para el bienestar es la capacidad de las personas de proponerse fines y llevarlos adelante. Esto puede evaluarse por su valor intrínseco como una capacidad básica, así como también tiene un valor instrumental, pues podría incidir en el desempeño de los individuos en otras dimensiones de su bienestar.²⁷ A continuación indagaremos sobre el desempeño y su evolución en dos dimensiones que buscan aproximar a esta idea: i) las aspiraciones; ii) el *locus* de control.

a. Aspiraciones

Appadurai (2004) argumenta la importancia de la capacidad para aspirar como un factor clave que explica el desempeño en términos de bienestar y

27 Esta noción podría estar vinculada a la noción de agencia. La forma en que se vinculan el bienestar y la agencia es discutida por Sen y Nussbaum, aspecto sobre el cual no hay acuerdo y que no es abordado en el presente Cuaderno.

movilidad social. De acuerdo al autor, las aspiraciones son determinadas socialmente a partir de las trayectorias pasadas y las interacciones sociales, inciden directamente en el bienestar de las personas a través del reconocimiento y la dignidad, e instrumentalmente por sus efectos en las decisiones de las personas. Sobre este segundo aspecto, Genicot y Ray (2014) sugieren que los niveles de inversión y esfuerzo están condicionados por las aspiraciones, las que dependen fundamentalmente de las características de la distribución del ingreso y la riqueza. En este sentido, Ray (2006) argumenta que la existencia de fallas de aspiraciones podría explicar situaciones de pobreza o privaciones de bienestar persistentes en el tiempo.

Como fue mencionado en secciones anteriores, la línea de pobreza subjetiva es interpretada como un indicador de aspiraciones económicas mínimas y, sobre la base del valor medio observado en cada ola, se identifican bajas y altas aspiraciones. Los resultados presentados en el cuadro 23 sugieren que el porcentaje de personas con bajas aspiraciones es significativamente mayor entre las personas ubicadas en hogares en situación de pobreza y vulnerabilidad. Esto se confirma en ambas olas y con cualquiera de los criterios de identificación de clase.

El hecho de haber definido el umbral de aspiraciones sobre la base de la distribución de cada ola conduce a que no se pueda concluir inmediatamente cómo evolucionaron las aspiraciones en el tiempo. Para aproximar la presencia de cambios en el nivel de aspiraciones mínimas de ingreso, se comparan las respuestas medias para cada ola y estrato social. Entre 2011/2012 y 2016/2017 el nivel de aspiraciones promedio aumentó entre 5% y 17% —este último guarismo es el que refleja la evolución de los hogares en situación de pobreza—. Sin embargo, si consideramos un indicador menos sensible a la dispersión de las respuestas, como lo es la mediana, ninguno de los estratos sociales evidencia cambios en su nivel de aspiraciones.

Con el objetivo de discutir cómo se relacionan los niveles de aspiraciones con los logros en el bienestar subjetivo, mantenemos el criterio presentado en el párrafo anterior para distinguir personas con alto y con bajo nivel de aspiraciones. En el cuadro 24 exploramos cómo, para cada estrato social, el nivel de aspiraciones se vincula con los niveles de conformidad con la situación económica. Se observa que las personas con menores aspiraciones de ingresos sistemáticamente se declaran en promedio más conformes. Por otro lado, el porcentaje de personas que se declaran

Cuadro 23. Personas con bajas aspiraciones de ingresos según clase social. En porcentajes

	2011/2012	2016/2017
Pane a. Identificación con base en criterios objetivos (largo plazo)		
Pobreza	0,69	0,69
Vulnerabilidad	0,52	0,58
Clase media	0,21	0,30
Panel b. Identificación con base en criterios objetivos (anual)		
Pobreza	0,69	0,69
Vulnerabilidad	0,48	0,48
Clase media	0,20	0,22
Panel c. Identificación con base en la percepción de los individuos (anual)		
Clase baja		0,51
Clase media		0,41
Total		0,46

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Cuadro 24. Conformidad con la situación económica según clase social y nivel de aspiraciones

	Promedio				Porcentaje que responden estar muy conformes			
	2011/2012		2016/2017		2011/2012		2016/2017	
	Aspiraciones		Aspiraciones		Aspiraciones		Aspiraciones	
	Altas	Bajas	Altas	Bajas	Altas	Bajas	Altas	Bajas
Panel a. Identificación con base en criterios objetivos (largo plazo)								
Pobreza	2,44	2,67	2,55	2,72	0,05	0,11	0,10	0,10
Vulnerabilidad	2,91	3,10	2,85	3,03	0,08	0,12	0,12	0,14
Clase media	3,44	3,70	3,47	3,69	0,15	0,23	0,24	0,30
Panel b. Identificación con base en criterios (anual)								
Pobreza	2,34	2,82	2,52	2,82	0,02	0,15	0,10	0,12
Vulnerabilidad	3,01	3,09	3,12	3,29	0,10	0,11	0,17	0,20
Clase media	3,47	3,45	3,58	3,64	0,15	0,18	0,25	0,26
Promedio	3,09	3,04	3,21	3,18	0,11	0,13	0,19	0,18

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

muy conformes es mayor entre quienes tienen bajas aspiraciones. Estos resultados respaldan el uso de la línea de pobreza subjetiva para lograr una aproximación del ordenamiento de las aspiraciones de ingreso mínimo.

b. Locus de control

El locus de control ofrece una medida de la percepción individual sobre el control de la vida; establece un gradiente, en donde en los extremos

Cuadro 25. Locus de control según clase social. Distintos indicadores

	Poder relativo						Percepción sobre sí mismos		Percepción de autoeficacia	
	Ud. hoy		Ud. hace 5 años		Respecto a sus vecinos		(1 = alto LOC)		(1 = alto LOC)	
	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17
Promedio	4,58	5,32	4,29	4,43	4,22	4,96	0,52	0,55	0,59	0,52
Panel a. Identificación con base en criterios objetivos (largo plazo)										
Pobreza	3,95	4,83	3,98	4,39	3,83	4,48	0,49	0,55	0,55	0,55
Vulnerabilidad	4,59	5,07	4,33	4,36	4,15	4,85	0,50	0,55	0,58	0,51
Clase media	5,03	5,69	4,45	4,49	4,59	5,22	0,56	0,55	0,63	0,51
Panel b. Identificación con base en criterios objetivos (anual)										
Pobreza	3,90	4,61	3,96	4,36	3,67	4,27	0,49	0,53	0,54	0,52
Vulnerabilidad	4,65	5,37	4,34	4,31	4,25	5,07	0,50	0,54	0,58	0,50
Clase media	5,06	5,88	4,49	4,74	4,66	5,38	0,57	0,58	0,66	0,54
Panel c. Identificación con base en la percepción de los individuos (anual)										
Clase baja		4,98		4,20		4,75		0,54		0,50
Clase media		5,65		4,63		5,16		0,56		0,53

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU

se ubican, por un lado, las personas que creen que son dueñas de su destino y, por otro, las que entienden que su vida depende de factores externos que están fuera de su control. Esta variable mide las percepciones individuales sobre la relación causal entre las acciones y el logro de resultados en los objetivos que se plantean. El locus de control aporta información sobre aspectos importantes de la personalidad de los individuos. Incluso, algunos autores lo interpretan como parte de las habilidades no cognitivas. Otros autores sugieren que en contextos desfavorables el locus de control podría no capturar aspectos estables de la personalidad, sino ser un indicador de las percepciones de los individuos sobre la relación de sus acciones con sus resultados (Almlund et al., 2011; Lefcourt, 1984).

En general, los indicadores que miden el locus de control distinguen entre personas con *locus externo* (dependencia extrema) y *locus interno* (agentes de su destino). No obstante, estas variables pueden enfrentar limitaciones para captar de forma completa esta dimensión, en tanto los rasgos de personalidad de los individuos son muy complejos para sintetizarlos en un indicador. En el mismo sentido, la literatura reconoce que este

fenómeno se expresa en un continuo, por lo que podría representar una limitación la presentación de clasificaciones dicotómicas.

Existe evidencia sobre el tema que sugiere que las personas con mayor grado de locus interno tienen mayor resiliencia a situaciones adversas, están más dispuestas a proponerse metas e invertir esfuerzo para su obtención (Lefcourt, 1991; Caliendo et al., 2015; Cobb-Clark et al., 2014). Asimismo, las personas que perciben que su vida depende de sus decisiones y acciones podrían mostrar mayores aspiraciones (Leites, 2015; Bernard et al., 2014). Existen fundamentos teóricos que sugieren que, en contextos de desigualdad pronunciados, estas percepciones podrían desalentar decisiones que mejoren el bienestar y las posibilidades de movilidad, convirtiéndose en un canal de persistencia de la desigualdad (Genicot y Ray, 2014; Piketty, 1998; Bourguignon et al., 2007).

En este apartado se muestran distintas aproximaciones al locus de control: el poder relativo, la percepción sobre sí mismos y la percepción de autoeficacia. Se vinculan las respuestas de estas dimensiones con la clase social a la que pertenece el entrevistado. La correlación entre el locus de control y las clases sociales puede aportar

algunos canales explicativos de los desempeños en términos de movilidad y, por ende, puede convertirse potencialmente en una barrera para el progreso.

En el cuadro 25 se presenta la autopercepción de los individuos sobre su poder o poder relativo, construido a partir de una escalera que tiene nueve peldaños, donde 1 representa bajos niveles de poder. Si bien la mayoría tiende a ubicarse en niveles intermedios de la escalera, encontramos diferencias de un escalón entre las personas ubicadas en situación de pobreza y las ubicadas en la clase media. La brecha se incrementa levemente cuando se considera el criterio de identificación de clases de corto plazo, en relación con el criterio de largo plazo, y se mantiene cuando se asume el criterio de autopercepción de clase. Las personas tienden a percibir que en 2016/2017 mejoraron su poder relativo con relación a 2011/2012, lo cual surge de la evolución de las respuestas y también de las preguntas retrospectivas (dónde estaba hace cinco años). No obstante, las diferencias en las percepciones de las personas ubicadas en situación de pobreza con aquellas en clase media se acentúan en el tiempo. En general, los individuos evalúan que tienen una mejor posición en la escalera de poder con relación a sus vecinos. Esto se da para todos los estratos.

Se consideran otras dos dimensiones del locus de control: la percepción de los individuos sobre sí mismos y sobre su eficacia para el logro de los objetivos que cada uno se plantea. Un primer comentario es que la mayoría de los entrevistados confían en sí mismos para realizar cambios en su vida, porcentaje que aumenta de 52% a 55%. Sin embargo, existen algunas diferencias en las respuestas según el criterio utilizado para identificar las clases. En 2011/2012, para las personas ubicadas en los estratos extremos, se encuentra una brecha de entre siete y ocho puntos, y tiene una mayor participación el locus interno en la clase media. En 2016/2017, estas diferencias muestran una reducción, aunque se mantendrían si se asume el criterio de identificación de clases de corto plazo o el basado en la autoidentificación. Estas diferencias seguramente estén asociadas a cambios en la composición de las clases.

Por otra parte, en el período analizado se reduce la cifra de personas que se consideran agentes de su cambio. En 2011/2012, el 59% cree que ella misma es mayoritariamente agente de su destino, porcentaje que se reduce al 52% en 2016/2017. No se encuentra una asociación entre los estratos sociales en que son identificados los

encuestados y sus respuestas sobre estas preguntas, y existen ordenamientos muy distintos según el año que se considere en la encuesta. Cabe mencionar que este indicador muestra una evolución en sentido contrario a los anteriores.

A modo de síntesis, no se encontraron cambios sustantivos en el nivel de aspiraciones y existe débil evidencia de un incremento de las aspiraciones para el caso de los hogares ubicados en situación de pobreza. En relación con el locus de control, los resultados son consistentes con un incremento en las percepciones de poder, para todos los estratos. En los otros dos indicadores los resultados son contradictorios: se observa una mejora en la percepción sobre la capacidad de sí mismos para generar cambios en la vida, mientras que se reducen las percepciones de autoeficacia. Los resultados de este apartado constituyen elementos de carácter meramente ilustrativos. Para avanzar en una comprensión más detallada y profunda sobre los cambios en estas características de la personalidad y sobre cómo se autoperciben los entrevistados, se requiere el uso de instrumentos multivariados y el control de distintas fuentes de endogeneidad.

5.3. Bienestar y preocupación relativa

Otro determinante clave del bienestar individual es el desempeño en relación con los otros, lo cual puede involucrar desde la situación personal respecto a la sociedad como un todo, a comparaciones con distintos grupos de referencia, como son los pares, colegas, compañeros de trabajo, amigos, la familia u otros grupos sociales. Clark et al. (2008), Hopkins (2008) y Heffetz y Frank (2011) repasan los fundamentos que explican por qué la preocupación relativa podría afectar el bienestar. Existe una amplia evidencia que confirma la importancia de la situación relativa para explicar estos desempeños, que proviene tanto del campo de la economía experimental como no experimental. Incluso algunos trabajos sugieren que la importancia del desempeño relativo para explicar el bienestar es mayor que el desempeño en términos absolutos (McBride, 2010).²⁸

28 Algunos trabajos respaldan la idea de que las personas asignan distinta importancia a la preocupación relativa (Clark y Senik, 2010) y que la forma en que se valoran estas situaciones depende de algunas características de la personalidad (Proto y Rustichini, 2015; Budría y Ferrer-i-Carbonell, 2012).

Cuadro 26. Percepciones sobre la movilidad inter e intrageneracional

	Percepción sobre la posición en la distribución del ingreso... (1 a 10)				Movilidad intergeneracional percibida (*)		Ud. cree que una persona que nace pobre y trabaja mucho puede ser rica (1 = Sí)		Las personas en situación de pobreza son responsables de su situación (1 = Sí)	
	...actual de su hogar		...del hogar en que vivía en su adolescencia							
	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17
Promedio	4,13	4,37	3,93	3,97	0,20	0,40	0,19	0,21	0,42	0,50
Panel a. Identificación con base en criterios objetivos (largo plazo)										
Pobreza	3,52	3,78	3,67	4,00	-0,15	-0,21	0,24	0,22	0,39	0,51
Vulnerabilidad	4,02	4,11	3,89	3,94	0,13	0,17	0,18	0,24	0,42	0,51
Clase media	4,75	4,77	4,18	3,99	0,57	0,78	0,15	0,19	0,44	0,48
Panel b. Identificación con base en criterios objetivos (anual)										
Pobreza	3,38	3,79	3,56	3,65	-0,18	0,14	0,22	0,19	0,41	0,54
Vulnerabilidad	4,18	4,34	3,98	4,00	0,21	0,34	0,20	0,24	0,41	0,49
Clase media	4,74	4,97	4,18	4,22	0,56	0,76	0,13	0,17	0,45	0,48
Panel c. Identificación con base en la percepción de los individuos (anual)										
Clase baja		3,68		3,64		0,04		0,19		0,48
Clase media		5,02		4,29		0,73		0,24		0,52

(*) Promedio que surge de la diferencia entre la percepción sobre la posición actual en la distribución y la de los padres. Vale -2 si bajó 3 o más deciles; -1 si bajó 1 o 2 deciles 0 si mantuvo la posición; 1 si subió 1 o 2 deciles; 2 si subió 3 o más deciles.

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Indagar sobre este aspecto resulta relevante para un período donde existió un notorio dinamismo económico en Uruguay, que tuvo como resultado un incremento del ingreso promedio de los hogares. A esto se le agregan los procesos de movilidad social que pueden afectar las percepciones de la situación relativa, tanto por mejoras (o desmejoras) en el desempeño con relación a los otros como porque las personas cambien sus umbrales de comparación. Para explorar sobre este aspecto se observarán dos aspectos. Por un lado, las percepciones de las personas sobre su lugar en la distribución del ingreso, su desempeño en términos de movilidad y las oportunidades que perciben que ofrece Uruguay. En segundo lugar, se explorarán otras dimensiones de la preocupación relativa vinculada a los reconocimientos (y sanciones) sociales.

a. Percepciones sobre la posición en la distribución del ingreso

Como se observa en el cuadro 26, en promedio las personas perciben ubicarse en el cuarto decil de la

distribución del ingreso y existe una clara asociación entre la clase social y la percepción sobre la posición que ocupa el entrevistado. Entre las personas en situación de pobreza y los identificados en la clase media existe una diferencia en la percepción de algo más que un escalón en la distribución. Como es de esperar, estas diferencias son mayores cuando se utiliza el criterio de autoidentificación. Esto sugiere que las personas en situación de pobreza están sobreestimando su posición, mientras que los que están en el estrato superior la subestiman. Cuando se observan estas percepciones al nivel de quintil, se confirma la existencia de una asociación positiva con la posición percibida y la presencia de los sesgos mencionados. En segundo lugar, en todos los estratos se percibe una mejora en la posición, lo cual es consistente con el incremento en el bienestar subjetivo promedio encontrado para el total de la población.

Clark y D'Angelo (2013) sugieren que el hogar de los padres se convierte en un punto de referencia natural para realizar las evaluaciones sobre los logros de bienestar. En este sentido, las

percepciones de la movilidad intergeneracional pueden afectar el bienestar de las personas, y este efecto puede ser interpretado como una expresión particular de la preocupación relativa de los individuos. De acuerdo con los antecedentes, se espera que las personas que tienen un mejor desempeño en términos de movilidad declaren mayores niveles de bienestar subjetivo.

Para indagar este aspecto se dispone de información sobre cuál es la posición en la distribución del ingreso que los individuos perciben que tenía el hogar en que vivían en la adolescencia. Esto provee una buena *proxy* sobre cómo perciben los individuos su *hogar de partida* y contribuye a medir las percepciones sobre la movilidad intergeneracional. Se observa que el ordenamiento de deciles entre clases sociales se mantiene al nivel de la posición del hogar de la adolescencia de los entrevistados. Asimismo, en promedio, las personas perciben que actualmente su hogar tiene una mejor situación relativa con relación al pasado, lo cual reflejaría ganancias en términos de movilidad intergeneracional. Estas mejoras se hacen más evidentes en las respuestas correspondientes a la encuesta 2016/2017. Sin embargo, este promedio esconde fuertes heterogeneidades, ya que las ganancias percibidas en términos de movilidad intergeneracional se concentran en los estratos altos, con independencia del criterio de identificación utilizado. Los hogares en situación de vulnerabilidad se perciben en una situación intermedia, mientras que aquellos hogares que se encuentran en situación de pobreza poseen percepciones de movilidad menores. Cuando se utiliza el criterio de largo plazo, los entrevistados ubicados en situación de pobreza perciben que su hogar desmejoró su posición con relación a la situación en su adolescencia. Por otro lado, con el criterio de identificación de corto plazo, las percepciones de movilidad intergeneracional mejoran en 2016/2017 con relación a 2011/2012, pero son marcadamente inferiores al resto de los estratos. Como es esperable, esta brecha en las percepciones de movilidad intergeneracional entre clases se mantiene cuando se considera el criterio de autoidentificación de clase.

No se debe perder de vista que los resultados comentados en el párrafo anterior se basan en percepciones de los entrevistados y no tienen por qué corresponderse con los niveles de movilidad real. La evidencia encontrada sobre movilidad intergeneracional de ingresos en Uruguay es escasa y en su mayoría se concentra en movilidad educativa. El trabajo de Araya (2017) aporta una

medida de la movilidad intergeneracional de ingresos laborales y sugiere que Uruguay presenta niveles similares a los de Argentina y Chile, lo cual es relativamente alto para la región, pero bajo en comparación con los países europeos. Por otra parte, el autor aporta evidencia preliminar que indica que los niveles de movilidad intergeneracional más bajos se presentan en los extremos de la distribución del ingreso laboral.

Como evidencia complementaria, presentamos alguna medida de cómo las personas perciben las oportunidades de movilidad social. Este aspecto podría ser relevante si consideramos que los problemas vinculados a la desigualdad serían menores en contextos en donde estas oportunidades son mayores. Por otra parte, la existencia de heterogeneidad en cómo las personas perciben estas oportunidades podría conducir a que la movilidad intergeneracional afectara de forma diferencial el bienestar subjetivo de los individuos.

En 2016/2017, el 21% de los entrevistados se mostraron de acuerdo con la idea de que si una persona en situación de pobreza trabaja mucho y se esfuerza puede llegar a ser rica. Este porcentaje aumenta levemente en relación con el 19% registrado en 2011/2012. El nivel de acuerdo con esta afirmación es mayor entre los hogares en situación de vulnerabilidad y no se muestra un patrón claro según las clases sociales. Un resultado interesante es que el apoyo a esta afirmación se reduce en el período únicamente para los hogares identificados en situación de pobreza. Por otra parte, se observa un notorio aumento en el acuerdo con la afirmación acerca de la responsabilidad de las personas sobre la situación de pobreza. En promedio, el apoyo a esta afirmación aumentó del 42% al 50%. Por otra parte, los mayores porcentajes de apoyo se registran entre los hogares en situación de pobreza, guarismo que se ubica entre el 51% y el 54%. Esta tendencia, niveles de apoyo y diferencias entre estratos sociales son consistentes con los resultados presentados en Carbajal y Rovner (2014).

b. Otras dimensiones de la preocupación relativa

La preocupación relativa trasciende la dimensión monetaria e incorpora un conjunto amplio de recompensas (o castigos) sociales como el respeto, la estima y el reconocimiento (Weiss y Fershtman, 1998; Heffetz y Frank, 2011; Postlewaite, 1998). Estas dimensiones tienen un valor intrínseco e instrumental en términos del bienestar, y pueden no tener un correlato directo con los desempeños en

MOVILIDAD INTERGENERACIONAL DE INGRESOS LABORALES EN URUGUAY

FEDERICO ARAYA*

En la literatura económica, la movilidad intergeneracional es entendida como la relación existente entre los logros socioeconómicos de los padres y sus respectivos hijos (Becker y Tomes, 1979; Bjorklund y Jantti, 1997; Fields y Ok, 1999; Jantti y Jenkins, 2013). La mayoría de los estudios identifican los logros con relación a los ingresos, ocupación o educación y, por lo tanto, se enfocan en hallar en qué medida el desempeño de los hijos en estas dimensiones depende de los resultados de sus padres (Chetty et al., 2014).

Estudiar la movilidad intergeneracional incorporando la dimensión temporal al análisis es relevante para comprender los resultados sobre la distribución del ingreso, ya que lo que se está planteando en última instancia es que la situación inicial del individuo debe ser tenida en cuenta al momento de analizar su situación presente o futura (Jiménez, 2011).

Si bien los trabajos que se proponen medir la movilidad intergeneracional de ingresos han aumentado en los últimos años, en la región continúan siendo escasos (Jiménez, 2011), y para Uruguay, en particular, no había antecedentes, dado que los existentes abordan la movilidad educativa.

Las dos medidas de movilidad más utilizadas en la literatura económica son la elasticidad intergeneracional del ingreso (EII) y la asociación intergeneracional en el ranking (IRA). La primera de ellas mide el grado promedio de asociación del ingreso entre padres e hijos y puede interpretarse como el cambio porcentual en el ingreso del hijo/a ante una variación del 1% en el ingreso del padre/madre. La segunda asocia la posición en la cual se encontraba el padre/madre en la distribución del ingreso de su generación, con la posición en la distribución del ingreso en la que se encuentra el hijo/a.

Los hallazgos ubican a Uruguay dentro del grupo de países con alta movilidad intergeneracional del ingreso en el contexto latinoamericano, conjuntamente con Argentina y Chile. No obstante, la movilidad es baja en comparación con los países europeos, en particular los escandinavos. La EII gira en torno a 0,45 y 0,55, lo que implica que, ante un aumento del ingreso laboral del 1% del padre/madre, el ingreso laboral del hijo se incrementa entre 0,45% y 0,55%, manteniendo el resto de las variables constantes. Asimismo, la IRA se ubica entre 0,45 y 0,5 al considerar tanto los ingresos del padre como los de la madre. Esto implicaría que al incrementar un decil la posición del padre o de la madre, manteniendo todo lo demás constante, la posición del hijo se incrementaría en aproximadamente medio decil.

Por otra parte, a través de la aplicación de matrices de transición y de la estimación por medio de regresiones cuantílicas, se observa que los niveles de movilidad intergeneracional más bajos se presentan en los extremos de la distribución del ingreso laboral. Es decir, que el efecto del ingreso laboral del padre y de la madre sobre el ingreso laboral de los hijos es mayor para aquellos que se encuentran tanto en la cola baja como en la cola alta de la distribución. Esto es importante dado que podría estar indicando que las personas que nacen en hogares de bajos recursos presentan mayores dificultades para lograr movilidad ascendente, en tanto que parecería poco probable que las personas que nacen en hogares de altos recursos sufran movilidad descendente.

* Magíster en Economía. Profesional de la Unidad de Estadística, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República.

términos del ingreso relativo, lo cual fundamenta su estudio. Finalmente, los logros individuales en estas dimensiones se asocian, por distintas vías, a la posición social de los individuos y a la pertenencia a una clase o estrato social (Piketty, 1998). Para abordar este tema se considera una

batería de preguntas que busca aproximar a la forma en que los individuos perciben que son tratados por terceros (otros grupos sociales o la sociedad como un todo).

Debe señalarse que en este Cuaderno se presenta una primera descripción de estas

Cuadro 27. Percepciones sobre discriminación y reconocimiento social, según clase social

	(1)		(2)		(3)	(4)		(5)	(6)		(7)		(8)			
	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17		
Promedio	0,13	0,11	0,25	0,27	0,30	0,22	0,26	0,32	0,14	0,11	0,83	0,74	0,89	0,83	0,71	0,61
Panel a. Identificación con base en criterios objetivos (largo plazo)																
Pobreza	0,23	0,19	0,39	0,42	0,37	0,21	0,30	0,31	0,20	0,17	0,76	0,60	0,83	0,77	0,70	0,56
Vulnerabilidad	0,13	0,13	0,28	0,34	0,33	0,23	0,27	0,32	0,15	0,12	0,81	0,68	0,89	0,81	0,71	0,56
Clase media	0,06	0,07	0,10	0,17	0,21	0,20	0,22	0,32	0,08	0,08	0,90	0,81	0,94	0,88	0,72	0,66
Panel b. Identificación con base en criterios objetivos (anual)																
Pobreza	0,23	0,20	0,40	0,44	0,40	0,23	0,31	0,37	0,20	0,17	0,76	0,60	0,83	0,77	0,70	0,56
Vulnerabilidad	0,12	0,10	0,25	0,27	0,30	0,23	0,26	0,31	0,15	0,12	0,81	0,68	0,89	0,81	0,71	0,56
Clase media	0,07	0,06	0,10	0,13	0,22	0,17	0,22	0,30	0,08	0,08	0,90	0,81	0,94	0,88	0,72	0,66
Panel c. Identificación con base en la percepción de los individuos (anual)																
Clase baja		0,17		0,35		0,25		0,38		0,13		0,65		0,79		0,54
Clase media		0,06		0,17		0,19		0,31		0,08		0,79		0,87		0,62

- (1) En algún momento se ha sentido discriminado en los últimos tres meses.
 (2) Ha pensado en no asistir a un compromiso en el último mes por creer que no tiene vestimenta/aspecto adecuado.
 (3) Siente que la gente lo trata injustamente (1 = al menos una vez).
 (4) Siente que no recibe el respeto de los demás (1 = al menos una vez).
 (5) Siente que la gente se ríe de usted (1 = al menos una vez).
 (6) Siente que sus opiniones son consideradas en su trabajo.
 (7) Siente que sus opiniones son consideradas en su familia o la comunidad (1 = sí).
 (8) Siente que juega un papel importante en algunos eventos familiares o de la comunidad (1 = sí).

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU

dimensiones, sin el objetivo de avanzar sobre la validación de los instrumentos. Tampoco se propone estudiar las causas que explican el desempeño, las que podrían estar asociadas a características del individuo, su trayectoria de vida, su entorno y las interacciones sociales que experimenta. Con este fin se utiliza una batería de preguntas basadas en trabajos de la OPHI que permiten medir estigma y discriminación (Zavaleta, 2007). En concreto, se consideran preguntas que buscan identificar sentimientos de vergüenza asociados a la pobreza, indicadores que miden humillación en relación con eventos externos y aspectos particulares de la vida diaria que pueden ser asociados a la discriminación.

En primer lugar, nos centramos en si el individuo percibe que enfrentó algún tipo de discriminación. Las variables utilizadas buscan relevar la perspectiva de los individuos sobre la discriminación, asumiendo el supuesto de que este fenómeno tendría un efecto negativo en su

bienestar individual. La discriminación puede ser entendida como un reconocimiento social negativo, es decir, representa un castigo social hacia un individuo (o grupo de individuos) que tiene un efecto directo que reduce su bienestar. En el cuadro 27 se presentan los resultados según clases sociales. Para aproximarnos a este problema utilizamos una pregunta que releva si los entrevistados percibieron en algún momento de los últimos tres meses alguna forma de discriminación. En 2016/2017, un 11% declaran haber recibido algún tipo de discriminación en los últimos tres meses, cifra levemente inferior al 13% de 2011/2012. Esta caída se observa para todos los estratos sociales. Las personas que percibieron algún tipo de trato discriminatorio tienen una alta participación entre los hogares que se encuentran en situación de pobreza, donde casi duplican al promedio de la población. Este resultado sugiere que la pobreza está acompañada de profundas desigualdades sociales.

Cuadro 28. Percepciones sobre castigos sociales a los pobres, según clase social

	Me sentiría avergonzado de...				La gente que recibe AFAM-PE debería avergonzarse de sí misma		La gente que no es pobre hace sentir mal a la gente pobre	
	...ser pobre		...que alguien de mi familia fuera pobre					
	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17	11/12	16/17
Promedio	0,04	0,04	0,02	0,02	0,03	0,06	0,65	0,50
Panel a. Identificación con base en criterios objetivos (largo plazo)								
Pobreza	0,07	0,06	0,03	0,03	0,03	0,02	0,76	0,51
Vulnerabilidad	0,03	0,03	0,01	0,02	0,02	0,04	0,65	0,57
Clase media	0,04	0,04	0,01	0,02	0,05	0,08	0,56	0,45
Panel b. Identificación con base en criterios objetivos (anual)								
Pobreza	0,07	0,06	0,03	0,03	0,02	0,04	0,72	0,55
Vulnerabilidad	0,04	0,03	0,01	0,01	0,03	0,06	0,65	0,51
Clase media	0,03	0,03	0,01	0,03	0,04	0,06	0,58	0,45
Panel c. Identificación con base en la percepción de los individuos (anual)								
Clase baja		0,04		0,02		0,05		0,52
Clase media		0,04		0,02		0,06		0,49

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Las columnas 2, 3, 4 y 5 del mismo cuadro aportan evidencia complementaria: si los entrevistados perciben que no cuentan con recursos adecuados para tener una participación social activa (columna 2), si sienten que son tratados injustamente (columna 3), si sienten que no reciben el respeto de los demás (columna 4) y si sienten que la gente se ríe de ellos (columna 5). Por distintas vías, estas preguntas consideran cómo las valoraciones de los demás puede generar pérdidas de bienestar. El hecho de que el entrevistado haya pensado en no asistir a un compromiso en el último mes por creer que no tiene vestimenta/aspecto adecuado podría estar reflejando que las personas anticipan (o enfrentaron) algún tipo de discriminación que las desalienta a participar en determinados grupos sociales. Obsérvese que el cambio en las decisiones del individuo (asistencia a un evento) está condicionado a las percepciones de los demás sobre una característica observable del individuo (la vestimenta). Las otras preguntas buscan reflejar tratamientos discriminatorios a partir de cómo la persona siente que los demás la tratan, en relación con distintas esferas de la vida.

Las respuestas a estas preguntas no dan cuenta de un patrón temporal claro. Sin embargo, con la excepción de la columna 4, el resto de las variables muestran que el porcentaje de entrevistados que responden afirmativamente en cada ola presenta un estricto ordenamiento con la clase social a la que pertenece el entrevistado, lo que evidencia una situación mucho más desfavorable para aquellas personas que viven en situación de pobreza. Esta forma indirecta de aproximarnos al fenómeno de la discriminación muestra resultados similares a los que arrojan las respuestas a preguntas que identifican directamente haber recibido algún tipo de discriminación. Es pertinente señalar que el ELBU también contiene opiniones de los encuestados sobre cuál es el origen de los comportamientos discriminatorios. La principal causa es el origen socioeconómico y la raza; la discriminación por género tiene menor importancia.

Finalmente, las columnas 6, 7 y 8 aportan una medida sobre la forma en que las personas perciben que son conceptuadas en algunos grupos sociales donde participan. Las primeras dos preguntas hacen referencia a ámbitos sociales distintos: por un lado, el trabajo, y por otro, la

familia y la comunidad; y toman el valor 1 cuando consideran que sus opiniones son valoradas, y el valor 0 en otro caso. Una tercera pregunta trasciende el tema de las opiniones y releva si el individuo cree que ha jugado un papel importante en eventos familiares o de la comunidad. Debe observarse que, en este caso, las variables capturan el fenómeno con un signo contrario al de la discriminación, ya que buscan aproximar a la idea de que los individuos reciben algún tipo de reconocimiento o valoración favorable. Los resultados que surgen del análisis de esta variable son consistentes con los comentados en el párrafo anterior y sugieren que las distintas clases sociales tienen percepciones muy desiguales en cuanto al reconocimiento social que reciben.

El cuadro 28 presenta información complementaria a la analizada hasta el momento, basada en estigma. Se considera un grupo de preguntas que hacen referencia a las valoraciones que las personas realizan sobre quienes están en situación de pobreza, lo cual da una idea de cómo es percibido este grupo o el tipo de recompensa social que recibe en promedio. Se utilizan tres preguntas que relevan cómo se sienten las personas pobres, haciendo referencia a tres alternativas: si fuese el entrevistado, su familia o, en general, las personas que se encuentran en situación de pobreza. Una cuarta pregunta aborda el problema de forma indirecta, y toma en cuenta cómo se debería percibir la población que recibe una transferencia del Estado. En todos los casos se busca identificar si debería existir algún tipo de *sanción social* que genere sensaciones desfavorables a las personas que están en esta situación. Es decir, se busca saber si la pobreza afectaría el bienestar de las personas de forma directa por la insuficiencia de acceso a medios, y de forma indirecta, por una reducción del bienestar como consecuencia de las interacciones sociales.

En las cuatro preguntas se encuentra que, en promedio, entre 4% y 6% de los entrevistados están de acuerdo con la idea de que las personas deberían sentir vergüenza de la situación de pobreza. Resultan interesantes las diferencias observadas según estratos sociales. El porcentaje de personas que están de acuerdo con que sentirían vergüenza de vivir en situación de pobreza, o que lo hiciera un familiar, es el doble para quienes están en situación de pobreza en relación con aquellos que pertenecen a la clase media. Sin embargo, este ordenamiento se revierte cuando la pregunta refiere a que la gente que recibe asignaciones familiares por el Plan de Equidad

(AFAM-PE) debería avergonzarse de sí misma. En este caso, los mayores niveles de acuerdo con la afirmación están entre las personas ubicadas en la clase media.

Se recurre a otra pregunta para abordar este fenómeno, que releva si las personas que no están en situación de pobreza hacen sentir mal a la gente que sí enfrenta ese problema. Esta pregunta tiene dos diferencias principales con las anteriores. En primer lugar, trasciende el tema de la vergüenza e incorpora otras formas posibles de pérdidas de bienestar asociadas a las interacciones sociales. Adicionalmente, no pregunta sobre cómo se deberían percibir las personas que caen en situación de pobreza, sino si reciben algún tipo de tratamiento desfavorable de las personas no pobres.

Un primer resultado relevante es que el 50% en 2016/2017 (65% en 2011/2012) están de acuerdo con que las personas que no están en situación de pobreza hacen sentir mal a las personas que están en dicha situación. Por otra parte, los niveles de acuerdo con dicha afirmación son decrecientes con la posición social, y es más baja entre las personas ubicadas en la clase media. Es decir, en términos relativos, los hogares de menores recursos tienden a creer que las personas en situación de pobreza enfrentan algún tipo de sanción social desde el resto de la sociedad.

Estos resultados marcan un contraste. Si bien parece existir una mayoría muy significativa de personas que están de acuerdo con que no se sentirían mal por vivir en situación de pobreza, reconocen que a través de distintos mecanismos las personas que no están en situación de pobreza generan algún tipo de sanción a las que sí lo están. Si se toma en consideración que entre los que contestan existen personas que viven en hogares que no están en situación de pobreza o que perciben que no enfrentan tal privación, indirectamente estarían planteando que existen personas que viven en hogares en similar situación a la suya pero que asumen un comportamiento diferente, o estarían reconociendo que otros similares tratan mal a las personas que se encuentran en condición de pobreza. No obstante, este contraste puede estar asociado a la forma en que está planteada la pregunta y las respuestas que induce a los entrevistados. Las primeras dos preguntas refieren a situaciones cercanas a los entrevistados, por los que sus respuestas podrían introducir algún tipo de sesgo asociado a cuál es su *deber ser*. La cuarta pregunta refiere a terceros; por tanto, podría estar mitigando tal efecto.

A modo de síntesis de esta sección se podrían resaltar tres elementos relacionados con el progreso multidimensional y la preocupación relativa. Las personas tienen sesgos en la percepción sobre su situación en la distribución del ingreso, los que parecen concentrarse en los extremos de la distribución (las personas tienden a percibirse en la media). En segundo lugar, en el período analizado existe la percepción de una mejora en términos de movilidad intergeneracional y sobre las oportunidades de ascenso social. No obstante, existen marcadas diferencias según estratos sociales. En tercer lugar, la clase social parece ser un elemento clave en el sistema de premios (y castigos) sociales que reciben las personas. Si bien en algunas dimensiones se observa una evolución favorable en el período, se siguen observando diferencias relevantes según la clase social a la que pertenecen las personas.

5.4. Progreso y preferencias por la redistribución

Una vasta literatura ha indagado cómo la movilidad socioeconómica afecta las preferencias de los ciudadanos por políticas más o menos redistributivas. Alesina y La Ferrara (2005) estudiaron cómo cambia el bienestar individual a partir de los niveles de desigualdad que prevalecen en sociedades con un desarrollo relativo similar (Estados Unidos y la Unión Europea). Los autores encuentran que los niveles de tolerancia a la desigualdad están determinados, en parte, por la percepción que tienen los individuos sobre los niveles de movilidad social que prevalecen en cada sociedad. Este resultado es consistente con la hipótesis de *perspectiva de movilidad ascendente* por la cual personas pobres pueden oponerse a altas tasas de redistribución al anticipar que sus hijos se moverán hacia el tramo alto de la distribución del ingreso (Bénabou y Ok, 2001). Adicionalmente a las perspectivas futuras de movilidad, la historia pasada de movilidad puede afectar el deseo de las personas por distintas políticas redistributivas. En este sentido, Piketty (1995) señala que individuos que desconocen sus posibilidades de movilidad ascendente pueden diferir en sus deseos de redistribución como consecuencia de su experiencia pasada.

En Uruguay, en los últimos quince años se han implementado un conjunto de políticas públicas que pueden haber alterado los deseos de la población por políticas que redistribuyan los ingresos. A modo de ejemplo, en 2005 se implemen-

tó un programa de transferencias de ingresos a los hogares pobres, el Programa Atención Nacional a la Emergencia Social (PANES), que fue sustituido en 2008 por las Asignaciones Familiares-Plan de Equidad. En 2007 se comenzó a aplicar el IRPF, y a mediados de ese año se dio la primera ampliación del Seguro Nacional de Salud (SNS) con la incorporación de los maestros y los trabajadores judiciales, en tanto en enero de 2008 se generó la transformación más relevante con la incorporación al seguro de los hijos de los beneficiarios menores de 18 años. Entre 2011/2012 y 2016/2017 (años de las olas que cuentan con información sobre las preferencias por políticas redistributivas), se produjeron dos modificaciones relevantes. En 2012 se realizó una modificación regresiva del SNS, ya que comenzaron a implementarse devoluciones de parte de las contribuciones a las personas cuyo aporte superó cierto umbral, en tanto en 2016 se realizaron cambios progresivos al IRPF, que consistieron en la modificación de las franjas y tasas pagadas por los contribuyentes.

Para el período 2011/2012 a 2016/2017, en que el crecimiento del ingreso fue moderado, se observa que las preferencias por la redistribución cayeron en el grupo poblacional que cubre el ELBU, con las distintas variables que se utilizan para su medición. En el caso de la pregunta que recoge el adecuado o inadecuado peso de los impuestos, los entrevistados que reportan altas preferencias por la redistribución pasaron del 22% en 2011/2012 a 11,5% en 2016/2017. En la pregunta que recoge la valoración positiva por el IRPF la caída fue del 26% al 16%. Finalmente, la pregunta que refiere al papel del Estado y del mercado no muestra cambios significativos en la proporción de personas que se ubican en tramos intermedios (58% a 56%). No obstante, quienes declaran bajas preferencias por la redistribución en esta pregunta crecen de 13% a 22%, mientras las altas preferencias por la redistribución caen de 29% a 22%.

En esta sección se indagan con detalle algunos aspectos que permiten entender la naturaleza de las caídas en las preferencias por la redistribución. Como fue mencionado, para la medición de tales preferencias pueden utilizarse distintas preguntas, que son habituales en la literatura, y que están presentes en las olas 2011/2012 y 2016/2017. Por ello, en primer lugar, se muestran los cambios temporales en las respuestas de los entrevistados (parte *a* de esta sección). Luego, en la parte *b* se analiza cómo se vincula el trasiego de clase social con los cambios en las preferencias

por políticas redistributivas. Un conjunto adicional de preguntas de preferencias por la redistribución se incluye en la parte *c*, y dado que solo fueron formuladas en la ola 2016/2017, cual no es posible observar transiciones. En cada una de estas partes se incluyen otras preguntas, también basadas en percepciones, que pueden ayudar a entender lo que sucede con las demandas por políticas redistributivas. Finalmente, en la parte *d* se explora si dichas asociaciones se mantienen cuando se complejiza la definición de clase social incorporando elementos asociados a las aspiraciones.

a. Cambios en las preferencias por la redistribución entre 2011/2012 y 2016/2017

Las caídas en las preferencias por la redistribución también se observan cuando se analizan los resultados según clases sociales. Por ejemplo, para la ola de 2016/2017, el valor promedio de la pregunta sobre Estado y mercado, para los hogares pobres y vulnerables sumados, es 4,77, mientras que entre la clase media el promedio alcanza a 5,19. Cuando esta pregunta se abre según auto-percepción de clase, se obtiene que quienes se perciben como de clase media el resultado es 5,09 y en el caso de los que se perciben como de clase baja es de 4,78. Por tanto, las autopercepciones de clase ajustan bastante bien a los resultados mostrados según clase objetiva. Como ya se indicó para el ELBU de 2011/2012, no se cuenta con la pregunta de auto-percepción de clase pero, cuando se observa la clase social con medidas objetivas, se nota que las preferencias por la redistribución son, en promedio, 4,27; los hogares pobres o vulnerables marcaban como promedio de esta pregunta 4,27, mientras que el promedio de la clase media era 4,97. Por tanto, en ambos grupos se incrementan las preferencias por la redistribución. En ese año, la Encuesta Mundial de Valores (EMV) realizó una pregunta muy próxima a la utilizada en el ELBU: se le pidió al entrevistado que, en una escala de 1 a 10, indicara en el extremo más bajo si «el Estado debe tener más responsabilidad para asegurar que todos tengan sustento» y, en el extremo más alto, si «el individuo debe tener más responsabilidad para sostenerse a sí mismo». Es posible abrir esta pregunta por la auto-percepción de clase, lo que muestra que el promedio de la clase media baja y media alta es 5,19, mientras que la respuesta de quienes se perciben como de clase baja (a los que se agrega la opción de percepción de clase *obrera*) es en

Cuadro 29. Matriz de transición de preferencias por la redistribución. Impuestos

		2016/2017		
		Altas	Bajas	Total
2011/ 2012	Altas	21,3	78,7	100,0
	Baja	8,9	91,1	100,0
	Total	11,5	88,5	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

promedio 4,46. Por tanto, los resultados de la EMV, representativos de todo el país, cuando se realiza la apertura por estrato socioeconómico, son muy próximos a los encontrados en el ELBU. Adicionalmente, de la EMV se tiene información sobre quiénes se autoperciben como de clase alta; en estos casos, el promedio de respuestas es de 7,38.

En el cuadro 29 se presenta la matriz de transición correspondiente a las preguntas de preferencias por la redistribución que están asociadas a impuestos, es decir, la matriz que refiere a si el entrevistado piensa que se deben pagar más o menos impuestos. Se observa una fuerte caída, ya que el 78,2% de quienes tenían altas preferencias por la redistribución en 2011/2012 las redujeron, en tanto que solo el 8,9% de la población las incrementó.

De forma consistente con la pregunta anterior, la valoración del IRPF disminuyó entre 2011/2012 y 2016/2017 (véase panel *a* del cuadro 30): un 33% de quienes consideraban bueno el IRPF en la primera ola lo consideran malo en la actualidad, y un 36% reducen su valoración a un punto intermedio, mientras que solo un 10% de quienes tenían una baja valoración del IRPF en la ola 2011/2012 pasan a tener una alta valoración en 2016/2017 (y un 22,3% elevan su valoración a niveles intermedios). Entre los casos que mostraban una valoración intermedia en 2011/2012, 46% de ellos casos redujeron la valoración y solo 12,4% la incrementaron.

Las transiciones de las preferencias por la redistribución asociadas a la pregunta Estado-mercado se presentan en el panel *b* del cuadro 30. En este caso, entre el 50 y 60% de quienes tenían preferencias altas o bajas se movieron a niveles intermedios, un 20% de quienes tenían preferencias intermedias o bajas las subieron a altas, y similar proporción de los que tenían preferencias altas o intermedias la redujeron a

Cuadro 30. Matriz de transición de preferencias por la redistribución

		2016/2017			
		Alta	Intermedia	Baja	Total
a. IRPF					
2011/2012	Alta	30,5	36,3	33,2	100,0
	Intermedia	12,4	41,6	46,0	100,0
	Baja	10,1	22,3	67,6	100,0
	Total	15,9	32,3	51,9	100,0
b. Estado-mercado					
2011/2012	Alta	30,8	49,7	19,6	100,0
	Intermedia	18,6	59,0	22,4	100,0
	Baja	17,6	57,1	25,3	100,0
	Total	22,0	56,0	22,0	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

bajas. Es decir, si bien se observan movimientos en las preferencias, estos se dirigen a niveles intermedios, en tanto los movimientos a altas y bajas preferencias son de proporciones similares, aunque en 2011/2012 el peso relativo de las altas preferencias por la redistribución era bastante mayor que el del grupo de personas que reportaban bajos niveles estas preferencias.

Estos cambios en las preferencias por la redistribución pueden obedecer a distintos motivos. Una posibilidad es que los entrevistados no identifiquen que existe una situación grave de pobreza (o desigualdad) y, por ende, no vean necesarias las políticas redistributivas. Con este objetivo se analiza lo que ocurre con las percepciones de pobreza infantil. Dado el bajo número de personas que indican que no hay niños en situación de pobreza, se agrupa esta opción con la que señala que «hay muy pocos niños en situación de pobreza». Las transiciones de esta pregunta se presentan en el cuadro 31, y dan cuenta de una fuerte concentración en la categoría *muchos*; entre 60% y 80% de los entrevistados contestan esta opción en 2016/2017, con independencia de la categoría de partida. Así, por ejemplo, un 68% de quienes consideraban que existían pocos niños en situación de pobreza en 2011/2012 indican en 2016/2017 que hay muchos. Una hipótesis respecto al papel de estas percepciones en relación con los cambios en las preferencias por la redistribución se basaría en un movimiento

inverso, es decir, la demanda por la redistribución debería caer si se percibe que la pobreza infantil disminuyó en el período.

No obstante, puede existir una interpretación alternativa, acorde con los movimientos de las preferencias por la redistribución y la percepción de pobreza infantil. Esta podría asociarse a la percepción sobre la eficacia de las políticas redistributivas, o a descontentos con la forma en que se aplican dichas políticas (por ejemplo, si se piensa que se ha hecho mucho por los pobres o que las condicionalidades asociadas a las transferencias son insuficientes). La respuesta sobre la pobreza infantil, más que aportar información sobre el hecho en sí, puede dar cuenta de un rechazo al desempeño del gobierno. El papel de la eficiencia del gobierno, y su vínculo con las preferencias por la redistribución, ha sido poco estudiado en la literatura. Un trabajo reciente de Alesina, Stantcheva y Teso (2017) incorpora las percepciones sobre el gobierno. Observa si los recursos recaudados por el gobierno son disipados o si la intervención pública es más o menos eficiente que cuando los insumos son provistos por privados. En un abordaje experimental para Estados Unidos, Francia, Italia, Reino Unido y Suecia encuentra que una peor opinión del gobierno se traslada a un menor apoyo a las políticas redistributivas.

En este Cuaderno no se cuenta con una pregunta que permita indagar directamente sobre las percepciones de eficacia del gobierno; no obstante,

Cuadro 31. Matriz de transición de percepciones pobreza infantil

		2016/2017			
		Pocos	Algunos	Muchos	Total
2011/2012	Pocos	17,1	14,6	68,3	100,0
	Algunos	6,4	29,7	63,9	100,0
	Muchos	3,3	16,9	79,8	100,0
	Total	4,2	18,8	76,9	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Cuadro 32. Matriz de transición de justificación de evasión impositiva y solicitud de beneficio público que no corresponde

		2016/2017			
		Poco justificada (7-10)	Intermedia (4-6)	Muy justificada (1-3)	Total
a. Beneficio público					
2011/2012	Poco justificada	74,8	5,6	19,6	100,0
	Intermedia	70,7	10,8	18,5	100,0
	Muy justificada	68,9	6,4	24,7	100,0
	Total	73,9	5,9	20,1	100,0
b. Evasión de impuestos					
2011/2012	Poco justificada	29,3	15,1	55,6	100,0
	Intermedia	32,1	14,1	53,8	100,0
	Muy justificada	29,4	12,0	58,6	100,0
	Total	29,8	13,3	56,9	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

se busca una aproximación a tales percepciones mediante dos preguntas que indican el grado de justificación de algunas acciones: «reclamar un beneficio público al que no tiene derecho» y «pagar menos impuestos si se puede». Estas afirmaciones pueden hacer referencia a los valores o aspectos éticos de los individuos, elementos relativamente permanentes en el tiempo. Por tanto, los cambios temporales en las respuestas podrán obedecer a factores exógenos, en particular a la forma en que se percibe la eficacia del gobierno en el manejo y distribución de los recursos del sector público. En el cuadro 31 se presentan las

transiciones de ambas respuestas. Si bien se observa que existe un fuerte desplazamiento a las opciones más propensas a la evasión, no ocurre lo mismo con la variable que refiere al reclamo de un beneficio público. Así, más del 50% de quienes en 2011/2012 declaraban niveles bajos o intermedios de justificación de la evasión indican altos guarismos en 2016/2017; en cambio, un 69% de quienes indicaron en 2011/2012 que estaba muy justificado el reclamo de un beneficio público al que no se tiene derecho, en 2016/2017 señalan que es poco justificado.

Cuadro 33. Matriz de transición de oportunidades de movilidad percibida

		2016/2017				
		Muy alta	Alta	Intermedia	Baja	Total
2011/2012	Muy alta	30,4	37,6	9,6	22,4	100,0
	Alta	20,7	39,8	12,5	27,1	100,0
	Intermedia	15,6	35,9	14,4	34,1	100,0
	Baja	11,9	29,9	14,4	43,8	100,0
	Total	17,1	34,3	13,4	35,2	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Una última creencia que puede afectar las preferencias por la redistribución tiene que ver con las oportunidades de movilidad percibida. Si las personas asumen que la movilidad social es alta, pueden tener menores deseos de que el gobierno intervenga, pues esperan que los resultados económicos se encuentren determinados por el propio esfuerzo. En este sentido se utiliza la pregunta, ya comentada, en que los entrevistados contestan si creen que una persona que nace pobre y trabaja mucho puede llegar a ser rica. En el cuadro 26 se mostró que fueron bajos los cambios promedio entre quienes creían que tal movilidad era alta. En el cuadro 33 se complementa esta información; allí se observa que solo un 22,4% de quienes declaraban que la movilidad era muy alta en 2011/2012 señalan que actualmente es baja, y el 11,9% de los que indicaban que la movilidad era baja, afirman que es muy alta. En general hay una alta inercia en las respuestas, que alcanza a niveles de entre 30% y 40%.

En definitiva, el cambio en el apoyo a las políticas redistributivas parece estar centrado en los aspectos impositivos. Como fue comentado, en el segundo semestre de 2016 en el Uruguay se aprobó un incremento en las tasas del IRPF que comenzó a implementarse en 2017. En estas fechas se aplicó el ELBU. Es posible que las respuestas sobre impuestos se encuentren muy afectadas por el proceso de discusión pública que se dio en ese momento. En caso de corroborarse que este es el motivo del cambio de las demandas por las políticas redistributivas, más que un problema, podría constituir un insumo relevante para la discusión sobre los canales que afectan a estas demandas. No obstante, es preciso realizar tres aclaraciones. En principio, no podría aislarse un efecto asociado al rechazo concreto del di-

seño de la política del anticipo (no verificado) de los impactos en los propios ingresos de los entrevistados. En segundo lugar, las respuestas podrían estar sobredimensionando el rechazo a las políticas redistributivas, como producto de la deliberación pública del momento. Por último, identificar este tipo de canales requiere de un riguroso análisis econométrico; en este apartado simplemente se mencionan potenciales hipótesis para explicar dichos cambios.

b. Cambios en las clases sociales y preferencias por la redistribución

En esta sección se vinculan los cambios en las preferencias por la redistribución con los movimientos de clase social. Para cada pregunta se presentan dos tipos de resultados. Por un lado, el valor promedio de las preferencias por la redistribución de 2016/2017 según la transición de clase social. Por otro lado, interesa observar si el sentido del movimiento de clase tiene algún correlato con los movimientos de las preferencias por la redistribución. Se identifican tres grupos en función de las trayectorias observadas en las clases sociales: si se mantiene en la misma posición, si cae o aumenta de clase social. Para cada grupo se observa la variación promedio de las preferencias por la redistribución, así como la distribución de personas que modifican o no sus preferencias por políticas redistributivas.

En el cuadro 34 se presenta la proporción de personas que declaran bajas preferencias por la redistribución en 2016/2017 según los movimientos de clase social entre 2016/2017 y 2011/2012. El panel *a* refiere a la pregunta sobre impuestos. Quienes presentan, en promedio, mayores preferencias por la redistribución son aquellos que

Cuadro 34. Proporción de personas con bajas preferencias por la redistribución en 2016/2017 según matriz de transición de clases sociales

		2016/2017			
		Pobreza	Vulnerabilidad	Clase media	Total
a. Impuestos					
2011/2012	Pobreza	0,91	0,88	0,84	0,89
	Vulnerabilidad	0,85	0,86	0,88	0,87
	Clase media	0,78	0,87	0,90	0,89
	Total	0,87	0,87	0,89	
b. Valoración del IRPF					
2011/2012	Pobreza	3,46	3,75	3,66	3,63
	Vulnerabilidad	3,24	3,54	3,64	3,53
	Clase media	3,08	3,61	3,52	3,50
	Total	3,34	3,62	3,58	
c. Estado-mercado					
2011/2012	Pobreza	5,08	4,38	6,13	4,89
	Vulnerabilidad	4,62	4,94	4,82	4,85
	Clase media	5,01	4,69	5,27	5,16
	Total	4,90	4,70	5,19	

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

cayeron de la clase media a la pobreza (78% reportan bajas preferencias); no obstante, el rechazo a las preferencias por políticas redistributivas se mantiene casi incambiado entre quienes se mantienen en la clase media y quienes cayeron a situación de vulnerabilidad, con valores elevados (entre 90% y 87%). Por otro lado, se observa un correlato entre las preferencias por la redistribución y el cambio de clase social. Quienes parten en condición de pobreza en 2011/2012 incrementan sus preferencias por la redistribución a medida que aumentan los ingresos, mientras que aquellas personas que pertenecían a la clase media en 2011/2012 incrementan las preferencias por la redistribución conforme disminuyen de clase social. Dicho de otra forma, aquellos que se mantiene en la misma posición son los que reportan mayor rechazo a esta política redistributiva.

El panel *b* da cuenta de la valoración del IRPF según clase sociales. Se considera la valoración del impuesto sin agrupar, es decir, en una escala de 1 a 10 en que el valor más alto implica menor valoración del IRPF. Existe una peor valoración

de este impuesto en todas las clases sociales. A diferencia de lo que ocurre con la medida más abstracta de impuestos, la valoración del IRPF es menor cuando los entrevistados se desplazan desde la pobreza a situaciones de vulnerabilidad o clase media, en relación con la situación de inercia. Los movimientos de las personas que en 2011/2012 eran consideradas vulnerables o de clase media siguen el mismo patrón con esta variable que en el caso anterior. En el caso de los entrevistados que en 2011/2012 residían en hogares vulnerables, la valoración se reduce conforme aumenta de clase social. Por tanto, hay algunos indicios que los movimientos de clases sociales se asocian a cambios en las preferencias por las políticas redistributivas.

Finalmente, en el panel *c* se consideran las preferencias por la redistribución según las transiciones de clases sociales utilizando la pregunta de Estado-mercado sin recodificar, es decir, con los diez niveles del recorrido. Se observa que quienes se desplazan desde la pobreza a la clase media presentan menores preferencias por la redistribución;

Cuadro 35. Respuesta promedio de las preferencias por la redistribución de 2016/2017, según movimientos de clase social

	Promedio impuestos (1=baja PR)	Promedio val. IRPF (5=baja PR)	Promedio Estado-mercado (10=baja PR)
a. Mantiene clase social	0,89	3,52	5,11
b. Cae de clase social	0,85	3,34	4,70
c. Aumenta de clase social	0,88	3,69	4,79

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Cuadro 36. Distribución de las preferencias por la redistribución según movimientos de clase social

	Variación impuestos			Variación IRPF			Variación Estado-mercado		
	No cambia	Aumenta	Baja	No cambia	Aumenta	Baja	No cambia	Aumenta	Baja
a. Mantiene clase social	76,9%	5,8%	17,3%	50,7%	15,9%	33,5%	49,1%	19,4%	31,5%
b. Cae de clase social	82,8%	6,2%	11,0%	42,5%	25,8%	31,7%	41,4%	28,9%	29,7%
c. Aumenta de clase social	72,4%	9,1%	18,5%	51,0%	17,6%	31,4%	44,4%	22,2%	33,3%
Total	76,1%	6,9%	16,9%	49,7%	17,7%	32,6%	46,6%	21,5%	31,9%

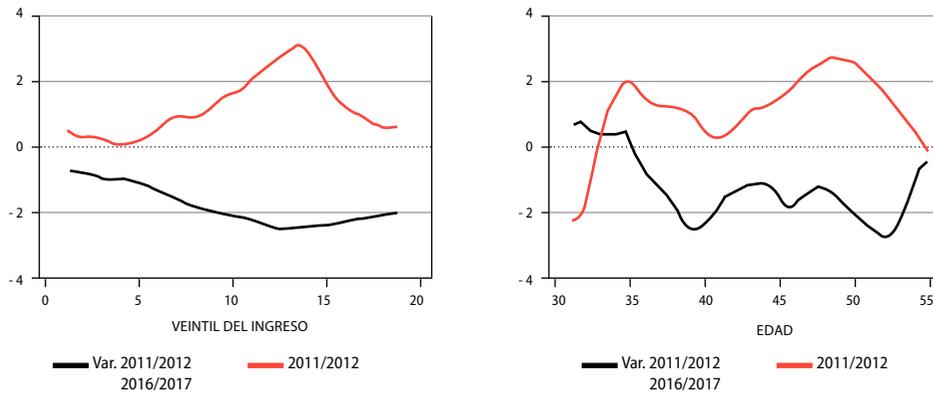
Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

no obstante, el movimiento ascendente de menor alcance (a situación de vulnerabilidad) se traduce en un aumento del apoyo a las políticas redistributivas. Una posible hipótesis que podría explicar este último cambio tiene que ver con el alcance de las políticas públicas a la población vulnerable en Uruguay, en tanto este grupo explique su movilidad ascendente por la intervención del Estado. Recordemos lo mencionado en la revisión de la literatura, donde se indicaba que Uruguay constituía uno de los pocos casos en la región donde la clase vulnerable era ganadora neta, en términos de ingresos, de las políticas públicas (en el resto de los países no pagan impuestos, pero tampoco reciben transferencias). Por otro lado, quienes eran clase media o vulnerables en 2011/2012 y caen de clase social aumentan sus preferencias por la redistribución.

En el cuadro 35 se muestran las respuestas promedio para las tres preguntas sobre preferen-

cias por la redistribución de 2016/2017. En todos los casos, quienes caen de clase social son los que presentan en promedio mayores preferencias por la redistribución. Las menores preferencias por la redistribución en general se ubican entre quienes aumentan de clase social, aunque con valores muy similares a los que se mantienen en la misma clase. Así, por ejemplo, mientras que el 85% de quienes caen de clase social señalan que se pagan muchos impuestos, casi el 90% de las personas que se mantienen o aumentan de clase social reportan que los impuestos que se pagan en Uruguay son elevados. En igual sentido es la información que se deriva de la valoración del IRPF. La valoración negativa se observa, principalmente, entre los que aumentan de clase social (puntaje promedio 3,69), aunque los niveles no son tan distintos entre quienes caen de clase social (puntaje promedio 3,34). Por último, en la pregunta que discrimina la importancia asignada al papel del Estado y el mercado el promedio

Gráfico 4. Preferencias por la redistribución según veintil de ingreso y edades simples



FUENTE: Elaboración propia basada en el ELBU.

de las preferencias por la redistribución es mayor para quienes caen de clase social (4,70) con leves diferencias con los que aumentan de clase social (4,79), y algo mayores con quienes se mantuvieron en la misma clase social (5,11).

En el cuadro 36 se presenta la distribución de personas, según los movimientos de clase, que cambian sus preferencias por la redistribución, entre 2011/2012 y 2016/2017. Quienes caen de clase social son los que presentan mayor rigidez en las preferencias por la redistribución; es decir, son la proporción más elevada de personas que no cambian sus preferencias por la redistribución. Esto se observa con particular relevancia en el caso de la pregunta sobre si se paga muchos o pocos impuestos, donde el 83% de quienes caen de clase social no reportan cambios en la respuesta, seguido de quienes se mantienen en la misma clase social (77%) y los que aumentan de clase social (72%). Con esta última pregunta, la caída de las preferencias por la redistribución se observa mayoritariamente entre quienes aumentan de clase social (18,5%) y se mueve de forma monótona decreciente: 17,3% entre quienes se mantienen en la misma clase social y 11% en los que caen de clase social.

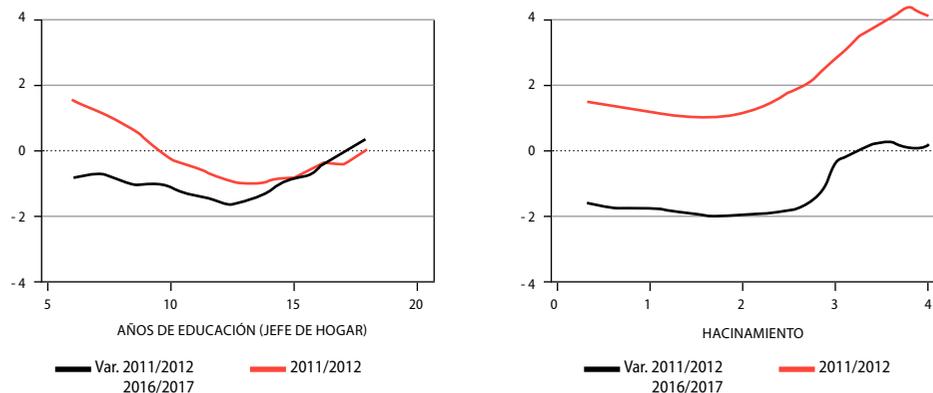
El patrón recién comentado se mantiene, en general, en las restantes preguntas. Por ejemplo, quienes enfrentan una movilidad descendente en términos de clase social son los que en mayor medida aumentan la valoración positiva del IRPF (26,0%). No obstante, la caída en las preferencias por la redistribución medida a partir de esta pregunta no muestra variaciones en función del movimiento de clase social (entre 31% y 33%). Algo similar sucede con la pregunta vinculada al papel del Estado y del mercado, con magnitudes

muy parecidas a las de la pregunta que busca conocer de valoración del IRPF. Así, quienes aumentan las preferencias por la redistribución son mayoritariamente los que caen de clase social (28,9%), en tanto que la caída en las preferencias por la redistribución se observa en mayor medida entre los que aumentan de clase social, aunque con niveles muy similares al resto, en torno al 30%.

Para complementar el análisis se construye una medida sintética de preferencias por la redistribución con base en el estudio de componentes principales, utilizando las tres variables consideradas hasta el momento. Los siguientes gráficos surgen de la realización de estimaciones no paramétricas y presentan los cambios ocurridos con este indicador según algunas dimensiones relevantes. El primer panel del gráfico 4 muestra la variación de las preferencias por la redistribución según el veintil de ingreso per cápita en 2011/2012. Adicionalmente, se incluye el valor de las preferencias por la redistribución de 2011/2012. Se observa que los mayores valores se dan en el centro de la distribución, al tiempo que en ese mismo grupo se producen las caídas más importantes entre 2011/2012 y 2016/2017, aunque la magnitud de la caída también es importante en el tramo alto de la distribución.

El segundo panel presenta las preferencias por la redistribución según la edad del entrevistado en 2011/2012. Las preferencias por la redistribución en 2011/2012 mostraba dos modos, en torno a los 35 años y en edades cercanas a los 50. Cuando se miran las variaciones, se percibe que la caída en las preferencias por la redistribución se produce de forma casi homogénea en todas las edades.

Gráfico 5. Preferencias por la redistribución según educación del jefe de hogar y hacinamiento



FUENTE. Elaboración propia basada en el ELBU.

Adicionalmente, el gráfico 5 muestra este indicador de preferencias por la redistribución según años de educación del jefe de hogar y el grado de hacinamiento del hogar. Ambas variables constituyen dimensiones del bienestar relevantes que pueden dar cuenta de los niveles de privación de los entrevistados. En el caso de los años de educación del jefe de hogar se observa que la caída en las preferencias por la redistribución se da principalmente entre aquellos que alcanzaron como máximo nivel educativo algún año de educación secundaria, tramo a partir del cual comienzan a incrementarse hasta desaparecer la caída en estas preferencias cuando el entrevistado tiene nivel terciario culminado. En el caso del hacinamiento se observa que los únicos que no modifican sus preferencias por políticas educativas son quienes presentan mayor grado de privación estructural, es decir, quienes tienen altos niveles de hacinamiento, que son precisamente quienes en 2011/2012 mostraban preferencias más elevadas.

Una primera conclusión de este apartado es que, para entender los niveles y cambios en las preferencias por la redistribución, no basta conocer la pertenencia actual a una clase social; lo relevante parece ser entender sus movimientos, las heterogeneidades en el punto de partida y el peso que tienen los distintos determinantes que la explican. Esto refuerza la importancia del progreso en las sociedades, en tanto los movimientos de clase pueden impactar en las preferencias por políticas redistributivas. En tal sentido, identificar aquellos aspectos que caracterizan a las clases sociales, y que trascienden el acceso a recursos, puede ser de suma relevancia para entender qué

factores influyen en la formación de los gustos por políticas redistributivas. En este Cuaderno se explora la dimensión de las aspiraciones. Antes de comentar los resultados que genera esta mirada complementaria, se presentan algunos resultados que surgen de la utilización de preguntas que aproximan a las preferencias por la redistribución y que solo están disponibles para la ola 2016/2017.

c. Otras aproximaciones a las preferencias por las políticas redistributivas

Las preferencias por la redistribución se pueden identificar por otro conjunto de preguntas que solo están disponibles para la ola de 2016/2017, lo que no permite observar transiciones. Por ejemplo, las referidas a si los individuos pertenecientes a la clase alta deberían pagar más impuestos, o si una familia idéntica a la del entrevistado debería pagar mayores impuestos. En el cuadro 37 se presenta la proporción de personas que están de acuerdo con estas afirmaciones según la clase social a la que pertenecen en 2016/2017, y se utiliza la medida estructural de clase social, que tenía en cuenta la ubicación del entrevistado en distintas clases a lo largo de todo el período.

Cuando se consulta por aumentarles los impuestos a la clase alta se observa que, conforme sube la clase a la que pertenece el entrevistado, mayor proporción de personas están de acuerdo con la pregunta, aunque solo alcanza al 50% de los entrevistados de la clase media cuando se utiliza el criterio de largo plazo. Un

Cuadro 37. Preferencias por la redistribución (aumento de impuestos a clases) según clase social y percepción de clase social

	El gobierno debería aumentarle los impuestos a una familia...	
	...de clase alta	...como la suya (o dejarlos igual)
Variación de clase social (2011/2012 a 2016/2017)		
a. Se mantiene	0,475	0,261
b. Cae	0,432	0,234
c. Aumenta	0,441	0,246
Variación c/b	1,020	1,050
Clase social en 2016/2017		
Pobreza	0,440	0,214
Vulnerables	0,444	0,238
Clase media	0,481	0,294
Clase social promedio (2004 a 2016/2017)		
Pobreza	0,440	0,230
Vulnerables	0,452	0,245
Clase media	0,503	0,324
Percepción de clase social (2016/2017)		
Media	0,430	0,337
Baja	0,489	0,170

Nota: se presenta el porcentaje de los que declaran estar de acuerdo con la afirmación.

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

resultado no esperado es que quienes muestran menor acuerdo con esta afirmación son las personas que entre 2011/2012 y 2016/2017 mostraron movilidad social descendente: 43,2%, frente al 44,1% de quienes aumentaron de clase y el 47,5% de quienes se mantuvieron en la misma situación. En definitiva, estas preguntas generan claros ordenamientos en función de la clase social a la que pertenece cada individuo. A medida que se aumenta de clase se reporta mayor voluntad de cobrar impuestos a la clase alta.

Cuando se consulta al entrevistado por el cobro de impuestos a *una familia como la suya*, es necesario agrupar las opciones *aumentar* o *mantener* los impuestos, pues solo el 0,5% declaran que se les debería aumentar los impuestos. Se entenderá que existen mayores preferencias por la redistribución cuando el entrevistado no indique que se le deben reducir los impuestos. Este indicador tiene como referencia el propio hogar,

por lo que una persona ubicada en la cola baja de la distribución, que se muestra conforme con lo que paga de impuestos o apoya aumentos, seguramente tenga mayor confianza en el papel redistribuidor del Estado que otra persona ubicada en la misma posición que indica que se le deben bajar los impuestos. Un razonamiento análogo puede hacerse con las personas que pertenecen a clases sociales más altas, aunque en este caso también pueden subyacer valoraciones respecto a la estructura de tasas vigentes. En ambos casos, respuestas asociadas a incrementos de impuestos a una familia como la suya se asocian a mayores preferencias por la redistribución.

Según esta pregunta, entre 20% y 30% de los entrevistados poseen altas preferencias por la redistribución, dependiendo de la clase social: es más elevada la proporción entre quienes no cambian de situación entre las dos últimas olas y entre los que pertenecen a la clase media.

Cuadro 38. Preferencias por la redistribución (ayuda a los pobres) según clase social y percepción de clase social

	Usted piensa que el gobierno debe ayudar...			
	...a los pobres con dinero	...a los pobres con comida	...a los pobres consiguiéndoles un buen trabajo	...a todos los pobres
Variación de clase social (2011/2012 a 2016/2017)				
a. Se mantiene	0,386	0,767	0,934	0,427
b. Cae	0,335	0,731	0,947	0,443
c. Aumenta	0,354	0,732	0,943	0,454
Variación c/b	1,056	1,001	0,995	1,025
Clase social en 2016/2017				
Pobreza	0,442	0,810	0,932	0,441
Vulnerables	0,383	0,757	0,951	0,402
Clase media	0,319	0,710	0,931	0,466
Clase social promedio (2004 a 2016/2017)				
Pobreza	0,443	0,803	0,942	0,443
Vulnerables	0,338	0,728	0,937	0,410
Clase media	0,345	0,725	0,940	0,497
Percepción de clase social (2016/2017)				
Media	0,348	0,757	0,933	0,440
Baja	0,397	0,742	0,946	0,430

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Resulta interesante analizar si las preferencias por la redistribución reportadas se asocian con la autoidentificación de clase social de los entrevistados. Recuérdese que quienes se identifican con la clase alta son agrupados en clase media, debido al bajo número de casos. Se observa que quienes se identifican como de clase baja declaran que la clase alta debe pagar más impuestos, en comparación con los que se consideran de clase media. De hecho, la proporción de personas que se declaran de clase baja y señalan que se debe cobrar más impuestos a la clase alta también es superior al reporte de los pertenecientes a la clase media, y supera a los que son pobres objetivos cuando se les consulta por incrementar los impuestos a la clase alta. Esto refleja que una parte del apoyo a las políticas redistributivas está motivada por la forma en que los entrevistados perciben que la política los beneficiará.

Se realiza el mismo ejercicio pero considerando, como *proxy* de las preferencias por la redistribución, preguntas asociadas a la ayuda a los pobres con distintas modalidades, es decir, si el entrevistado está de acuerdo con que se realice tal ayuda con dinero, con comida o consiguiéndoles un trabajo. Adicionalmente, se introduce una pregunta que identifica a los pobres que debería ayudar el gobierno, y se distingue a aquellos que señalan *a todos los pobres*, en relación con los indican que *solo a los que se esforzaron en la vida* o que *no hay que ayudarlos*.

En el cuadro 38 se presentan los resultados. La pregunta relacionada con ayudar a los pobres consiguiéndoles trabajo pierde relevancia, pues casi el 100% de los entrevistados contestan de forma afirmativa y no discrimina según clase social. En torno al 35% de los entrevistados contestan que se debe ayudar a los pobres con dinero y más

Cuadro 39. Bajas preferencias por la redistribución según clase social y clase social percibida

	Percepción de clase		Total
	Media	Baja	
a. Usted piensa que en Uruguay la gente paga muchos impuestos			
Pobreza	89%	88%	88%
Vulnerables	88%	86%	87%
Clase media	90%	88%	89%
b. Baja valoración de IRPF			
Pobreza	84%	86%	85%
Vulnerables	85%	83%	84%
Clase media	82%	88%	84%
c. Piense en una familia de clase alta. El gobierno no debería aumentarle los impuestos			
Pobreza	60%	53%	55%
Vulnerables	57%	50%	53%
Clase media	55%	47%	53%
d. Usted piensa que el gobierno no debe ayudar a los pobres con dinero			
Pobreza	62%	51%	54%
Vulnerables	65%	64%	64%
Clase media	68%	67%	67%

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

del doble indican que debe realizarse tal ayuda con comida. Las respuestas se asocian a la clase social a la que pertenece el entrevistado cuando se consulta por un beneficio en dinero o en alimentos; no obstante, la diferencia entre clases es mucho más grande, en términos relativos, en la pregunta referida a la transferencia monetaria (44% contra 32%). Finalmente, cuando se considera la percepción de clase solo hay diferencias respecto a las transferencias monetarias: el 40% de quienes se perciben como de clase baja están de acuerdo, frente al 35% de quienes se perciben como de clase media.

Finalmente, se presenta información que resume cómo opera la percepción de clase respecto a las preferencias por la redistribución. Esto se realiza para 2016/2017, pues solo se cuenta con la percepción de clase y con algunas variables de preferencias por la redistribución para dicho año. En concreto, el cuadro 39 muestra las bajas preferencias por la redistribución según clase social y clase social percibida. En algunos casos, la percep-

ción de clase discrimina mejor que la clase en sí; por ejemplo, entre quienes rechazan incrementar los impuestos a la clase alta. Los que se perciben de clase baja siempre tienen un menor rechazo a incrementar los impuestos con independencia de la clase real, con una diferencia de 7-8 puntos porcentuales en todas las clases sociales. Cuando se observan las clases reales, prácticamente no existen diferencias. Otra diferencia sustantiva se da entre los pobres cuando se los consulta sobre si se los debe ayudar con dinero. El 62% de los pobres que se perciben como de clase media rechazan esta posibilidad; en cambio, solo lo hace el 51% de los pobres que se perciben como de clase baja. Es decir, existe una mayor propensión a aceptar las transferencias monetarias cuando los individuos se perciben más desaventajados. Este resultado es consistente con lo encontrado en Amarante et al. (2009), donde se señala que el grupo tratado por el PANES prefiere transferencias monetarias, mientras el grupo de control es más proclive a aceptar transferencias en especie. Estos resultados

Cuadro 40. Ingreso per cápita del hogar según clase real y percibida*

Clase percibida	Clase real		
	Pobreza	Vulnerables	Clase media
Clase media	1.333	4.683	13.729
Clase baja	1.567	4.338	10.451

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

*Valores en pesos uruguayos, actualizados por IPC a diciembre de 2012.

dan pistas para entender las valoraciones de los individuos sobre el diseño de las políticas públicas; no obstante, se requiere más investigación para comprender cómo opera este canal.

Es posible que las diferencias en las clases percibidas estén recogiendo diferencias reales en los ingresos dentro de cada clase social. Es decir, que en las clases sociales persistan diferencias que sean las que afecten las preferencias por la redistribución. El cuadro 40 muestra el ingreso per cápita promedio de cada grupo. Se observan diferencias fundamentalmente entre quienes pertenecen a la clase media, en el entorno de 30%. Es decir, al interior de la clase media existe cierta dispersión en los ingresos reales, lo cual podría tener una asociación con la percepción de clases y explicar las diferencias en las preferencias por la redistribución.

d. Clases sociales, aspiraciones y preferencias por la redistribución

En este apartado se realiza el ejercicio de ampliar la noción de clase social incorporando una distinción en el interior de la clase media, entre las personas que no muestran cambios en las aspiraciones (se mantienen bajas o altas entre 2011/2012 y 2016/2017) y aquellas que modificaron sus aspiraciones al alza o a la baja. El cambio en las aspiraciones puede estar reflejando modificaciones en los ingresos, por lo cual los resultados aquí presentados deben interpretarse con cautela y leerse como una primera aproximación al tema. En la sección 5.3 ya fue utilizada la línea de pobreza subjetiva como aproximación de las aspiraciones y se mostró como se asociaba con distintos niveles de bienestar subjetivo. En este caso, se explora el vínculo entre aspiraciones de ingresos y preferencias por la redistribución.

El papel de las aspiraciones dentro de la clase media altera el vínculo con las preferencias por la redistribución, según las preguntas utilizadas. En el cuadro 41 se presenta el valor promedio

de las preferencias por la redistribución según la nueva tipología de clase social para las preguntas de Estado-mercado, impuestos y valoración del IRPF. Los individuos de clase media sin cambios en las aspiraciones, junto con los que las aumentan, presentan mayores preferencias por las políticas redistributivas al considerar la pregunta de Estado-Mercado. No obstante, ninguna apertura de la clase media presenta mayores preferencias por la redistribución que los pobres y vulnerables. El papel del cambio en las aspiraciones juega un papel relevante en la pregunta sobre impuestos. Quienes son de clase media y aumentaron sus aspiraciones son los que reportan en mayor medida que los impuestos deben bajar. Esto se diferencia claramente de aquellos que poseen altas aspiraciones en ambos períodos, grupo donde las preferencias por la redistribución son mayores, incluso si se lo compara con los pobres y vulnerables.

Las restantes preguntas de preferencias por la redistribución se presentan en el cuadro 42. Se observa que quienes no modifican sus aspiraciones son los que indican en menor medida (dentro de la clase media) que se les debe aumentar los impuestos a la clase alta (en niveles similares a los pobres y vulnerables), mientras que los que muestran caídas en las aspiraciones son el grupo con mayores preferencias por la redistribución. Cuando la pregunta refiere a *aumentarle los impuestos a una familia como la suya*, el grupo con mayores preferencias por la redistribución continúa siendo el de quienes redujeron sus aspiraciones. Adicionalmente, quienes mostraron caídas en las aspiraciones son, dentro de la clase media, los que reportan mayores preferencias por la redistribución en las preguntas referidas a la ayuda a los pobres con dinero o alimentos. De hecho, este grupo es el que menos está de acuerdo con que la ayuda se realice consiguiéndoles un trabajo. Estos guarismos son los principales incluso si se los compara con las respuestas de los pobres y los vulnerables.

Cuadro 41. Preferencias por la redistribución (2016/2017) según nueva tipología de clase social

	Estado-mercado	Impuestos	Valoración del IRPF
Pobres	4,895	0,875	3,900
Vulnerables	4,702	0,872	4,329
Clase media			
Mantiene bajas aspiraciones	5,142	0,897	4,664
Bajan las aspiraciones	5,656	0,868	3,825
Aumenta las aspiraciones	5,143	0,941	3,809
Mantiene altas aspiraciones	5,105	0,851	3,941

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Cuadro 42. Preferencias por la redistribución (2016/2017) según nueva tipología de clase social

	El gobierno debería aumentarle los impuestos a una familia...		Ud. piensa que el gobierno debe ayudar a los pobres...			¿Ud. piensa que el gobierno debe ayudar a todos los pobres?
	...de clase alta	...como la suya	...con dinero	...con comida	...consiguiéndoles un buen trabajo	
Pobres	0,440	0,214	0,442	0,810	0,932	0,441
Vulnerables	0,444	0,238	0,383	0,757	0,951	0,402
Clase media según cambio en aspiraciones						
No cambian (bajas)	0,460	0,302	0,281	0,675	0,942	0,462
Bajan	0,557	0,346	0,426	0,828	0,912	0,440
Aumentan	0,544	0,270	0,293	0,672	0,892	0,495
No cambian (altas)	0,437	0,281	0,347	0,741	0,950	0,461

Nota: en la pregunta «¿El gobierno debe aumentarle los impuestos a una familia como la suya?» se incluye la opción «mantener los impuestos».

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

En síntesis, en este apartado se mostró una caída importante de las preferencias por políticas redistributivas, fundamentalmente en las variables que relevan información sobre impuestos. No es claro el motivo de este cambio en las preferencias; algunas hipótesis pueden asociarse a cambios en la percepción sobre la eficiencia del gobierno o a efectos del debate público como consecuencia de las modificaciones implementadas a finales de 2016 en el IRPF. Adicionalmente, se encuentra que los incrementos de clases sociales entre 2011/2012 y 2016/2017 se asocian a menores preferencias por políticas

redistributivas. Existen distintos criterios sobre el tipo de transferencias que deberían utilizarse para compensar desigualdades; a medida que la clase social aumenta, gana relevancia el apoyo a políticas que se basen en transferencias en especie, en contraposición a las transferencias monetarias. Finalmente, se incorporan cambios en las aspiraciones con el objetivo de identificar heterogeneidades dentro de la clase media. En las preguntas asociadas a los impuestos, las mayores preferencias por la redistribución dentro de la clase media se observan entre quienes redujeron las aspiraciones.

6. Comentarios finales

Este Cuaderno busca analizar el progreso multidimensional en Uruguay, en un contexto de fuerte crecimiento económico. Para ello, se utiliza una fuente de información novedosa que permite estudiar las trayectorias en distintas dimensiones relevantes del bienestar, y explorar las transiciones de entradas y salidas de la pobreza. Un correlato de este crecimiento ha sido la fuerte reducción de la pobreza y el incremento de los hogares que se ubican en situación de vulnerabilidad, los que alcanzaron en 2016/2017 a casi el 40% de los hogares del ELBU.

Sin embargo, el hecho de que un número importante de hogares hayan superado el umbral de pobreza no garantiza el logro de ciertos funcionamientos, así como tampoco el desarrollo de capacidades que permitan a las personas estar a resguardo de futuros *shocks* económicos y de caer nuevamente en situación de pobreza. En el Cuaderno se muestra que, durante el período de análisis, los hogares vulnerables tuvieron un mejor desempeño en todas las dimensiones de bienestar, en relación con aquellos que se encuentran en situación de pobreza, lo cual sugiere mejores condiciones para enfrentar potenciales etapas adversas del ciclo económico.

Consolidar las mejoras del grupo de hogares que se encuentra en situación de vulnerabilidad representa un desafío para el país, si no se quieren perder los logros alcanzados. Como se señala en PNUD (2016), «la población en situación de vulnerabilidad presenta rezagos en otras dimensiones del bienestar distintas del ingreso, que pueden imponer restricciones al desarrollo a largo plazo en la región, y que son muy sensibles a los vaivenes económicos».

Adicionalmente, un grupo de hogares persisten en situación de pobreza y siguen enfrentando privaciones en distintas dimensiones del bienestar. Como se señala en algunos antecedentes, estos hogares tienen características que los distinguen de aquellos que enfrentaban una situación de pobreza coyuntural y que poseen el potencial para lograr una transición favorable.

Tanto la persistencia de la pobreza para un grupo de hogares como el incremento de los hogares en situación de vulnerabilidad son elementos nuevos que deberían considerarse en el debate de políticas públicas y en el diseño de los programas que tienen por objetivo apoyar a estas poblaciones.

Una consecuencia de lo anterior es que perfil de los individuos con capacidad de resiliencia a la vulnerabilidad se modifica levemente entre 2011/2012 y 2016/2017. Una de las diferencias surge de la dotación de bienes durables. En el primer período su incidencia no era estadísticamente significativa pero sí lo es para 2016/2017. En el último caso quienes tienen un mayor índice de bienes durables muestran mayor capacidad de resiliencia a la vulnerabilidad. Adicionalmente, cuando se analiza la probabilidad de salir de la pobreza, se observa que en el primer período dicha probabilidad era mayor cuando más altos eran el índice de bienes durables y el nivel educativo del jefe de hogar, aspecto que no ocurre en el último período. Es decir, los cambios relevantes en las probabilidades de entrar y salir de la pobreza se asocian al acceso a estos activos. Dicho de otro modo, los movimientos en la cola baja de la distribución y su persistencia en el tiempo cambian según la capacidad de acumulación que tienen los hogares.

Para complementar el análisis de las trayectorias de ingresos, en este Cuaderno se abordan otras dimensiones del bienestar. En particular, se consideran indicadores de bienestar subjetivo. Se observa un correlato del nivel de bienestar subjetivo con la pertenencia a las distintas clases sociales, ya que los niveles de conformidad se incrementan a medida que aumenta la clase social. Sin embargo, la consistencia entre los indicadores objetivos y subjetivos no es perfecta. El incremento en la conformidad se da de forma más pronunciada en las dimensiones *consumo y situación económica*, mientras la inercia es mayor si se considera la conformidad con *la vida en general*. Adicionalmente, la movilidad social se asocia en mayor medida a las ganancias y pérdidas de conformidad con la situación económica, cuando se la

compara con la conformidad con el consumo. Por tanto, los individuos valoran la situación económica tomando en consideración otras dimensiones que trascienden el acceso a bienes de consumo. Las mejoras en la conformidad con el consumo podrían responder a incrementos en el gasto de los hogares que no necesariamente tienen un correlato con el incremento en los ingresos, y con una desmejora en su posición financiera. La mejora más débil en la conformidad con la situación económica puede obedecer a que en este período el dinamismo de la economía se trasluce en cambios en las expectativas y los umbrales de referencia con que se comparan los individuos.

Otro de los elementos observados en este Cuaderno es que las personas que tienen sesgos en la percepción sobre su situación en la distribución del ingreso tienden a concentrarse en valores medios. Adicionalmente, existe la percepción de movilidad intergeneracional y de mayores oportunidades de ascenso social. No obstante, existen marcadas diferencias según estratos sociales. Por otro lado, la clase social parece ser un elemento clave en el sistema de premios (y castigos) sociales que reciben las personas.

En el Cuaderno también se muestra una fuerte caída de las preferencias por la redistribución, en particular, cuando se mide este concepto a partir de las valoraciones sobre los impuestos. La principal hipótesis asociada a estos cambios tiene que ver con la movilidad que vivieron los hogares. La intervención del Estado puede ser percibida como una barrera para continuar las trayectorias ascendentes en las posiciones sociales. Esto es consistente con los antecedentes que entienden que la consolidación de una amplia clase media genera mayor estabilidad política, al tener un papel moderador de los procesos de redistribución. Un segundo elemento relevante surge de las preguntas de preferencias por la redistribución que se basan en el tipo de políticas de transferencias que son apoyadas. A medida que crece la posición de clase, las personas desplazan su apoyo de las políticas de transferencias de ingresos a políticas de transferencias en especie. Este aspecto es sustancial a la hora de pensar la viabilidad de políticas con distintos diseños, y constituye un tema sobre el que aún los estudios son escasos y se debe profundizar. Es posible que este resultado sea consecuencia de la fragmentación social y de la falta de confianza en el comportamiento de los beneficiarios de los programas sociales. Si la responsabilidad de la pobreza se visualiza en el individuo y no en sus circunstancias, entonces es probable

que prevalezca la desconfianza en el uso de los recursos transferidos por el Estado, y se crea que son más ventajosas las políticas paternalistas, que se basan en otorgar a los hogares bienes que los contribuyentes consideran de primera necesidad.

En PNUD (2016) se señala un conjunto de políticas que sería deseable desarrollar, de forma de no perder los logros alcanzados hasta el momento y, de esta manera, constituir una matriz que reduzca los riesgos de caer en situaciones de privación frente a potenciales eventos adversos. Así, se indica la necesidad de seguir avanzando en el desarrollo de las instituciones del mercado laboral, la generación de capacidades y promoción de la inclusión productiva, la universalización de la protección social desvinculándolos del mercado de trabajo, y de los sistemas de cuidados; y la promoción del acceso a los activos físicos y financieros, por ejemplo, mediante la inclusión financiera o el acceso al crédito. En el caso uruguayo, la implementación de los consejos de salarios y algunas iniciativas para promover la formalidad son políticas específicas del mercado laboral que parecen haber contribuido en el sentido que sugiere ese informe. Si bien los restantes elementos forman parte de la agenda política, existe aún un camino por recorrer en cuanto a su implementación y evaluación de potenciales impactos.

El ELBU constituye una fuente de información que puede ayudar a comprender varios de los aspectos que fueron abordados en este Cuaderno y, en particular, algunas de las interrogantes o hipótesis planteadas, las que constituyen promisorias líneas de investigación que podrán explorarse con mayor detalle en futuros trabajos. Algunos de ellos tienen que ver con las interacciones que se producen entre los cambios en el bienestar subjetivo y la movilidad intra e intergeneracional a la hora de explicar las preferencias por las políticas redistributivas y las actitudes de los individuos en términos de beneficios y castigos sociales a los grupos más vulnerables. Por otro lado, es relevante comprender cómo es el proceso de formación de las aspiraciones, cómo juegan la movilidad intra e intergeneracional y los cambios con los grupos sociales con los que las personas interactúan o toman como su grupo de referencia. Estos cambios en las aspiraciones pueden constituir un aspecto clave para entender las preferencias por las políticas redistributivas o para explicar decisiones que promuevan una mayor movilidad ascendente o eviten situaciones de vulnerabilidad. La exploración de estos vínculos en profundidad es otro de los elementos que conforman la agenda para futuras investigaciones.

Referencias bibliográficas

- ABUD, M. J., G. GRAY MOLINA y E. ORTIZ-JUÁREZ (2015). «Out-of-Poverty and Back-to-Poverty Transitions using Panel Data», documento de apoyo al *Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe 2016* del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
- ALESINA, A., y E. LA FERRARA (2005). «Preferences for redistribution in the land of opportunities», *Journal of Public Economics*, vol. 89, n.º 5, pp. 897-931.
- ALESINA, A., y R. PEROTTI (1996). «Income Distribution, Political Instability and Investment», *European Economic Review*, vol. 40, n.º 6, pp. 1203-1228.
- ALESINA, A., S. STANTCHEVA y E. TESO (2017). «Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution», *CEPR Discussion Paper*, n.º DP11738. Disponible en SSRN: <<https://ssrn.com/abstract=2896008>>.
- ALKIRE, S. (2002). «Dimensions of Human Development», *World Development*, n.º 30, pp. 191-205.
- ALMLUND, M., A. DUCKWORTH, J. J. HECKMAN y T. KAUTZ (2011). «Personality psychology and economics». En HANUSHEK, E.A., S. MACHIN y L. WÖSSMANN (eds.), *HANDBOOK OF THE ECONOMICS OF EDUCATION*, vol. 4, pp. 1-181. Amsterdam: Elsevier.
- AMARANTE, V., G. BURDIN, M. FERRANDO, M. MANACORDA, A. VERNENGO y A. VIGORITO (2009). *Informe final de la evaluación de impacto del PANES*. Montevideo: Convenio IECONMIDES. Mimeo.
- AMARANTE, V., M. COLAFRANCESCHI y A. VIGORITO (2014). «Uruguay's income inequality and political regimes over the period 1981-2010». En G. A. CORNIA (ed.). *Falling inequality in Latin America: Policy changes and lessons*, pp. 118-139. Oxford: Oxford University Press.
- AMARANTE, V., y M. GÓMEZ (2016). *El proceso de formalización en el mercado laboral uruguayo*, serie Estudios y Perspectivas. Montevideo: CEPAL.
- 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*, Documento de trabajo, n.º 229. Manila: Banco Asiático de Desarrollo.
- APPADURAI, A. (2004). «The Capacity to Aspire». En V. RAO y M. WALTON (eds.). *Culture and Public Action*. Palo Alto: Stanford University Press.
- ARAYA, F. (2017). *Una aproximación a la movilidad intergeneracional de los ingresos laborales en Uruguay*, tesis de maestría. Montevideo: FCEA. Mimeo.
- ARIM, R., E. FAILACHE, G. SALAS, C. SEVERI y A. VIGORITO (2013). *Trayectorias del bienestar multidimensional en la infancia. Un estudio en base a datos de panel*. Informe final CSIC. Proyectos de Investigación e Innovación Orientados a la Inclusión Social.
- BANERJEE, A., y E. DUFLO (2008). «What is middle class about the middle classes around the world?», *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, n.º 2, pp. 3-28.
- BARRO, R. (1999). «Determinants of Democracy», *Journal of Political Economy*, vol. 107, n.º 6, pp. 158-183.
- BARTHOLOMEW, D. J. (1973). *Stochastic Models for Social Processes*, 2.ª ed. Nueva York: Wiley.
- BECKER, G., y TOMES, N. (1979). «An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility», *Journal of Political Economy*, vol. 87, n.º 6, pp. 1153-1189.
- BÉNABOU, R., y E. OK (2001). «Social mobility and the demand for redistribution: the POUM hypothesis», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, n.º 2, pp. 447-487.
- BERNARD, T., S. DERCON, K. ORKIN y A. S. TAFESSE (2014). *The Future in Mind: Aspirations and Forward-Looking Behaviour in Rural Ethiopia*, CSAE Working Paper, WPS/2014-16.
- BIRDSALL, N. (2010). «The (indispensable) middle class in developing countries». En: KANBUR, R. y M. SPENCE (eds.). *Equity and Growth in a Globalizing World*, pp. 157-188. World Bank, Washington, DC.

- BIRDSALL, N. (2015). «Does the Rise of the Middle-Class Lock in Good Government in the Developing World?» *European Journal of Development Research*, vol.27, n.º 2, pp. 217-229.
- BIRDSALL, N., C. GRAHAM y S. PETTINATO (2000). *Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?*, Center on Social and Economic Dynamics Working Paper 14. Washington, DC, United States: The Brookings Institution.
- BIRDSALL, N., N. LUSTING y C. MEYER (2013). *The Strugglers: The New Poor in Latin America?*, Working Paper, n.º 337, Center for Global Development.
- BJÖRKLUND, A., y JÄNTTI, M. (1997). «Intergenerational Income Mobility in Sweden Compared to the United States», *The American Economic Review*, vol. 87, n.º5, pp. 1009-1018.
- BLACKBURN, M. y D. BLOOM (1985). «What is Happening to the Middle Class?», *American Demographics*, vol. 7, n.º 1, pp. 18-25.
- BORRAZ, F., N. GONZÁLEZ y M. ROSSI (2013). «Polarization and the Middle Class in Uruguay», *Latin American Journal of Economics* vol. 50, n.º 2, pp. 289-326.
- BOURGUIGNON, F., F. FERREIRA y M. WALTON (2007). «Equity, efficiency and inequality traps: A research agenda», *Journal of Economic Inequality*, vol. 5, n.º 2, pp. 235-256.
- BUDRÍA, S., y A. FERRER-I-CARBONELL (2012). *Income Comparisons and Non-Cognitive Skills*, IZA Discussion Papers 6419, Institute for the Study of Labor (IZA).
- 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*, serie Documentos de Trabajo/FCEA-IE; DT06/14. Montevideo: FCEA-IE.
- CALIENDO, M., A. D. COBB-CLARK y A. UHLENDORFF (2015). «Locus of Control and Job Search Strategies», *Review of Economics and Statistics*, vol. 97, n.º 1, pp. 88-103.
- CARBAJAL, F., y H. ROVNER (2014). *Clases medias en Uruguay, entre la consolidación y la vulnerabilidad*. Montevideo: PNUD Uruguay.
- CHETTY, R., HENDREN, N., KLINE, P., y SÁEZ, E. (2014). «Where is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 129, n.º 4, pp. 1553-1623, National Bureau of Economic Research.
- CLARK, A. (2008). *Happiness, habits and high rank: Comparisons in economic and social life*, PSE Working Paper, PSE (Ecole normale supérieure).
- CLARK, A., y E. D'ANGELO (2013). *Upward Social Mobility, Well-being and Political P: Evidence from the BHPS*, CEP Discussion Papers dp1252, Centre for Economic Performance, LSE.
- CLARK, A., P. FRUTERS y M. SHIELDS (2008). «Relative income, happiness, and utility: an explanation for the Easterlin paradox and other puzzles», *Journal of Economic Literature*, vol. 46, n.º 1, pp. 95-144.
- CLARK, A., y C. SENIK (2010). «Who Compares to Whom? The Anatomy of Income Comparisons in Europe», *The Economic Journal*, vol. 120, n.º 544, pp. 573-594.
- COBB-CLARK, D. (2014). *Locus of Control and the Labor Market*, IZA Discussion Papers 8678. Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).
- COLAFRANCESCHI, M., y A. VIGORITO (2013). «Uruguay: evaluación de las políticas de transferencias». En R. ROFMAN (ed.). *Hacia un Uruguay más equitativo. Los desafíos del Sistema de Protección Social*, pp. 72-141. Montevideo: Banco Mundial.
- COLAFRANCESCHI, M., E. FAILACHE y A. VIGORITO (2013). *Desigualdad multidimensional y dinámica de la pobreza en Uruguay en los años recientes*. Montevideo: PNUD Uruguay.
- CORNIA, G. A. (2010). «Income Distribution under Latin America's New Left Regimes», *Journal of Human Development and Capabilities*, vol. 11, n.º 1, pp. 85-114.
- 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*, vol. 98, pp. 100-112.
- CRUCES, G., C. GARCÍA y L. GASPARINI (2011). *Inequality in Education: Evidence for Latin America*, Working Paper 2011/93. World Institute for Development Economics Research.
- CRUCES, G., L. F. LÓPEZ-CALVA y D. BATTISTON (2011). *Down and Out or Up and In? In Search of Latin America's Elusive Middle Class*, Working Paper 113. La Plata: CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata.
- DAVIS, J., y J. HUSTON (1992). «The Shrinking Middle-Income Class: A Multivariate Analysis», *Eastern Economic Journal*, vol. 18, n.º 3, pp. 277-285.
- DIENER, E., y R. E. LUCAS (1999). «Personality and subjective well-being». En D. KAHNEMAN, E. DIENER, y N. SCWARZ (eds.). *Well-being: The Foundations of Hedonic Psychology*. Nueva: Russell Sage Foundation.

- EASTERLIN, R. (2001). «Income and Happiness: Towards an Unified Theory», *Economic Journal*, vol. 111, n.º 473, pp. 465-484.
- EASTERLY, W. (2001). «Middle class consensus and economic development», *Journal of Economic Growth*, vol. 6, n.º 4, pp. 317-336.
- ESPINO, A., M. LEITES y A. MACHADO (2009). *Cambios en la conducta de la oferta laboral femenina: el incremento de la actividad de las mujeres casadas. Diagnóstico e implicancias. Uruguay: 1981-2006*, serie Documentos de Trabajo/FCEA-IE; DT03/09. Montevideo: FCEA-IE.
- FAILACHE, E., G. SALAS y A. VIGORITO (2016). *La dinámica reciente del bienestar de los niños en Uruguay. Un estudio en base a datos longitudinales*, serie Documentos de Trabajo/FCEA-IE; DT 11/2016. Montevideo: FCEA-IE.
- FERREIRA, F., J. MESSINA, J. RIGOLINI, L. F. LÓPEZ-CALVA, M. A. LUGO y R. VAKIS (2013). *La movilidad económica en América Latina*. Banco Mundial, Washington D. C.
- FERRER-I-CARBONELL, A. (2011). «Happiness Economics», *Els Opuscles del CREI*, vol. 28.
- FESTINGER, L. (1975). *Teoría de la disonancia cognitiva*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos.
- FIELDS, G., y OK, E. A. (1999). «The measurement of income mobility: an introduction to the literature», en J. SILBER. *Handbook on Inequality Measurement*. Boston: Kluwer Academic Publisher, cap. 19, pp. 557-598.
- FILMER, D., y L. PRITTCHE (2001). «Estimating Wealth Effects Without Expenditure Data - Or Tears: An Application to Educational Enrollments in States of India», *Demography*, vol. 38, n.º 1, pp. 115-132.
- FOSTER, J., y M. WOLFSON (2010). «Polarization and the decline of the middle class: Canada and the U.S.», *Journal of Economic Inequality*, vol. 8, n.º 2, pp. 247-273.
- FREDERICK, S., y G. F. LOEWENSTEIN (1999). «Hedonic Adaptation». En D. KAHNEMAN, E. DIENER y N. SCWARZ (eds.). *Well-being: The Foundations of Hedonic Psychology*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- GENICOT, G., y D. RAY (2014). *Aspiration and inequality*, NBER Working Papers, n.º 19976.
- GOLDTHORPE, J. H. (1987). *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Clarendon Press.
- GOLDTHORPE, J. H., y A. MCKNIGHT (2004). *The Economic Basis of Social Class*, CASE Paper 80. Londres: London School of Economics.
- HEFFETZ, O., y R. FRANK (2011). «Preferences for Status, Evidence and Economic Implications». En J. BENHABIB, M. O. JACKSON y A. BISIN (eds.). *Handbook of Social Economics*, vol. 1A, The Netherlands, North-Holland, pp. 69-91.
- HOPKINS, E. (2008). «Inequality, happiness and relative concerns: What actually is their relationship?», *Journal of Economic Inequality*, vol. 6, n.º 4, pp. 351-372.
- JÄNTTI, M., y JENKINS, S. P. (2013). *Income Mobility*, IZA Discussion Paper, n.º 7730. Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).
- JIMÉNEZ, M. (2011). *Un análisis empírico de las no linealidades en la movilidad intergeneracional del ingreso. El caso de Argentina*, Documento de Trabajo, 2011, n.º 114. La Plata: Centro de Estudios Distributivos y Laborales, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.
- JOSTEN, S. (2005). *Middle-Class Consensus, Social Capital and the Mechanics of Economic Development*, Discussion Paper 36. Hamburgo: Helmut-Schmidt University.
- KAHNEMAN, D., y A. B. KRUEGER (2006). «Developments in the measurement of subjective well-being», *Journal of Economic Perspectives*, n.º 20, pp. 3-24.
- KHARAS, H. y G. GERTZ (2010). «The new global middle class: a cross-over from west to east». En LI, C. (ed.). *China's Emerging Middle Class: Beyond Economic Transformation*. Washington D. C.: Brookings Institution Press.
- LARRAÑAGA, O., y M. E. RODRÍGUEZ (2016). «Middle Classes and Education in Latin America». En: FOXLEY, A., y B. STALLINGS (eds.). *Innovation and Inclusion in Latin America. Strategies to Avoid the Middle-Income Trap*. Palgrave Macmillan.
- LEFCOURT, H. (1984). *Research with the locus off control construct*. vol. 1. Nueva York: Academic Press.
- LEFCOURT, H. (1991). «Locus of Control». En J. P. ROBINSON, P. R. SHAVER y L. S. WRIGHTSMAN (eds.). *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes*. San Diego: Elsevier.
- LEITES, M. (2015). «Essays on the role of social status and beliefs on intergenerational mobility», tesis doctoral. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona. Mimeo.
- LÓPEZ-CALVA, L. F., y N. LUSTIG (2010). *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Nueva York: Brookings Institution Press.
- LÓPEZ-CALVA, L. F. y E. ORTIZ-JUÁREZ (2014). «A vulnerability approach to the definition of the middle class», *Journal of Economic Inequality*, n.º 12, pp. 23-47.

- LORA, E., y D. J. FAJARDO (2011). *Latin American Middle Classes: The Distance between Perception and Reality*, IDB Working Paper Series, n.º IDB-WP-275. Washington, D. C.: Inter-American Development Bank.
- LUTTMER, E. (2005). «Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-Being», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 120, n.º 3, pp. 963-1002.
- MCBRIDE, M. (2010). «Money, happiness and aspirations: An experimental study», *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 74, n.º 3, pp. 262-276.
- MILANOVIC, B., y S. YITZHAKI (2002). «Does decomposing world income distribution: does the world have a middle class?», *Review of Income and Wealth*, vol. 48, n.º 2, pp. 155-178.
- MORDECKI, G., S. GARCÍA, A. LEIVA, R. MIRANDA y S. RODRÍGUEZ (2015). *Crisis, recuperación y auge: 15 años de política económica en Uruguay: 2000-2014*. Montevideo: Universidad de la República.
- PARTRIDGE, M. (1997). «Is Inequality Harmful for Growth? Comment», *American Economic Review*, vol. 87, n.º 5, pp. 1019-1032.
- PIKETTY, T. (1995). «Social Mobility and Redistributive Politics», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, n.º 3, pp. 551-584.
- PIKETTY, T. (1998). «Self-fulfilling beliefs about social status», *Journal of Public Economics*, vol. 70, n.º 1, pp. 115-132.
- PIKETTY, T. (2000). «Theories of persistent inequality and intergenerational mobility». En ATKINSON A., y F. BOURGUIGNON (eds.), *Handbook of Income Distribution*. Amsterdam: N. H.
- PNUD (2016). *Progreso multidimensional: bienestar más allá del ingreso. Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe*. Nueva York: PNUD.
- POSTLEWAITE, A. (1998). «Social status, norms and economic performances. The social basis of interdependent preferences», *European Economic Review*, n.º 42, pp. 779-800.
- PRC (2009). *The Global Middle Class Views on Democracy, Religion, Values, and Life Satisfaction in Emerging Nations*. Washington, D.C.: Pew Research Center.
- PROTO, E., y A. RUSTICHINI (2015). «Life satisfaction, income and personality», *Journal of Economic Psychology*, n.º 48, pp. 1-128.
- RAVALLION, M. (2010). «The developing world's bulging (but vulnerable) middle class», *World Development*, vol. 38, n.º 4, pp. 445-454.
- RAY, D. (2006). «Aspirations, poverty and economic change». En A. V. BANERJEE, R. BENABOU y D. MOOKHERJEE (eds.). *Understanding Poverty*. Oxford: Oxford University Press.
- ROBEYNS, I. (2005). «Selecting capabilities for quality of life measurement», *Social Indicators Research*, n.º 74, pp. 191-215.
- SANDVIK, E., E. DIENER y L. SEIDLITZ (1993). «Subjective well-Being: The convergence and stability of self-report and non-self-report», *Journal of Personality*, vol. 61, n.º 3, pp. 317-342.
- SEN, A. (1992). *Inequality Reexamined*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SENIK, C. (2004). «When information dominates comparison: Learning from Russian subjective panel data», *Journal of Public Economics*, vol. 88, n.º 9-10, pp. 2099-2123.
- SOLIMANO, A. (2008). *The Middle Class and the Development Process*, serie Macroeconomía del Desarrollo, n.º 65. Santiago, Chile: United Nations-ECLAC.
- STUTZER, A. (2004). «The role of income aspirations in individual happiness», *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 54, n.º 1, pp. 89-109.
- THUROW, L. (1987). «A Surge in Inequality», *Scientific American*, n.º 256, pp. 30-37.
- TORCHE, F., y L. F. LÓPEZ-CALVA (2010). «Stability and vulnerability of the Latin American middle class». En K. NEWMAN (ed.). *Dilemmas of the middle class around the world*. Nueva York: Oxford University Press.
- TÓTH, I., y T. KELLER (2011). *Income Distributions, Inequality Perceptions and Redistributive Claims in European Societies*, GINI Discussion Paper 7. Amsterdam: AIAS.
- WEISS, Y., y C. FERSHTMAN (1998). «Social status and economic performance: A survey», *European Economic Review*, n.º 42, pp. 801-820.
- WIEMANN, J. (2015). «Sharing Global Responsibility. The role of the middle classes on the way to a just and sustainable global economy», *The European Journal of Development Research*, vol. 27, n.º 2, pp. 205-216.
- WRIGHT, E. O. (1979). *Class Structure and Income Determination*. Nueva York: Academic Press.
- ZAVALETA, D. (2007). *The ability to go about without shame: a proposal for internationally comparable indicators*, OPHI Working Papers 03, University of Oxford.

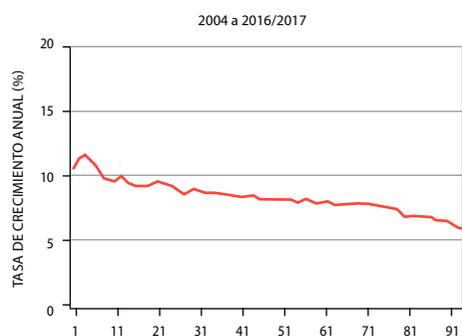
Anexo

Cuadro A.1. Ponderadores utilizados para la construcción del índice de bienes durables

	2004	2011/2012	2016/2017
Calefón	0,730	0,594	0,335
Microondas	0,393	0,594	0,504
Equipo de música	0,557	0,126	0,098
Heladera	0,606	0,227	0,174
Lavarropas	0,651	0,584	0,361
Lavavajillas	0,029	0,166	0,038
Estufas	0,498	0,301	0,372
Plancha	0,656	0,319	0,441
Aspiradora	0,336	0,482	0,539
TV con cable	0,401	0,513	0,283
Video	0,418	0,184	0,094
Computadora (no Ceibal)	0,085	0,749	0,737
Automóvil	0,001	0,788	0,858
Internet	0,284	0,482	0,518
Teléfono fijo	0,608	0,717	0,797
Teléfono celular	0,220	-0,101	-0,091

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Gráfico A.1. Tasas de variación anual del ingreso per cápita (sin valor locativo), según percentil. 2004 a 2016/2017



FUENTE. Elaboración propia basada en el ELBU.

Cuadro A.2. Distribución de hogares según clases sociales.
Hogares con niños entre 6 y 7 años en 2004 que asistían a primero de escuela pública y privada

	2004	2011	2016
Pobreza	15,1	3,5	2,9
Vulnerabilidad	36,6	24,8	19,6
Clase media	45,3	65,0	69,4
Clase alta	2,9	6,7	8,1
Total	100,0	100,0	100,0

Nota: Para la selección de hogares en la ECH se consideran localidades de 5000 habitantes y más en los departamentos donde se aplicó el ELBU. Para 2004 se consideran hogares con niños que tienen entre 6 y 7 años; en 2011, hogares con niños entre 13 y 14 años; y en 2015, hogares donde residen adolescentes de 17 y 18 años.

Fuente: Elaborado en base a la ECH.

Cuadro A.3. Porcentaje de hogares propietarios de automóvil y vivienda según clase social.
Misma tipología de hogar

	2004	2011/2012	2016/2017	Manteniendo clasificación clase social año 2004		
				2004	2011/2012	2016/2017
a. Propietarios de automóvil						
Pobreza	11,8	23,7	17,6	11,8	23,9	27,0
Vulnerabilidad	29,7	28,9	27,7	29,7	39,1	46,7
Clase media	76,0	53,2	59,3	76,0	77,0	73,6
Total	26,3	36,1	40,0	26,3	36,1	40,0
b. Propietarios de vivienda						
Pobreza	41,8	39,8	34,7	41,8	40,8	38,9
Vulnerabilidad	57,5	43,7	39,8	57,5	47,2	45,1
Clase media	64,1	55,6	49,4	64,1	71,1	55,5
Total	50,5	46,9	43,2	50,5	46,9	43,2

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Cuadro A.4. Matrices de transición hacimiento. Años 2004 a 2011/2012 y 2011/2012 a 2016/2017

		2011/2012		Total
		No	Sí	
2004	No	87,0	13,0	100,0
	Sí	56,6	43,4	100,0
		2016/2017		Total
		No	Sí	
2011/2012	No	91,7	8,3	100,0
	Sí	64,9	35,1	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

**Cuadro A.5. Matrices de transición condición de actividad (personas entre 30 y 64 años).
Años 2004 a 2011/2012 y 2011/2012 a 2016/2017**

		2011/2012		Total
		Ocupado	Desocupado o inactivo	
2004	Ocupado	85,1	14,9	100,0
	Desocupado o inactivo	72,3	27,7	100,0
		2016/2017		Total
		Ocupado	Desocupado o inactivo	
2011/2012	Ocupado	80,7	19,3	100,0
	Desocupado o inactivo	46,6	53,4	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

**Cuadro A.6. Matrices de transición condición de informalidad (personas entre 30 y 64 años).
Años 2004 a 2011/2012 y 2011/2012 a 2016/2017**

		2011/2012		Total
		Formal	Informal	
2004	Formal	88,1	11,9	100,0
	Informal	55,4	44,6	100,0
		2016/2017		Total
		Formal	Informal	
2011/2012	Formal	88,4	11,6	100,0
	Informal	45,6	54,4	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

Cuadro A.7. Matrices de transición del índice de bienes durables.

Años 2004 a 2011/2012 y 2011/2012 a 2016/2017

		2011/2012					Total
		Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	
2004	Quintil 1	54,9	27,7	11,5	4,9	0,9	100,0
	Quintil 2	28,8	30,0	25,4	11,8	4,0	100,0
	Quintil 3	12,5	21,9	32,4	23,8	9,4	100,0
	Quintil 4	4,1	13,9	23,0	33,4	25,6	100,0
	Quintil 5	0,8	6,3	7,1	27,3	58,5	100,0
		2016/2017					Total
		Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	
2011/2012	Quintil 1	58,7	25,2	11,7	4,2	0,2	100,0
	Quintil 2	27,6	38,2	22,3	9,8	2,1	100,0
	Quintil 3	10,8	26,2	33,6	21,9	7,4	100,0
	Quintil 4	2,4	11,3	25,1	39,9	21,3	100,0
	Quintil 5	1,6	2,0	6,9	29,4	60,1	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

**Cuadro A.8. Matrices de transición tenencia de automóvil.
Años 2004 a 2011/2012 y 2011/2012 a 2016/2017**

		2011/2012		Total
		No	Sí	
2004	No	82,6	17,5	100,0
	Sí	38,4	61,6	100,0
		2016/2017		Total
		No	Sí	
2011/2012	No	85,3	14,7	100,0
	Sí	27,6	72,4	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.

**Cuadro A.9. Matrices de transición propiedad de la vivienda.
Años 2004 a 2011/2012 y 2011/2012 a 2016/2017**

		2011/2012		Total
		No	Sí	
2004	No	63,7	36,3	100,0
	Sí	26,5	73,5	100,0
		2016/2017		Total
		No	Sí	
2011/2012	No	62,8	37,2	100,0
	Sí	20,8	79,2	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en el ELBU.



*Al servicio
de las personas
y las naciones*

PNUD Uruguay

Paraguay 1470 piso 5, CP 11100

Montevideo, Uruguay

Tel.: (598) 2909 38 06

www.uy.undp.org

