

# Estratificación y clases sociales en América Latina

Dinámicas y características  
en las dos primeras décadas  
del siglo XXI

Rodrigo Martínez  
Raúl Holz  
Luis Hernán Vargas  
Ernesto Espíndola



NACIONES UNIDAS

CEPAL



DESARROLLO en transición



Instrumento regional  
de la Unión Europea para  
América Latina y el Caribe

# Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

**Deseo registrarme**



NACIONES UNIDAS



[www.cepal.org/es/publications](http://www.cepal.org/es/publications)



[www.instagram.com/publicacionesdelacepal](https://www.instagram.com/publicacionesdelacepal)



[www.facebook.com/publicacionesdelacepal](https://www.facebook.com/publicacionesdelacepal)



[www.issuu.com/publicacionescepal/stacks](http://www.issuu.com/publicacionescepal/stacks)



[www.cepal.org/es/publicaciones/apps](http://www.cepal.org/es/publicaciones/apps)

# Estratificación y clases sociales en América Latina

## Dinámicas y características en las dos primeras décadas del siglo XXI

Rodrigo Martínez  
Raúl Holz  
Luis Hernán Vargas  
Ernesto Espíndola



NACIONES UNIDAS

CEPAL



DESARROLLO en transición



Instrumento regional  
de la Unión Europea para  
América Latina y el Caribe

Este documento fue elaborado por Rodrigo Martínez, Oficial Superior de Asuntos Sociales; Raúl Holz y Ernesto Espíndola, Asistentes de Investigación, y Luis Hernán Vargas, Consultor, todos de la División de Desarrollo Social de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

En la preparación de insumos y el procesamiento de datos colaboraron Vivian Milosavljevic y Carlos Kroll, Asistentes de Investigación de la División de Desarrollo Social de la CEPAL, así como Natacha Leroy y Fabiola Fernández, Consultoras de la misma División. Se agradece también la valiosa labor de Santiago Browne y Emilio Chahuán en la elaboración de este documento.

El documento fue preparado en el marco del proyecto “Estratificación y movilidad social en países de ingreso medio. Desafíos frente a un futuro incierto”, del programa de la CEPAL y la Unión Europea Mecanismo Regional para el Desarrollo en Transición, implementado bajo la coordinación de Rodrigo Martínez.

Ni la Unión Europea ni ninguna persona que actúe en su nombre es responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en esta publicación. Los puntos de vista expresados en este estudio son de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Unión Europea.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de las Naciones Unidas o las de los países que representa.

Publicación de las Naciones Unidas  
LC/TS.2022/214  
Distribución: L  
Copyright © Naciones Unidas, 2022  
Todos los derechos reservados  
Impreso en Naciones Unidas, Santiago  
S.22-01035

Esta publicación debe citarse como: R. Martínez y otros, “Estratificación y clases sociales en América Latina: dinámicas y características en las dos primeras décadas del siglo XXI”, *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2022/214), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Documentos y Publicaciones, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

## Índice

Introducción .....	9
<b>I. Estratificación y clases sociales: introducción al análisis .....</b>	<b>11</b>
A. Los estudios de estratificación social y la persistencia conceptual de Marx y Weber .....	12
B. Enfoque ocupacional: el trabajo como eje central en el análisis social .....	13
C. Enfoque basado en los ingresos y la riqueza .....	15
D. Dimensiones complementarias en los estudios de estratificación social .....	17
E. La contribución de la CEPAL .....	18
F. A modo de cierre .....	21
<b>II. Estratificación social en América Latina a la luz de la distribución de ingresos .....</b>	<b>23</b>
A. Antecedentes.....	23
1. Los estratos de ingresos de los hogares como múltiplos de la línea de la pobreza .....	24
B. Los estratos de ingresos y sus características .....	25
1. Caracterización general antes de la crisis del COVID-19.....	25
2. Cambios en la estratificación de ingresos observados durante la pandemia de COVID-19.....	33
3. Estratos de ingresos y brechas en el ejercicio de derechos sociales.....	35
C. Reflexiones finales .....	41
<b>III. Estratificación social en América Latina y perfil de gastos de los hogares.....</b>	<b>43</b>
A. Consideraciones conceptuales y metodológicas.....	43
1. La clasificación del gasto a partir de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares (EIGH).....	45
B. Perfiles de gasto a la luz de los estratos socioeconómicos de los hogares urbanos .....	46
1. Nivel y participación del gasto de los hogares en distintos rubros según estratos .....	47
2. Gasto de los hogares por finalidad de consumo .....	50
C. Diferencias en los perfiles de gasto en países seleccionados: los casos de la Argentina, el Brasil, Chile y México .....	68
D. Reflexiones finales .....	71

<b>IV. La estratificación social en América Latina basada en ocupaciones</b> .....	73	
A. El enfoque EGP: antecedentes .....	73	
B. Propuesta de un esquema estratificación socioeconómica de las ocupaciones para América Latina: operacionalización de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-o8) .....	75	
1. Fuentes de datos .....	77	
C. Estratificación social basado en ocupaciones: tendencias y procesos .....	78	
1. Distribución de la población según clases ocupacionales antes de la pandemia de COVID-19.....	78	
2. La estratificación ocupacional desde una mirada de género .....	82	
3. Perfil general de ingresos según estratos ocupacionales.....	83	
4. Correspondencia entre estratos ocupacionales y de ingresos laborales .....	85	
5. Cambios en la estratificación ocupacional observados durante la pandemia de COVID-19.....	86	
D. Estratos ocupacionales y brechas en el ejercicio de derechos sociales .....	88	
1. Acceso a educación: niveles educativos .....	88	
2. Acceso a vivienda y servicios básicos .....	90	
3. Cotización en sistemas de seguridad social.....	91	
E. A modo de cierre .....	92	
<b>V. Estratificación social en América Latina a la luz de las percepciones individuales</b> .....	95	
A. Antecedentes.....	95	
1. El estudio de la estratificación social subjetiva a partir de datos del Latinobarómetro.....	96	
B. Clases y percepciones antes de la pandemia de COVID-19 .....	98	
1. Percepciones sobre el buen gobierno .....	100	
2. Percepciones sobre ingresos y oportunidades .....	105	
3. Percepciones sobre la garantía de derechos sociales .....	109	
C. Reflexiones preliminares .....	111	
<b>VI. Reflexiones finales sobre el análisis multidimensional de la estratificación social y las clases medias en América Latina</b> .....	113	
A. Elementos destacados del análisis de la estratificación según diversas dimensiones .....	114	
1. Estratificación por ingresos per cápita de los hogares .....	114	
2. La estratificación a partir del gasto de los hogares.....	115	
3. La relevancia de las clases ocupacionales .....	116	
4. Estratificación y subjetividad .....	118	
B. Las clases medias y sus características según estratos de ingresos, gastos, grupos ocupacionales y percepciones.....	119	
<b>Bibliografía</b> .....	123	
<b>Anexo</b> .....	129	
<b>Cuadros</b>		
Cuadro 1	América Latina (18 países): año de encuesta de hogares disponible según período de medición, alrededor de 2002, 2010, 2019 y 2020.....	25
Cuadro 2	América Latina (15 países): distribución de estratos de ingresos, 2002 y 2019 .....	28
Cuadro 3	América Latina (15 países): porcentaje de hogares con jefatura de hogar femenina según estratos de ingresos, 2019 .....	29

Cuadro 4	América Latina (10 países): encuestas de ingresos y gastos de los hogares utilizadas, por país y principales características .....	45
Cuadro 5	Esquema de clasificación de ocupaciones EGP, versión de siete clases, 2002.....	74
Cuadro 6	Clasificación socioeconómica basada en ocupaciones de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-08) .....	76
Cuadro 7	América Latina (18 países): países y año de encuesta de hogares disponibles según períodos de medición (alrededor de 2002, 2010, 2019 y 2020).....	77
Cuadro 8	América Latina (14 países): distribución de estratos ocupacionales, 2002 y 2019.....	81
Cuadro 9	Selección de variables de encuestas Latinobarómetro, según ámbitos de derecho, dimensiones y años disponibles.....	97
Cuadro A1	Estructura de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, 2008 (CIUO-08), según grandes grupos y subgrupos principales.....	130
<b>Gráficos</b>		
Gráfico 1	América Latina (15 países): distribución de la población según estrato de ingreso, alrededor de 2019.....	26
Gráfico 2	América Latina (15 países): distribución de la población nacional según estratos de ingresos, 2002, 2010 y 2019.....	27
Gráfico 3	América Latina (15 países): distribución de la población según estratos de ingresos por país, 2019.....	28
Gráfico 4	América Latina (15 países): distribución de la población de 0 a 14 años y mayores de 64 años según estratos de ingresos, alrededor de 2019.....	30
Gráfico 5	América Latina (15 países): promedio de ingresos per cápita mensual de hogares, según estratos y países.....	31
Gráfico 6	América Latina (15 países): peso relativo de corrientes de ingresos disponibles según estratos de ingresos, alrededor de 2019b .....	32
Gráfico 7	América Latina (13 países): distribución de la población según estrato de ingreso, alrededor de 2019 y 2020.....	34
Gráfico 8	América Latina (15 países): niveles educativos completados de la población de 25 años y más, alrededor de 2019 .....	36
Gráfico 9	América Latina (15 países): dimensiones de acceso a vivienda adecuada, alrededor de 2019.....	37
Gráfico 10	América Latina (15 países): tasa de participación, ocupación y desocupación de la población de 15 años y más según estrato socioeconómico, alrededor de 2019.....	39
Gráfico 11	América Latina (13 países): tasa de cotización a sistemas de pensiones de la población ocupada de 15 años y más según estrato socioeconómico, alrededor de 2002 y 2019.....	40
Gráfico 12	América Latina (10 países): participación de estratos de gasto en el total de gasto de hogares en zonas urbanas, alrededor de 2018.....	46
Gráfico 13	América Latina (10 países): promedio de gasto per cápita mensual de hogares residentes en zonas urbanas.....	48
Gráfico 14	América Latina (10 países): porcentaje de hogares de zonas urbanas que declaran montos de gasto mayores que cero, según rubro de gasto .....	49
Gráfico 15	América Latina (10 países): participación del gasto de los hogares de zonas urbanas por finalidades del consumo, según estrato .....	50
Gráfico 16	América Latina (10 países): distribución del gasto promedio de los hogares de zonas urbanas en cada estrato, según finalidades del consumo .....	51

Gráfico 17	América Latina (10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos de alimentación, según estratos .....	52
Gráfico 18	América Latina (10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos de alimentación, según países .....	52
Gráfico 19	América Latina (promedio de 10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en servicios de educación, según estrato .....	53
Gráfico 20	América Latina (10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en servicios de educación, según países.....	54
Gráfico 21	América Latina (9 países): proporción de los hogares residentes en zonas urbanas que declara gasto en servicios de educación, según finalidad de gasto y estrato .....	55
Gráfico 22	América Latina (9 países): promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en servicios de educación, según tipo de enseñanza .....	56
Gráfico 23	América Latina (10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de salud, según estratos de ingresos.....	57
Gráfico 24	América Latina (10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de salud, según países .....	58
Gráfico 25	América Latina (promedio de 9 países): proporción de hogares residentes en zonas urbanas que declaran gasto en salud según finalidad de gasto y estrato.....	59
Gráfico 26	América Latina (promedio de 9 países): promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de salud, según estrato.....	60
Gráfico 27	América Latina (promedio de 10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de vivienda, según estrato .....	61
Gráfico 28	América Latina (10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de vivienda, según país.....	62
Gráfico 29	América Latina (9 países): proporción de los hogares residentes en zonas urbanas que declaran gastos en servicios o productos de vivienda, según estrato .....	62
Gráfico 30	América Latina (9 países): promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de vivienda, según estratos .....	63
Gráfico 31	América Latina (10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de transporte, según estratos .....	65
Gráfico 32	América Latina (10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de transporte, según países .....	65
Gráfico 33	América Latina (9 países): proporción de los hogares residentes en zonas urbanas que gastan en productos o servicios de transporte, según estrato .....	66

Gráfico 34	América Latina (promedio de 9 países): promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de transporte, según estratos .....	67
Gráfico 35	Argentina (2017): distribución del gasto promedio de los hogares de zonas urbanas en cada estrato, según finalidades del consumo .....	69
Gráfico 36	Brasil (2017): distribución del gasto promedio de los hogares de zonas urbanas en cada estrato, según finalidades del consumo .....	69
Gráfico 37	Chile (2018): distribución del gasto promedio de los hogares de zonas urbanas en cada estrato, según finalidades del consumo .....	70
Gráfico 38	México (2016): distribución del gasto promedio de los hogares de zonas urbanas en cada estrato, según finalidades del consumo .....	71
Gráfico 39	América Latina (15 países): distribución de clases ocupacionales, alrededor de 2019 .....	79
Gráfico 40	América Latina (15 países): distribución del estrato ocupacional, alrededor de 2002, 2010 y 2019 .....	80
Gráfico 41	América Latina (14 países): distribución de la población según estrato ocupacional por país, alrededor de 2019 .....	80
Gráfico 42	América Latina (15 países): distribución de la población según estrato ocupacional por sexo, 2019 .....	82
Gráfico 43	América Latina (14 países): promedio de ingresos per cápita, según estratos ocupacionales, 2019 .....	83
Gráfico 44	América Latina (14 países): peso relativo de corrientes de ingresos según estratos ocupacionales, alrededor de 2019 .....	84
Gráfico 45	América Latina (14 países): distribución de la población ocupada según grupos ocupacionales y estrato de ingreso per cápita, alrededor de 2019 .....	86
Gráfico 46	América Latina (13 países): población ocupada, desocupada y fuera de la fuerza de trabajo, 2019 y 2020 .....	87
Gráfico 47	América Latina (13 países): distribución de la población según estrato ocupacional, 2019 y 2020 .....	88
Gráfico 48	América Latina (14 países): nivel educativo completado de la población de 25 años y más según estrato ocupacional, alrededor de 2019 .....	89
Gráfico 49	América Latina (14 países): dimensiones de acceso a vivienda adecuada según estrato ocupacional, alrededor de 2019 .....	90
Gráfico 50	América Latina (11 países): tasa de cotización a sistemas de pensiones según estrato ocupacional, alrededor de 2002 y 2019 .....	91
Gráfico 51	América Latina (15 países): distribución de los encuestados según variables de estratificación, 2020 .....	98
Gráfico 52	América Latina (15 países): distribución de la clase social subjetiva según índice ponderado de tenencia de bienes, 2020 .....	99
Gráfico 53	América Latina (15 países): distribución de apreciación del nivel socioeconómico del encuestador según índice ponderado de tenencia de bienes, 2020 .....	100
Gráfico 54	América Latina (15 países): satisfacción con el funcionamiento de la democracia, según índice ponderado de tenencia de bienes, 2020 .....	101
Gráfico 55	América Latina (15 países): apoyo a la democracia o autoritarismo, según índice ponderado de tenencia de bienes, 2020 .....	102
Gráfico 56	América Latina (15 países): potencial apoyo a un gobierno militar, 2020 .....	103
Gráfico 57	América Latina (15 países): opinión sobre si gobiernan unos cuantos grupos poderosos en su propio beneficio o para el bien de todo el pueblo, 2020 .....	104
Gráfico 58	América Latina (15 países): percepción de justo acceso a la justicia, 2020 .....	105

Gráfico 59	América Latina (15 países): percepción de justicia de la distribución del ingreso en el país, según índice de bienes, 2020 .....	106
Gráfico 60	América Latina (15 países): percepción sobre capacidad del salario o sueldo y del total del ingreso familiar de cubrir satisfactoriamente las necesidades, 2020 .....	107
Gráfico 61	América Latina (15 países): percepción de garantía de igualdad de oportunidades sin importar el origen de cada cual, 2020.....	108
Gráfico 62	América Latina (15 países): percepción de garantía de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, 2020 .....	108
Gráfico 63	América Latina (15 países): percepción de justicia en el acceso a la educación, 2020 .....	109
Gráfico 64	América Latina (15 países ): percepción de justicia en el acceso a la salud, 2020 .....	110
Gráfico 65	América Latina (15 países): percepción de garantía de seguridad social, 2020.....	111

## Introducción

El estudio de la estratificación social en América Latina ha tenido una prioridad en los análisis de la realidad social desde mediados del siglo XX. Al alero de la expansión del Estado y la migración campo-ciudad, y el consecuente proceso de formación de nuevos actores y relaciones sociales, comenzaron a acaparar el interés de la política y de la academia. La emergencia de la cuestión social, el surgimiento de clases medias profesionales, la eliminación de formas no contractuales de trabajo en el campo, entre otros, incentivaron la necesidad de saber las causas, los potenciales cambios en las relaciones de poder y su impacto en los modelos de desarrollo de los países de la región.

A partir de la década de 1960, la CEPAL inició proyectos de investigación en que es posible de obtener información consolidada sobre grupos ocupacionales y movilidad social, recogiendo los avances teóricos y metodológicos que se comienzan a compartir desde la academia norteamericana y británica, principalmente. Sin embargo, durante la década de 1980 se produce una pausa en la investigación de estratificación social en la región. Las políticas públicas y los esfuerzos analíticos, incluidos los de la CEPAL, se centran en el estudio de la pobreza y la marginalidad crecientes como consecuencia de la crisis de la deuda de los países y los consiguientes ajustes estructurales.

Con el advenimiento del siglo XXI, el crecimiento económico asociado al boom del precio de las materias primas conllevó a un crecimiento sin precedentes de la clase media en los países de la región. Para ello, se diseñaron políticas de expansión de la educación secundaria y universitaria para facilitar y consolidar la movilidad intergeneracional gatillado por dicho crecimiento económico. No obstante, también supuso un desafío para las políticas sociales, especialmente los programas de transferencias condicionadas, que estaban focalizadas en reducir la pobreza extrema y que no tenían en consideración algún tipo de transición en sus esquemas de graduación o de vínculos con el mercado laboral, para hacer frente a la informalidad y dar protección integral a quienes lograban salir de la pobreza.

A continuación, las crisis del 2008-09, la ralentización de la economía y la pandemia del COVID-19 pusieron en primera línea la vulnerabilidad de los sectores medios altamente dependientes de ingresos laborales y que no forman parte de la demanda regular de programas sociales de transferencias

monetarias. Esto sumado a un proceso de progresiva toma de consciencia de la alta desigualdad existente en la región, temas que pasaron a formar parte central de la agenda de política pública con los planteamientos del desarrollo sostenible como inspiración y objetivo.

En los últimos años, la CEPAL inició una agenda de investigación para entender las características de la vulnerabilidad de los sectores medios, así como de las necesidades de políticas y capacidades institucionales para las mismas, destacándose la promoción de sistemas de protección social universales pero sensibles a las diferencias, con enfoque de ciclo de vida y que provean de capacidades y fortalecimiento de activos. Asimismo, ante la ocurrencia de desastres se plantea la incorporación de la dimensión de resiliencia (poblacional e institucional) en el diseño de sistemas de protección social, así como de criterios de sostenibilidad fiscal. Hoy se dispone, a su vez, de una mayor cantidad de información que permite dar cuenta de la multidimensionalidad y diversas aristas involucradas en la estratificación social. En el marco del trabajo de la “Facilidad Regional para el Desarrollo en Transición” de la Unión Europea, este trabajo de la CEPAL busca contribuir a sistematizar dichos esfuerzos y establecer un consolidado cuerpo analítico sobre la vulnerabilidad de las clases medias en el conjunto de la estratificación social y su relación con la inclusión social y laboral en América Latina. Lo anterior se realiza a partir de una caracterización de los estratos de acuerdo a una combinación de dimensiones junto con la revisión de la situación de los distintos estratos y clases en relación a brechas existentes en el ejercicio de diversos derechos sociales.

Con este trabajo se busca contribuir a los análisis sobre estratificación y clases sociales en la región en las últimas dos décadas, en un contexto de crisis prolongadas que sin lugar a duda ha marcado un punto de quiebre en las tendencias regionales de reducción de pobreza, vulnerabilidad, desigualdad y orientaciones de políticas sociales. Diversas fuentes de información disponibles permiten hoy avanzar en una mirada agregada de diversas dimensiones que participan de este fenómeno, combinando tanto los ingresos como los gastos de los hogares, las clases ocupacionales y las percepciones de clase de las personas. Se presenta así un desafío conceptual y analítico en procura de facilitar el diseño de políticas y la toma de decisiones a fin de retomar una senda hacia el logro de los objetivos de inclusión y garantía de derechos contenidos en la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible.

## I. Estratificación y clases sociales: introducción al análisis

El estudio de la estructura social, la estratificación y las clases sociales tiene una larga tradición en el análisis socioeconómico de la sociedad, el que se ha llevado a cabo desde perspectivas centradas en las relaciones que surgen de los modelos productivos y el trabajo, con una mirada sobre los ingresos, la estructura ocupacional, los niveles educativos, el consumo y las percepciones subjetivas entre otros, complementada con una consideración de los diferentes ejes estructurantes de las desigualdades, incluyendo las relaciones de género, las relaciones étnicas y raciales y las relaciones a lo largo del ciclo de vida.

En el mundo actual, la dinámica social y económica está pasando por procesos de transformación multifactoriales de gran escala que no solo refieren al ámbito de los requerimientos del mundo del trabajo y la producción, sino a todos los ámbitos de las relaciones sociales y las de las personas con la naturaleza. Al centro de estas dinámicas se encuentran la revolución tecnológica, las migraciones, la transición demográfica y el cambio climático. Estas se tensionan al contrastar la estructura social de la región con la perspectiva del desarrollo sostenible y el enfoque de derechos, relevando de forma cada vez más recurrente los desafíos de la desigualdad social y la vulnerabilidad de amplios sectores de la población, situación que motiva la necesidad de buscar nuevas lecturas y paradigmas que permitan orientar la política social para enfrentar estos nuevos desafíos.

En este marco, se vuelve necesario hacer una breve revisión de los enfoques y posibles perspectivas complementarias antes de proponer una nueva mirada a la dinámica de la estratificación social y las características de clases sociales en la América Latina del siglo XXI. Para ello, a continuación, se presenta una breve revisión de los principales enfoques que cabe tener presente.

## A. Los estudios de estratificación social y la persistencia conceptual de Marx y Weber

La literatura clásica sobre desigualdad y análisis de clases sociales está marcada por los aportes de Marx y Weber. Posteriormente se han llevado a cabo innumerables investigaciones sobre estratificación social con diversas aproximaciones pero ciertamente la mayoría de éstas se han originado a partir de las concepciones de estos dos autores y en general los estudios que siguieron se han basado en adaptaciones y modificaciones de sus nociones fundamentales.

Siguiendo a Marx, la sociedad se estratifica en clases sociales de acuerdo a su relación con los medios de producción (Marx, 2008; Marx y Engels, 1948). De forma similar a Durkheim (1987), plantea que a partir de la división del trabajo se produce una jerarquización de la sociedad basada en la posición que ocupen las personas en la estructura productiva. El autor postula entonces que las clases sociales se originan en la economía, en la producción material, en función de la propiedad de los medios de producción y la apropiación de la plusvalía generada por la venta o alquiler de la fuerza de trabajo, a cambio de una remuneración.

El proceso de trabajo, entendido como la transformación material del entorno por medio de una acción en búsqueda de una finalidad específica, se compone y organiza según Marx alrededor de tres factores. En primer lugar, existe una actividad que crea valor y se adecúa en torno a una finalidad, esto es el trabajo productivo; luego, se necesita un objeto sobre el cual la actividad actúa y se materializa; por último, se requiere de medios específicos que se utilizan para el cumplimiento del proceso, es decir, los medios de producción (Marx, 1948). Así, se establece una distinción binaria dentro del proceso de trabajo, entre propietarios y no-propietarios de los medios de producción, y se conjuga la conformación de dos clases sociales fundamentales: la burguesía y el proletariado (Marx, 1948). Así, el núcleo de las clases sociales radicaría entonces en el acceso desigual y diferenciado a los medios de producción, siendo estos los que permiten controlar y dirigir el proceso de trabajo. De este modo, las personas que comparten la misma clase social tendrían el mismo rol en la producción y en la circulación de riquezas, además de disponer de una cantidad de la riqueza producida, ya sea con el salario o con la plusvalía.

Aunque Marx es criticado por el énfasis exclusivo en los factores económicos como determinantes de la clase social, una lectura más matizada destacaría que para Marx se establece una clase social cuando se conjugan las vivencias comunes en cuanto a la posición en la estructura productiva y una conciencia de clase en que los trabajadores valorarían su condición de no propietarios. Para terminar, cabe destacar que, aunque para Marx el concepto de clase social era fundamental en su teoría nunca terminó de elaborar su teoría de clases sociales.

Weber, por otro lado, postula que la estratificación social se puede entender en base a tres órdenes diferentes: el orden económico, que está en el origen de las clases, el orden social, según el cual el prestigio se distribuye por medio de los diferentes grupos de estatus, y el orden político, diferencial para vinculado al partido o poder. Estas tres dimensiones están relacionadas y no son reducibles dentro de una de las otras. Así, para el autor, estos tres conceptos -clases, estatus de grupo y partidos- no son más que la manifestación de la distribución del poder dentro de la sociedad (Marinho y Quiroz, 2018), la que implica una desigual distribución tanto de los bienes y servicios presentes en el mercado, como del honor social o prestigio y del poder político.

En el contexto del capitalismo, Weber define una clase como un grupo que comparten las mismas 'posibilidades de vida' y 'situaciones de mercado', basados en sus intereses económicos en la posesión de bienes (recursos) y oportunidades de ingreso. Estos grupos se estructuran a partir de situaciones de mercado de acuerdo con los recursos o activos valorados con que los individuos se insertan de manera desigual en éste. Weber concuerda con Marx al sostener que la tenencia de propiedad es la categoría básica de todas las situaciones de clase, debido a que los dueños de ésta disponen de una ventaja

fundamental en el mercado, pero la posición que los individuos ocuparían en la estructura social no dependería solamente de este recurso. Para Weber, depende también de su reconocimiento o prestigio social y de su poder de incidencia en la política u otras esferas del poder social. De esta manera, el autor refiere a la desigualdad de poder existente entre las diferentes posibilidades y oportunidades de vida que tienen los individuos, puesto que la situación de clase, estatus y poder político produce la tenencia desigual de otros activos que son también valorados por el mercado, como las habilidades, cualificaciones, círculos sociales o capital cultural, entre otros (Weber, 2002).

De esta manera, mientras Marx define las clases sociales con foco en la relación con los medios de producción, Weber expone un aspecto multidimensional de la estratificación social, que se centra menos en el orden económico, pues son las relaciones de dominación las que producen un esquema que opera en distintos ámbitos, al existir diversos mecanismos que diferencian y ordenan a los grupos sociales. De este modo, el supuesto determinismo que produciría la economía en el análisis de Marx es modificado por Weber a partir de su mirada tridimensional de estratificación (Duek e Inda, 2006).

Para sintetizar, se puede afirmar desde la perspectiva marxista que las clases sociales se definen por el lugar que cada persona ocupa en el proceso de producción. A su vez, el análisis weberiano sostiene que las clases sociales están estratificadas de acuerdo a sus relaciones de producción y adquisición de bienes, los grupos de estatus se estratifican de acuerdo al consumo de bienes que representan estilos de vida y el poder permite a las personas alcanzar sus objetivos a pesar de las resistencias de otros.

## **B. Enfoque ocupacional: el trabajo como eje central en el análisis social**

Una de las primeras clasificaciones socioeconómicas basadas en ocupaciones es el *Registrar General's Social Classes* (RGSC) del Reino Unido, desarrollada en 1920. Este esquema de clases se basó en el supuesto de que la sociedad consistía en una jerarquía gradual de ocupaciones con una escala con cinco categorías, desde profesionales hasta trabajadores no calificados. Los grupos de la clasificación ocupacional se asignaron a clases sociales acordes al grado de experiencia involucrado en la realización de las tareas requeridas y la reputación de la ocupación, y se supuso que las categorías resultantes eran homogéneas en estos términos. En 1990 se renombra dicho esquema clasificatorio como "Social Class based on Occupation" (SC), pero manteniendo el postulado de que la sociedad se estructura a partir de una jerarquía de ocupaciones ordenada según las habilidades requeridas (Pevalin y Rose, 2002).

En 1951 se introdujo una nueva clasificación, en paralelo a la RGSC, llamada "Grupos socioeconómicos" (SEG). Los grupos socioeconómicos fueron menos abordados en la literatura que la RGSC; sin embargo, esta clasificación era una aproximación que se enmarcaba más en las ciencias sociales. La SEG tenía un requisito operativo para tener en cuenta la situación laboral y el tamaño de la organización empleadora, así como la ocupación. En ese sentido, se acercó más que la RGSC a las nociones sociológicas de clase social (Pevalin y Rose, 2002).

Así, desde la década de 1970 se produce un giro en la sociología, cambiando hacia un enfoque más relacional dentro del análisis de estratificación. El esquema de Goldthorpe intenta dar cuenta de este aspecto. Si bien es similar desde el punto de vista operativo al RGSC y al SEG (es decir, requiere información sobre la ocupación y la situación laboral y, en algunos casos, el tamaño del establecimiento para asignar las clases a las personas), muchos investigadores consideran que el esquema de Goldthorpe tiene una base teórica y conceptual mucho más satisfactoria.

El esquema de Goldthorpe se creó originalmente para reunir en clases a individuos que compartían situaciones laborales y de mercado similares. Más recientemente, Erikson y Goldthorpe (1992) optaron por el concepto de relaciones laborales en el contexto de las ocupaciones para enfatizar la idea de una

estructura de clase en base a una figura de lugares vacíos a ser llenados por los individuos (Pevalin y Rose, 2002). O en palabras de Schumpeter (1953), la estructura ocupacional puede ser considerada como un hotel, que está siempre lleno, pero siempre con personas diferentes.

Para Goldthorpe y Marshall, el análisis de clase tiene como eje central el estudio de las relaciones entre estructuras de clase, movilidad de clase o las desigualdades basadas en clases. Se buscaría así explorar las interconexiones existentes entre las distintas posiciones definidas por las relaciones de empleo en mercados de trabajo y unidades de producción. Los autores apuntan a visualizar los procesos a través de los cuales los individuos y familias son distribuidos y redistribuidos en el tiempo entre las posiciones y las consecuencias de esta dinámica para sus oportunidades de vida, para sus identidades sociales y sus valores e intereses (Goldthorpe y Marshall, 2017).

El esquema desarrollado por Erikson, Goldthorpe y Portocarrero (EGP), se basa en la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que permite clasificar los empleos en una serie de grupos definidos en función de las tareas asociadas a cada uno. De este modo, el esquema incorpora en la clasificación la situación en el trabajo. Esto es, cómo se ubica la ocupación dentro de los sistemas de autoridad y control que rigen en los procesos de producción en la que se sitúa. Se crean entonces grupos o clases sociales, que se separan entre propietarios, cuentapropistas y empleados, es decir por la categoría ocupacional.

El esquema EGP de siete clases<sup>1</sup> de 1992 es el siguiente (Goldthorpe, 1992):

- Clase I: funcionarios de nivel superior y directivos (se incluyen grandes propietarios y dirigentes de empresas).
- Clase II: profesionales, administradores y funcionarios de nivel inferior; técnicos con altos niveles de calificación; dirigentes de empresa pequeñas y medianas; supervisores de empleados no manuales.
- Clase III: empleados no manuales de rutina de la administración y del comercio, personal de ventas y otros trabajadores de servicios.
- Clase IVab: pequeños propietarios, artesanos autónomos y otros trabajadores por cuenta propia con o sin empleados (que no formen parte del sector primario).
- Clase IVc: campesinos y pequeños propietarios y otros trabajadores autónomos del sector primario.
- Clase V: técnicos de nivel inferior, supervisores de trabajadores manuales.
- Clase VI: trabajadores manuales calificados.
- Clase VIIa: trabajadores manuales semicualificados y no cualificados (que no pertenecen al sector primario).
- Clase VIIb: campesinos y otros trabajadores del sector primario.

Goldthorpe y Erikson (1992) distinguen además entre empleados involucrados en una "relación de servicio" con su empleador y aquellos cuyas relaciones laborales están reguladas por un "contrato de trabajo". Así, dentro de su esquema han delineado las diferentes clases entre quienes poseen "contrato de trabajo", que sería el caso de trabajadores manuales y no manuales de grado inferior, y los que tienen una "relación de servicios", que consiste en el tipo de contrato para empleados profesionales y directivos de burocracias organizativas, públicas y mixtas. Las llamadas ocupaciones de "clase de servicios" se distinguen de la "clase obrera" al contar con seguridad en el empleo, mayores honorarios y capacidad

---

<sup>1</sup> El original constaba de 11 clases.

de decisión y autonomía en el proceso de trabajo. Las ocupaciones de la clase trabajadora, por otro lado, tienden a tener arreglos de pago estrechamente regulados y a estar sujetas a una supervisión rutinaria y mayor (Erikson y Goldthorpe, 1992).

A pesar de que la clasificación EGP ha sido utilizada ampliamente, tanto para trabajos teóricos como en aplicaciones empíricas y a nivel internacional, validándose como criterio de medida y de construcción, se han identificado varias limitaciones. Autores como Bergman y Joye (2001) o Savage y otros (2013) reconocen la importancia del esquema EGP, pero profundizan sobre sus limitantes. Entre estas se encontraría, por un lado, la dificultad del esquema para explicar las actividades e identidades culturales y sociales, que no parecen estar vinculadas a la posición de clase de las personas, como también la falta de una teoría fundada en la evidencia.

Desde otra perspectiva, uno de los enfoques ocupacionales más conocidos es el esquema de clases de Erik O. Wright (1997). Es un esquema de clases neomarxista, pues según el sociólogo, la posición de clase proviene del control desigual de los activos productivos, que en la sociedad capitalista contemporánea responden a tres dimensiones principales: i) los medios de producción, cuya posesión desigual genera la diferencia entre clases propietarias y no propietarias (asalariadas); ii) las calificaciones; y iii) los bienes de organización, que constituyen el manejo de conocimiento experto y la ocupación de cargos con autoridad en las relaciones de producción. De este modo, Wright elaboró una compleja matriz de relaciones de clase donde se pueden identificar posiciones polares entre, por ejemplo, la burguesía y el proletariado, pero también se producen situaciones contradictorias en las posiciones intermedias, al ser clases a la vez explotadas y explotadoras, que tienen control de activos productivos, calificaciones y autoridad. La posesión desigual de calificaciones y nivel de autoridad, según Wright, es el mecanismo fundamental que produce las distinciones de clase entre los asalariados, como por ejemplo entre los trabajadores no calificados y los expertos, o entre los gerentes o supervisores y los trabajadores sin ninguna autoridad. En su esquema, el control y tenencia desigual de estos tres activos productivos determina la posición de los individuos en las relaciones de explotación.

Una de las principales desventajas para la difusión del esquema propuesto por Wright es que requiere de una encuesta específica. Esto, a diferencia del esquema EGP que se basa en la operacionalización de la CIUO adoptada ampliamente por los sistemas nacionales de estadística de la región y que permite organizar los empleos en una serie de grupos ocupacionales definidos en función de las tareas de cada empleo.

### C. Enfoque basado en los ingresos y la riqueza

La estratificación por ingresos pareciera ser uno de los enfoques más utilizados en los últimos tiempos para analizar la estructura de una sociedad. Generalmente, se aplica un esquema gradualista unidimensional de estratificación; es decir, una escala de ingresos considerando límites inferiores y superiores como también en relación con la posición con la línea de pobreza. Este método se puede utilizar tanto para obtener estimaciones cuantitativas de los distintos grupos o tramos de ingreso<sup>2</sup>, como para medir los riesgos de una mayor vulnerabilidad a la pobreza monetaria. A la vez, permite calcular el grado de desigualdad y medir los cambios en los ingresos de diferentes grupos a causa de una recesión o crecimiento económico y realizar comparaciones entre países.

---

<sup>2</sup> En cuanto a la terminología, cabe destacar que "segmentos" o "tramos" son empleados más bien en economía o *marketing* y se asume que los grupos se reparten según cortes en un continuo en general unidimensional (ingresos, consumo). Por otro lado, "sectores" o "clases" son propios generalmente de trabajos en sociología, siendo el "sector" un término menos cargado a la tradición marxista y weberiana que "clase" (Barozet y otros, 2021).

Generalmente, el ingreso laboral es visto como un proxy del capital económico de las personas, porque da cuenta de la capacidad de consumo y también del acceso a bienes y servicios (Marinho y Quiroz, 2018). El ingreso puede ser comprendido entonces como el principal medio para tener acceso a los bienes y servicios esenciales, para alcanzar bienestar material (CEPAL, 2018).

Como se verá en el capítulo I, la clasificación por ingresos se hace normalmente con relación al ingreso disponible por persona entre los miembros de un hogar, conformándose tres grandes estratos: bajo, medio y alto. Estos se pueden agrupar en términos relativos (cuantiles) o absolutos (unidades monetarias, equivalentes en líneas de pobreza u otro). En este sentido, la larga tradición que existe en la medición de la pobreza por ingreso y también de la desigualdad de la CEPAL constituye un antecedente y una forma de estratificación, puesto que desde la institución se estratifica por múltiplos de líneas de pobreza. La CEPAL utiliza una metodología para estimar el estrato que consiste en clasificar a las personas en base a la cantidad de veces que su ingreso equivale al valor de la línea de pobreza. Las líneas de pobreza representan el nivel de ingreso que permite satisfacer las necesidades básicas del total de los miembros de un hogar (CEPAL, 2021a).

En esta mirada unidimensional con base en la capacidad de consumo estimada, los estratos bajos se asimilan normalmente con hogares que viven en la extrema pobreza, pobreza o que son muy vulnerables a caer en ella. En contrapartida, en el límite superior se suele definir a la clase alta, conformada por el último decil (Edo, Sosa y Svarc, 2020) o veintil de ingresos. Entre ambos se ubicarían los estratos medios, ordenados internamente con decrecientes niveles de vulnerabilidad.

Respecto a la medición de riqueza del estrato de altos ingresos, cabe destacar que si bien a comienzos del siglo XX la tenencia de capital se basaba mayoritariamente en la plusvalía generada, esta dinámica se complementó con el mayor dinamismo que cobra el sistema financiero durante el siglo XX. Esto produjo que la trazabilidad del capital fuera cada vez menos efectiva, sumado a que, durante esta época, el capital comienza a basarse cada vez menos en el valor de la fuerza de trabajo en sí y cada vez más en la tenencia de activos físicos y financieros como una de las formas de acumulación de capital económico. De este modo, esta variable —el ingreso laboral— no es un buen proxy de quienes derivan sus ingresos de este tipo de posesiones, pues la situación antes descrita hace que los ingresos se multipliquen y que sean cada vez más intrazables. Además, cabe destacar que existen dificultades en la medición de la riqueza, debido a la escasa información sobre los altos ingresos y concentraciones económicas, considerando que tradicionalmente no se incluyen estos datos en las Encuestas de Hogares.

Un ejemplo concreto que busca enfrentar estas dificultades es la iniciativa “World Inequality Database” (WID)<sup>3</sup> de Chancel, Alvaredo, Piketty, Saez y Zucman, un banco de datos macroeconómicos disponible en línea sobre la evolución histórica de la repartición mundial de la riqueza, en base al ingreso nacional disponible en los Sistemas de Cuentas Nacionales. El objetivo es proponer un acceso abierto y práctico a la mayor cantidad de datos disponibles sobre la evolución histórica de la repartición mundial de la riqueza, tanto en un país en específico como entre países. A la fecha, se contabilizan 80 países y mide en general desde el año 1980 hasta 2021<sup>4</sup>. En el caso de América Latina, se incluyen datos sobre desigualdad de ingresos y de riqueza, tanto la participación del 1% y 10% superior como del 50% inferior, disponible para la Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, el Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

---

<sup>3</sup> Para mayor información metodológica, se recomienda revisar <https://wid.world/document/distributional-national-accounts-guidelines-2020-concepts-and-methods-used-in-the-world-inequality-database/>.

<sup>4</sup> Hay fechas más antiguas para algunos países en particular.

## D. Dimensiones complementarias en los estudios de estratificación social

Autores como Bourdieu incluyen variables que buscan determinar cómo se agrupan los individuos en las distintas clases y cómo se reproducen las prácticas comunes, entendiendo que existen aspectos y representaciones similares de clase que van más allá de la riqueza o el trabajo.

Bourdieu define a las clases sociales según el lugar que cada individuo ocupa en el espacio social, lo cual depende del traspaso de capitales —económicos, culturales y sociales— entre generaciones y también los procesos de socialización. Estas dimensiones enriquecen el análisis clásico, basado en ingresos y ocupación, puesto que se agregan variables que van más allá de la explicación económica en la reproducción de la estratificación social. Bourdieu afirma que la posición que los individuos ocupan en la estructura social depende tanto del capital económico, que observa mediante el ingreso y la riqueza, como del cultural, que consiste en disposiciones duraderas de la mente y el cuerpo, bienes culturales y calificaciones educativas, y el social, que refiere a la pertenencia a redes sociales (Bourdieu, 2001). Esto lleva a distintas prácticas de vida y el lugar social de las personas donde se despliega el *habitus*, definido como las diferentes “disposiciones”, es decir, los pensamientos y percepciones experimentados por las personas como maneras naturales de pensar y actuar. Por medio del *habitus*, se comparten prácticas y esquemas de percepción a los que el autor denomina “apreciación” o “gusto”, y que se cristalizan en el estilo de vida que caracteriza a cada clase social. Por otro lado, la ubicación en dicho espacio social no estaría dada fundamentalmente por las valías o méritos de una persona, sino por la trayectoria seguida por su familia y origen.

Los autores con enfoque bourdieusiano afirman que las clases sociales se definen por el lugar que cada uno ocupa en el espacio social, el cual depende del traspaso de capitales entre las generaciones y los procesos de socialización (Marinho y Quiroz, 2018). Asimismo, dentro de la clasificación de los trabajos y ocupaciones, en base a la perspectiva de Bourdieu, se ha incorporado, la noción de prestigio atribuido a estos. Generalmente, se asocia el prestigio de la ocupación al nivel de instrucción, de remuneración y de poder. Esto se relaciona con dimensiones fundamentales para definir las clases sociales, como el capital cultural (nivel de instrucción o educación), el capital económico (nivel de remuneración o ingresos) y el capital social (nivel de poder e influencia).

Sumado a lo anterior, cabe también considerar otras dimensiones en el análisis de estratificación y clases. Por un lado, están la etnia y raza, el género y el territorio, como también las diferencias materiales y simbólicas que se producen a través del consumo, y cómo estas influyen en el reconocimiento e identificación de clase que hacemos de las personas. Por otro, cabe considerar la dimensión subjetiva de posicionamiento que revela el cómo las personas, individual y colectivamente, se ubican a sí mismas y a otros dentro de una estructura de desigualdad.

Estas dimensiones son tanto descriptivas como constitutivas de la misma noción de clases que existe en una sociedad y la forma en que a partir de ello las personas se vinculan entre sí. La manera en la que nos relacionamos con el mundo social está atravesada por condicionamientos sociales (Bourdieu, 1998). Estos abarcan distintos contextos y dinámicas socioculturales en las que estamos inmersos de manera simultánea según los roles y categorías desde donde estemos posicionados.

Además, el modo en que las personas se perciben a sí mismas resulta fundamental para entender las categorías que están operando en la manera en la que nos vemos a nosotros mismos dentro de la estructura social. Barozet y Mac-Clure (2014), definen el estatus subjetivo como la manera en la que la persona se percibe a sí misma en la estructura social. Este se ve fuertemente influenciado por la familia de origen, puesto que las personas que dicen provenir de una familia de origen de estatus alto se posicionan generalmente dentro de la escala también en un estatus subjetivo alto. También el ingreso personal es relevante en la autoidentificación, como lo es la educación y la disponibilidad de capital

social asociado al área de residencia. Siguiendo a Barozet y Mac-Clure (2014), las carencias relacionadas a estos aspectos explicarían la preponderancia en la autoidentificación con la categoría inferior, más que con la categoría intermedia. Además, el desigual acceso a ciertos bienes y servicios también explicaría la mayor distancia social que se produce entre quienes se autoidentifican con la categoría superior en contraste con el resto de la sociedad.

En línea con lo subjetivo y cultural, la CEPAL ha venido trabajando en los últimos años sobre la matriz de la desigualdad social y la cultura del privilegio. Esto alude a la naturalización de ciertos privilegios económicos, políticos y sociales relacionados con factores adscriptivos y semiadscriptivos desarrollados durante la Colonia y reproducidos hasta el día de hoy, y que se basan en distintos ejes que profundizan la desigualdad: la pertenencia a un pueblo indígena, la cultura, el origen, el territorio, la clase y el género (CEPAL, 2016). De este modo, la variable etnia/raza aún influye en la movilidad social y las oportunidades de las personas y, por tanto, no puede dejarse a un lado en estudios de estratificación social.

Respecto al género, las perspectivas que lo abordan y lo consideran fundamental en el análisis de la estratificación social critican los estudios que toman como unidad de análisis a la familia o al hogar, sin que se considere el rol de la mujer de manera independiente de su familia o pareja. En efecto, autores pioneros en generar esquemas de clasificación como Goldthorpe justifican la utilización de la familia como unidad de estratificación al argumentar que son mayoritariamente los hombres los que tienen una posición determinada en la estructura de clase, como resultado de su participación en el mercado laboral. De este modo, según él, otros miembros de la familia, como las mujeres, no tienen la misma participación y dependen indirectamente del jefe de familia (Goldthorpe, 1983). Dicho esto, tras la incorporación de la mujer al mercado del trabajo y el reconocimiento y reivindicación de sus derechos, distintos estudios promueven la utilización de los individuos como unidad de análisis en la estratificación en lugar del hogar o familia, como lo hacen Marinho y Quiroz (2018). En efecto, en dicho estudio, que aplica una metodología bajo el enfoque de género, se observa que los hombres son mayoría en todos los estratos sociales, asegurando que una de las razones por las que esto ocurre es porque los hombres son mayoría absoluta en la población ocupada, dejando entrever que existen mayores obstáculos para las mujeres en su inserción al mercado laboral (Marinho y Quiroz, 2018).

En otra línea se encuentra el análisis, impulsado por Lefebvre (1974, 1976), que incorpora la variable territorial, que entiende a las clases como geográficamente situadas y por tanto sus configuraciones de desigualdad están atravesadas por las condiciones de vida y oportunidades dispuestas a nivel territorial. De este modo, entender a las unidades regionales y locales como realidades específicas y socialmente válidas implica considerar en el análisis sus procesos identitarios y culturales, la dependencia e independencia tanto a nivel económico como político-administrativo, el tipo de producción del territorio y también su disponibilidad de recursos, conectividad y servicios. Esto se relaciona con la perspectiva de descentralización en las políticas públicas e iniciativas estatales, que la CEPAL ha abordado de manera sistemática, pues las oportunidades, crecimiento económico y el bienestar social no se desarrollan de manera homogénea entre los territorios. Así, tener en cuenta este punto dentro de los análisis de estratificación es relevante para concebir la noción de estándar nacional de manera descentralizada, adecuándose a lo que ocurre en distintas regiones o localidades (Atria, 2004).

## **E. La contribución de la CEPAL**

Los primeros estudios sobre estratificación social en América Latina se enmarcan en un contexto de comprensión de la estructura social como condicionante de la dinámica de transformación y determinante de la especificidad como sociedad, es decir, las particularidades de los procesos de modernización social en la estratificación en la región.

En primer término, se destaca la obra de Gino Germani como uno de los precursores de los estudios de estratificación social a mediados del siglo XX. De acuerdo con Faletto (1993), la obra de Germani busca plantear “la necesidad de abordar el conocimiento de la estructura ocupacional de la población, la jerarquía que se atribuía a las diferentes ocupaciones de acuerdo con las pautas socioculturales dominantes, y el tipo de vida que caracterizaba a las diferentes ocupaciones, considerando tanto el nivel económico como otras características, en especial los niveles de instrucción” (Faletto, 1993, 165). Para ello, Germani desarrolló una estratificación basada en las ocupaciones, jerarquías existentes entre ellas, niveles de instrucción necesarios y adscripción a sectores económicos primario, secundario o terciario, entre otras características. De esta forma, Germani —según Faletto— establece un sistema de estratificación compuesto por las siguientes clases: 1) altas y medias rurales: empresarios, empleadores y empleados del sector primario; 2) altas y medias urbanas: empresarios y empleadores del sector industria, comercio y servicios, así como ciertos trabajadores por cuenta propia y empleados de sectores secundario y terciarios, principalmente; 3) clases populares rurales: obreros y trabajadores por cuenta propia del sector primario; y 4) clases populares urbanas: obreros y del sector secundario, servicios y comercio, junto con trabajadores por cuenta propia de los mismos sectores, incluyendo todas las ramas industriales.

Por su parte, Medina-Echavarría establece un análisis que contrapone los tipos ideales de sociedad tradicional y sociedad industrial para identificar una especificidad latinoamericana de flexibilidad del sistema de dominación tradicional que logró sobrevivir a pesar de los procesos de modernización. Según Faletto (1993), la principal contribución de Medina-Echavarría fue “haber abordado el tema de la transformación de la estructura y la estratificación sociales, y sus particularidades en América Latina y en haber puesto de relieve la necesidad de ligar los cambios estructurales que afectan a grupos y estratos sociales, con los valores y actitudes que orientan el comportamiento de los grupos en cuestión” (Faletto, 1993, 168). La contribución de Medina-Echavarría en el campo de estudios de estratificación social radica en la consideración de la movilidad social como característica intrínseca de las sociedades modernas. Dichas sociedades están caracterizadas por el rol del mérito y el desarrollo de la sociedad de clases en que predomina la racionalidad instrumental. Sin embargo, las sociedades latinoamericanas se caracterizan por la existencia de una hibridez en que conviven valores y relaciones de poder de sociedades modernas y tradicionales. La principal fuente de información en aquel tiempo fueron los censos de mediados del siglo XX, los que no contaban con suficiente regularidad y especificidad en relación con las variables de interés, situación distinta a la actual en que se dispone de encuestas de hogares que desarrollan los países de la región y que, aun cuando no son específicamente desarrolladas para ello, permiten avanzar en este tipo de estudios.

En síntesis, tanto Germani como Medina-Echavarría comparten una tradición weberiana de análisis en base a tipos ideales para desarrollar el enfoque analítico para el estudio de la estratificación social. Para ambos autores, de acuerdo con Faletto, el tránsito hacia una sociedad moderna implicaba la superación de la adscripción propia de las sociedades estamentarias por una sociedad de clases basada en el principio del mérito (Faletto, 1993).

En la década de 1970, la División de Desarrollo Social de la CEPAL se embarca en una serie de estudios sobre “Estratificación y movilidad social en América Latina” llevados a cabo bajo la dirección de Carlos Filgueira quien utilizó información censal de la década de 1960 y 1970 para establecer un sistema de estratificación según estrato ocupacional (cruzamiento entre ocupación y categoría ocupacional —como empleadores, cuenta propia, empleados—) y nivel educacional (años de estudio). Derivado de ello surgieron estudios por país que sintetizaban los datos censales y muestrales, y dividían los estratos según información de educación y ocupación con el objetivo de mantener una comparabilidad entre los países y resguardar un panorama regional (Filgueira, 1975).

Sobre la base de lo desarrollado por el proyecto ya mencionado, Filgueira y Geneletti (1981), a partir de datos censales, estudiaron los cambios de la estratificación ocupacional para las décadas de 1950 y 1960, especialmente las relacionadas con la clase media y el impacto que tuvo un proceso de

crecimiento insuficiente y recesivo. Dichos autores definen a la estratificación como “la manera en que los individuos tienen acceso a los bienes sociales disponibles (ingreso, educación, prestigio, poder, riqueza) y los comparten o controlan, en tanto que movilidad designa el cambio en los patrones de esa distribución” (1981, pág 2). Los resultados generales de este estudio plantean que, al término de la década de 1960, se evidenciaba una reducción de actividades primarias y un crecimiento de actividades urbanas propias de ingresos medios y altos que requieren mayores niveles de escolaridad. De este modo, Filgueira y Geneletti concluyen que existe un desacople entre los procesos de modernización y menores probabilidades de ascenso social lo que configuró una redefinición del tipo de conflicto sociopolítico originado por una expansión educacional y crecimiento de sectores medios vinculados a la expansión de la burocracia, pero que no logra satisfacer las aspiraciones de dichos sectores, es decir, desajuste entre ocupación (crecimiento de trabajos no manuales), educación (mayor escolaridad) e ingresos (bajos ingresos).

Siguiendo a Franco, León y Atria (2007), la crisis de la deuda de la década de 1980 provocó profundos problemas de desempleo, inflación, desequilibrios fiscales y caída de la tasa de crecimiento. Lo anterior obligó a reformas estructurales que tuvieron un impacto en el crecimiento de la pobreza y la marginalidad. Así, la escasa oferta de estudios por parte de las ciencias sociales se concentró en la elaboración de políticas sociales para superar la condición extendida de pobreza entre la población de la región. De esta forma, los estudios sobre estratificación y movilidad se redujeron de forma significativa, ya que la desigualdad como objeto de análisis no formó parte de las prioridades de investigación y formulación de políticas, con la excepción del Brasil. Sin embargo, con el agravamiento de los niveles de desigualdad como consecuencia de las reformas estructurales neoliberales implementadas en las décadas de 1980 y 1990 en la región, los estudios de estratificación y movilidad social comenzaron a tener un nuevo ímpetu. Con el crecimiento económico de la década de 1990 se retomó la reflexión sobre la estructura social en la región y se pudo “repensar las características del modelo societal al que se aspira” (Franco, León, y Atria 2007, 29).

En este contexto, en la CEPAL se impulsó una nueva agenda de investigación sobre estratificación y movilidad social ante la evidencia de incremento de los niveles de desigualdad a partir de las reformas estructurales tomadas para revertir la situación de crisis de la deuda. Así, Filgueira (2001) establece que, a pesar de la activa producción de investigaciones durante las últimas tres décadas del siglo XX en Europa y Estados Unidos, la situación en la región fue diametralmente opuesta y, para ello, aboga por la necesidad e importancia de retomar la agenda de investigación al inicio de la década del 2000, pero no centrada de forma exclusiva en nivel de ingresos o empleo sino en poner en el centro el rol de los activos sociales en la estructura de oportunidades que determina la estratificación social.

En una línea similar y atendiendo los desafíos de los procesos de globalización, Portes y Hoffman (2003) argumentan que la necesidad de retomar los estudios de estratificación social en la región responde a entender “las repercusiones de esta profunda reorientación de los países latinoamericanos sobre sus estructuras sociales y, particularmente, en los patrones de estratificación social del largo plazo. La estructura de clases de estas sociedades no podía, ni tampoco pudo, mantenerse al margen de los grandes cambios producidos en su organización productiva y en el comercio mundial global” (Portes y Hoffman 2003, 8). Por ello, los autores destacan en sus resultados una disminución del proletariado formal y un incremento de trabajadores informales con salarios insuficientes para solventar la línea de pobreza. En contrapartida, los ajustes estructurales de la década de 1990, a la luz de la disponibilidad de mayores datos provenientes de encuestas de hogares procesadas por la CEPAL, trajeron una profundización de la diferencia entre niveles de vida entre pobres y ricos, distorsionando la distribución de la riqueza (Portes y Hoffman 2003).

En este contexto, la CEPAL (2000) establece la inquietud sobre las dificultades en movilidad social ascendente para ocho países de la región, especialmente en los estratos ocupacionales no manuales de áreas urbanas, formados por empleados administrativos y trabajadores del comercio. Esto genera una

incoherencia de estatus; es decir, un mayor prestigio ocupacional y nivel educativo no está aparejado de mayores ingresos que los trabajadores manuales. De esta forma, la situación para fines de la década de 1990 e inicios de los 2000 indica que la región no estaba en una senda de consolidación de la clase media e igualitaria, sino que “en la estructura ocupacional se han asentado las bases de una sólida y estable polarización del ingreso. Empero (...), las familias tienden a paliar las consecuencias distributivas negativas de esta estructura polarizada mediante el aumento de la densidad ocupacional del hogar” (CEPAL, 2000, pág 68). De este modo, el crecimiento de la proporción de trabajadores no manuales no involucró una mayor movilidad social y mayor igualdad en la distribución de ingresos, sino que “un mayor nivel de ingreso no contribuye necesariamente a una distribución más equitativa de este” (CEPAL, 2019, pág 75).

Franco, León y Hopenhayn (2010) estudian los cambios en la estructura social y el crecimiento significativo de las clases medias con un análisis de las variaciones de composición y perfil de dichos estratos, en que la expansión del consumo y educación en la región se establece como una aspiración de pertenencia y referencia simbólica para la población y para la política, con sus respectivos riesgos y vulnerabilidades. Las clases medias jugarían un rol de bisagra de la cohesión social que conlleva, necesariamente, un nuevo contrato social basado en una protección social universal y una reforma de las estructuras tributarias que sustenten el pacto fiscal necesario.

Ante la persistencia de una desigualdad que comienza a erosionar las bases de la cohesión social, la CEPAL pone a la desigualdad y sus desafíos en el corazón de su trabajo con la publicación de la llamada *Trilogía de la Igualdad* posterior a la crisis sub-prime del año 2008 (CEPAL, 2010, 2012, 2014). En este sentido, la igualdad se releva como un principio ético y objetivo del desarrollo, y se destaca la necesidad de políticas públicas diferenciadas para enfrentar desafíos multidimensionales que promuevan la autonomía, reconocimiento y dignidad, con enfoque de derechos. Así, se modifica la noción de la desigualdad como un problema del desarrollo, al contrario se la ve como un freno a las dimensiones medioambientales y económicas del desarrollo sostenible (CEPAL, 2016). La desigualdad elevada impacta en la integración social, que se perpetúa con la llamada “cultura del privilegio” (Bárcena y Prado 2016). En ese contexto, los estudios más recientes sobre estratificación de ingresos de la CEPAL (2019, 2021a y 2022a) permiten observar el elevado porcentaje de la población que está en un alto riesgo de caer en la pobreza en el caso de un shock o crisis económica que ponga en jaque sus ingresos laborales y persistencia de acceso estratificado a la seguridad social, mercados laborales y educación, entre otros, situación que ha quedado muy evidente con la crisis provocada por la pandemia del COVID-19 y la actual crisis económica derivada del conflicto en Ucrania y el alza de precios de los alimentos y la energía (CEPAL, 2021a, 2021b, 2021c, 2021d, 2022a y 2022b).

## F. A modo de cierre

A la luz de lo aquí presentado se puede afirmar que si bien los estudios de estratificación tienen orígenes teóricos definidos, como lo son las aproximaciones de Marx, Weber o Bourdieu, existen múltiples aproximaciones derivadas de estos autores que dan cuenta del dinamismo de este tipo de estudios. A grandes rasgos estos buscan dar cuenta de cómo se compone el tejido social, en base a qué criterios se ordena y cómo se expresa este orden. Como la realidad social no es estática, resulta inevitable que en estos análisis exista una constante renovación y transformación, y se hace necesario intentar una mirada de conjunto, multidimensional y con acento en las brechas de desigualdad. Las múltiples dimensiones de la desigualdad (CEPAL, 2016), se expresan en el orden social, dejando entrever que la realidad es mucho más compleja de lo que parece, pues posee diversas capas que se yuxtaponen. De este modo, los enfoques más recurrentemente utilizados, en base a ocupación e ingresos, deben intentar cruzarse con otro tipo de aproximaciones para poder comprender de manera más integral la composición de la sociedad latinoamericana.

Es interesante destacar la diferencia existente entre los conceptos de estrato y de clase. Si bien se suelen confundir, la noción de estrato tiende a ser más bien unidimensional y asociada principalmente con el enfoque de ingresos. Por su parte, la clase social tendría la noción de grupo, de individuos y familias que tienen características de trabajo y de vida comunes. La clase social es más compleja, pues entran en juego los significados compartidos, los valores, comportamientos, las experiencias y proyecciones de vida e intereses comunes, con asociación a grupos de referencia y pertenencia.

La complementariedad de ambas aproximaciones resulta útil, por un lado, para dar profundidad analítica a los estudios que se enfocan en estratos basados en cortes específicos y, por otro lado, para facilitar las delimitaciones de las distintas clases en base a consensos más definidos, como los esquemas de clasificación en base a ocupaciones o ingresos.

La CEPAL tiene una larga tradición de estudios sobre la estratificación social, en diálogo directo con el desarrollo y cambios de la estructura ocupacional y social que comenzaron a experimentar los países de la región durante el proceso de industrialización por sustitución de importaciones y creciente urbanización. Este inicio vertiginoso, aunque limitado a la disponibilidad de datos, tuvo un proceso de latencia ante las primeras señales de incremento de la situación de marginalidad urbana a partir de la crisis de la deuda y las reformas estructurales de la década de 1980. Lo anterior dio pie a un boom de estudios para comprender esta nueva pobreza urbana en desmedro de los estudios sobre estratificación y movilidad social. Pero la situación de recuperación de los ingresos laborales y crecientes desigualdades en materia de ingresos, gatillan nuevamente la demanda por comprender de mejor forma las implicancias de este nuevo proceso en la estratificación social, especialmente en lo referido al crecimiento de la proporción de trabajadores no manuales con baja remuneración como resultado de los procesos de liberalización de las economías nacionales de la década de 1990.

Como se ha destacado, la realidad social latinoamericana está marcada por una desigualdad que, como la noción de clase, es multidimensional. Una matriz de la desigualdad que estructura y reproduce brechas de bienestar y de ejercicio derechos sobre la base las características del modelo de producción y desarrollo económico, junto con variables como el nivel socioeconómico, el género, el origen étnico-racial, la cultura y el territorio (CEPAL, 2016). Estos ejes estructurantes de la desigualdad limitan la inclusión y la cohesión social, regenerando nudos críticos que frenan la viabilidad de un desarrollo sostenible, entre ellos la pobreza y vulnerabilidad, las brechas de capacidades humanas y acceso a servicios básicos, los déficits de trabajo decente y las limitaciones de la institucionalidad social existente (CEPAL 2016 y 2018a; Martínez y Maldonado, 2019). Hoy, con el advenimiento de la cuarta revolución tecnológica, o industria 4.0, junto a los desafíos del cambio climático, la transición demográfica y las migraciones, se hace necesario avanzar en el conocimiento de la estructura social para viabilizar el diseño e implementación de políticas públicas que permitan dar cuenta de la pobreza y la vulnerabilidad de las clases medias y que fomenten la movilidad, inclusión y cohesión social en la región.

En los capítulos que siguen se examina la estructura social a través de una mirada multidimensional que estratifica a partir de los ingresos y las ocupaciones, investiga los patrones de gastos y estudia el vínculo entre las clases y percepciones subjetivas de desigualdad. Para cada uno de estos casos, y dependiendo de la disponibilidad de datos existentes en las encuestas de hogares, de presupuestos familiares o gastos de los hogares y en la encuesta Latinobarómetro, se explora cómo los estratos están asociados a brechas en el ejercicio de derechos en algunos de los principales ámbitos del desarrollo social, como la educación, el trabajo, los servicios básicos, la salud y la protección social. El resultado de estas desigualdades se materializa en un acceso estratificado a los diferentes ámbitos de derechos, donde a medida que se sube en la estructura social se tiene un acceso de mayor privilegio y goce de derechos. Lo anterior dice relación con la posibilidad de avanzar en las mejoras de las condiciones de vida de los estratos más rezagados para acceder a la garantía y goce de derechos sociales, económicos y políticos, y plantea importantes desafíos que deben ser enfrentados desde las políticas sociales.

## II. Estratificación social en América Latina a la luz de la distribución de ingresos

### A. Antecedentes

La estratificación en base a criterios de ingresos ha sido utilizada como una aproximación unidimensional para dar cuenta de la capacidad de consumo y de acceso a bienes y servicios, con el objetivo de satisfacer las necesidades materiales esenciales por parte de los hogares y sus miembros (CEPAL 2018b). Esta permite, además, observar extensiones de vulnerabilidad socioeconómica y proporción de la población que no logra superar un determinado umbral para ser categorizada en situación de pobreza o pobreza extrema (Chen y Ravallion 2013; World Bank 1990). Para ello, se utiliza el ingreso disponible per cápita para conformar estratos en términos absolutos (unidades monetarias o líneas de pobreza) o relativo (cuantiles) (Foster 1998). En este contexto, la CEPAL utiliza el valor de la línea de pobreza de cada país para armar un sistema de estratificación en función de sus múltiplos, lo que permite comparar países y analizar los cambios en los ingresos entre los diferentes grupos para un determinado período.

La consideración de toda la distribución del ingreso permite extender el análisis de las características socioeconómicas de la población más allá de la pobreza, ofreciendo así una buena aproximación a las diferencias de bienestar material al que tienen acceso los distintos estratos. Esto, aun cuando, como se hizo mención en la introducción de este documento, la información sobre ingresos existente en las encuestas de hogares no posibilita una exhaustiva medición de riqueza, debido a las dificultades que presenta para acceder a datos de grupos con mayor patrimonio. Para ello, se pueden utilizar datos administrativos de los sistemas tributarios, aunque también presentan dificultades de recolección y análisis en la región (Amarante y Jiménez 2015).

Durante los últimos 20 años se ha constatado un histórico proceso de expansión de los estratos de ingresos medios en la región, aunque el proceso no ha estado exento de dificultades. Los gobiernos han tenido que desarrollar políticas que reduzcan su exposición a crisis económicas que ponen en jaque los

avances en bienestar logrados con su trabajo. Tomando como ejemplo el caso chileno, las principales características de estos estratos se refieren a que el grueso de sus ingresos “provienen más bien del trabajo. En el ámbito educacional, destacan sus expectativas de movilidad social intra e intergeneracional mediante la educación. Finalmente, cabe señalar su capacidad de adquirir viviendas en centros y zonas periurbanas y una importante capacidad de consumo. Sin embargo, el gasto y el consumo son muchas veces financiados por endeudamiento, incluso para educación y salud” (Barozet et al. 2021, 12-13).

Las clases medias tienen una importancia clave para la estabilidad política y social que sostienen los pactos sociales, ya que son los principales actores de las llamadas coaliciones distributivas que promueven pactos de largo plazo para medidas redistributivas que dan lugar a mayores grados de cohesión social (Martínez-Franzoni y Sánchez-Ancochea 2020). Lo anterior cobra mayor relevancia ante la constatación de la fragilidad y vulnerabilidad de las clases medias, insertadas en economías de transición que presentan constantes momentos de crisis y cambios.

### **1. Los estratos de ingresos de los hogares como múltiplos de la línea de la pobreza**

Siguiendo las experiencias recientes de análisis de la distribución de ingresos (CEPAL, 2019), la estratificación aquí analizada se construye sobre la base de un patrón correspondiente a múltiplos de los niveles mínimos de subsistencia y bienestar, representados por la línea de pobreza per cápita estimada por la CEPAL para cada país. Así, se identifican tres grandes estratos según los ingresos per cápita de los hogares:

- Estratos bajos: ingresos per cápita inferiores a 1,8 líneas de pobreza, entre los que se incluyen los hogares y personas que viven en “extrema pobreza” (con ingresos menores a una línea de pobreza extrema), aquellos en situación de “pobreza no extrema” (ingresos iguales o superiores a la línea de pobreza extrema e inferiores a la línea de pobreza) y el estrato “bajo no pobre” (hogares con ingresos per cápita entre 1 y menos de 1,8 líneas de pobreza).
- Estratos medios: ingresos per cápita entre 1,8 y 10 líneas de pobreza, que se subdividen en estrato “medio-bajo” (hogares con ingresos per cápita situados entre 1,8 y 3 líneas de pobreza), estrato “medio-medio” (hogares con ingresos sobre 3 y hasta 6 líneas de pobreza) y estrato “medio-alto” (hogares con ingresos sobre 6 y hasta 10 líneas de pobreza).
- Estrato “alto”, compuesto por hogares con ingresos per cápita superiores a 10 líneas de pobreza.

En la región, las encuestas de hogares son la fuente de datos más recurrentemente utilizada para el análisis de los ingresos de los hogares. Estas permiten hacer una caracterización socioeconómica de los hogares y personas residentes en los países de la región, aplicadas con una regularidad de cada uno o dos años. La CEPAL cuenta con bases de datos homologadas (en ingresos) desde comienzos del presente siglo y para efectos de este análisis se consideró el uso de las rondas 2002, 2010, 2019 y 2020. El detalle de cada encuesta según país y año se describen en el siguiente cuadro.

A partir de lo anteriormente mencionado, en el presente capítulo se examinan las características de la estratificación por estratos de ingresos y su evolución desde inicios del presente siglo. Para el análisis se consideran las distintas corrientes de ingresos y comparaciones en relación con el área de residencia y diversos ámbitos de derechos sociales, tales como logros educativos, participación en el mercado laboral y contribuciones a los sistemas de seguridad social.

**Cuadro 1**  
**América Latina (18 países): año de encuesta de hogares disponible según período de medición,**  
**alrededor de 2002, 2010, 2019 y 2020**

País	Ronda 2002	Ronda 2010	Ronda 2019	Ronda 2020
Argentina	2005	2010	2019	2020
Bolivia (Estado Plurinacional de)	2001	2011	2019	2020
Brasil	2001	2011	2019	2020
Chile	2003	2011	2017	2020
Colombia	2002	2010	2018	2020
Costa Rica	2004	2010	2018	2020
Ecuador	2003	2010	2019	2020
El Salvador	2002	2010	2019	2020
Guatemala	2000	2006		
Honduras	2001	2010	2019	
México	2002	2010	2018	2020
Nicaragua	2001	2005		
Panamá	2002	2011	2019	
Paraguay	2002	2010	2019	2020
Perú	2001	2010	2019	2020
República Dominicana	2005	2010	2018	2020
Uruguay	2002	2010	2019	2020
Venezuela (República Bolivariana de)	2002	2010		
Número de países con datos disponibles	18	18	15	13

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

## B. Los estratos de ingresos y sus características

En esta sección se describen las características que muestra la estructura social a partir de la distribución de ingresos de los hogares y su evolución desde inicios del presente siglo. Considerando la situación particular que ha generado la crisis de la pandemia de COVID-19 y sus efectos, en una primera instancia se describe la distribución en el año 2019 y su evolución, de manera de reflejar así las tendencias de largo plazo en la movilidad social. Luego, se comentan los cambios surgidos durante la pandemia describiendo, a partir de la información disponible para el año 2020, los ajustes más coyunturales asociados a esta. En tercer lugar, se complementa el análisis previo con las características de brechas de derechos sociales presentes entre los distintos estratos de ingresos en la región y la variabilidad entre países.

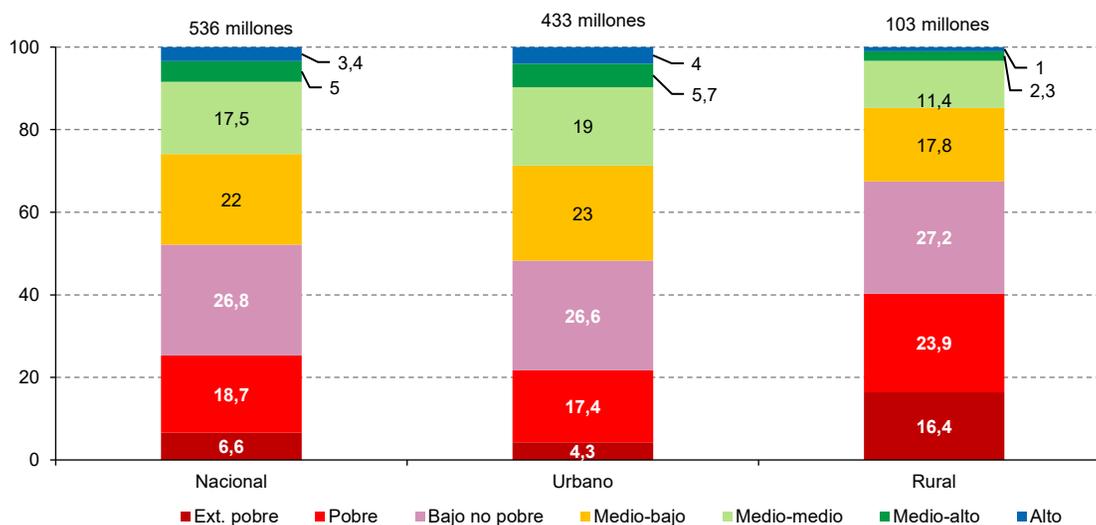
### 1. Caracterización general antes de la crisis del COVID-19

#### a) Distribución de la población según estratos de ingresos del hogar

Al analizar la estratificación por ingresos de los hogares latinoamericanos en los años previos a la llegada de la pandemia de COVID-19 y sus efectos, la primera reflexión que surge de las encuestas de hogares de los 15 países de la región disponibles para el año 2019 es el fuerte peso que tienen los estratos de ingresos bajos y medios. La CEPAL (2021a) revela la existencia de una fuerte precariedad y vulnerabilidad económica de la población regional. En aquel año, más de la mitad de las personas de la región (52,1%) residían en hogares pertenecientes a los estratos de ingresos bajos (menos de 1,8 líneas de pobreza por persona), sumando un total de 274 millones de personas, de los cuales, poco más de la mitad vivían en situación de alta vulnerabilidad a la pobreza (26,8%), seguidos de la población en condición de pobreza (18,7%) y en pobreza extrema (6,6%). Por su parte, los hogares de estratos medios (con ingresos 1,8 y 10 veces el valor de la línea

de pobreza) sumaban 234 millones de personas (44,5%), con casi la mitad de estos formando parte del estrato "medio-bajo" (22,0%), seguidos del "medio-medio" (17,5%). Finalmente, 5,0% de la población pertenecía al estrato "medio-alto" y 3,4% al estrato "alto" de ingresos, con alrededor de 18 millones de personas cuyo un ingreso per cápita era superior a 10 líneas de pobreza (véase el gráfico 1).

**Gráfico 1**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: distribución de la población según estrato de ingreso, alrededor de 2019  
(En porcentajes y millones de personas)



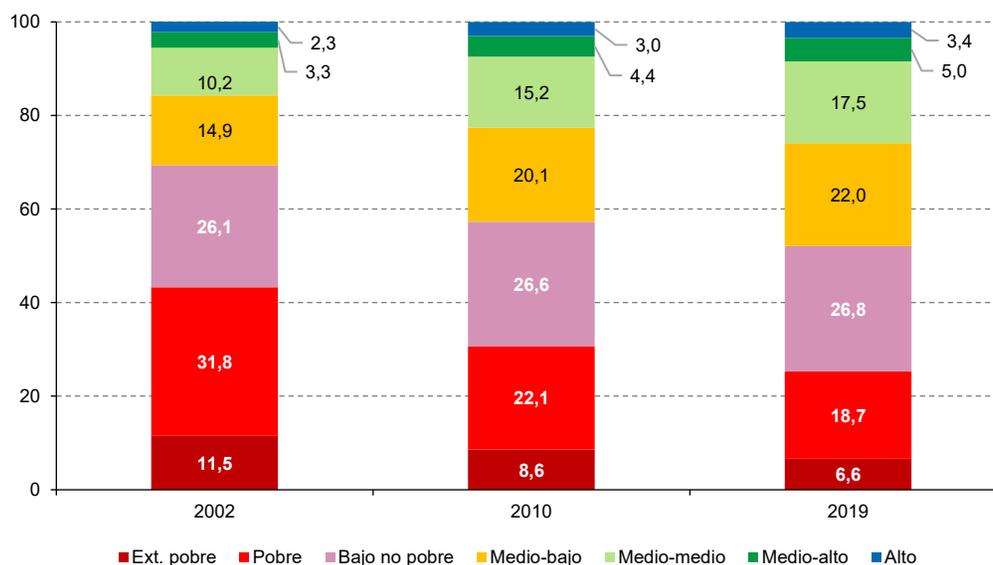
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).  
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay. En las estimaciones de áreas rurales, se excluyen Argentina y Uruguay.

Al analizar la información según el área geográfica de residencia de la población se observan estructuras sociales muy distintas. Si bien en las zonas rurales vive menos de 1/5 de la población (103 millones de los 536 millones de habitantes) en los 15 países estudiados, la proporción de población rural que pertenece a los estratos bajos en 2019 era significativamente mayor a la urbana (67,8% y 48,2%, respectivamente) y, en contraposición, las de estratos "medio-alto" y "alto" eran significativamente menores (3,3% y 9,7%, respectivamente).

Durante el presente siglo el tamaño de los estratos ha tenido cambios significativos. Entre 2002 y 2019, la región tuvo una disminución promedio de personas en estratos bajos de 17,3 puntos porcentuales, principalmente por la reducción de la pobreza (-13,1 puntos porcentuales) y extrema pobreza (-4,9 puntos porcentuales). Esto trajo aparejado un crecimiento de los estratos medios de 16,1 puntos porcentuales, mayormente de los estratos "medio-bajo" y "medio-medio" (+7,1 y +7,3 puntos porcentuales, respectivamente). Por su parte los estratos "medio-alto" y "alto", si bien se mantienen como los más pequeños en cantidad de población, muestran también un crecimiento importante en términos relativos (véase el gráfico 2).

Para el conjunto de la región, alrededor de 2002 los estratos medios representaban menos de 1/3 de la población alcanzando 28,4%. Además, 69,4% de la población vivía en hogares con ingresos per cápita inferiores a 1,8 líneas de pobreza, situándolos en estratos de ingresos bajos. En los años previos a la pandemia de COVID-19, los ingresos de los hogares tuvieron una paulatina mejoría, junto con un incremento significativo del tamaño de los estratos medios hasta representar el 44,5% de la población. Sin embargo, la población de estratos bajos continuaba siendo mayoría de los latinoamericanos (52,1%).

**Gráfico 2**  
**América Latina (15 países)<sup>a</sup>: distribución de la población nacional**  
**según estratos de ingresos, 2002, 2010 y 2019**  
*(En porcentajes)*

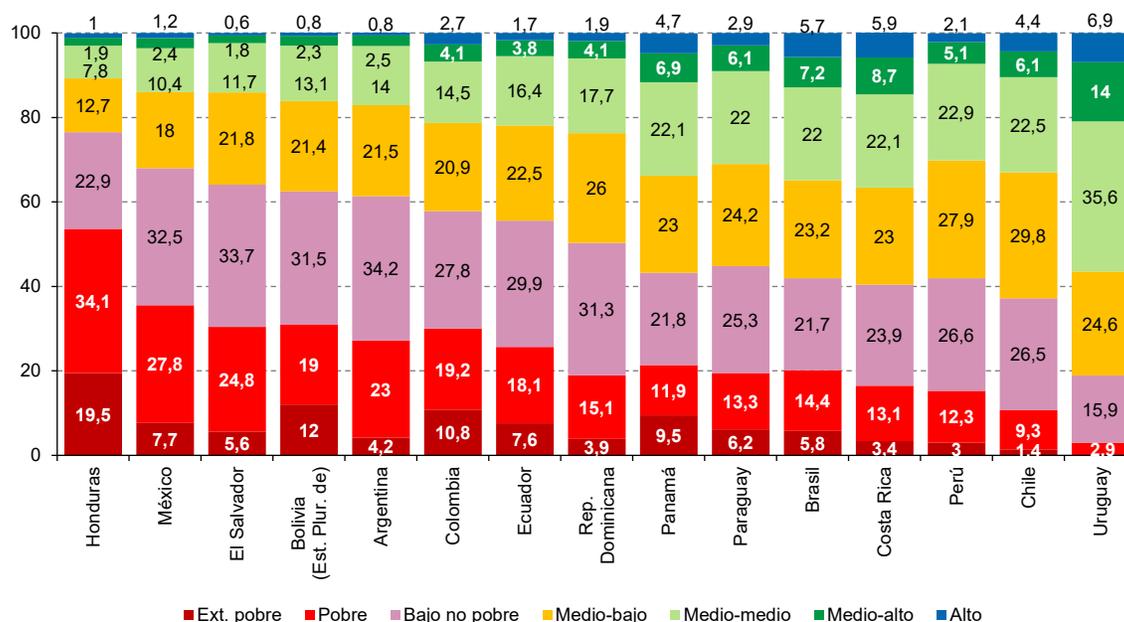


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).  
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

A pesar de la tendencia general anteriormente descrita, al comparar los países de la región se observa una importante heterogeneidad, situación que se repite a su vez a nivel subnacional. Al realizar un ordenamiento en función del tamaño de los estratos medios, se conforma un primer grupo que incluye a aquellos países que, en 2019, tenían estratos medios que en su conjunto representaban más de la mitad de la población, liderados por el Uruguay con 74,2%, junto al Brasil, Chile, Costa Rica, Panamá, el Paraguay y el Perú (todos entre 52% y 58%). Un segundo grupo de países son aquellos cuyos estratos medios sumaban entre 40% y 50% de la población, con Colombia, el Ecuador y la República Dominicana. Por último, un tercer grupo incluye a países cuyos estratos medios equivalían a menos del 40% de la población, compuesto por la Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, El Salvador, Honduras y México (véase el gráfico 3).

En 2002 solamente el Uruguay tenía estratos medios que representaban sobre el 50% de la población, mientras que en diez países estos estratos representaban menos del 30% del total poblacional (Argentina, Estado Plurinacional de Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, México, Paraguay, Perú y República Dominicana) (véase el cuadro 2).

**Gráfico 3**  
**América Latina (15 países): distribución de la población**  
**según estratos de ingresos por país, 2019**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

**Cuadro 2**  
**América Latina (15 países): distribución de estratos de ingresos, 2002 y 2019**  
*(En porcentajes)*

País	Estratos bajos		Estratos medios		Estrato alto	
	2002	2019	2002	2019	2002	2019
Argentina	70,2	61,4	29,1	38,0	0,6	0,8
Bolivia (Estado Plurinacional de)	82,1	62,5	17,0	36,8	1,0	0,8
Brasil	64,4	41,9	32,2	52,4	3,6	5,7
Chile	69,5	37,2	28,8	58,4	1,8	4,4
Costa Rica	77,1	57,8	21,4	39,5	1,6	2,7
Colombia	56,5	40,4	41,2	53,8	2,4	5,9
Ecuador	75,2	55,6	23,2	42,7	1,7	1,7
El Salvador	74,0	64,1	25,2	35,3	0,8	0,6
Honduras	55,6	76,5	42,7	22,4	1,7	1,0
México	73,1	68,0	25,7	30,8	1,4	1,2
Panamá	68,0	43,2	30,8	52	1,2	4,7
Paraguay	72,5	44,8	26,1	52,3	1,3	2,9
Perú	72,1	41,9	26,8	55,9	1,1	2,1
República Dominicana	71,5	50,3	27,0	47,8	1,4	1,9
Uruguay	45,0	18,9	51,5	74,2	3,5	6,9
Promedio simple	69,4	52,1	28,4	44,5	2,3	3,4

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Entre 2002 y 2019, los países de la región mostraron una importante disminución de la pobreza y de los estratos de ingresos bajos en general, con un consecuente crecimiento de los estratos de ingresos medios (CEPAL, 2021a). Los países con mayores incrementos relativos en este segmento fueron Chile, Panamá, el Paraguay y el Perú, con variaciones superiores a 25 puntos porcentuales. Sin embargo, el Uruguay fue el país en que más creció la proporción de la población perteneciente a estratos “medio-medio” y “medio-alto”. De forma opuesta, el crecimiento de los estratos medios en puntos porcentuales se dio de forma más atenuada en la Argentina (8,9) y México (5,1), mientras que Honduras experimentó una drástica disminución, la que significó reducir a casi la mitad el tamaño de estos estratos (-21,1). En la parte alta de la distribución, los países con mayores crecimientos del estrato “alto” fueron Colombia, Panamá y el Uruguay.

Como lo ha destacado la CEPAL “la división sexual del trabajo y la injusta organización social del cuidado interactúan con los otros nudos de la desigualdad de género y generan condiciones desfavorables para las mujeres, que están sobrerrepresentadas en los grupos de ingresos más bajos y entre quienes se desempeñan en empleos de mayor precariedad y desprotección (...)”. Así, al analizar la distribución de ingresos según sexo, se destaca que aun cuando las incidencias han bajado, se mantiene una importante brecha, con sobrepesentación de las mujeres en los estratos de ingresos bajos, particularmente en “pobreza extrema”. En 2019, el porcentaje de mujeres que residía en hogares de bajos ingresos alcanzó 52,2% como promedio simple de los tres subestratos. En tanto, en los hogares de estrato “alto” las mujeres representaban el 48,9% de las personas residentes.

En cuanto a la jefatura de hogar femenina, las tendencias durante las dos últimas décadas, entre 2002 y 2019, muestran un crecimiento sostenido en todos los estratos, con proporciones mayores en los estratos “pobre” y “pobre extremo”. De los países de la región, cabe destacar al Brasil y Chile con el mayor crecimiento en este ámbito, siendo el primero el único país en que dicha proporción aumentó a lo largo de todos los estratos de ingresos. Estos países, junto con la Argentina y el Uruguay son los con mayor proporción de jefatura de hogar femenina (sobre 42%), en tanto en el Estado Plurinacional de Bolivia, el Ecuador y México promedian 28%, distancia que es aún más marcada en los estratos bajos (véase el cuadro 3).

**Cuadro 3**  
**América Latina (15 países): porcentaje de hogares con jefatura de hogar femenina según estratos de ingresos, 2019**  
(En porcentajes)

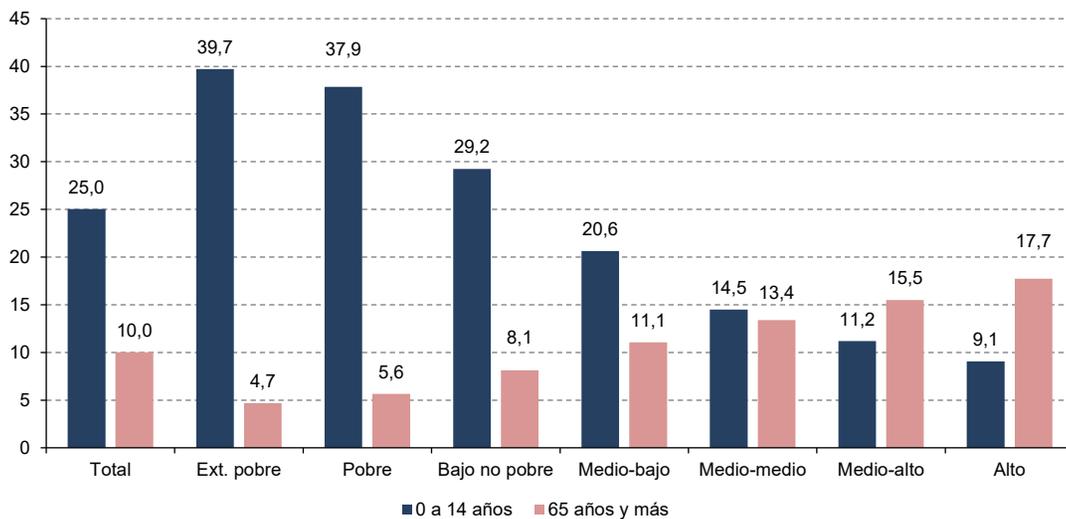
Países	Pobreza extrema	Pobreza	Bajo no pobre	Medio-bajo	Medio-medio	Medio-alto	Alto	Total
Argentina	51,2	45,9	42,6	41,8	42,7	39,3	26,4	42,9
Bolivia (Estado Plurinacional de)	24,7	27,9	28,6	27,8	29,1	31,7	15,5	27,9
Brasil	53,4	55,1	52,2	48,3	42,3	41,8	39,3	47,3
Chile	53,4	51,7	43,9	43,9	40,2	36,7	32,9	42,4
Colombia	42,6	37,6	35,8	34,9	34	35,1	34,4	36
Costa Rica	44,6	45,3	39,4	39,3	39,5	39,3	37	39,9
Ecuador	22,2	26,5	28,4	29,8	27,5	33,5	26,4	28,2
El Salvador	31,4	36	37,8	39,5	36	36,2	22,6	37,1
Honduras	30,3	34,4	35,1	33,6	34,9	30,1	15,4	33,5
México	23,5	27,1	27,9	31,1	30,1	32,9	29,7	28,7
Panamá	38,5	42,1	36	34,4	35,7	30,3	28	34,4
Paraguay	21,9	28,2	29,6	31,7	33,5	33,3	31,3	31,2
Perú	39	42,7	38,6	36	33,2	27,9	23,5	35,6
República Dominicana	49,8	44,6	39,3	36,9	32,6	30,9	31,9	37,6
Uruguay	33,9	58,7	52,7	46,7	46,9	47	48,6	47,9
Promedio simple	37,4	40,3	37,9	37	35,9	35,1	29,5	36,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Complementando lo anterior, la tasa de dependencia es significativamente mayor en hogares de menores ingresos. Mientras la población en edad productiva (18 a 64 años) de los hogares que viven en “pobreza” o “pobreza extrema” alcanza una media en torno a 56%, en el estrato “bajo no pobre” llega a 62,7% y es igual o superior al 70% entre los estratos “medio-medio” y “alto”. Esto se asocia con el mayor número de personas menores de 15 años que vive en los hogares encabezados por jefatura femenina, especialmente en hogares de estratos bajos de ingresos. La marcada menor dependencia, especialmente de niños y niñas, entre los estratos medios y altos significa que “la existencia de más perceptores de ingresos laborales, un tamaño de hogar menor y un número menor de miembros dependientes (en este caso, miembros que no están ocupados en el mercado del trabajo) favorece la ubicación en estratos socioeconómicos superiores” (CEPAL 2019, 72).

Al analizar la composición etaria de la población dependiente, se observa que alrededor de 1/3 de las personas de estratos bajos corresponden a niños y niñas, entre 3,6 y 8,5 veces la proporción de adultos mayores (véase el gráfico 4). Mientras la proporción de personas menores de 15 años disminuye a medida que se sube en la estructura social, la de los adultos mayores crece, llegando a que una relación entre los primeros y los segundos 1,9 en el estrato alto. Esta asociación entre mayores ingresos y más presencia de personas mayores de 65 años conlleva una mayor dependencia en ese rango etario, pero también una probabilidad de aportar con ingresos provenientes de jubilaciones y pensiones en estos estratos.

**Gráfico 4**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: distribución de la población de 0 a 14 años y mayores de 64 años según estratos de ingresos, alrededor de 2019  
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).  
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

## b) Perfil general de ingresos según estratos socioeconómicos, alrededor de 2019

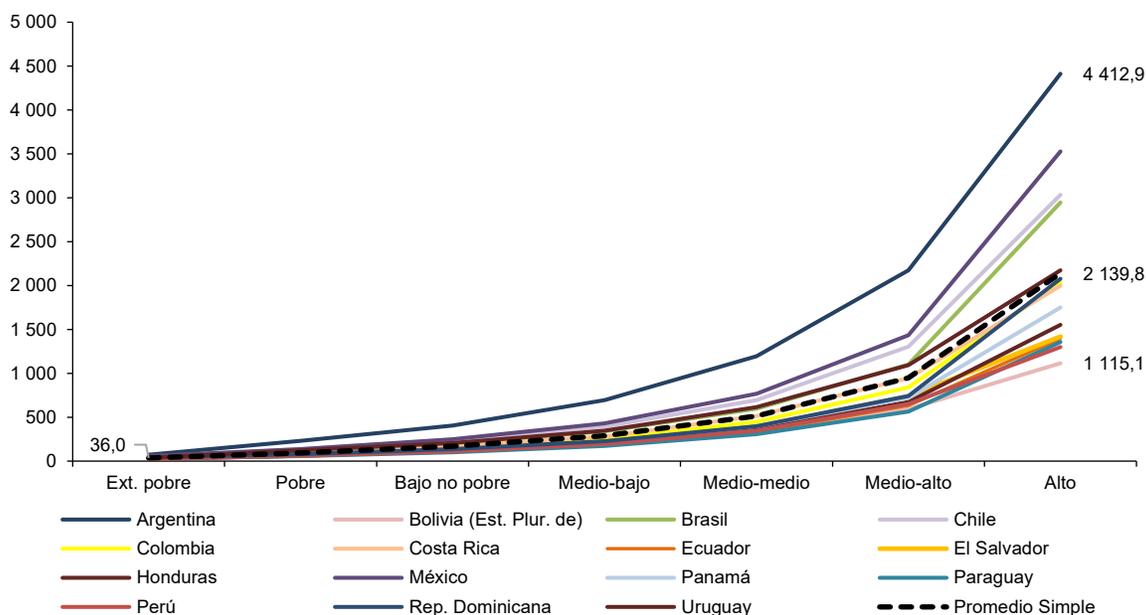
En 2019, los hogares de los países del Cono Sur, como la Argentina, Chile y el Uruguay, se destacan por presentar, de forma consistente, los promedios más altos de ingreso promedio mensual per cápita. Considerando el total de la distribución, los hogares uruguayos tienen ingresos equivalentes a 1,89 veces el promedio simple de los 15 países de la región, explicado en parte por el significativo mayor tamaño que tienen los estratos “medio-medio” y “medio-alto” comparado con los otros países. Le siguen la Argentina

y Chile, cuyos ingresos medios equivalen 1,76 y 1,65 veces el promedio de los 15 países, respectivamente. Por contrapartida, los países analizados con menores montos per cápita mensual de ingresos a nivel general de la población son el Estado Plurinacional de Bolivia y Honduras, los que representan el 44,5% (152 dólares) y 36,5% (125 dólares) del promedio simple de los países analizados, respectivamente. Por su parte, el promedio de ingresos per cápita de la población mexicana es de 358 dólares, en línea con el promedio regional, pero los montos de ingresos desde el estrato medio-bajo hasta alto escapan de dicho promedio y se establecen como los segundos más altos de la región.

No obstante lo anterior, el ingreso promedio mensual per cápita de los hogares tiene una alta variabilidad y es significativamente creciente a partir de los estratos medios. Según información de 15 países, el ingreso promedio per cápita mensual de los hogares de estratos medio-bajo es equivalente a 8,1 veces (290 dólares) los de hogares de estrato pobre extremo (36 dólares). Dicha diferencia se amplía significativamente respecto a los hogares de estrato medio-alto y alto, los que representan 26,3 y 59,4 veces los de los hogares de estrato pobre extremo, respectivamente.

Como se muestra en el gráfico 5, existen diferencias en la estructura de ingresos per cápita mensual entre los países. Si bien existe una tendencia relativamente lineal entre los ingresos de los estratos bajos, la pendiente comienza a agudizarse progresivamente a partir del estrato medio-bajo. Sin embargo, países como la Argentina muestran un crecimiento sostenido de la pendiente de la curva de ingresos mensuales per cápita a partir de hogares de estrato pobre en adelante. Asimismo, y en menor medida, Chile, México y el Uruguay, evidencian un crecimiento sostenido de la pendiente de ingresos a partir del estrato medio-bajo, para luego ser los países con mayores ingresos per cápita para hogares de estratos medio-alto y altos.

**Gráfico 5**  
**América Latina (15 países)<sup>a</sup>: promedio de ingresos per cápita mensual de hogares, según estratos y países**  
*(En dólares de 2010)*



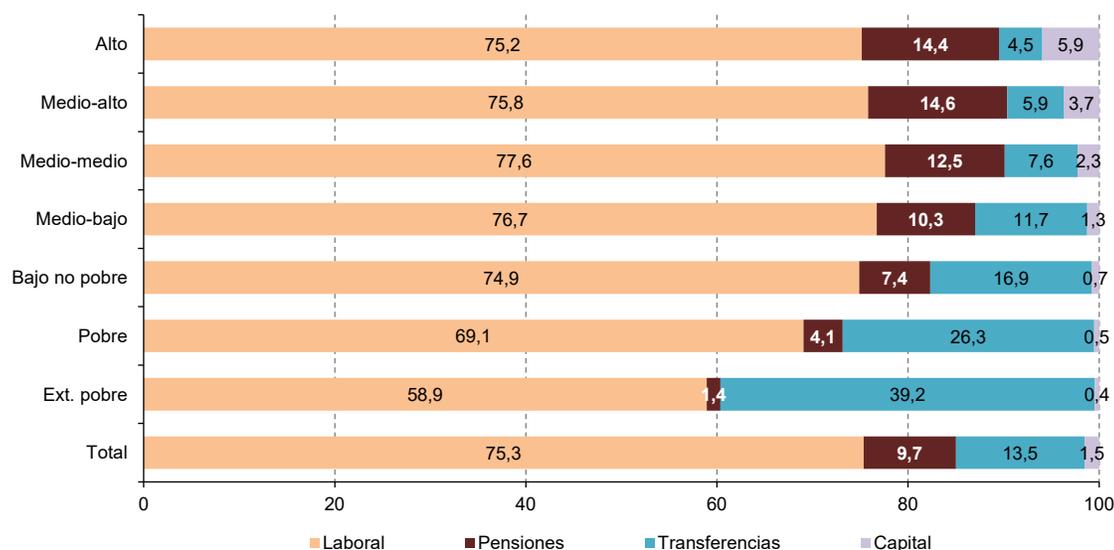
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).  
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Cabe destacar que Argentina, a pesar de no tener el mayor ingreso per cápita promedio para toda la población (como el caso del Uruguay), es el país que en 2019 alcanzó los mayores ingresos promedio per cápita en cada uno de los estratos. Comparando ambos países se ven diferencias significativas en la proporción de los estratos medio y alto. Mientras los estratos medios argentinos, que en promedio reciben mayores ingresos, corresponden al 38% de la población total, en el caso del Uruguay se incrementa hasta representar el 74,2% de la población. Además, el estrato alto uruguayo tiene una proporción equivalente a 8,6 veces el estrato alto argentino. En una posición opuesta se encuentran el Estado Plurinacional de Bolivia y Honduras, al ser los países con menores ingresos promedios per cápita para cada estrato y para el total de la población, con ingresos per cápita mensuales de 152 y 125 dólares, respectivamente.

### c) Las fuentes de ingresos según estratos

La fuente de ingresos disponible es fundamental para identificar diferencias de estructura y dependencia entre los distintos estratos. Las variaciones en la composición de los ingresos de los hogares resulta relevante para determinar la razón principal para la entrada o salida de los hogares a cada estrato de ingresos, o bien, de una situación de pobreza (CEPAL). Por este motivo, en esta sección se analiza la trayectoria de las corrientes que constituyen las principales fuentes de ingresos de los hogares, tales como ingresos laborales (remuneraciones de los asalariados o ingresos de trabajadores independientes), transferencias públicas o privadas (incluyendo remesas), jubilaciones y pensiones, e ingresos de capital (rendimientos de los activos, ya sean intereses, arriendos, dividendos o utilidades). Sueldos y salarios son la mayor fuente de ingresos disponible de toda la población, con un promedio de 75,3% en el total de los hogares de los países. Le siguen las pensiones y las transferencias públicas y privadas, con 9,7% y 13,5%, respectivamente, para completar con las ganancias de capital que pesan menos de 1,5% (véase el gráfico 6).

**Gráfico 6**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: peso relativo de corrientes de ingresos disponibles según estratos de ingresos, alrededor de 2019<sup>b</sup>  
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

<sup>b</sup> Se considera ingreso disponible de los hogares, por lo que se excluye alquiler imputado y otras fuentes no clasificables.

Como promedio para los 15 países de la región, el peso de los ingresos del trabajo presenta variaciones, pero relativamente menores entre los estratos “bajo no pobre”, los medios y el alto. En cambio, disminuyen de manera significativa entre quienes viven en la pobreza (69,1%) y “extrema pobreza” (58,9%), proporción que es seguida por los ingresos que reciben mediante “transferencias públicas y privadas”. Esto releva la fuerte dependencia e insuficiencia económica que tienen los estratos más bajos, que incluso con el importante apoyo relativo que tienen a través de las medidas de protección social no contributiva, no logran acceder a ingresos mínimos suficientes para cubrir sus necesidades básicas, en el caso de la pobreza, y de alimentos, en la pobreza extrema. Esta situación es un indicador relevante de las características de la desigualdad existente en el mercado de trabajo de la región, con bajos salarios, informalidad y altos niveles de desocupación e inactividad que afectan de manera especial a los trabajadores de menores ingresos.

Por otra parte, el menor peso que tienen los ingresos laborales sobre los ingresos totales de los estratos más bajos tiene una asociación directa con un menor número de perceptores de ingresos en el hogar. En 2002, el promedio simple de personas receptoras de ingresos en hogares en “pobreza extrema” con jefatura masculina en los 15 países estudiados era 1,07, relación que bajó a 0,96 personas en 2019, mientras que en hogares de jefatura femenina se pasó desde 0,81 a 0,75 personas receptoras de ingresos. En el caso de los hogares en pobreza con jefatura masculina, se bajó de un promedio de 1,46 en 2002 a 1,33 personas receptoras de ingresos en 2019. Dicha situación se agudiza entre los hogares de jefatura femenina pobres, ya que tienen 1,14 personas receptoras de ingresos. Así, el número promedio de perceptores de ingresos laborales en hogares con jefatura femenina es consistentemente menor respecto a los hogares con jefatura masculina, lo que incide en un consiguiente menor peso de dicha corriente de ingresos entre los primeros.

Como es de esperar, la importancia de las transferencias públicas y privadas muestra una asociación inversa con los ingresos totales de los distintos estratos. Entre los hogares en pobreza esta corriente representa el equivalente a dos tercios de lo que supone en los de extrema pobreza. Además, la importancia de las transferencias va disminuyendo progresivamente hasta llegar a 4,5% entre los de ingreso alto. En contrapartida, los ingresos provenientes de pensiones y de capital crecen de manera directamente proporcional, relevando tanto el mayor peso de población adulta mayor y con formalidad laboral, como una creciente capacidad de ahorro e inversión a medida que aumenta el nivel de ingresos.

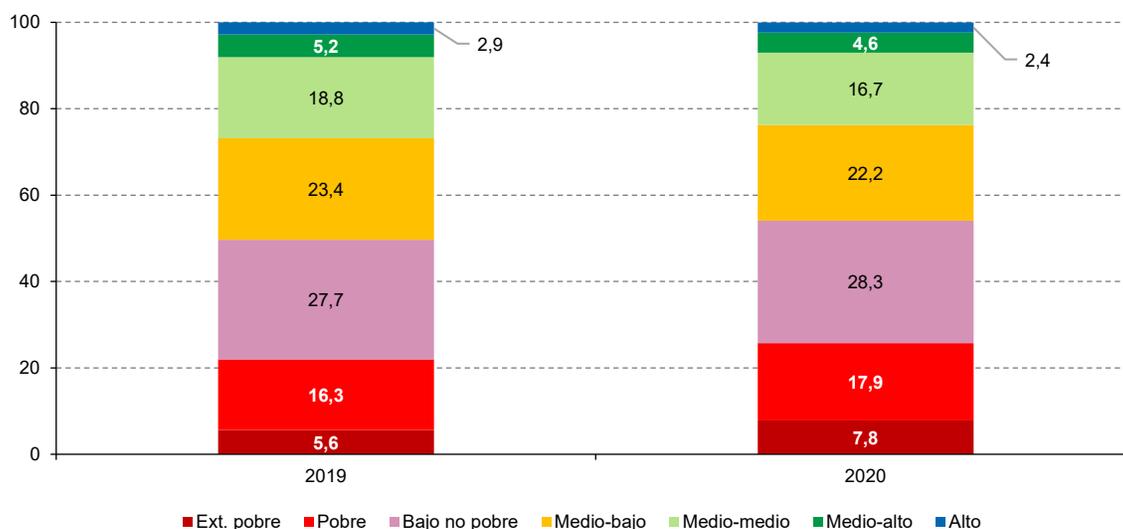
En síntesis, los ingresos laborales son la corriente determinante a lo largo de toda la distribución, destacándose a su vez que las transferencias públicas y privadas son muy relevantes para las personas residentes en hogares de estratos de pobreza y “extrema pobreza”, destinatarios usuales de este tipo de políticas. La participación de las transferencias en los ingresos de estos estratos revela también su insuficiencia para cerrar brechas y posibilitarles salir de la condición de precariedad en que viven. La crisis provocada por el COVID-19 amplió las coberturas y prestaciones para hogares de estratos bajos no pobres y de estratos medios-bajos, por lo que el aumento del peso relativo de esta corriente sobre los ingresos totales se incrementó significativamente entre 2019 y 2020, especialmente para mujeres, como podrá verse en la siguiente sección.

## **2. Cambios en la estratificación de ingresos observados durante la pandemia de COVID-19**

La pandemia de COVID-19 trajo consigo importantes cambios en la situación social y económica de los países de la región, entre ellos la caída de la producción, importantes pérdidas en el mercado laboral, problemas de operación y acceso a la educación y aumento de la inseguridad alimentaria y nutricional, junto con mayores índices de pobreza y de desigualdad, y una importante crisis de cuidados, cuyos impactos han sido desproporcionadamente mayores para las mujeres (CEPAL; 2021a). En este contexto de cambios, a continuación se describe el efecto movilidad que muestran los distintos estratos de ingresos.

Una primera observación general que surge al analizar esta situación en los 13 países con información disponible para esta comparación es la reversión en el proceso de caída de la pobreza ocurrido en las últimas dos décadas, con un aumento importante de los estratos de más bajos ingresos, a costa de los estratos medios. Como se muestra en el gráfico 7, en promedio, la “extrema pobreza” es el estrato que más creció, tanto en términos absolutos (2,2 puntos porcentuales) como relativos (39%). En tanto, el estrato “medio-medio” es el que más se contrajo (2,1 puntos porcentuales). Estas proporciones revelan una cierta transitividad hacia una mayor vulnerabilidad al interior de los estratos medios, con una caída de estos hacia los estratos bajos, en particular a la “pobreza” y “extrema pobreza”. Proporcionalmente, la movilidad descendente pesa más en los estratos de mayores ingresos, pero es en los estratos “medio-medio” y “medio-bajo” donde se hace más crítica la situación para la población, mostrando la importancia de avanzar en la cobertura del sistema de protección social para estas poblaciones.

**Gráfico 7**  
América Latina (13 países)<sup>a</sup>: distribución de la población según estrato de ingreso, alrededor de 2019 y 2020  
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).  
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

El inicio de la pandemia de COVID-19 marcó una aceleración del crecimiento de la importancia relativa de las transferencias públicas y privadas en el ingreso total de hogares de estratos bajos. Por su parte, en los hogares de estratos medios la importancia de las transferencias en el ingreso tuvo un crecimiento mayor que en todo el período 2002-2019. En particular, en los hogares de estratos “medio-bajo” y “medio-medio” estas tuvieron un incremento de 2,9 y 1,7 puntos porcentuales entre 2019 y 2020, respecto al crecimiento de 2,6 y 0,6 puntos porcentuales para el período 2002-2019, respectivamente. De esta forma, la expansión de cobertura a hogares que no formaban parte, de modo regular, de los esquemas de protección social ante la baja significativa de sus ingresos conllevó un incremento importante del peso relativo de esta corriente sobre los ingresos totales de los estratos en cuestión, especialmente para hogares con jefatura femenina de estratos bajos y “medio-bajo”. Cabe mencionar que mientras la brecha de género tuvo un crecimiento de 1,4 puntos porcentuales entre los pobres extremos entre 2002 y 2019, disminuyó 3,1 puntos porcentuales durante 2020, reducción que también se hizo presente en el resto de los estratos.

Con respecto al impacto inicial de la pandemia de COVID-19 en el mercado de trabajo, hubo un fuerte deterioro de la participación laboral de los estratos de “extrema pobreza”, “pobreza” y “bajo no pobre”. Los niveles de participación laboral de estos estratos al 2020 son inferiores a los del siguiente estrato de ingresos para inicios del periodo, lo que denota una profundización de la tendencia de caída del acceso al mercado laboral para la población activa de los hogares de estratos bajos. En puntos porcentuales, los países con mayores bajas en la tasa de participación laboral entre los estratos de bajos ingresos fueron el Perú (-27,5) y el Uruguay (-19,2) en el caso de la “extrema pobreza” y el Brasil (-9,1 y -7,6) y el Perú (-8,8 y -6,9) en los hogares en “pobreza” y “bajo no pobre”, respectivamente.

La ocupación de la población en edad de trabajar (15 a 64 años) por estratos no estuvo exenta de deterioro en el primer año de la pandemia de COVID-19, tanto en los estratos bajos como medios. Para los primeros, la disminución de la tasa de ocupación a nivel regional se situó entre -7,1 puntos porcentuales en los hogares de “pobreza extrema” y -3,9 puntos en el estrato “bajo no pobre”. Mientras que la situación de deterioro en la tasa de ocupación en estratos medios fluctuó entre -0,9 y -3,8 puntos porcentuales en los estratos “medio-alto” y “medio-bajo”, respectivamente. Por último, con respecto a la tasa de ocupación de estratos altos se destaca su alza en el período inicial de la pandemia de COVID-19 en El Salvador, incrementándose desde 61,1% hasta 75,4%, una de las más altas de la región. En contrapartida, también hubo países en que se contrajo la tasa de ocupación de personas de estratos altos, en puntos porcentuales, como ocurrió en el Estado Plurinacional de Bolivia (-7,6), Colombia (-5,2), Costa Rica (-6,1, alcanzando la menor tasa de ocupación para este estrato para la región), México (-6,6) y el Perú (-6,4).

### 3. Estratos de ingresos y brechas en el ejercicio de derechos sociales

Un aspecto fundamental cuando se analiza la estructura social a la luz del bienestar es conocer en qué medida los diversos grupos poblacionales tienen posibilidad de satisfacer necesidades y ejercer sus derechos, las brechas de acceso y desigualdades de calidad existentes y la heterogeneidad de modelos de protección e inclusión social en que viven unos y otros. Conocer estos elementos, permite no solo relevar un potencial económico para ejercer dichos derechos y acceder a satisfactores, sino el grado y forma en que ello realmente ocurre en los distintos países, para lo cual el conocimiento de las características de la oferta estatal y privada de bienes y servicios de cada país es un complemento fundamental.

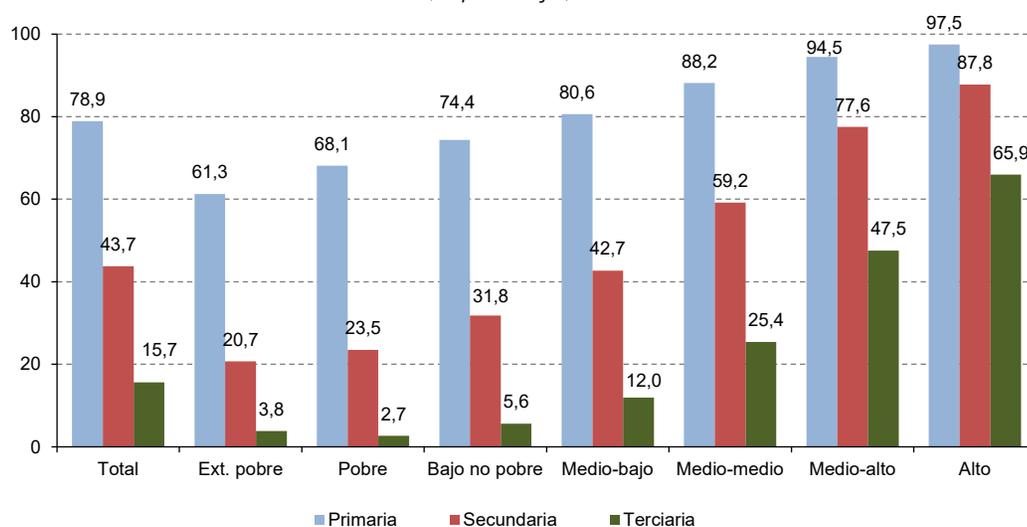
En línea con anterior, en esta sección se presenta una caracterización de la estructura social en relación con el grado y forma en que la población perteneciente a los distintos estratos de ingresos está ejerciendo, o no, diversos derechos sociales. A la luz de la información disponible en las encuestas de hogares del año 2019 se analizan indicadores relativos a la educación, la vivienda y servicios básicos, el trabajo y la seguridad social.

#### a) Acceso a educación: escolaridad y niveles educativos

El análisis de la distribución del nivel de escolaridad entre la población de los distintos estratos de ingreso revela la asociación directa que existe entre ambas variables, esto es, que a mayor nivel de ingresos, mayor nivel de escolaridad. Así, los adultos que pertenecen a hogares de mayores ingresos tienden a tener un mayor nivel de escolaridad que los de estratos de ingresos medios y bajos. Previo a la crisis del COVID-19, y las medidas de confinamiento y distanciamiento para prevenir los contagios, el promedio simple de escolaridad de las personas de 25 años y más de los hogares de estratos medios era de 11,2 años, mientras que los de estratos bajos alcanzaban solo a 7,1 años, al tiempo que las personas de estratos altos duplicaban este último valor, con 15,1 años de estudios.

En complemento, como se muestra en el gráfico 8, el nivel de ingresos per cápita de los hogares también se asocia con la consecución de los niveles educativos e incide en el incremento de las diferencias entre estratos a medida que se analizan niveles mayores. Mientras la brecha en educación primaria completa alcanza 36,2 puntos porcentuales, entre personas adultas de los estratos extremo pobre y alto, esta aumenta a alrededor de 65 puntos en la completitud de educación secundaria y terciaria.

**Gráfico 8**  
**América Latina (15 países)<sup>a</sup>: niveles educativos completados de la población de 25 años y más, alrededor de 2019**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).  
<sup>a</sup>Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Lo anterior reafirma lo observado en distintos estudios sobre brechas en educación en torno a que, si bien la región muestra avances significativos aún hay un importante camino por recorrer para cerrar las brechas y garantizar el derecho a la educación sin dejar a nadie atrás. Revela una vez más la dificultad que tienen las personas de hogares de ingresos bajos para alcanzar al menos 12 años de estudio que le permitan salir de la pobreza y muestra, también, la vulnerabilidad de amplios sectores de estratos medios que tampoco alcanzan dicho umbral.

Analizando la situación de completitud de cada nivel educacional, la información disponible muestra que, como promedio para los 15 países de la región, el 21,1% de las personas mayores de 25 años no habían completado la educación primaria en 2019, porcentaje se incrementa hasta alcanzar 31,9% y 38,7%, respectivamente, entre quienes pertenecen a los estratos de "pobreza" y "extrema pobreza". Sin embargo, esta distribución es bastante heterogénea entre los países, destacándose que, durante el período 2002-2019, la Argentina, Chile y el Uruguay alcanzaron coberturas universales o cuasi-universales de educación primaria completa entre las personas mayores de 25 años. Esto contrasta con la del Estado Plurinacional de Bolivia, El Salvador y Honduras, cuyo porcentaje de conclusión de educación primaria era inferior al 50% entre las personas de este grupo etario pertenecientes al estrato de "extrema pobreza", lo que incluso abarcó a los hogares en pobreza en el caso hondureño. El bajo nivel educativo era también la situación de hogares pobres y pobres extremos en el Paraguay y el Perú hasta el año 2010. Por su parte, los mayores incrementos en este indicador durante el presente siglo en hogares pobres y pobres extremos se observaron en el Brasil, México y el Perú, destacando alzas de 30,7, 37,3 y 48,4 puntos porcentuales en hogares de "pobreza extrema", respectivamente<sup>5</sup>.

Respecto a la educación secundaria, la tasa de término de este nivel para 2002 era inferior al 37% a nivel regional en todos los estratos de bajos ingresos, llegando incluso a ser menor al 20% entre los hogares en "pobreza extrema". Esta situación era urgente en 2019 en países como El Salvador, Honduras, el Paraguay y el Uruguay, los que tienen las menores tasas de término de educación secundaria entre los hogares de estratos bajos (entre 1,6% e 18,4%). En los estratos medios, el Uruguay es el único país en la región en que el promedio de conclusión al considerar los tres estratos medios de ingresos a lo largo del período es inferior al 50%.

<sup>5</sup> Un detalle de esta variable, con datos para cada ronda y países involucrados, se encuentra en el anexo de este capítulo.

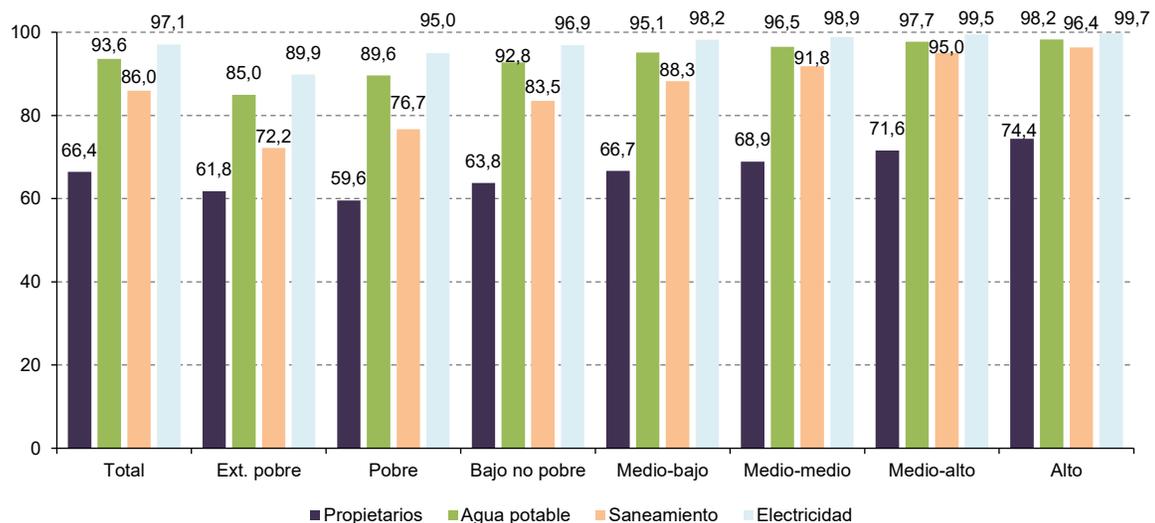
Por último, en cuanto a contar con educación superior completa, los mayores avances a nivel regional se concentran en los estratos medios-altos y altos en el periodo 2002-2019 (5,8 y 9,6 puntos porcentuales, respectivamente). El Brasil y el Paraguay son los países que muestran los mayores avances en personas mayores de 25 años en este ámbito, especialmente para estratos “medio-alto” y “alto”. En el otro extremo de la distribución de ingresos, si bien los avances y proporciones de educación superior completa son bajos en personas de estratos bajos de ingresos, se destaca el caso de la Argentina que muestra las mayores tasas en hogares de dichos estratos para el período 2002-2019.

## b) Acceso a vivienda y servicios básicos

Un análisis inicial de los diversos estratos de ingresos respecto al derecho a una vivienda adecuada muestra que en 2019 el conjunto de la región presentaba una segmentación por estratos de ingresos. En vivienda, el rango de variación es de solo 14,8 puntos porcentuales entre estratos, con un incremento progresivo a medida que se sube a los estratos de mayor ingreso, con la excepción del estrato pobre, que presenta un menor porcentaje. En servicios básicos, el rango alcanza hasta 24,2 puntos porcentuales, mostrando que la mayor brecha se produce entre los estratos bajos y “medio-bajo”, en tanto alcanza niveles cercanos a la cobertura universal en los “medio-alto” y “alto”.

Como se muestra en el gráfico 9, la información disponible para 15 países indica que alrededor del 60% de las personas de estratos de pobreza y “pobreza” extrema residían en viviendas con tenencia inscrita a nombre de un miembro del hogar. A medida que se incrementan los ingresos de los estratos, la proporción de tenencia de la vivienda también crece, aunque uno de cada cuatro hogares de estratos altos no eran propietarios. Previo a la pandemia, Chile era el país donde los estratos pobre extremo y pobre experimentaban la menor proporción de propiedad de la vivienda, con un porcentaje inferior al 50% para ambos estratos. Por otra parte, el 82,1% de los hogares panameños son propietarios de la vivienda, situación que es relativamente homogénea a lo largo de los estratos de ingresos.

**Gráfico 9**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: dimensiones de acceso a vivienda adecuada, alrededor de 2019  
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).  
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay. En el caso de electricidad, se excluye a la Argentina del listado de países para el cálculo del promedio simple.

En el caso del saneamiento, servicio clave para el derecho a la salud, la prevención de enfermedades y la protección del medio ambiente, menos del 75% de las personas residentes en hogares de estratos pobre y pobre extremo tenían acceso, mientras que este indicador alcanzaba a más del 90%, a partir de hogares del estrato "medio-medio". El Estado Plurinacional de Bolivia es el país que reporta una menor cobertura de saneamiento, alcanzando sólo al 56,3% de los hogares a nivel nacional. A su vez, los países que concentran las menores proporciones entre hogares de estratos de "pobreza extrema" y "pobreza", como promedio simple en ambos estratos, son el Estado Plurinacional de Bolivia (41,8%), México (50,1%) y el Paraguay (58,8%).

Las coberturas de electricidad y de fuentes mejoradas de agua potable son bastante más cercanas a la universalidad y, por tanto, presentan menores brechas entre estratos de ingresos. En agua potable, el rango suma 7,8 puntos al interior de los estratos bajos y luego se estabiliza. En el análisis intertemporal 2002-2019, los países que concentraron un mayor incremento en la cobertura total de hogares con servicios de agua potable fueron El Salvador y la República Dominicana, totalizando aumentos de 34 y 35,2 puntos porcentuales, respectivamente, destacándose que los incrementos se concentraron en hogares de estratos de bajos ingresos, especialmente de "pobreza extrema". Destaca, a su vez, el caso del Paraguay que aumentó el acceso a este servicio en 56,4 puntos porcentuales en los hogares de dicho estrato.

En tanto, el acceso a electricidad muestra una variación cuyo piso está sobre 89% en el estrato pobre extremo y se acerca también a la universalidad en los de mayor ingreso. Países con un bajo nivel de cobertura para 2002 tuvieron saltos significativos en la expansión del servicio de electricidad para 2019. Así, el Estado Plurinacional de Bolivia y Honduras fueron los países con mayor incremento, alcanzando 49,1 y 42,1 puntos porcentuales, respectivamente, en los estratos de "pobreza extrema". Sin embargo, persistía una brecha de entre 15 y 20 puntos para lograr una cobertura universal de energía eléctrica en dicho estrato de ingresos, explicado principalmente por un aún bajo acceso en áreas rurales.

En resumen, los datos sobre acceso a servicios básicos de la vivienda muestran que las brechas entre estratos de ingresos han tenido un importante descenso durante el presente siglo, pero la heterogeneidad entre países y entre estratos revela que los derechos relacionados con la vivienda y sus servicios permanece como un desafío para importantes sectores de la población de menores ingresos. Un análisis más profundo sería necesario para concluir sobre las diferencias de calidad y estabilidad de los servicios a los que acceden quienes viven en los distintos estratos.

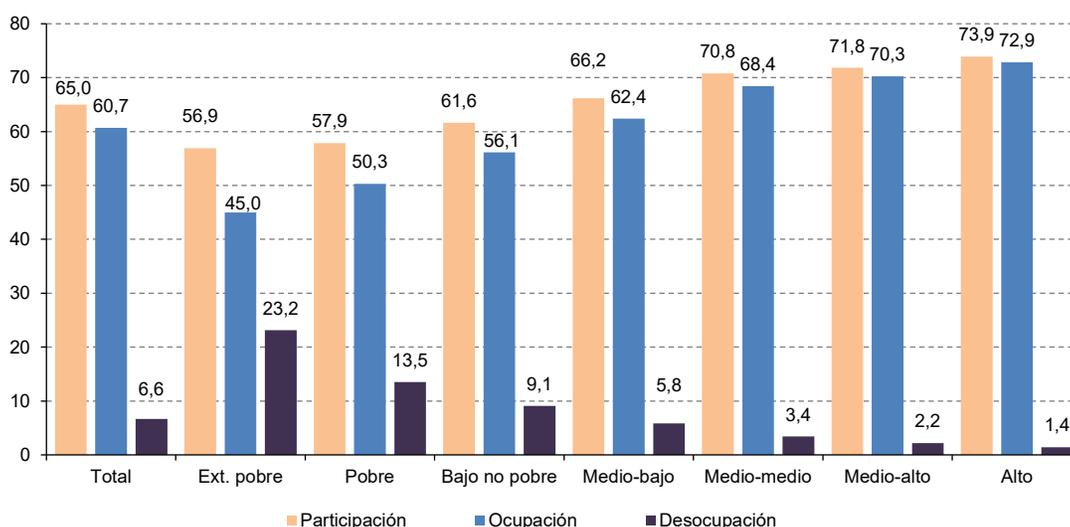
### **c) Trabajo y mercado laboral**

El acceso al mercado laboral se encuentra muy segmentado, especialmente para las personas en edad de trabajar que viven en hogares en "pobreza" y "pobreza extrema" quienes tienen, como promedio simple, tasas de participación laboral inferiores al 60%, indicador que llega a 65% en la población total de los 15 países, situación que revela una asociación directa con los estratos de ingresos. La tasa de ocupación sigue la misma tendencia, pero con tasas algo menores en todos los estratos, partiendo en 45% en "extrema pobreza" para llegar a 72,9% en el estrato alto. En complemento, la desocupación muestra la tendencia contraria, mientras en promedio afecta a casi uno de cada cuatro trabajadores del estrato de "pobreza extrema" baja a la mitad entre los trabajadores en pobreza, promedia entre 5,8% y 2,2% entre los estratos medios y llega a 1,4% en el alto (véase el gráfico 10).

La desigualdad estructural del mercado de trabajo implica una distribución diferencial de la capacidad de resiliencia que favorece a posiciones superiores que tienden a tener una alta participación en el mercado laboral (CEPAL 2022a). En cambio, al descender en los niveles socioeconómicos, se observa una disminución significativa de las tasas de ocupación y participación laboral, lo que genera una alta concentración de la desocupación e inactividad en los estratos de ingresos menores a 1,8 líneas de pobreza per cápita. Lo anterior se combina con la mayor presencia de niños, niñas y adolescentes en

hogares de bajos ingresos, de manera que los bajos ingresos percibidos en el mercado laboral se utilizan para satisfacer las necesidades de un mayor número de personas del hogar, ampliando la brecha con respecto al resto de la población.

**Gráfico 10**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: tasa de participación, ocupación y desocupación de la población de 15 años y más según estrato socioeconómico, alrededor de 2019  
(En porcentajes)



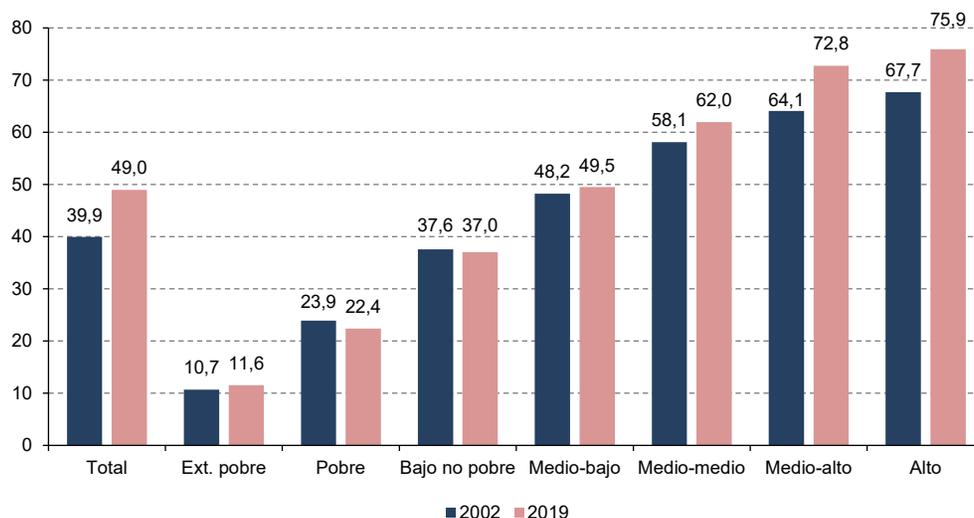
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).  
<sup>a</sup>Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

#### d) Cotización a sistemas de seguridad social según estratos de ingresos

Relacionado con lo indicado respecto al acceso al mercado laboral, y siguiendo lo destacado por la CEPAL (2021d), se observa una marcada informalidad y desprotección de las personas ocupadas de estratos de bajos ingresos. Como se muestra en el gráfico 11, el promedio simple entre países mostraba en 2019 que solamente el 11,6% de los ocupados de hogares del estrato de "pobreza extrema" cotizaban en los sistemas contributivos de pensiones, mientras que el promedio regional en era 49%. Dicho porcentaje muestra una progresión lineal entre las personas en edad de trabajar de estratos "pobre" (22,4%) y "bajo no pobre" (37%).

La situación en estratos medios sigue manifestando una segmentación de la tasa de cotización y, en consecuencia, del nivel de protección del trabajador. Sin embargo, los ocupados de estratos "medio-medio", "medio-alto" y "alto" tienen una situación de formalización mucho más avanzada y con elementos en común que los diferencian del resto de los estratos de ingresos. La proporción de ocupados que contribuyen a los sistemas de seguridad social desde los estratos "medio-medio" hasta altos varía entre 62% y 75,9%. Lo anterior remarca el problema de una fuerte asociación entre nivel de formalidad y suficiencia de ingresos laborales, considerando que "la alta desprotección social contributiva y bajos ingresos laborales (...), tiene consecuencias directas en el bienestar en el largo plazo" (CEPAL 2019, 30–31), como por ejemplo en las pensiones medias mensuales que reciben los jubilados en los distintos estratos de ingresos per cápita.

**Gráfico 11**  
**América Latina (13 países)<sup>a,b</sup>: tasa de cotización a sistemas de pensiones de la población ocupada de 15 años y más según estrato socioeconómico, alrededor de 2002 y 2019**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Corresponde al promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

<sup>b</sup> En el Estado Plurinacional de Bolivia, Ecuador, El Salvador, Panamá y República Dominicana se capta la afiliación al sistema de pensiones. En los restantes países, se mide la cotización efectiva.

La trayectoria de la tasa de cotización en el sistema de seguridad social entre los trabajadores asalariados confirma la relación entre ingresos más altos y una mayor tasa de cotización a los sistemas de pensiones. Como se observa en el gráfico 11, el nivel de cotización de un estrato al término del período analizado (2019) era aún inferior a la tasa del estrato siguiente al inicio del mismo período (2002), con la excepción del estrato “medio-alto”, en comparación con el estrato “alto”. Por otra parte, la tendencia en la proporción de cotizaciones en trabajadores ocupados es significativamente al alza en los estratos de mayores ingresos, en particular en los estratos “medio-alto” (8,7 puntos porcentuales) y “alto” (8,2 puntos porcentuales).

En el estrato de “pobreza extrema”, las mayores alzas en la tasa de cotización entre 2002 y 2019 se dieron en la Argentina, Chile y la República Dominicana con incrementos que están muy por sobre la media regional, alcanzando 16,4, 11,9 y 21,8 puntos porcentuales, respectivamente. Al contrario, Costa Rica experimentó una drástica caída en la tasa de cotización para trabajadores pertenecientes a este estrato de ingresos, con una disminución de 29,9 puntos porcentuales. En términos de brechas de género, estas son más pronunciadas en la Argentina, Chile y la República Dominicana, informando un promedio de puntos porcentuales, para el período 2002-2019, de -10, -13,9 y -16,8, respectivamente. Asimismo, las menores tasas promedio de cotización femenina para este estrato se reportan, principalmente, en el Estado Plurinacional de Bolivia, el Paraguay y el Perú con promedios de cotización menor al 1% de las mujeres ocupadas en estrato de “pobreza extrema”.

Tanto en los estratos pobre como “bajo no pobre”, el incremento de la tasa de cotización entre ocupados disminuye considerablemente a lo largo del período, pero no es la norma para la Argentina y la República Dominicana, donde el crecimiento de cotizantes sobre los trabajadores asalariados se incrementó en promedio para ambos estratos, 6,3 y 19,3 puntos porcentuales, respectivamente. Además, en el Brasil la tasa de cotización sobre trabajadores ocupados de estratos “pobre” y “bajo no

pobre” aumenta en 3,4 puntos porcentuales. Mientras, países como Panamá (-21,3) y el Uruguay (-10,2) experimentaron disminuciones del promedio de la tasa de cotización en trabajadores ocupados pertenecientes a estratos de ingresos “pobre” y “bajo no pobre”.

Las mayores diferencias entre hombres y mujeres se dan en Costa Rica, con diferencias promedio, en puntos porcentuales, de -22 en estrato “pobre” y -18,3 en estrato “bajo no pobre”. Además, las mujeres ocupadas de estrato pobre en el Paraguay y el Perú tienen tasas de cotización promedio de 2% y 1,1%, respectivamente, siendo las más bajas de la región. Respecto a la situación de cotización de mujeres de estratos de ingresos “bajo no pobre”, las menores tasas promedio para el período 2002-2019 se encuentran en los mismos países anteriormente mencionados, con porcentajes menores de 10% de las ocupadas (8,5% en el Paraguay y 6,5% en el Perú).

En resumen, la situación general de la cotización a la seguridad social entre ocupados según los estratos de ingresos indica una clara diferencia entre estratos de ingresos bajos versus el resto de los estratos. Los niveles de cotización para personas de bajos ingresos, pobres y no pobres es limitado, especialmente en países con sistemas de pensiones de baja cobertura. En cambio, el grueso de la cobertura se da en sectores medios y alto, en que países con sistemas previsionales de más larga data y cobertura alcanzan niveles superiores al 80% de cotización entre ocupados.

### C. Reflexiones finales

La utilización de encuestas de hogares permite realizar un análisis de estratificación por ingresos y conocer el grado de diferenciación que existe en el acceso a algunos derechos sociales. Esta asociación hace del ingreso un proxy para determinar el nivel de acceso de la población a servicios y bienes para la satisfacción de sus necesidades materiales y promoción del bienestar (CEPAL 2018a) vinculado a los ámbitos de derechos, como se ha desarrollado en este capítulo.

A partir de la utilización de múltiples de líneas de pobreza como criterios de estratificación, el capítulo da luces de avances y estancamientos. Por el lado de los avances, se destaca el crecimiento del tamaño de sectores medios, aunque la crisis económica provocada por la pandemia de COVID-19 dio cuenta de una vulnerabilidad y baja resiliencia en amplios sectores medios, con una respuesta de los sistemas de protección social que requirieron fuertes procesos de ajuste para satisfacer la creciente demanda de prestaciones (CEPAL ). En contrapartida, el peso de los estratos de bajos ingresos, especialmente “pobreza extrema” y “pobreza”, disminuyeron a favor del crecimiento de los estratos de ingresos “medio-bajo” y “medio-medio”, pero continúan conformando alrededor del 50% de la población regional. Sin embargo, a lo largo del periodo, creció la probabilidad de que un hogar perteneciente a estratos bajos tenga jefatura femenina, relevando nuevamente el enorme desafío que tiene la región en protección social y reconocimiento de las labores de cuidado, para así apoyar a las mujeres que son las principales proveedoras de ingresos.

Con respecto a la situación del mercado laboral, si bien hubo avances en la formalización de trabajadores pertenecientes a estratos de ingresos bajos y medios, estos sufrieron significativos retrocesos con el advenimiento de la crisis económica provocada por la irrupción del COVID-19. Esto lleva a reflexionar sobre la fragilidad y poca resiliencia de los mercados laborales para amplios sectores de la población de la región en tiempos de crisis económica. Asimismo, esta inestabilidad del mercado laboral vino aparejada de una caída significativa en el peso de los ingresos laborales sobre el total de los ingresos de los hogares de ingresos bajos, que se compensa con el crecimiento de la importancia relativa de las transferencias monetarias y la creciente expansión de la cobertura de la protección social no contributiva, gatillada en parte por las necesidades económicas provocadas por la pandemia de COVID-19.

El análisis aquí presentado también muestra la centralidad de los ingresos del trabajo para la gran mayoría de la población. Revela, a su vez, que en los estratos bajos es donde hay mayor presencia de ingresos de transferencias, mostrando con esto la orientación de la política pública hacia estos sectores, pero también su insuficiencia para cubrir brechas que permitan sacar de la condición de pobreza y pobreza extrema a grandes grupos de la población. Asimismo, la baja empleabilidad de personas en edad de trabajar residentes en hogares de pobres y pobres extremos repercute en una baja importancia relativa de los ingresos laborales, en contrapartida a altos niveles de perceptores de transferencias públicas y privadas en la composición de sus ingresos totales.

En síntesis, los estratos de ingresos en América Latina, en 2019, revelan un escenario de segmentación en el acceso al mercado laboral con una fuerte asociación de la desprotección, en particular en hogares de estratos de ingresos bajos. Por otra parte, existe una composición etaria diferenciada, con relación a la población dependiente de niños, niñas y adolescentes, por un lado, y de personas mayores, por otro. Los primeros suelen ser más numerosos y con mayor probabilidad residen en hogares con ingresos per cápita menores a 1,8 veces la línea de pobreza. Al otro extremo, los adultos mayores tienen una mayor preponderancia en la composición a medida que se aumenta el estrato de ingreso, debido a factores demográficos de envejecimiento y la consiguiente mayor presencia de ingresos provenientes de jubilaciones y pensiones en el total de ingresos de hogares de estratos "medio-medio", "medio-alto" y "alto".

La marcada segmentación observada repercute en el bienestar de los hogares de los estratos bajos y "medio-bajo", situación especialmente compleja durante la crisis provocada por el COVID-19, que significó un fuerte deterioro del acceso al mercado del trabajo (en particular el femenino) con los efectos asociados a una pérdida significativa de ingresos laborales frente a una capacidad de respuesta limitada por parte de la institucionalidad social, la que tuvo que adaptar sus criterios de operación y de asignación de beneficios ante la creciente necesidad de apoyo económico por parte de hogares que retrocedieron a estratos de ingresos bajos.

La información aquí presentada reafirma lo planteado por la CEPAL (2021b) respecto a la necesidad de ampliar la mirada hacia sistemas de protección social universales, integrales, resilientes y sostenibles que posibiliten atender las necesidades diferenciales que tiene la población de los distintos estratos de ingreso para ejercer sus derechos sociales, en particular ante momentos de crisis como la generada por el COVID-19.

### **III. Estratificación social en América Latina y perfil de gastos de los hogares**

#### **A. Consideraciones conceptuales y metodológicas**

En el capítulo previo se revisó la trayectoria de la estratificación social de América Latina según la distribución del ingreso, con un detalle metodológico sobre la construcción de los estratos desarrollado por la CEPAL. En este se presenta una segunda dimensión de análisis correspondiente a los perfiles de gasto de los distintos estratos, utilizando para ello la información proveniente de las encuestas de ingresos y gastos de los hogares (EIGH).

La estructura social del gasto no es un tema recurrente en los estudios de estratificación y clases sociales. Sin embargo, su análisis resulta particularmente relevante en una sociedad del consumo como la actual, donde los derechos sociales están lejos de ser garantizados para toda la población y donde además el mercado tiene un rol central en las diferencias de costos, calidad y prestigio de los satisfactores de estos derechos. La forma en que se accede, quién lo provee (marca) y cuánto se gasta en distintos productos van conformando estilos de vida que incluso trascienden el uso mismo de los bienes y servicios adquiridos, muestran cómo nos reconocemos y los referentes a los que adscribimos o aspiramos, reflejando comportamientos de clase.

El perfil de gasto no determina un estrato socioeconómico, pero sí revela una característica de este, describe de cierta manera sus prioridades en un mundo marcado por las características del Estado y el mercado y que, por definición, contiene restricciones presupuestarias diferenciales a la luz de la estructura social existente. Es posible, por lo tanto, aproximarse al bienestar social y económico de los hogares en términos de su acceso a bienes y servicios, revelados en este caso por el gasto. Aunque la relación entre gasto y bienestar no es lineal, medir el gasto de consumo puede ser una forma de estimar el bienestar entre los diferentes estratos sociales.

Los estudios de estratificación basados en el perfil de consumo de los hogares se inician con las contribuciones elaboradas por Bourdieu, quien amplía las dimensiones de estratificación centradas en ingresos. Para ello, busca responder sobre la forma y mecanismo sobre el cual se ordenan los individuos, en función de sus prácticas y representaciones, además de ingresos y riqueza. Como se menciona en la Introducción, Bourdieu (2001) establece un sistema de estratificación social basado en la tenencia de capital económico, cultural y social, muchos de los cuales se adquieren de forma diferenciada por parte de los individuos. Además, mediante el despliegue del *habitus* se comparten apreciaciones o gustos que definen un estilo de vida propio de una clase social, que en parte se construye a través del consumo. De forma específica, este capítulo ofrece una aproximación a la estratificación según perfiles de gasto para adquirir diversos bienes y servicios, entre los que se incluyen aquellos relacionados con los siguientes ámbitos de derechos: alimentación, educación, salud, vivienda y transporte.

En primer lugar, la alimentación es un elemento clave para la satisfacción de las necesidades más elementales de las personas, aunque su acceso y calidad varía en relación con los estratos de ingresos a lo largo de los países de la región. De este modo, resulta relevante destacar el acceso a una alimentación adecuada en un contexto de economía de mercado donde los medios materiales se distribuyen de forma desigual, con el consiguiente acceso diferenciado a su consumo (Wright, 2019). A su vez, la prevalencia de ciertas enfermedades, especialmente las no transmisibles, está influenciada por determinantes sociales y, en consecuencia, la necesidad de acceder a atención médica, lo que depende de la arquitectura de la política y la expansión de la red pública de salud para satisfacer las necesidades de estratos bajos y parte de estratos medios, determinando perfiles diferenciados de gasto en esta materia. La educación, por su parte, es un derecho clave para el desarrollo personal y la movilidad social, pero también se presenta muchas veces como mecanismo reproductor de las clases sociales, especialmente por la adquisición de capital cultural y el consiguiente acceso a credenciales o grados académicos con alta valoración social (Bourdieu, 2001), donde el proceso educativo, cuyo cúlmene es la educación superior, actúa como un signo de distinción valorativa (Figueras y Morero, 2013). Un cuarto ámbito de derecho abordado en este capítulo dice relación con el gasto en alojamiento y en servicios básicos, los que se articulan en función de formas de consumo particular que derivan en grupos de status asociados a un determinado nivel de prestigio social (Giddens, 1979). Por último, el gasto en transporte también viene aparejado con un determinado simbolismo y status en lo referido al gasto en transporte personal y los medios materiales asociados a dicha adquisición para tener acceso a la movilidad.

En consecuencia, el perfil de gasto de las personas y del agregado de los hogares que ellas conforman, tiene como referente sus necesidades de corto, mediano y largo plazo, que surgen de su composición etaria y de género, requerimientos particulares por condiciones de salud e intereses, patrones culturales, la oferta de bienes y servicios disponibles desde el Estado y el mercado, sus precios y la disponibilidad de ingresos per cápita del hogar. Así, los ingresos disponibles (presente y futuros) y la forma en que se componen dichas necesidades que suponen una erogación definen el perfil de gasto de cada hogar.

Por ello, resulta de particular interés identificar las características de similitud y diferencia que tienen dichos perfiles en hogares de los diversos estratos de ingresos que componen una sociedad. Para esto se considera información secundaria comparable, disponible en los países a partir de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares (EIGH), poniendo énfasis en ámbitos relativos al ejercicio de derechos sociales. Cabe destacar que debido a su periodicidad y disponibilidad solo fue posible trabajar una ronda de estas encuestas previas a 2020, por lo que este capítulo no incluye una mirada posterior a la irrupción del COVID-19 y sus consecuencias sociales y económicas, largamente documentadas por la CEPAL (CEPAL, 2021b, 2021c).

## 1. La clasificación del gasto a partir de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares (EIGH)

Las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares (EIGH) registran la forma en que los miembros de cada hogar distribuyen sus ingresos monetarios y en especie para la adquirir bienes y servicios. En la región, estas encuestas se aplican con una periodicidad aproximada de diez años, cubriendo diversos ámbitos o partidas de gasto, con lo cual es posible identificar perfiles de hogares según el monto y proporción de gasto que destinan a los distintos consumos.

La Clasificación del Consumo Individual por Finalidad (CCIF) permite clasificar las distintas partidas de gasto en 12 divisiones y organizar dichos perfiles según las características de los hogares que la componen. De acuerdo con Naciones Unidas (2001), dicha clasificación se organiza en torno a tres niveles de desagregación: división, grupo y clase. Por lo general, las clasificaciones utilizadas por cada país son adaptaciones nacionales que adecuan estas categorías a su realidad como, por ejemplo, agregando denominaciones locales, agrupando categorías cuando los bienes y servicios incluidos son poco frecuentes o poco representativos y desagregando categorías en aquellos casos en que se requiere un mayor nivel de detalle (CEPAL y INE, 2021). Las 12 divisiones de gasto que considera la CCIF son las siguientes: 1) Alimentos y bebidas no alcohólicas; 2) Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes; 3) vestuario y calzado; 4) alojamiento<sup>6</sup>, agua, electricidad, gas y otros combustibles; 5) muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar; 6) salud; 7) transporte; 8) comunicaciones; 9) recreación y cultura; 10) educación; 11) restaurantes y hoteles, y 12) bienes y servicios diversos.

Cuando el hogar no indica gasto en algún concepto, puede ser que no haya realizado el gasto o que no lo haya declarado. En la mayoría de las bases de datos de las EIGH de los países se registra el dato como un valor ausente, sin gasto, que es el criterio utilizado en el presente estudio.

Si bien en la región existen EIGH para 16 países, diez son los que cuentan con datos comparables en base a la CCIF. Así, los países y características de las encuestas utilizadas para este ejercicio pueden verse en el siguiente cuadro.

**Cuadro 4**  
**América Latina (10 países): encuestas de ingresos y gastos de los hogares utilizadas, por país y principales características**

País	Año	Nombre encuesta	Cobertura geográfica	Clasificador
Argentina	2017	Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares	Urbano	CCIF
Bolivia (Estado Plurinacional de)	2015	Encuesta de Presupuestos Familiares	Urbano y rural	CCIF
Brasil	2017	Encuesta de Presupuestos Familiares	Urbano y rural	Clasificador nacional
Chile	2016	VIII Encuesta de Presupuestos Familiares	Urbano	CCIF
Colombia	2016	Encuesta Nacional de Presupuestos de los Hogares (ENPH)	Urbano y rural	CCIF
Costa Rica	2018	Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH)	Urbano y rural	CCIF
México	2018	Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH)	Urbano y rural	Clasificador nacional
República Dominicana	2018	Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares (ENGIH)	Urbano y rural	CCIF
Perú	2019	Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO)	Urbano y rural	CCIF
Uruguay	2016	Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares (ENGIH)	Urbano	CCIF

Fuente: Elaboración propia.

<sup>6</sup> El alquiler imputado estaría recolectado en esta división del gasto, el que corresponde a una estimación estadística para cuantificar y agregar al gasto final del hogar los servicios asociados a la vivienda por parte de hogares propietarios. En general, dicho gasto se realiza mediante "la consulta sobre la disposición del hogar a pagar por una vivienda de características similar a las de la que habita" (CEPAL y INE, 2021, p. 22). Para efectos de la medición del gasto efectivo de los hogares se opta por no utilizar dicha imputación para efectos de la información presentada en este capítulo.

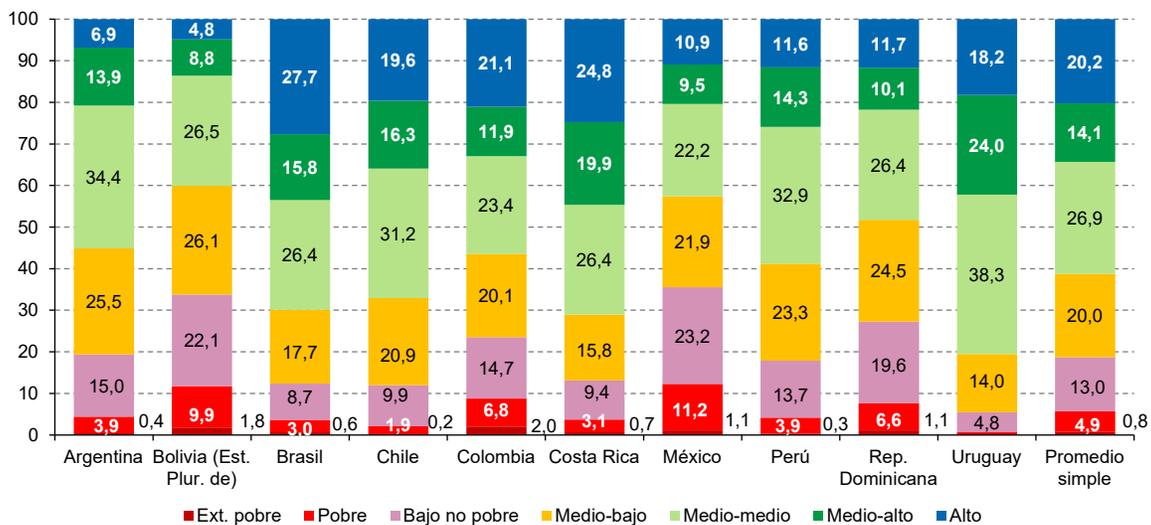
Para estudiar los perfiles de gasto según las características de la estructura social de cada país, se ordenaron los hogares desde el menor hasta el mayor nivel de gasto total y se asignó cada uno a un estrato en proporciones equivalentes a la distribución que muestra la estratificación por ingresos en la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) en cada país para el año de la EIGH. Así, la proporción de hogares en "extrema pobreza" según sus ingresos se aplicó a la parte más baja de la distribución de gasto, para tener el estrato "extrema pobreza" de gasto; la proporción de pobreza de ingresos no extrema se utilizó para clasificar a los hogares ubicados inmediatamente por sobre los en "extrema pobreza" de gasto; y se continuó con el procedimiento hasta los hogares con mayor nivel de gasto, que fueron agrupados según la proporción que tiene el estrato alto de ingresos en la EPH correspondiente. El valor agregado regional corresponde a la media simple de los tamaños de cada estrato en los diez países.

Considerando las diferencias de perfiles de ingreso y consumo que existen entre las zonas urbanas y las rurales y la cantidad de datos disponibles de cada territorio en los distintos países, en esta ocasión se consideran solamente las zonas urbanas.

### B. Perfiles de gasto a la luz de los estratos socioeconómicos de los hogares urbanos

Los datos sobre perfiles de gasto de los distintos estratos reflejan que en los países de la región hay diferencias cualitativas y cuantitativas. Un primer resultado observado indica que los estratos de gasto en la región presentan una participación en el gasto total de los hogares urbanos cuya composición no es directamente proporcional a su tamaño. En promedio, se observa una mayor participación de estratos medios, especialmente "medio-medio" y "medio-bajo", junto al estrato alto. Mientras los estratos medios representan el 57,7% del total de hogares y ejecutan el 61,1% del total de gasto, los hogares de estratos bajos componen como promedio el 37,1% del total de hogares de los diez países y suman un monto de gasto que representa 18,7% del total. Por su parte, los hogares de estrato alto son el 5,3% del total de hogares de la región, pero ejecutan un gasto cuyo monto equivale al 20,2% del total ejecutado (véase el gráfico 12).

**Gráfico 12**  
**América Latina (10 países)<sup>a</sup>: participación de estratos de gasto en el total de gasto de hogares en zonas urbanas, alrededor de 2018**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de las encuestas de ingresos y gastos de los hogares de cada país.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Aun cuando la tendencia indicada es bastante generalizada, existen casos particulares que se distancian algo del promedio de la región. Se destaca así el peso del gasto ejercido por el estrato "bajo no pobre" sobre el total de gasto de los hogares urbanos en el Estado Plurinacional de Bolivia y México, el que supera el 22% del gasto total de los hogares de dichos países, siendo los países con mayor proporción de estos hogares en la región (27,9% y 30,7%, respectivamente). Por su parte, el gasto ejercido por los estratos medios en la Argentina, el Perú y el Uruguay supera el 70% del total de gastos de los hogares, siendo el Uruguay el único país en que hay correspondencia entre el peso de los estratos medios en el gasto y como porcentaje del número de hogares, al totalizar 77,6% de hogares correspondientes a estratos medios, mientras llega a 58% en la Argentina y 65% en el Perú. Por último, el peso del gasto del estrato alto en el Brasil y Costa Rica equivale a cerca de un cuarto del total de gastos, a pesar de representar menos del 10% del total de hogares urbanos de sus respectivos países.

A las esperadas diferencias de nivel de gasto entre los estratos se suman tanto características diferenciales en los tipos de bienes y servicios en que gastan los hogares como las cantidades gastadas en cada uno. Sin embargo, como se describe a continuación, las tendencias que diferencian a los estratos no son las mismas al interior de los tipos de gasto ni entre los países.

### **1. Nivel y participación del gasto de los hogares en distintos rubros según estratos**

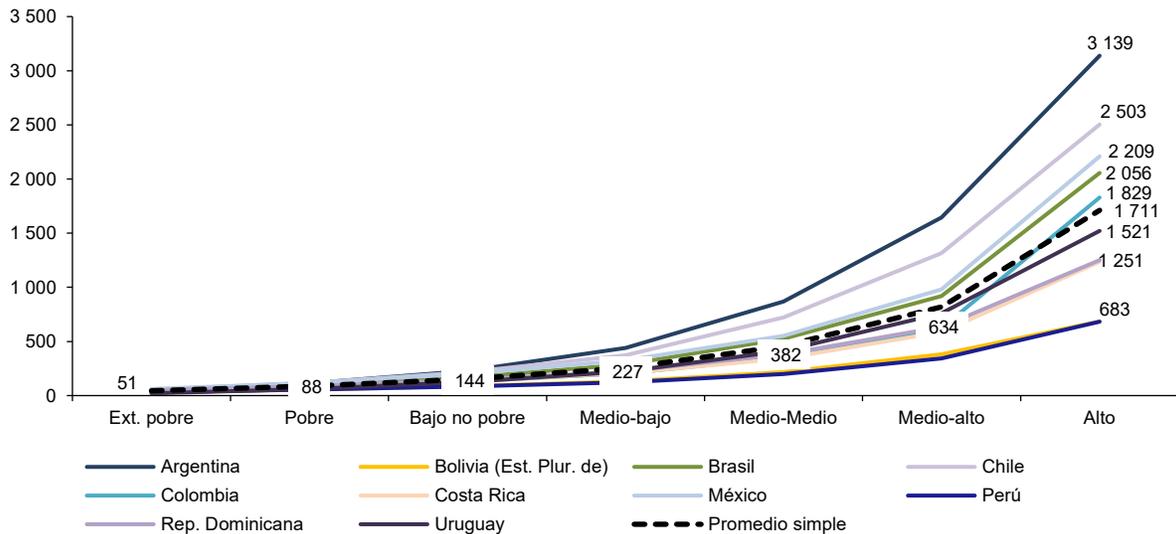
Siguiendo una estructura similar a la que presenta la distribución del ingreso, la asociación entre el gasto promedio per cápita mensual de los hogares y los estratos muestra ser positiva y con un crecimiento geométrico, con niveles de gasto significativamente crecientes a partir de los estratos medios. En los diez países analizados, el consumo promedio per cápita mensual de los hogares de zonas urbanas se sitúa en torno a los 44,5 dólares para aquellos del estrato "pobreza extrema" hasta incrementarse casi seis veces en magnitud entre los hogares "medio-bajo" y alcanzar los 254 dólares per cápita mensuales. Este continúa creciendo a partir del estrato "medio-medio" con incrementos promedio entre 1,8 y 2 veces entre cada estrato de ingresos, logrando un monto promedio de 818,4 dólares entre los hogares "medio-alto" y 1.711,1 dólares en el estrato "alto". En promedio, por tanto, el gasto de una persona del estrato alto equivale a más de 38 veces el gasto de una del estrato de "extrema pobreza" y a 19,6 veces el de alguien del estrato de "pobreza".

Al desagregar las cantidades de gasto per cápita mensual para los hogares según países, Chile y la Argentina se destacan como los que presentan mayores montos, de forma consistente, en todos los estratos. Por un lado, los hogares de estratos "pobre extremo" y "pobre" de Chile gastan entre 21,1% y 34,5% más que el promedio de los diez países, respectivamente. En el caso de la Argentina se destaca además que la diferencia respecto al promedio entre hogares de estratos "medio-alto" y "alto" se incrementa ostensiblemente, con valores que lo superan en 100,7% y 83,4%, respectivamente. En contrapartida, los países estudiados con menores montos per cápita mensuales de gasto a lo largo de los diferentes estratos son el Estado Plurinacional de Bolivia y el Perú. Así, entre los estratos medios los hogares peruanos y bolivianos tienen un monto de gasto que representa alrededor del 50% del promedio para los diez países considerados en el análisis, diferencia que se eleva al 60% entre los hogares de estratos altos de ambos países.

Al realizar una revisión más específica de la situación de gasto per cápita mensual de los estratos bajos en los países, se observa que el promedio en hogares de "pobreza extrema" alcanza los 44,5 dólares, con un rango que varía de los 20,6 y 60,5 dólares, en el Uruguay y México respectivamente. Como se mencionó en el párrafo anterior, el Perú y el Estado Plurinacional de Bolivia son los países en que el gasto mensual per cápita son los menores para la región, incluyendo los estratos "pobre" y "bajo no pobre", con alrededor de 32 y 55 dólares mensuales para ambos países en los respectivos estratos. En contrapartida, la Argentina, Chile y México son los únicos países de la región en que los hogares en pobreza tienen un gasto per cápita mensual superior a 100 dólares, mientras que en el estrato "bajo no

pobre” el gasto supera los 200 dólares mensuales por cada miembro del hogar. En otras palabras, los montos de gastos mensuales per cápita de los hogares de estratos de menor nivel de gasto de la Argentina, Chile y México son equivalentes a 1,3 veces el promedio de los diez países, mientras que en el Estado Plurinacional de Bolivia, el Perú y el Uruguay dicho porcentaje corresponde a 0,36 veces el promedio regional de dichos estratos (véase el gráfico 13).

**Gráfico 13**  
**América Latina (10 países)<sup>a</sup>: promedio de gasto per cápita mensual de hogares residentes en zonas urbanas**  
*(En dólares de 2010)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup>Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

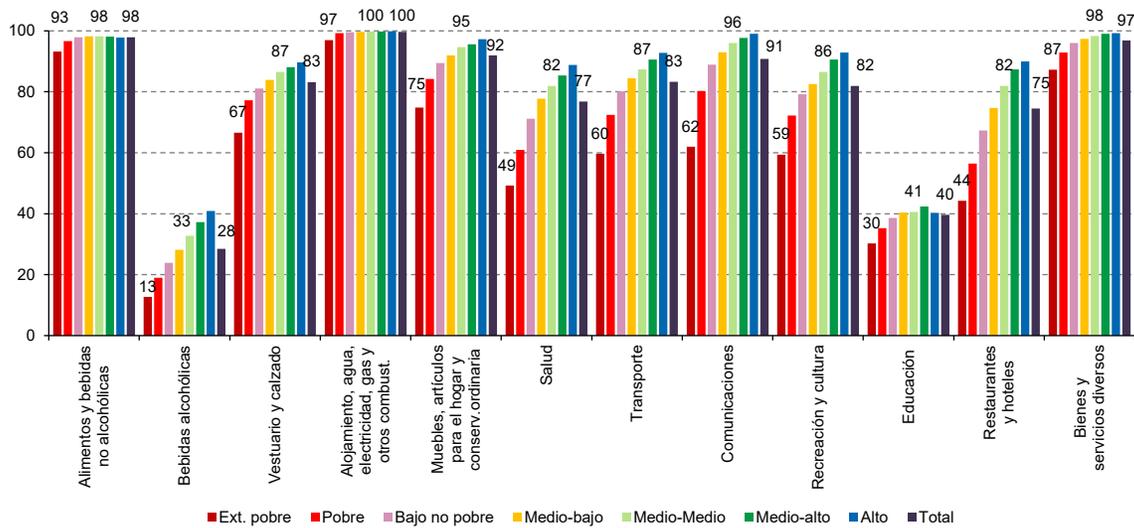
Cuando se analizan las prioridades de gasto, un primer punto a observar es el número de hogares de cada estrato que efectúa erogaciones en cada rubro. Como se muestra en el gráfico 14, en el promedio de los diez países en casi todos los ítems existe una relación directa entre el estrato de los hogares, según el nivel de gasto total, y el porcentaje de estos que declaran algún gasto, con excepción de “alimentos y bebidas no alcohólicas” y de “alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles”, en que casi todos los estratos muestran alguna erogación.

Las distribuciones de porcentaje de hogares que gastan en “bienes y servicios diversos” y en “educación” son similares entre los estratos medios y alto, pero con elementos característicos: en ambos hay una tendencia decreciente a medida que se desciende en los estratos bajos, con la salvedad de que en educación el nivel máximo de proporción de declaración de gasto de los hogares por estrato no supera el 42%. Este porcentaje máximo, por su parte, es similar a la distribución de hogares que erogan en “bebidas alcohólicas y tabaco”, pero en este caso hay una clara tendencia ascendente en toda la distribución, tendencia que también está presente en los demás rubros de gasto, pero con mayor participación.

Cabe destacar que en algunos países se observan características diferenciales. Por ejemplo, el Uruguay presenta particularidades en lo referido a alojamiento y servicios básicos para la población en “pobreza extrema”, como también en la proporción de hogares que declaran gastos en educación. Así, el 82,8% de los hogares uruguayos de “extrema pobreza” en la distribución de gasto total declaran haber realizado erogaciones en alojamiento y servicios básicos, siendo que el promedio de la región para este estrato es de 96,9%. Asimismo, solamente el 20,2% de los hogares declaran gasto en educación, en

contraste con el 39,7% que corresponde al promedio simple de la región, proporción que disminuye a 0% y 0,5% para hogares extremos pobres y pobres, respectivamente. Lo anterior se explicaría por la alta cobertura de educación pública en dicho país.

**Gráfico 14**  
América Latina (10 países)<sup>a</sup>: porcentaje de hogares de zonas urbanas que declaran montos de gasto mayores que cero, según rubro de gasto  
(Promedio simple y en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares de cada país.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

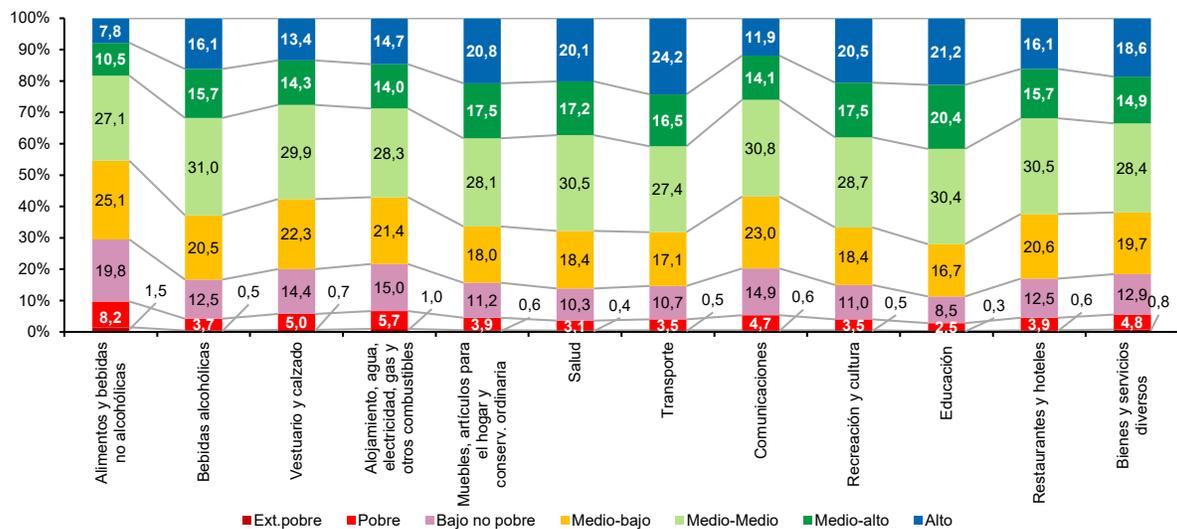
En salud se observa una significativa menor proporción de hogares, especialmente de estratos bajos, que declaran gastos. Esto se podría estimar como resultado de las coberturas de los servicios públicos y seguros, pero también podría revelar restricciones en el ejercicio de este derecho por el alto costo de algunas prestaciones. Por ejemplo, el porcentaje de hogares en la Argentina, Colombia y México que reportan gastos en salud es 56,9%, 61,9% y 62,4%, respectivamente. A lo anterior, se agrega el caso de Chile y el Uruguay que reportan una baja proporción de gastos en salud para hogares en situación de "pobreza extrema" con valores de 45,7% y 34,5%, respectivamente.

En el caso de la proporción de hogares que declaran algún tipo de gasto en transportes, el promedio para los diez países considerados es 83,3%. El Perú es el único país que escapa de la tendencia regional con solo 47,5% de los hogares que informan algún tipo de gasto en este ítem. Dicha proporción, significativamente menor al promedio, es consistente a lo largo de todos los estratos de ingresos para el caso peruano.

Sumado a la diferencia cualitativa de la composición de rubros en que los hogares de distintos estratos erogan sus recursos, es importante conocer el nivel de dicho gasto y el peso que cada rubro tiene en el gasto total. Los datos disponibles permiten conocer la participación del gasto del conjunto de hogares de cada estrato en el total del gasto destinado a las distintas finalidades o rubros de consumo. Junto con la desproporcionalidad en la participación agregada, esperable a la luz de los montos totales gastados, una primera reflexión que surge de este análisis es que la proporción de gasto en cada estrato es medianamente estable a través de los distintos rubros.

Como se muestra en el gráfico 15, la mayor variación en torno a dicha visión general se encuentra en “alimentación”, con mayor peso relativo en los estratos bajos y menor en el alto. En promedio para los diez países considerados, los hogares de los estratos de gasto equivalentes a “pobreza extrema” y “pobreza” participan en promedio en casi el 10% del total de gasto de los hogares de la región en este rubro. En contrapartida, el estrato alto participa con casi 8%, menos de la mitad de lo que pesa en otros rubros, como es el caso de “muebles y artículos del hogar” (20,8%), “salud” (20,1%), “transporte” (24,2%), “recreación y cultura” (20,5%) y “educación” (21,2%).

**Gráfico 15**  
**América Latina (10 países)<sup>a</sup>: participación del gasto de los hogares de zonas urbanas por finalidades del consumo, según estrato**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

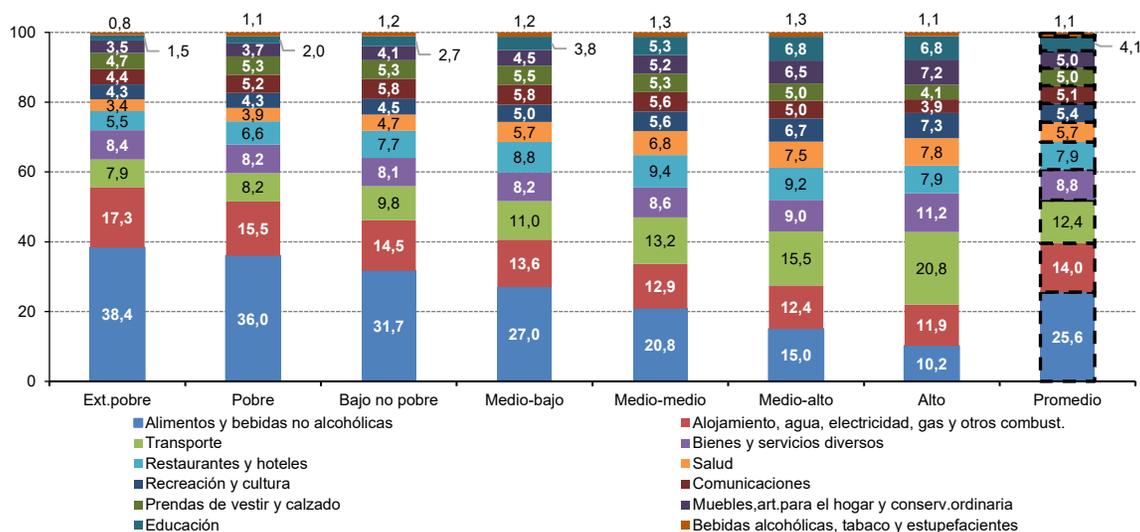
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

## 2. Gasto de los hogares por finalidad de consumo

Como se observa en el gráfico 16, las prioridades de gasto son muy distintas entre quienes pertenecen a uno u otro estrato, en algunos casos mostrando asociaciones directas entre ambas variables (nivel de gasto y estrato), como es el caso de “transporte”, “restaurantes y hoteles”, “salud”, “recreación y cultura”, “muebles, artículos para el hogar y conservación” y “educación”. En tanto, en dos rubros la relación es inversa: “alimentos y bebidas no alcohólicas” y “alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles”. Por su parte, no se observa una tendencia clara en el caso “bienes y servicios diversos”, “comunicaciones”, “prendas de vestir y calzado” y “bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes”. A modo general, en el promedio simple de los diez países de la región, los hogares destinan un mayor porcentaje de gasto a solventar las necesidades de alimentación y bebidas no alcohólicas, equivalente al 25,6% del gasto total. Lo anterior es seguido por gastos asociados a vivienda y servicios básicos (14%) y transporte (12,4%). No obstante, existen profundas diferencias entre los estratos, especialmente en los rubros que tienen mayor peso.

A continuación, se analizan algunas partidas de gasto a la luz del peso que cada una tiene entre los hogares de cada estrato. Los rubros se han seleccionado por su asociación con derechos sociales y por su importancia en el total del gasto en el conjunto de los hogares.

**Gráfico 16**  
**América Latina (10 países)<sup>a</sup>: distribución del gasto promedio de los hogares de zonas urbanas en cada estrato, según finalidades del consumo**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

## a) Alimentación

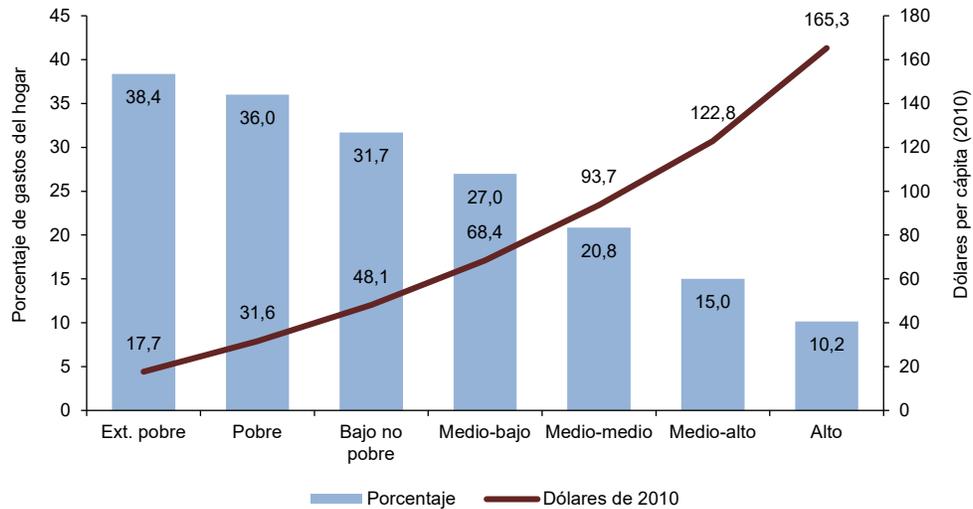
La información agregada muestra que, en promedio, en los diez países estudiados, todos o casi todos los hogares hacen erogaciones en "alimentos y bebidas no alcohólicas", representando en promedio un cuarto del total de gasto. Con excepción de los estratos "medio-alto" y "alto", éste es el rubro que ocupa el mayor porcentaje de gasto de los hogares de los distintos estratos, al cual destinan entre 1/5 y 2/5 de los recursos que utilizan, lo que indica una asociación directa entre ambas variables. Las diferencias en las proporciones de recursos destinadas a este rubro entre estratos son significativas. Los hogares que pertenecen a "extrema pobreza" destinan 38,4% de su gasto mensual per cápita a este fin, porcentaje muy inferior al que se estima necesario para cubrir sus necesidades alimentarias mínimas para su subsistencia<sup>7</sup>, pero a distancia de los estratos "medio-alto" y "alto", entre quienes este ítem no supera el 15% del gasto total per cápita mensual. Parte del menor peso relativo que este rubro tiene en los estratos más altos podría verse compensado con una leve mayor participación del gasto en "restaurantes y hoteles", lo que se suma a la mayor disponibilidad de recursos disponibles para cubrir necesidades alimentarias, cuyo incremento por cantidad y calidad se asocia a la disponibilidad de recursos, pero no es infinito. En el gráfico 17 se presenta el contrapunto entre el peso porcentual del gasto en alimentación y bebidas no alcohólicas, y los montos per cápita promedio mensuales, para cada estrato.

Al analizar la situación por país, el Brasil destaca como aquel cuyos hogares destinan un menor porcentaje de los gastos a alimentación y bebidas no alcohólicas (12,8%) proporción que sube hasta un promedio de 18,1% en los tres subestratos bajos. En contrapartida, el Perú reporta el mayor

<sup>7</sup> Esta es una aproximación bajo el supuesto de equivalencia entre la pertenencia al estrato de "extrema pobreza" según distribución del gasto y según ingresos. De acuerdo con la metodología de estimación de pobreza por ingresos, los hogares en "extrema pobreza" son aquellos que perciben ingresos totales inferiores a una línea de pobreza extrema (LPE), por tanto insuficientes para solventar el gasto que requiere cubrir las necesidades alimentarias mínimas para subsistir. Una LPE equivale al costo de una canasta de alimentos de aproximadamente 2.000 kcal por persona al día. Así, incluso destinando el 100% de sus ingresos a este fin, no cubrirían sus requerimientos nutricionales.

porcentaje de gastos en alimentos y bebidas no alcohólicas, alcanzando un promedio de 48,2% de los gastos de hogares de estratos bajos residentes en zonas urbanas, mientras que a nivel nacional es de 33,8% (véase el gráfico 18).

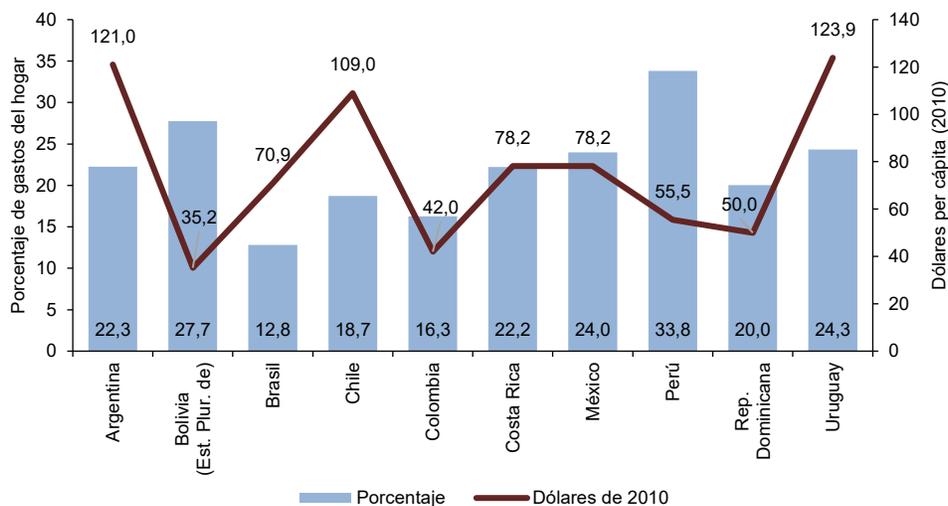
**Gráfico 17**  
**América Latina (10 países)<sup>a</sup>: proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos de alimentación, según estratos**  
*(En porcentajes y dólares de 2010)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

**Gráfico 18**  
**América Latina (10 países)<sup>a</sup>: proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos de alimentación, según países**  
*(En porcentajes y dólares de 2010)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

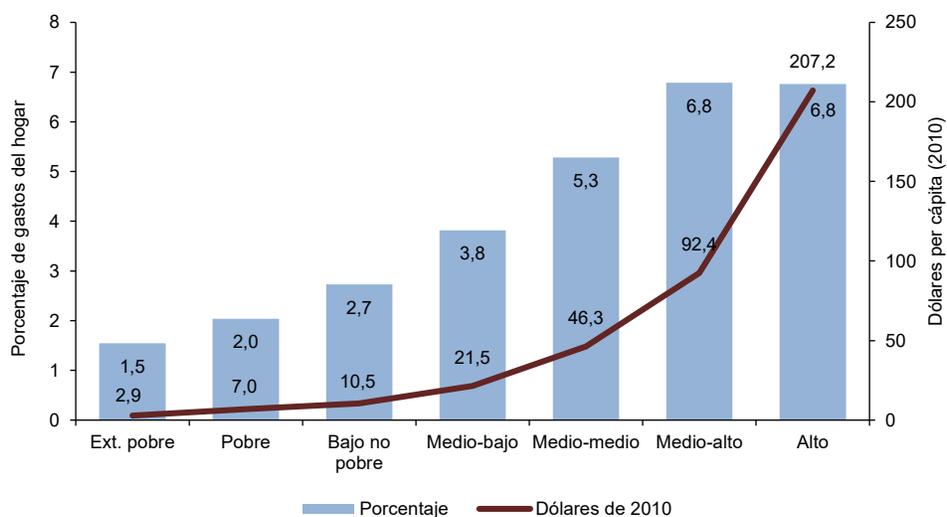
En términos de volumen de las erogaciones en alimentación, la Argentina, Chile y el Uruguay destacan por un gasto medio mayor a los 100 dólares mensuales per cápita al mes. En el extremo opuesto, el menor nivel de gasto promedio en este rubro se encuentra en el Estado Plurinacional de Bolivia, Colombia y la República Dominicana con 50 o menos dólares por persona.

Finalmente, al abrir el rubro alimentación y bebidas no alcohólicas, se observa que el mayor peso del gasto se distribuye, como promedio simple para nueve países<sup>8</sup>, en un 89,9% para el primer componente (alimentación) y solo 10,1% en el segundo (bebidas alcohólicas).

## b) Educación

La educación, junto con ser un derecho social universalmente reconocido, es un elemento clave en el análisis de la estratificación y movilidad social, dada la asociación existente entre mayores niveles educativos y pertenencia a un estrato de mayores ingresos, como se hizo mención en el capítulo previo. De esta forma, resulta pertinente revisar el gasto de bolsillo asociado a los distintos niveles de enseñanza según los estratos de ingresos. El gasto en educación equivale al 4,1% de la estructura de gasto promedio de los hogares. Al revisar la proporción del gasto promedio a lo largo de la distribución, se observa que los hogares del estrato pobre extremo destinan el 1,5% de sus recursos para financiar acceso a educación, y aumenta a 6,8% entre los hogares de estratos "medio-alto" y "alto", proporción asociada especialmente a los elevados montos involucrados en el financiamiento de educación terciaria. En consecuencia, los hogares de estrato alto destinan un monto equivalente a 71,4 veces el gasto de bolsillo realizado por hogares del estrato extremo pobre en educación (véase el gráfico 19).

**Gráfico 19**  
América Latina (promedio de 10 países)<sup>a</sup>: proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en servicios de educación, según estrato  
(En porcentajes y dólares 2010)



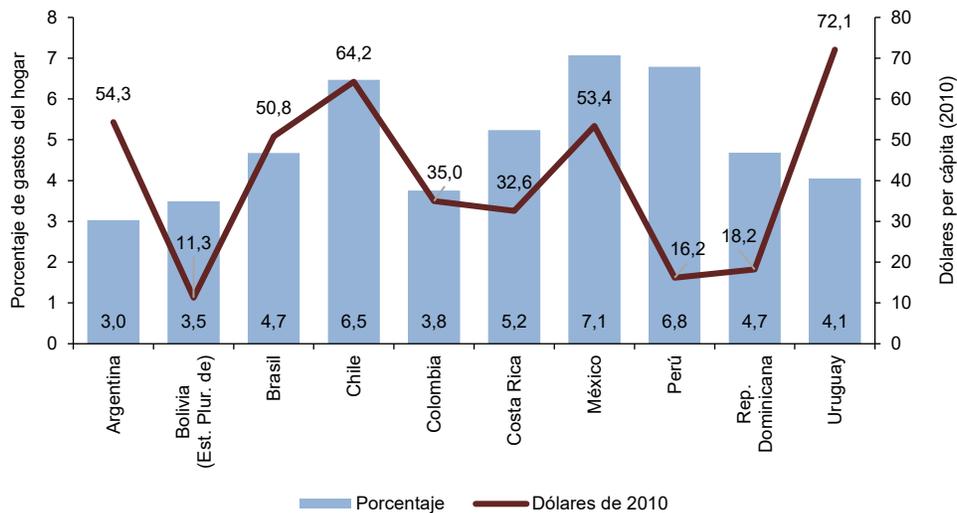
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

<sup>8</sup> El Perú no presenta información desagregada en alimentación y bebidas no alcohólicas, por lo que se excluye de los resultados específicos de esta división de gasto.

Chile, el Perú y México son los países que reportan los mayores niveles relativos de gasto en educación como porcentaje de la estructura de gasto general de los hogares, fluctuando entre 6,5% y 7,1%. Además, el Perú y México tienen la particularidad de ser los países que presentan la mayor relevancia del gasto en educación en los estratos altos, con porcentajes superiores al 10% de la estructura general de gastos de los hogares de dichos países. Por su parte, la Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia y Colombia son los países donde se presentan los menores niveles de gasto de bolsillo en educación. Por último, el Uruguay destaca por bajos niveles de gasto en esta partida de presupuestos familiares de los hogares de estratos bajos (véase el gráfico 20).

**Gráfico 20**  
**América Latina (10 países)<sup>a</sup>: proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en servicios de educación, según países**  
*(En porcentajes y dólares 2010)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

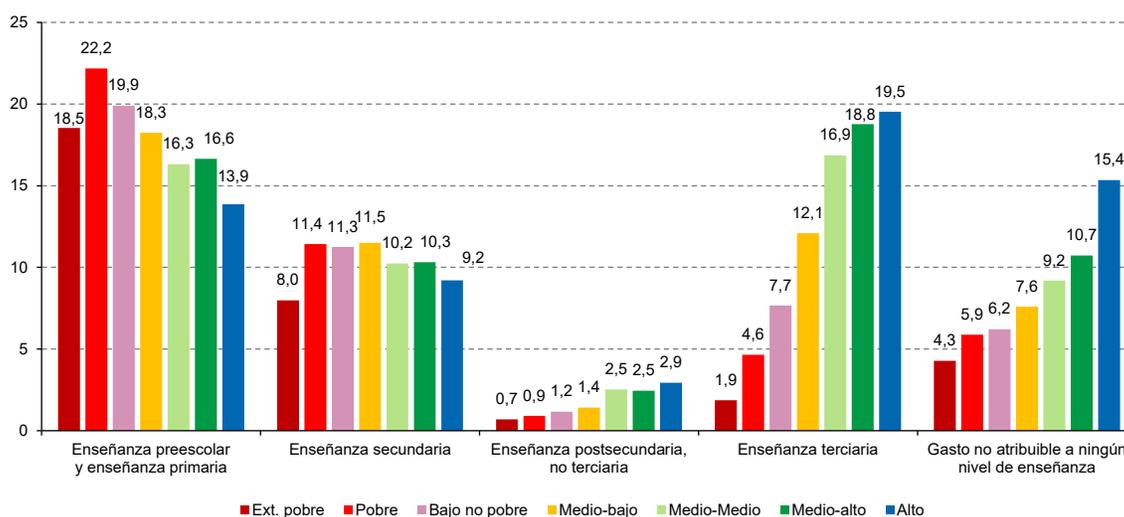
Cabe tener presente que el no tener gasto en educación no significa necesariamente falta de acceso y la cantidad gastada tampoco es un indicador de su calidad. La obligatoriedad de enseñanza primaria y secundaria, como también la existencia de educación pública gratuita o subsidiada, hacen disminuir el gasto de bolsillo en esta materia. La situación cambia radicalmente al observar el porcentaje de hogares que declaran gasto en educación terciaria. En promedio, sólo el 1,9% de los hogares en "pobreza extrema" y 4,6% de los del estrato "pobreza" declaran gasto con finalidad de acceso a educación terciaria (véase el gráfico 21).

Para profundizar en el análisis, resulta importante destacar los casos en que la proporción de hogares están significativamente por encima de la media de los nueve países en ambos niveles educativos<sup>9</sup>. El gasto de los hogares de estratos altos en servicios de educación es mayor a 10 puntos porcentuales sobre el promedio en el Brasil (36,7%) y el Uruguay (30,6%), mientras que la Argentina y el Estado Plurinacional de Bolivia presentan niveles de gastos menores al 10% del gasto total en este rubro. Con respecto a enseñanza preescolar y primaria, se destaca la elevada proporción de hogares de

<sup>9</sup> El Perú no presenta información desagregada en educación, por lo que se excluye de los resultados específicos de esta división de gasto.

estratos bajos de la República Dominicana que declaran un gasto en dicho nivel educacional, alcanzando un promedio para los tres estratos de 45,2%. Esta situación es complementada por el caso de la educación secundaria donde, en promedio, el 19,3% los hogares dominicanos de dichos estratos tienen algún nivel de gasto.

**Gráfico 21**  
América Latina (9 países)<sup>a</sup>: proporción de los hogares residentes en zonas urbanas que declara gasto en servicios de educación, según finalidad de gasto y estrato  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

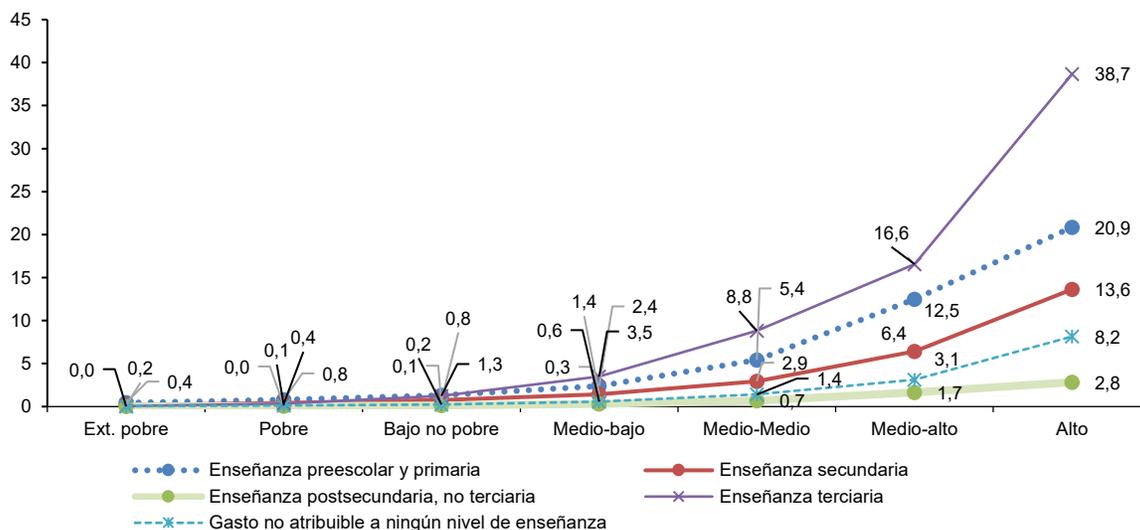
<sup>a</sup>Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, República Dominicana y Uruguay.

En tercer lugar, resulta interesante destacar la proporción de hogares que realizan gasto de bolsillo en educación terciaria, en particular los países que presentan un porcentaje muy por debajo del promedio regional. Entre ellos, el Uruguay, con 1,8% de hogares que indican tener gasto privado en educación terciaria, proporción que no supera el 3% entre los hogares pertenecientes a estratos medios-altos.

Al igual que en los demás rubros, los montos promedio de gasto mensual de los hogares en educación tienden a estar asociados a los estratos de ingresos, especialmente en la educación terciaria. En este último, el gasto mensual per cápita para hogares localizados entre los estratos "extremo pobre" y "medio-medio" se sitúa entre 0,05 dólares y 8,8 dólares. Para los nueve países con información disponible, la diferencia entre el promedio de gasto per cápita mensual en servicios de educación preescolar y primaria de los estratos "alto" y "medio-alto" con respecto a los demás estratos es de 14,9 dólares. Mientras, para el caso de educación secundaria y terciaria, la brecha entre dichos estratos alcanza 8,9 y 24,8 dólares mensuales per cápita, respectivamente (véase el gráfico 22).

Chile es el país donde los hogares, en promedio, realizan un mayor gasto en educación preescolar y primaria. Dichos montos tienen un incremento significativo a partir de los estratos "medio-medio", con un gasto per cápita mensual de 9,9 dólares, mientras que el estrato "medio-alto" y "alto" reportan un gasto mensual promedio por cada miembro del hogar de 28,4 dólares y 25,3 dólares, respectivamente. También se observa una peculiaridad para los hogares de estratos altos de la Argentina y el Brasil, que reportan el mayor gasto mensual per cápita en la región en enseñanza preescolar y primaria, totalizando 36 y 37 dólares, respectivamente.

**Gráfico 22**  
**América Latina (9 países)<sup>a</sup>: promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en servicios de educación, según tipo de enseñanza**  
*(En dólares 2010)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup>Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, República Dominicana y Uruguay.

Con respecto al volumen de gasto en educación secundaria, la distribución revela un incremento significativo solamente a partir de los estratos “medio-alto” y “alto”, en que se supera la brecha de los 6 dólares per cápita mensuales. Lo anterior se da con mayor fuerza en México y, en menor medida, en la Argentina. En el caso mexicano, es el único país donde el gasto de bolsillo en educación secundaria de estratos “medio-alto” supera los 10 dólares mensuales per cápita. Además, es el monto más elevado para los hogares de estrato “alto” con 38 dólares mensuales per cápita, en comparación con los 13,6 dólares para la región.

A modo general, el gasto de bolsillo en educación preescolar, primaria y secundaria de los hogares de los estratos bajos y “medio-bajo”, no supera los 5 dólares mensuales per cápita en la región. Si bien hay una situación general de cobertura universal de educación primaria, persisten focos en que existen porcentajes significativos de niños y niñas de bajos ingresos que no logran completar este ciclo educativo, principalmente en zonas rurales. Con respecto a la secundaria, la región ha experimentado avances en la cobertura, pero solamente el 44,1% de estudiantes secundarios del primer quintil de ingresos logra completar dicho nivel educacional, afectando con mayor fuerza a mujeres (UNESCO et al., 2022). De esta forma, persisten brechas de acceso y término de la educación secundaria que, al igual que la extensión de la educación pública, incide en los bajos montos de gastos de bolsillo en este nivel para hogares de estratos bajos o vulnerables.

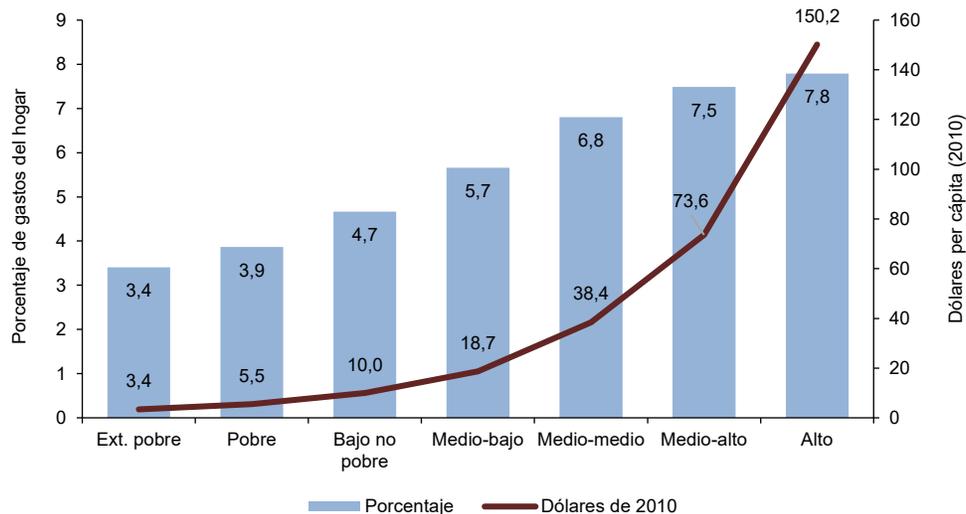
En términos de gasto per cápita mensual en educación superior, el promedio más alto se da nuevamente en el caso chileno, con 18,3 dólares per cápita mensual para todos los estratos. Sin embargo, México concentra el volumen de gasto per cápita mensual más elevado para los estratos “medio-alto” (25,7 dólares) y “alto” (119 dólares). Por otra parte, la gratuidad de la educación terciaria pública podría ser el elemento a la base de que países como la Argentina y el Uruguay registren los menores volúmenes de gasto, especialmente en hogares de estratos medios y “alto”, con valores que representan entre 25% y 53% (Argentina), y entre 3% y 35% (Uruguay) los valores promedio de gasto per cápita mensual de la región. Cabe tener presente que existe una marcada brecha respecto a inserción en educación superior de los grupos más vulnerables de la región, donde menos del 10% de la

población de entre 20 y 25 años residentes en hogares del primer quintil de ingresos estaba matriculado en alguna institución de educación superior en 2019. En consecuencia, existe “una enorme desigualdad en las oportunidades educativas por condición socioeconómica de la población, donde las estrategias de incremento de la cobertura de los grupos más pobres en la educación superior han permitido un avance sostenido, pero reducido (...)” (Valenzuela y Yañez, 2022, p. 24).

### c) Salud

A modo general, el gasto privado en salud equivale en promedio al 5,7% del gasto total de los hogares en los países analizados. Al revisar la situación por estratos, se observa una asociación directa. Mientras los hogares de estrato pobre extremo destinan el 3,4% del gasto a financiar servicios de salud, este porcentaje aumenta a 7,8% entre los hogares de estratos alto, situación especialmente relevante en Costa Rica y el Brasil donde alcanza 33,2% y 29,6%, respectivamente. En cantidad de recursos per cápita, las diferencias son aún más marcadas, con hogares de estrato alto que destinan un monto superior a 40 veces el gasto de bolsillo específico de hogares del estrato extremo pobre (véase el gráfico 23).

**Gráfico 23**  
América Latina (10 países)<sup>a</sup>: proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de salud, según estratos de ingresos  
(En porcentajes y dólares de 2010)

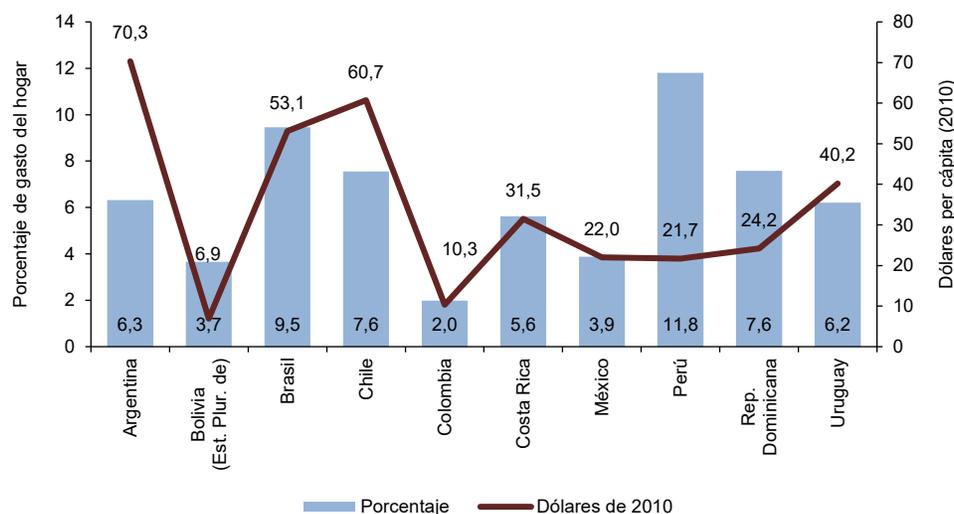


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

En lo referente a la desagregación nacional, el Brasil y el Perú son los países que reportan un mayor gasto privado en salud como porcentaje del gasto total de los hogares, con promedios que varían entre 9,5% y 11,8%, respectivamente. Asimismo, al considerar solamente el nivel de gasto en salud del estrato alto, se incorpora Chile a este grupo de países cuyo gasto de bolsillo en este ítem representan sobre el 10%. En contrapartida, Colombia es el país que reporta un menor porcentaje de gasto privado en salud en la región, con un promedio nacional de 2% del total de gasto de los hogares. En consecuencia, a pesar de ser una partida de gasto que no es de las más significativas en términos proporcionales, es posible observar diferencias en dicha composición por estratos entre los diferentes países, de manera global (véase el gráfico 24).

**Gráfico 24**  
**América Latina (10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de salud, según países**  
*(En porcentajes y dólares de 2010)*



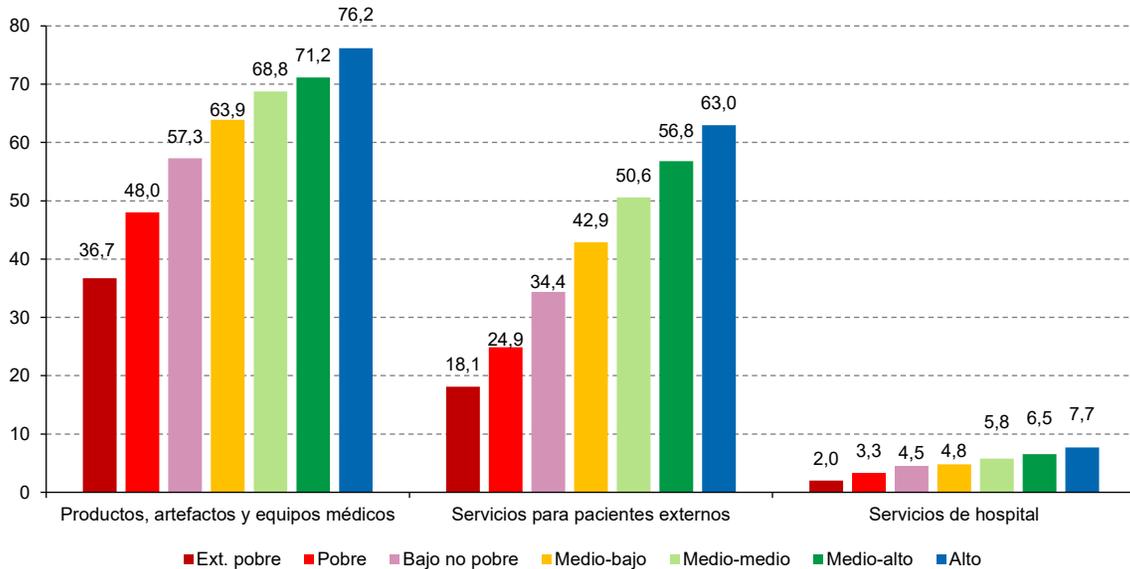
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

Con respecto a la desagregación del gasto en salud por finalidad, un primer grupo incluye a los productos (medicamentos y prótesis, entre otros), artefactos y equipos médicos adquiridos por personas u hogares, con o sin receta, y que se consumen o usan fuera de una instalación o institución sanitaria. En segundo lugar, se contabiliza el gasto en servicios para pacientes externos, lo que incluye servicios médicos, dentales y paramédicos provistos a pacientes externos por profesionales y auxiliares. Por último, los servicios de hospital se definen como el alojamiento de un paciente en un hospital durante la duración del tratamiento. Este incluye el tratamiento en hospitales de atención diurna y el tratamiento hospitalario basado en el hogar, al igual que en hospicios para personas con enfermedades terminales.

La distribución del gasto entre estos grupos muestra una fuerte asociación con los estratos, situación que se explica parcialmente por la segmentación de servicios, relacionada con la extensión de las coberturas de prestaciones públicas y seguros de salud universales o, bien, focalizados en los hogares con mayores niveles de vulnerabilidad junto con acceso a seguros con prestadores privados. Los hogares que declaran realizar gasto en adquisición de productos, artefactos y equipos médicos, en el promedio de los nueve países de la región analizados<sup>10</sup>, representan entre 36,7% y 57,3% en los estratos de bajos ingresos, proporción que alcanza 71,2% y 76,2% en los de ingresos medios-alto y alto, respectivamente. Por su parte, aun cuando la media disminuye, la brecha en gasto de servicios de pacientes externos es aún mayor. En promedio, el 50% de los hogares de estratos medios declaran realizar dicho gasto, proporción que sube a 63% en el estrato alto, mientras que entre el 18,1% y 34,4% de los hogares de estratos bajos acceden con gasto de bolsillo a dichos servicios (véase el gráfico 25).

<sup>10</sup> El Perú no presenta información desagregada en salud, por lo que se excluye de los resultados específicos de esta división de gasto.

**Gráfico 25**  
**América Latina (promedio de 9 países)<sup>a</sup>: proporción de hogares residentes en zonas urbanas que declaran gasto en salud según finalidad de gasto y estrato**  
*(En porcentajes)*



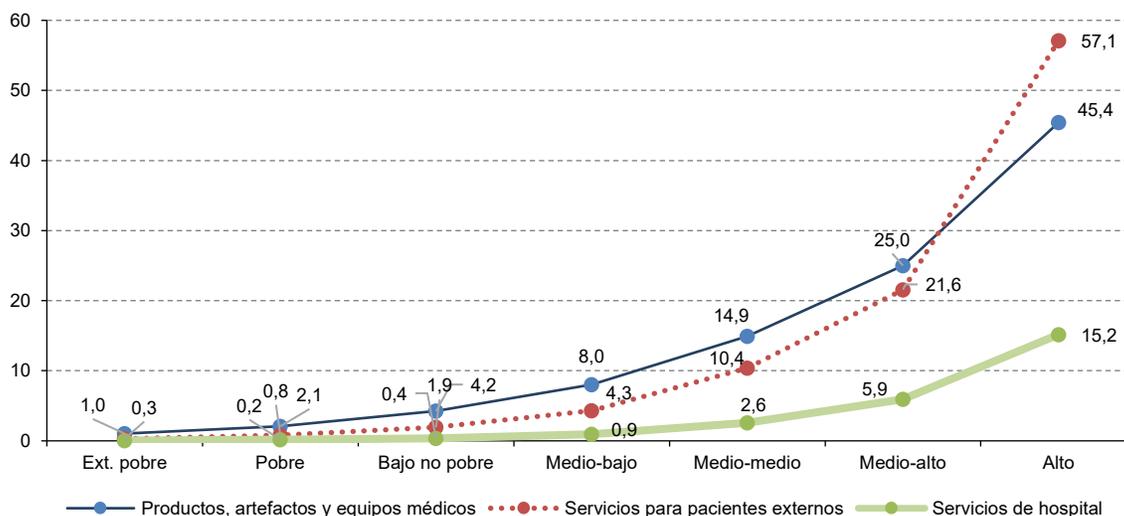
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, República Dominicana y Uruguay.

Al analizar la distribución en términos de los montos promedio mensual del gasto en salud de los hogares, se observa que los productos, artefactos y equipos médicos así como los servicios para pacientes externos tienen un nivel equivalente a 4,9 y 5,9 veces el promedio de gasto de hospitalización. Asimismo, las diferencias entre estratos son significativas en los dos primeros subtipos de gasto en salud, con brechas que se comienzan a ampliar a partir del gasto de bolsillo ejecutado por los estratos “medio-medio”, “medio-alto” y “alto”. Para los nueve países, la diferencia entre el monto promedio del gasto mensual de los estratos “alto” y “medio-alto” con el promedio del resto de los estratos en productos, artefactos y equipos médicos es de 29 dólares y en servicios para pacientes externos, de 36 dólares. En el caso de los servicios de hospital, si bien los montos son significativamente menores, la diferencia de gasto también es importante cuando se comparan los dos estratos superiores (9,3 dólares). El detalle para cada componente y estrato constan en el gráfico 26.

Al analizar la situación de cada uno de los países, se observa que el volumen de gasto en los distintos componentes de salud se encuentra altamente estratificado en la Argentina, el Brasil, Chile y México, destacando las elevadas sumas de gasto per cápita de los hogares de estratos altos. Con respecto al gasto en productos, artefactos y equipos médicos, los mayores volúmenes de gasto per cápita lo realizan los hogares de estratos “medio-alto” y “alto” (en promedios simples de ambos estratos) de la Argentina (60 dólares), el Brasil (53 dólares), Chile (55 dólares) y, en menor medida, Costa Rica (38 dólares) y México (32 dólares). Los gastos de bolsillo en servicios para pacientes externos tienen una fuerte concentración en los hogares de estrato alto del Brasil y Chile, con promedios de 134 dólares y 154 dólares, respectivamente. Dichos valores son entre 2,4 y 2,7 veces mayor que el promedio del estrato para los nueve países estudiados.

**Gráfico 26**  
**América Latina (promedio de 9 países)<sup>a</sup>: promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de salud, según estrato**  
*(En porcentajes y dólares de 2010)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

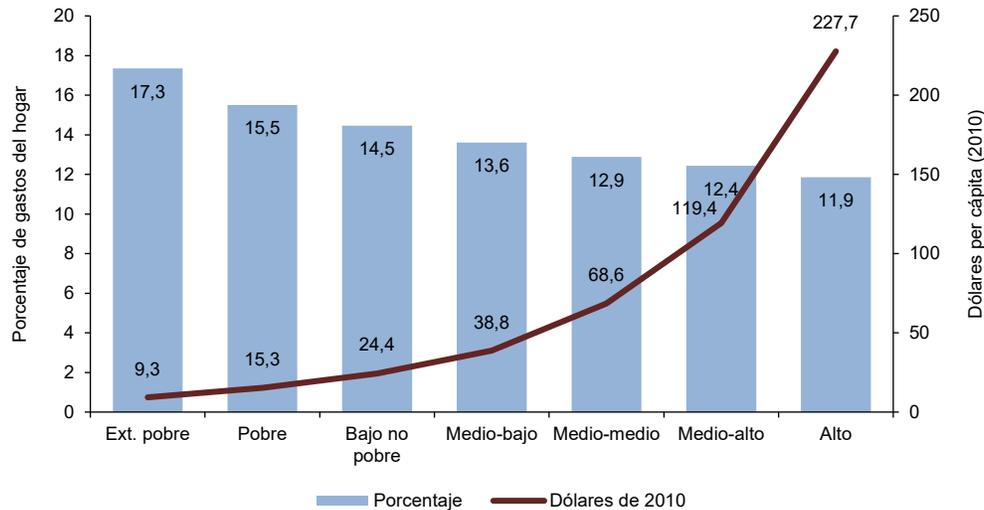
<sup>a</sup>Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Asimismo, los gastos en servicios de hospital suelen estar vinculados con la extensión de este tipo de servicio en el sistema público, logrando que los montos per cápita mensuales de hogares de estratos bajos y "medio-bajo" no superen 1 dólar como promedio para los nueve países. Sin embargo, hay que considerar que existen barreras de tipo geográfico, financiero y social, entre otras, para el acceso a servicios de salud que limitan los cuidados necesarios o los atrasa, afectando mayormente a los hogares más pobres (World Health Organization y International Bank for Reconstruction and Development, 2021). Los gastos vinculados a servicios de hospital son significativamente mayores en los hogares de ingresos "medio-alto" y "alto", especialmente para los casos de Chile y México, reflejando una situación de segmentación en el acceso a servicios especializados de salud, erosionando la trayectoria hacia una cobertura universal de salud asociado a la meta 3.8 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. En dichos países, el gasto promedio de los estratos "medio-alto" en relación con el gasto promedio realizado por los hogares desde estratos de "pobreza extrema" y "medio-medio", fluctúa entre 7,9 (Chile) y 8 (México) veces. Lo anterior, pero considerando al estrato "alto", arroja como resultado un monto que equivale a entre 18,6 (Chile) y 23,3 (México) veces mayor al promedio de los gastos en servicios de hospital desde los estratos pobres extremos hasta el estrato "medio-medio".

#### d) Vivienda

El gasto de los hogares en vivienda se relaciona con el financiamiento de la infraestructura (arriendo o dividendo), el pago de servicios básicos de agua y saneamiento, electricidad y combustibles, y los gastos de reparación de la vivienda. Como se muestra en el gráfico 27, el peso que representa este ámbito en el total del gasto de los hogares desciende progresivamente a medida que estos pertenecen a estratos de mayor nivel de gasto total, pasando de representar 17,3% en el de "extrema pobreza" a 11,9% en el alto. A su vez, revela una fuerte asociación entre los montos mensuales per cápita y estrato de mayor gasto de los hogares, equivalente a 24,5 veces el del estrato "alto" respecto al pobre extremo. El aumento en este valor mensual se da principalmente en los hogares de estrato alto cuyo monto casi duplica lo destinado por hogares de estrato "medio-alto".

**Gráfico 27**  
**América Latina (promedio de 10 países)<sup>a</sup>: proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de vivienda, según estrato**  
*(En porcentajes y dólares de 2010)*



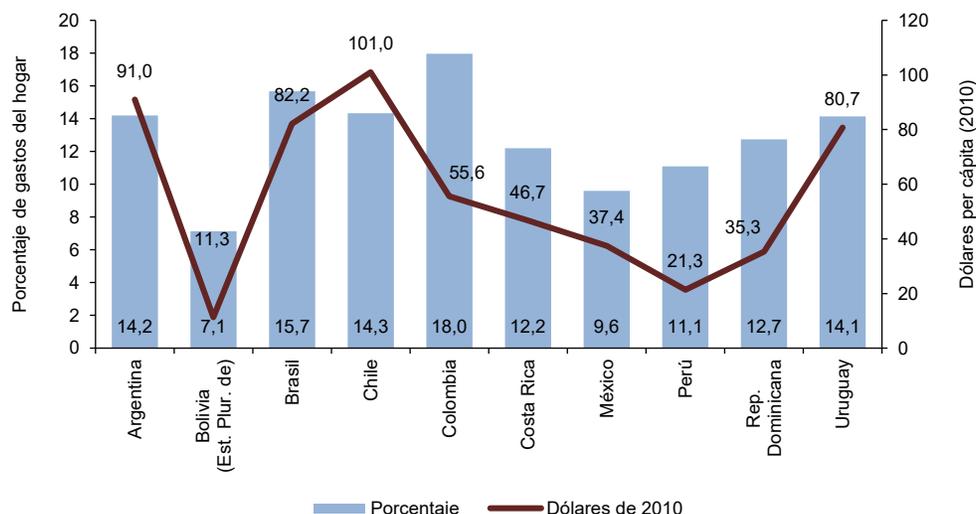
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup>Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Como complemento de lo anterior, en el gráfico 28 se presenta la diversidad de la importancia del gasto en alojamiento en los diferentes países. Colombia y el Brasil son los países en que este ítem de gasto tiene mayor participación, con más de 15% de los gastos totales realizados por los hogares, aunque en términos absolutos, los hogares chilenos y argentinos son los que destinan mayores montos promedio per cápita, alcanzando los 101 y 91 dólares, respectivamente. El Brasil es el país en que los hogares de estratos bajos destinan un mayor porcentaje de sus gastos a costear alojamiento y servicios básicos, con un monto equivalente al 23,7% de los gastos mensuales. Por su parte, los hogares de estratos bajos residentes en zonas urbanas del Estado Plurinacional de Bolivia presentan el menor gasto en alojamiento y servicios básicos, promediando un monto equivalente al 7% del total de los gastos de los hogares.

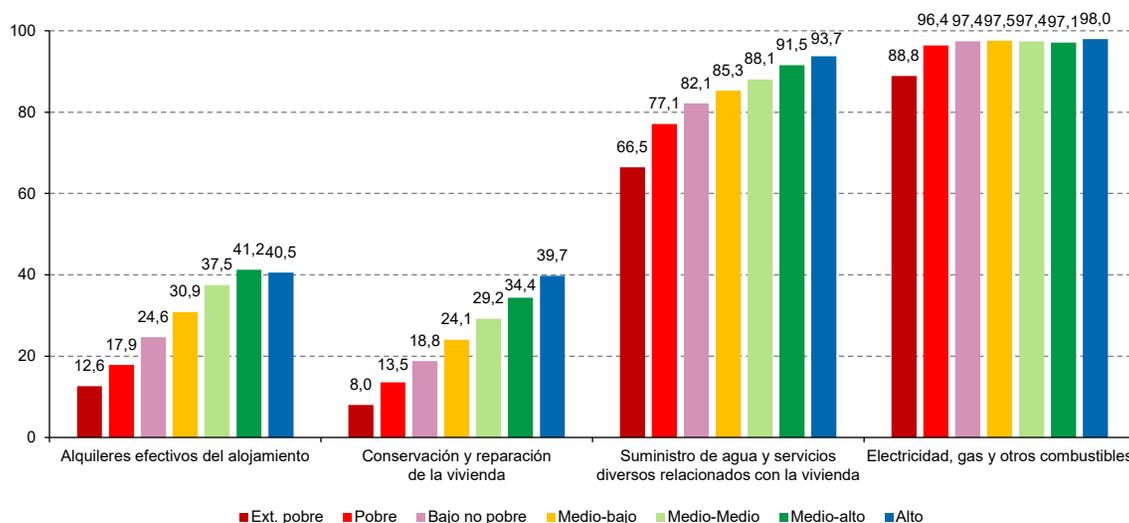
La información sobre finalidad del gasto privado en alojamiento muestra situaciones diversas entre los estratos. La declaración de gasto efectivo en arriendos y el destinado a conservación y reparación de la vivienda están altamente asociados con los estratos de ingresos. De acuerdo a la información del gráfico 29, alrededor del 12,6% de los hogares del estrato de "pobreza extrema" y 17,9% de los hogares del estrato de "pobreza" declaran efectuar un gasto en arriendo de la vivienda en que residen. Dicho porcentaje se incrementa a medida que los hogares tienen mayores ingresos, hasta alcanzar alrededor del 40% de los hogares de estratos "medio-alto" y "alto". Con respecto a las erogaciones en conservación y reparación de la vivienda, el 8% de los hogares de "pobreza extrema" y 13,5% de hogares en "pobreza" reportan dicho gasto, porcentaje que sube de forma paulatina hasta alcanzar casi el 40% de los hogares del estrato "alto".

**Gráfico 28**  
**América Latina (10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de vivienda, según país**  
*(En porcentajes y dólares de 2010)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

**Gráfico 29**  
**América Latina (9 países)<sup>a</sup>: proporción de los hogares residentes en zonas urbanas que declaran gastos en servicios o productos de vivienda, según estrato**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Por su parte, el pago por servicios de suministro de electricidad, gas y otros combustibles mantiene una leve diferencia según estratos de ingresos que afecta mayormente a los hogares de "pobreza extrema", lo que podría estar asociado a problemas de cobertura. Respecto al promedio del resto de los estratos, la diferencia es de 19,8 y 8,5 puntos porcentuales, respectivamente. Se destaca

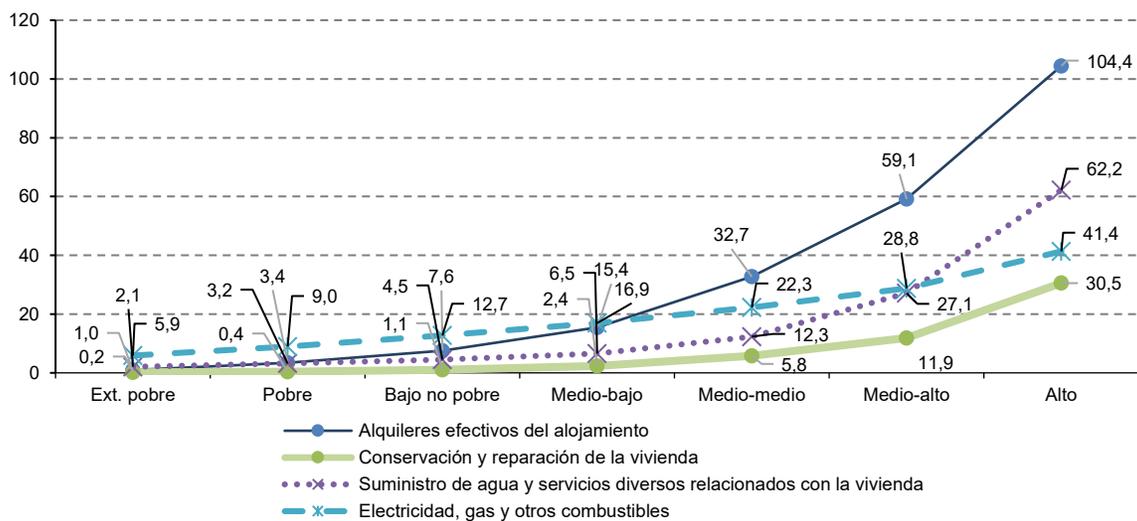
que los hogares urbanos uruguayos en “pobreza extrema” tienen la menor proporción de declaración de gasto de bolsillo en esta materia, donde solamente el 47,4% de los hogares en situación de “pobreza extrema” declaran realizar gastos en este rubro, frente a un promedio regional de 88,8%<sup>11</sup>.

Solamente en el gasto por suministro de agua potable se observa una brecha que también afecta al resto de los hogares de estratos bajos (“pobreza” y “bajo no pobre”).

En materia de declaración de gasto en servicios de suministro de agua domiciliar destacan la República Dominicana y el Uruguay. El primero es el país con una menor proporción de hogares que realizan este tipo de gasto, con un promedio de 47% y una distribución en asociación directa con los estratos de gasto. Asimismo, el Uruguay presenta una significativa menor declaración en los estratos bajos en comparación con el resto de los países, situándose entre 11 y 26,3 puntos porcentuales por debajo del promedio para el grupo de países en los estratos de “pobreza” y “pobreza extrema”, respectivamente.

En valores absolutos, los montos promedio de gasto mensual de los hogares en vivienda presentan una asociación positiva con los estratos de gasto, especialmente en lo referido a alquiler efectivo y suministro de servicios de agua potable y otros. El alquiler efectivo es la partida de gasto con mayor diferencia. Como se presenta en el gráfico 30, la diferencia entre el promedio del estrato “medio-alto” y “alto” con el del resto de los estratos alcanza a entre 4,9 y 8,7 veces, respectivamente, en los nueve países incorporados en el análisis. Además, la diferencia entre estratos altos y el promedio de los otros estratos para el monto de gasto en suministro de agua potable y otros servicios relacionados con la vivienda es de 6,7 veces y en electricidad, gas y otros combustibles es de 2,6 veces. Por otra parte, el gasto en “electricidad, gas y combustibles del hogar” muestra un comportamiento consistente en mayor peso porcentual en estratos bajos, pero con montos significativamente mayores a medida que se incrementa el estrato de ingreso. En este sentido, los estratos bajos destinan entre 5,9 y 12,7 dólares per cápita mensuales, promedios que se incrementan hasta 29 y 41 dólares mensuales per cápita para hogares de estratos “medio-alto” y “alto”.

**Gráfico 30**  
**América Latina (9 países)<sup>a</sup>: promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de vivienda, según estratos**  
*(En dólares de 2010)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, República Dominicana y Uruguay.

<sup>11</sup> El Perú no presenta información desagregada en vivienda, por lo que se excluye de los resultados específicos de esta división de gasto.

Aunque en la región existe una importante brecha de acceso a servicios básicos para el hogar, especialmente en zonas rurales, es posible también destacar un elemento importante en gastos de bolsillo para acceder a servicios básicos para la vivienda. Junto a educación y salud, estos servicios suelen tener importantes subsidios que facilitan el acceso de los hogares, lo que, en definitiva, impacta en la declaración de gasto.

En términos de volumen de gasto en suministro de agua, la Argentina es el país con mayor diferencia entre el estrato alto y los demás, (136 dólares), mientras el promedio para la región es de 60 dólares. Lo anterior se debe, en parte, a la aplicación de la Tarifa Social de Agua para usuarios de Agua y Saneamientos Argentinos (AySA), que permite cubrir los gastos de hogares en situación de vulnerabilidad residente en el área metropolitana de Buenos Aires. Asimismo, otros países tienen esquemas de subsidios dirigidos a los hogares más vulnerables, como son los casos de Chile (Subsidio al Agua Potable) o México (Subsidio a la Tarifa de Agua).

En el caso del gasto en electricidad, gas y otros combustibles, también se identifican subsidios públicos que facilitan la adquisición de dichos servicios básicos por parte de la población con mayores necesidades. Por ejemplo, los esquemas de subsidios de gas (Tarifa Social del Gas) y electricidad (Tarifa Social Federal para el Servicio de Electricidad) en la Argentina que se destinan, principalmente, a los primeros tres quintiles de distribución de ingresos de los hogares. El Brasil también tiene un subsidio a la electricidad para familias con ingresos per cápita menores a medio salario mínimo y con un consumo máximo de 50kv (Tarifa Social de Gas), mientras que Chile destaca un subsidio para el acondicionamiento térmico para la vivienda que consiste en una transferencia de hasta UF 130 para viviendas con una tasación menor a UF 650<sup>12</sup> para desarrollar obras relativas al mejoramiento del aislamiento y ahorrar en calefacción. Por otra parte, México ofrece un subsidio a las tarifas eléctricas domiciliarias de cobertura cuasi-universal. Al contrastar el gasto entre los hogares de distintos países, se observa que en el Estado Plurinacional de Bolivia reportan un menor volumen de gasto per cápita mensual en estos suministros, en cambio los mayores gastos en este ítem se observan en la Argentina y el Uruguay.

#### e) Transporte

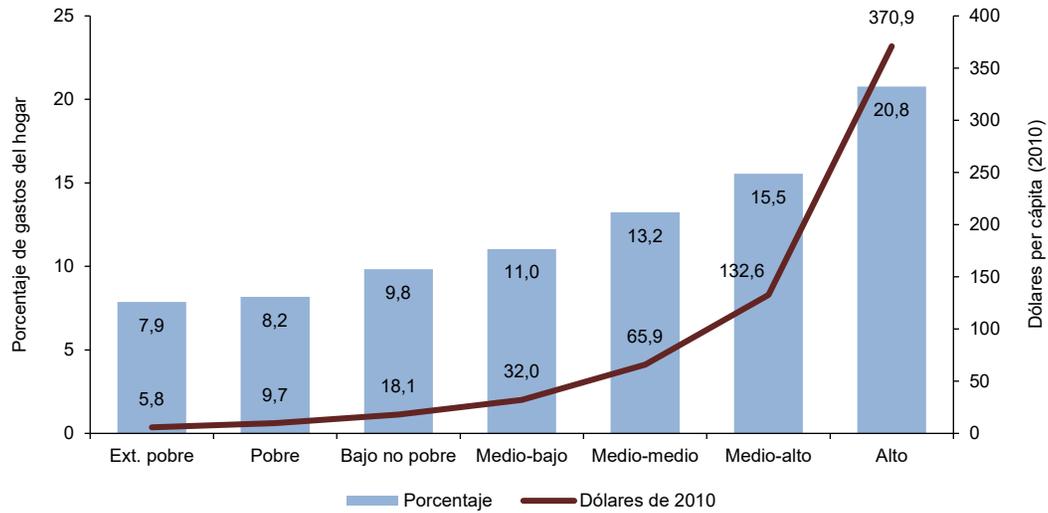
A diferencia de vivienda, el gasto en "transporte" se incrementa como proporción del gasto total a medida que se sube en el estrato de gasto de los hogares. Según la información de diez países detallada en el gráfico 31, los hogares de estratos bajos destinan entre 7,9% y 9,8% del gasto total en transportes. En el otro extremo, los hogares de estratos "medio-alto" y "alto" destinan entre 15,5% y 20,8% del gasto a este fin, principalmente relacionado con la adquisición de vehículos y funcionamiento de transporte personal. Dicho peso porcentual tiene un correlato en el monto per cápita mensual promedio del gasto, totalizando entre 133 y 371 dólares para los estratos "medio-alto" y "alto", respectivamente. Asimismo, existen países en que la participación del gasto en transporte de los hogares de estratos altos casi duplica el promedio para los diez países, como se observa en los casos del Uruguay y Costa Rica, mientras que los estratos altos de la Argentina y el Estado Plurinacional de Bolivia tienen una participación de alrededor del 10% del total de gastos.

Como se muestra en el gráfico 32, los hogares que presentan mayores montos de gasto per cápita en transporte son los residentes en el Brasil (115,3 dólares), Chile (98,7 dólares) y la Argentina (98,2 dólares). Por su parte, el Brasil y Costa Rica son los países cuyo gasto en transporte tiene una mayor participación en el total de gastos ejecutados por los hogares. En contrapartida, los hogares del Perú y del Estado Plurinacional de Bolivia son los que destinan un menor monto mensual per cápita a este fin y, en consecuencia, tienen los menores niveles relativos con respecto al total de erogaciones de los hogares residentes en dichos países.

---

<sup>12</sup> Considerando información oficial del Banco Central de Chile sobre promedios mensuales entre enero y agosto de 2022 del dólar observado y del valor de la UF, dichos valores equivalen a 4.931 y 24.656 dólares.

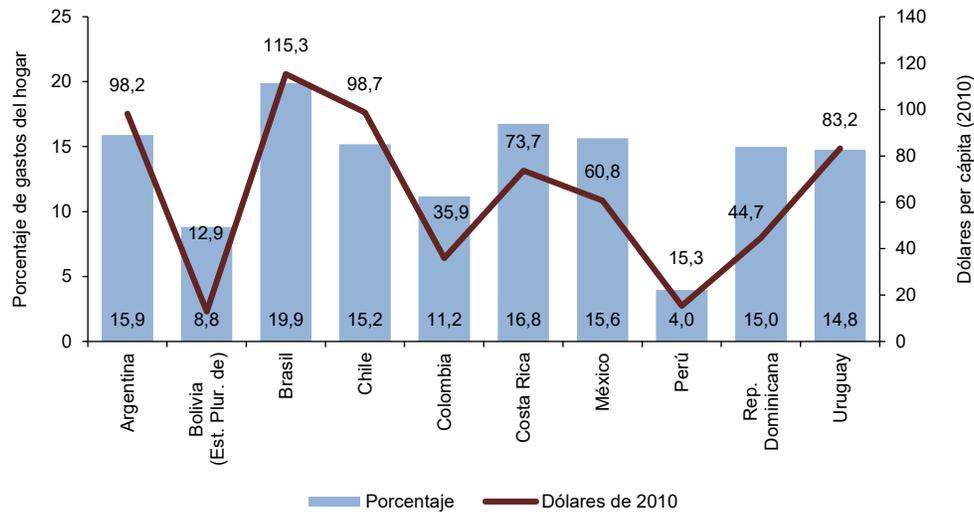
**Gráfico 31**  
**América Latina (10 países)<sup>a</sup>: proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de transporte, según estratos**  
*(En porcentajes y dólares 2010)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup>Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

**Gráfico 32**  
**América Latina (10 países): proporción y promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de transporte, según países**  
*(En porcentajes y dólares de 2010)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

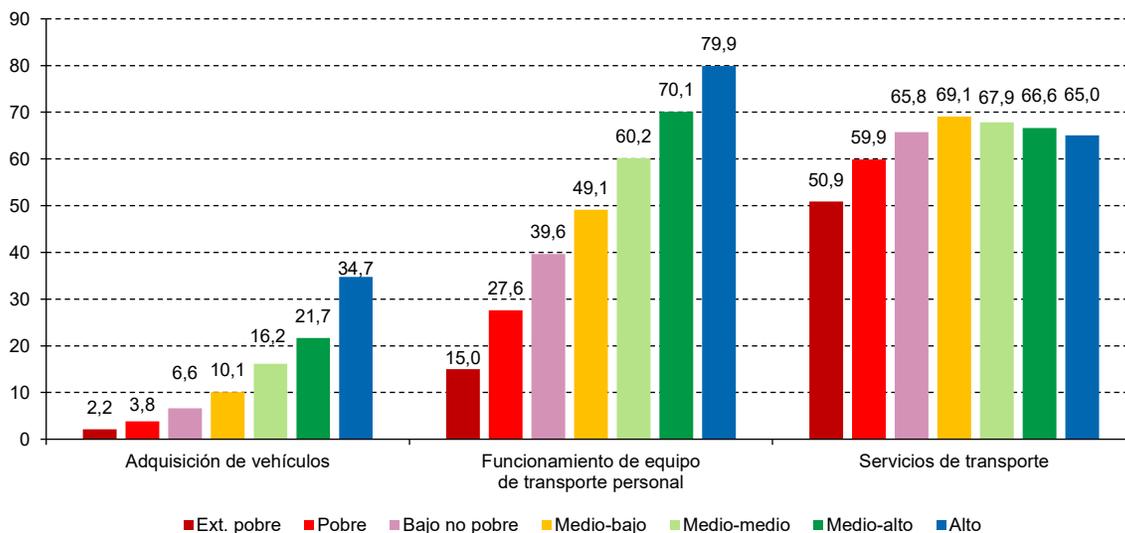
Como se indicó, el transporte<sup>13</sup> es uno de los ítems en que existe una mayor estratificación de los gastos, mostrando una fuerte correlación con el estrato de los hogares, especialmente para la adquisición y funcionamiento de vehículos personales, mientras que existe una mayor transversalidad en el porcentaje de hogares de zonas urbanas que declaran realizar gastos en servicios de transporte público. De acuerdo con la información del gráfico 33, entre hogares de “extrema pobreza” hasta el estrato “medio-bajo”, no superan el 10% de declaración de adquisición de vehículos, mientras que entre el 21,7% y 34,7% de los hogares de estratos “medio-alto” y “alto” declaran realizar dicho consumo.

Los hogares en México y el Brasil son los que más declaran ejecución de gasto para la adquisición de vehículos de transporte personal en comparación con el resto de los países, alcanzando un promedio de 28,4% y 22,1%, respectivamente. El caso mexicano es relevante, ya que los niveles de adquisición de vehículos en el estrato “medio-medio” es de alrededor de 50% de los hogares, mientras que para estratos “medio-alto” y “alto” son de entre 60% y 70%, siendo que el promedio regional en dichos estratos es de 21,7% y 34,7%, respectivamente.

En lo concerniente al gasto asociado al funcionamiento de equipos de transporte personal, se observan algunas particularidades como el bajo porcentaje de hogares de estratos medios colombianos que declaran consumo para esta finalidad, con un promedio de declaración de 49,1% de los hogares. Una situación similar se observa para el caso de hogares de estratos medios y “alto” residentes en zonas urbanas del Estado Plurinacional de Bolivia que presentan, en promedio, un porcentaje de declaración de este gasto del 53,5%, mientras que el promedio regional para ambos estratos es de 75%.

Por último, los hogares realizan gastos en servicios de transporte en una proporción mayor, con una distribución más homogénea entre estratos. En específico, el Uruguay y el Brasil tienen las menores proporciones de hogares que realizan este tipo de gasto, con porcentajes inferiores al 50% y con una distribución cargada a los estratos más altos. Al contrario, el Estado Plurinacional de Bolivia tiene la mayor tasa de declaración de gasto en transporte público (89,5%), con una distribución homogénea entre estratos.

**Gráfico 33**  
**América Latina (9 países)<sup>a</sup>: proporción de los hogares residentes en zonas urbanas que gastan en productos o servicios de transporte, según estrato**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

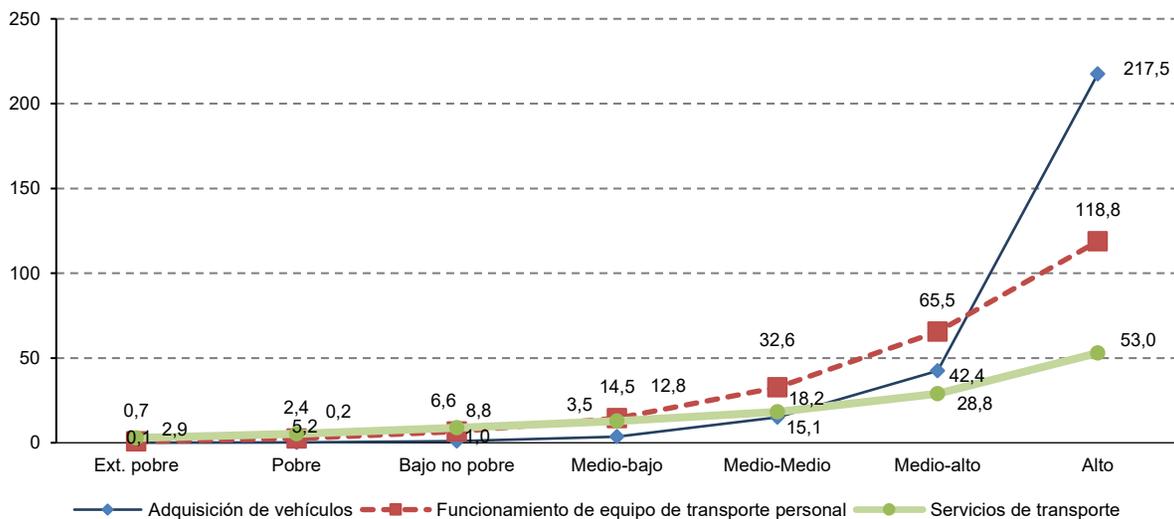
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, República Dominicana y Uruguay.

<sup>13</sup> El Perú no presenta información desagregada en transporte, por lo que se excluye de los resultados específicos de esta división de gasto.

En línea con lo anterior, la adquisición de vehículos y el funcionamiento de equipo de transporte personal son los ítems que reportan una alta estratificación de gasto en transporte. A nivel promedio entre los países de la región, los hogares de ingresos bajos y “medio-bajo” no superan los 3,5 dólares per cápita mensual de gasto en la adquisición de vehículos de transporte privado, asociado esto a la baja proporción de ellos que ejerce este tipo de gasto. El gasto promedio de hogares de estrato “medio-medio” representa casi cinco veces el gasto de los hogares de estrato “medio-bajo”, alcanzando 15,1 dólares mensuales per cápita. En tanto, al pasar al estrato “medio-alto” este monto casi se triplica y luego se vuelve a incrementar en cinco veces en el estrato “alto”, alcanzando en promedio los 218 dólares per cápita mensuales.

Como se muestra en el gráfico 34 los gastos en funcionamiento de equipos tienen una pendiente algo menor que la adquisición, con mayores niveles de gasto en los distintos estratos, salvo en el “alto”. En los servicios de transporte se complementa esta situación, con mayores niveles de gasto que el mantenimiento en los tres estratos bajos, y que la adquisición de vehículos en los bajos y hasta el “medio-medio”. Esto revela tanto diferencias de disponibilidad de recursos como en las características del tipo movilidad de los distintos estratos.

**Gráfico 34**  
América Latina (promedio de 9 países)<sup>a</sup>: promedio de gasto per cápita mensual de los hogares residentes en zonas urbanas en productos o servicios de transporte, según estratos  
(En dólares de 2010)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, República Dominicana y Uruguay.

A nivel de países, la información recopilada indica que a partir de los estratos medios, la Argentina registra el mayor volumen de gasto per cápita en la adquisición de vehículos, con un gasto promedio per cápita mensual de 411 dólares en el estrato alto, valor que casi duplica el promedio de los hogares del mismo estrato para la región.

En el caso de servicios de transporte, Chile es el país con mayor gasto per cápita, alcanzando un promedio de 25,2 dólares por cada miembro del hogar. Además, junto con México, registran los mayores volúmenes de gasto en los hogares de estratos bajos de ingresos, con un promedio simple para los tres estratos de entre 9,4 y 9,6 dólares per cápita mensual. En contrapartida, los menores volúmenes de gasto en servicios de transporte para los hogares de estratos bajos se registran en el Uruguay, con un promedio simple de 1,9 dólares per cápita mensuales.

Este rubro del gasto en transporte es el que presenta las mayores políticas de subsidios al valor del viaje en transporte público para usuarios en grandes áreas metropolitanas. Por ejemplo, se aplican tarifas rebajadas a estudiantes y otros segmentos de población, como ocurre en el Brasil (Bilhete Único de Estudiantes para Sao Paulo, Bilhete Único Intermunicipal en Rio de Janeiro o Passe Fácil) y de Chile (Tarjeta Nacional Estudiantil). El esquema de subsidios al transporte en la Argentina tiene una cobertura más extensa, ya que la Tarifa Social en la Tarjeta SUBE otorga un 55% del valor del pasaje en transporte público para estudiantes, jubilados, monotributistas sociales, destinatarios de programas de transferencias de ingresos y de capacitación laboral, entre otros.

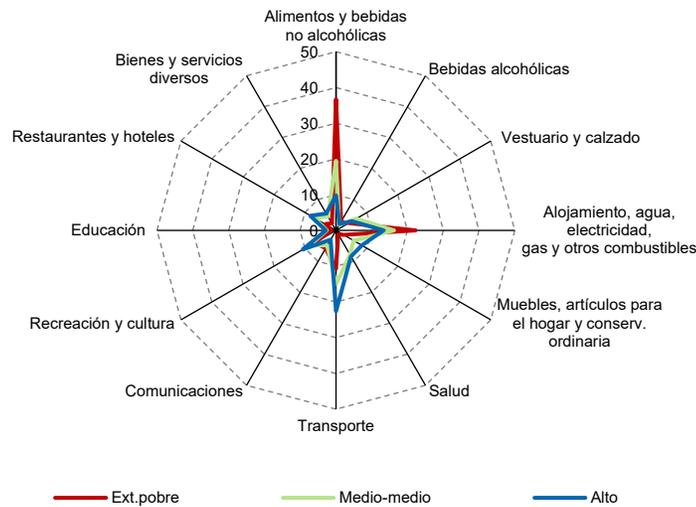
### **C. Diferencias en los perfiles de gasto en países seleccionados: los casos de la Argentina, el Brasil, Chile y México**

En esta sección se presenta un panorama de los perfiles de gasto y sus diferencias entre estratos "pobre extremo", "medio-medio" y "alto" en una selección de países, destacando las inclinaciones en términos de pesos porcentuales. En una primera mirada general se pueden observar tendencias comunes sobre la importancia de los gastos en alimentación, alojamiento y transportes, como ejes característicos de la distribución de recursos entre los distintos estratos, en cambio destacan los bajos niveles relativos de gasto declarado en salud y educación, particularmente entre los hogares del estrato de "extrema pobreza". También se destacan algunas excepciones, como el elevado nivel de gasto en restaurantes y hoteles del estrato "medio-medio" mexicano, el bajo peso porcentual del gasto en alimentos de los hogares "pobres extremos" brasileños, entre otras características a ser desarrolladas en esta sección.

En la Argentina, el gráfico 35 muestra que los grandes rubros de gasto son similares en los estratos alto, medios y bajos, pero con énfasis bastante diferentes. De manera similar a lo observado como promedio del conjunto de países, los hogares del estrato "pobre extremo" destinan alrededor del 37% del gasto per cápita mensual en la compra de alimentos y bebidas no alcohólicas, casi dos y cuatro veces el peso que representa en los del estrato "medio-medio" y "alto", (19% y 10%, respectivamente). Además, aunque de forma más atenuada, también existe un porcentaje importante del gasto destinado al financiamiento de alojamiento y servicios básicos, con 22% en el estrato "pobre extremo", 16% en estrato "medio-medio" y 13% en el "alto". Los hogares de estrato "medio-medio", a su vez, destinan un porcentaje similar al gasto en transporte. En tanto, este último rubro pasa a ser prioritario en los hogares de estrato "alto" que destinan el 23%, característica que resulta ser transversal a los cuatro países seleccionados.

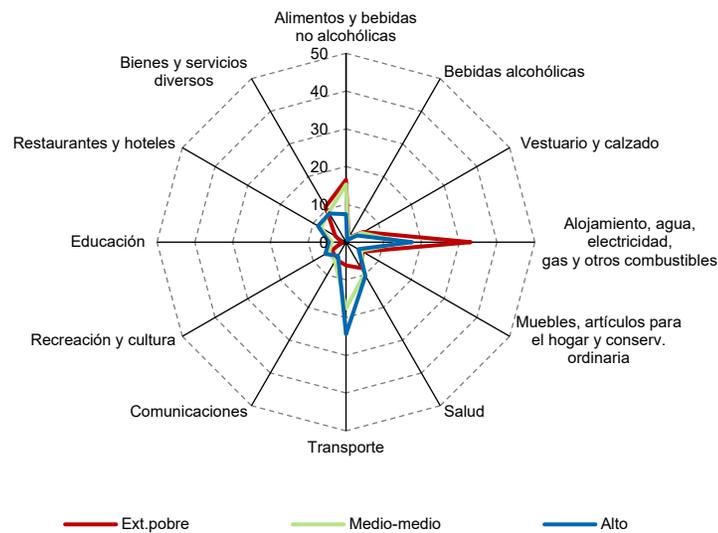
En el caso del Brasil, el perfil de gasto escapa algo de la tendencia general. Entre los hogares de "pobreza extrema" la proporción de recursos destinada a la adquisición de alimentos y bebidas no alcohólicas equivale al 17% del total de gastos, en cambio destinan un tercio de sus gastos a alojamiento y servicios básicos. Entre los hogares de estratos "medio-medio" el porcentaje de gasto en alimentos y bebidas no alcohólicas es similar a los hogares del estrato "pobre extremo" (15%), mientras que transporte es el ítem que concentra el mayor porcentaje de gastos (18%). Por su parte, se releva que, en comparación a la distribución en los otros tres países, el gasto en salud es relativamente significativo en los tres estratos (entre 8% y 10%). Para finalizar, los hogares del estrato "alto" destinan 24% del gasto mensual al financiamiento de transporte, especialmente en adquisición de vehículos y mantenimiento. El peso de este rubro también es importante en el estrato "medio-medio" (18%) no así en el caso de los hogares pobres extremos, quienes destinan un 6% este fin (véase gráfico 36).

**Gráfico 35**  
**Argentina (2017): distribución del gasto promedio de los hogares de zonas urbanas en cada estrato, según finalidades del consumo**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

**Gráfico 36**  
**Brasil (2017): distribución del gasto promedio de los hogares de zonas urbanas en cada estrato, según finalidades del consumo**

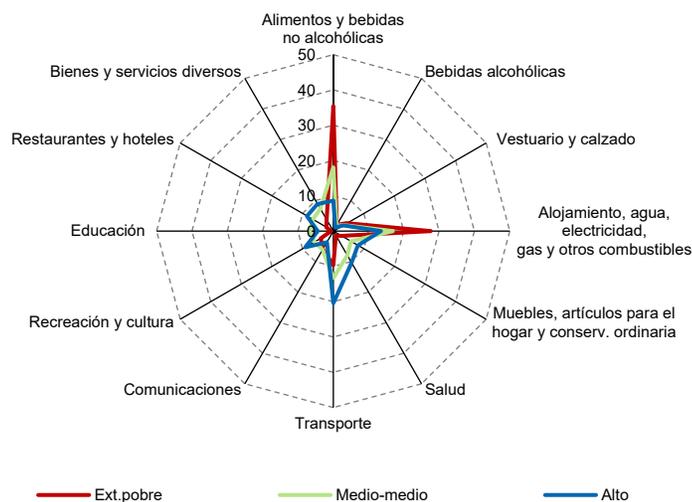


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

El perfil de gasto de Chile, detallado en el gráfico 37, comparte patrones con lo descrito para el caso argentino, es decir, hogares con el menor nivel de gasto total, que conformarían el estrato “pobreza extrema”, destinan un alto porcentaje de gasto a la satisfacción de necesidades básicas como alimentación y vivienda (35%), seguido de alojamiento y servicios básicos (28%). Por su parte, los hogares chilenos pertenecientes al estrato “medio-medio” y “alto” destinan proporciones

relativamente similares a alimentos y bebidas no alcohólicas, alojamiento y servicios básicos y transporte (18%, 17% y 13%, respectivamente). Por último, los hogares de estrato "alto" destinan un porcentaje mayor a transportes (20%) y a alojamiento y servicios básicos (14%), complementando con varios otros rubros a los que destinan entre 11% y 8%: restaurantes y hotelería, recreación y cultura, salud, bienes y servicios diversos, alimentos y bebidas no alcohólicas, muebles y artefactos.

**Gráfico 37**  
Chile (2018): distribución del gasto promedio de los hogares de zonas urbanas en cada estrato, según finalidades del consumo  
(En porcentajes)

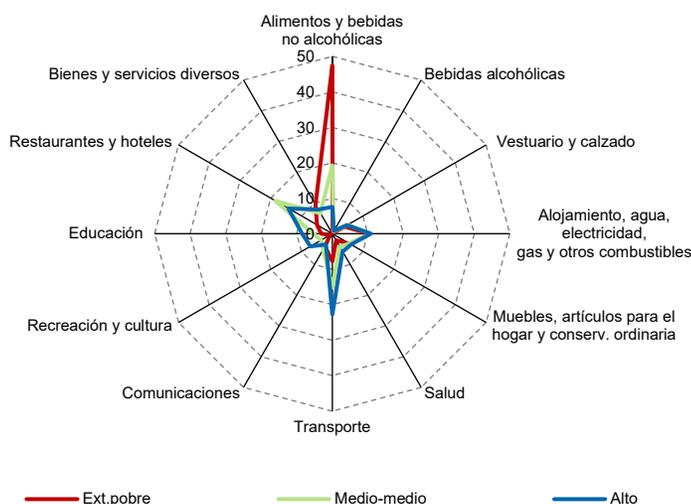


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

Por último, de acuerdo con el gráfico 38, en México destaca el alto porcentaje de gastos destinados a la alimentación y bebidas no alcohólicas entre los hogares de estrato pobre extremo (47%), a la vez que no existe un patrón de elevados porcentajes destinados para el financiamiento del alojamiento y servicios básicos para la vivienda u otro rubro. Por su parte, los hogares de estrato "medio-medio" también presentan un perfil diferente al de sus pares de los otros países incorporados en el análisis, al destinar cerca del 20% de los gastos a alimentación y bebidas no alcohólicas y a restaurantes y hoteles, seguidos del transporte, al que destinan un 15% de los gastos totales. Los hogares de estrato "alto" comparten, parcialmente, el perfil de los otros países, aunque hay un leve mayor gasto en restaurantes y hoteles (14%) con respecto a sus pares de otros países (entre 8% y 9%).

Como se ha observado a partir de los perfiles de casos nacionales de la Argentina, el Brasil, Chile y México, las encuestas de gastos de los hogares permiten identificar patrones entre países. No hay patrones únicos, pero hay una preponderancia casi constante del gasto en alimentación, seguida del alojamiento y servicios básicos, entre los hogares con menores niveles de consumo. Ello marca una prioridad pero también una limitada capacidad de disponer de recursos para fines distintos a la supervivencia más básica en la región, con limitaciones para asignar recursos a fines complementarios de bienestar material y simbólico, como sí lo realizan los estratos de mayor nivel de gasto total. Como se indica en la sección anterior, para un mejor entendimiento sobre el bajo gasto que muestran estos perfiles en cubrir derechos de salud y educación, cabría profundizar en las limitaciones de acceso que tiene la población, particularmente la de menores recursos, y en la posibilidad, en algunos casos, de obtener un acceso con gratuidad o de bajo precio, con financiamiento público.

**Gráfico 38**  
**México (2016): distribución del gasto promedio de los hogares de zonas urbanas en cada estrato, según finalidades del consumo**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

## D. Reflexiones finales

En este capítulo se ha explorado la estratificación social en la región a partir de las principales tendencias de la estructura de gasto de los hogares. Si bien no existe una relación lineal entre bienestar y gasto, conocer los perfiles de consumo entrega luces en la estimación del bienestar en una economía moderna y de mercado. El análisis de la estructura social del gasto es relevante para complementar la mirada sobre el ejercicio de derechos sociales y los estilos de vida que se van construyendo en los distintos estratos y sobre los cuales las personas se reconocen y generan comportamientos de clase.

Como se ha mostrado en los resultados, el perfil de gasto en la región muestra asociaciones negativas y positivas con los estratos, dependiendo del nivel de importancia del gasto para la satisfacción de necesidades básicas o para la adquisición de productos orientados a un consumo material o simbólico de mayor costo, respectivamente. Entre las partidas de gasto que muestran una asociación negativa con los estratos de gasto, están los alimentos y bebidas no alcohólicas, que representan el 38% del total del gasto del estrato extremo pobre a 10% en el alto. Entre las partidas mayormente asociadas a estratos de ingresos medios y bajos se incluyen las comunicaciones y los servicios básicos para la vivienda. En contrapartida, divisiones del gasto con una alta correlación positiva con los estratos de ingresos son el transporte, educación (especialmente de educación superior), salud, muebles y artículos para la vivienda, y actividades o eventos de recreación y cultura. Se ha identificado también una asociación directa entre la estructura de gastos del hogar en transporte, especialmente en lo relacionado a modalidades privadas, y el estrato al que pertenece dicho hogar.

Entre los países analizados, el Perú es el país cuyos hogares destinan, en conjunto, alrededor de 1/3 del gasto mensual en alimentos, con un peso especialmente importante para hogares de estratos bajos (47%). Por su parte, los hogares de otros cinco países (Argentina, Estado Plurinacional de Bolivia, Costa Rica, México y Uruguay) destinan sobre 1/5 de los gastos mensuales en dicha partida, mientras que en los hogares de estratos bajos representa sobre 1/3 de las erogaciones totales. Los hogares del Brasil y la Argentina son los que asignan una mayor proporción de gasto de al transporte, con especial

fuerza en el estrato alto. Por el contrario, el gasto en transporte en el Estado Plurinacional de Bolivia y el Perú representa menos del 10% del total de gastos de los hogares, proporción que equivale al 7,6% y 2,2% de los totales de hogares de estratos bajos, respectivamente.

Educación y salud son las áreas de la política pública en que se evidencia una asociación directa con el nivel de gasto total de cada estrato, es decir a mayor nivel de gasto mayor es la proporción destinada a estos fines. En parte, esta situación se explica por dos motivos: la extensión de la utilización de los servicios públicos entre los hogares de menores ingresos, lo que disminuye de forma significativa el gasto en estas materias, especialmente en atenciones de salud primaria, o bien, la falta de acceso a dichos servicios y por tanto al ejercicio de derechos. Asimismo, existen ámbitos en salud y educación donde el nivel de gasto está íntimamente asociado a los estratos de ingresos; ejemplo de ello lo son la educación terciaria o la adquisición de productos y equipamiento médico, o servicios para pacientes externos, debido a dificultades de acceso por parte de hogares de estratos bajos a dichos servicios, que derivan en una baja cobertura o una postergación de acceso a estos servicios.

En resumen, a partir del análisis de los perfiles de gasto de los hogares de diez países de la región se observan tendencias diferenciadas según estratos en función de la capacidad de adquisición de capital cultural, como se refleja en las cifras relacionadas con los altos niveles de gasto de estratos altos en educación superior o en recreación y cultura. Se observa un tránsito desde un consumo para la satisfacción de las necesidades básicas en estratos bajos, hacia un consumo de bienes simbólicos o de mayor calidad o lujo de los hogares de estrato alto, reflejado por el elevado peso porcentual en transporte, educación y actividades de recreación no vinculadas a necesidades inmediatas y elementales.

Finalmente, cabe destacar el rol que tiene la política pública y la institucionalidad social en el perfil de gastos de los hogares, particularmente en ámbitos que muchas veces se reconocen como derechos garantizados legalmente, pero que no necesariamente se materializan por problemas organizacionales, técnico-operativos o financieros (Martínez y Maldonado, 2019). En consecuencia, en ausencia de servicios financieramente sostenibles, o en los que la calidad no cumple sus expectativas, los hogares son compelidos a buscar soluciones privadas, con erogaciones financiadas personalmente por los hogares que tienen los recursos para ello o simplemente no pueden ejercer el derecho.

## **IV. La estratificación social en América Latina basada en ocupaciones**

### **A. El enfoque EGP: antecedentes**

En el presente capítulo se presenta un análisis de las características de la población a la luz de las posiciones de los trabajadores en la estructura social. Con este fin, se elabora una clasificación socioeconómica armonizada de las ocupaciones a fin de caracterizar y comparar a los estratos a través de ámbitos de derechos sociales, como son, por ejemplo, el acceso a la educación, la salud y al trabajo protegido.

La estratificación basada en ocupaciones ayuda a comprender dimensiones de las relaciones sociales y las desigualdades que no son capturadas al centrarse únicamente en los ingresos. Diversos estudios empíricos han demostrado reiteradamente que las dificultades para recolectar adecuadamente los ingresos a través de toda la distribución hacen menos probable que ellos representen fehacientemente las posiciones de los individuos en la estructura social. En contraste, los esquemas socioeconómicos basados en la ocupación serían más estables y describirían mejor la posición social, las oportunidades de vida y los perfiles de ingresos a lo largo del ciclo de vida (Goldthorpe y McKnight, 2006; Rose y Pevalin, 2003).

La información ocupacional que se proporciona rutinariamente en encuestas sociales a gran escala es un recurso clave para estudiar la estructura social contemporánea. Sin embargo, a pesar del consenso, sobre todo entre los sociólogos, de que las ocupaciones son centrales para estudiar la estratificación social, no existe una forma única de medición. Los debates acerca del tamaño de las clases ocupacionales, la mejor manera de dibujar los límites entre ellas y el tipo de recursos que les subyacen, siguen sin resolverse. Hoy en día, esta preocupación se ve aún más acentuada ante las dinámicas globales que están afectando al mercado de trabajo como son, entre otras, las transformaciones tecnológicas, los cambios demográficos y migratorios, las cadenas globales de valor y la necesaria transición hacia formas de producción, consumo e intercambio más sustentables.

La clasificación presentada en este capítulo está basada en la agregación de grupos ocupacionales siguiendo la propuesta seminal de clases ocupacionales conocida como EGP por el apellido de los autores (Erikson, Goldthorpe y Portocarero 1979, 1982)<sup>14</sup>. Este esquema ha pasado por numerosas versiones desde finales de la década de 1970 hasta sus expresiones más recientes (Westhoff, Bukodi y Goldthorpe, 2022). Entre las modificaciones clave para su comprensión actual se encuentra el criterio de que las ocupaciones que comparten situaciones comunes de mercado, como los ingresos, el grado de seguridad económica y las posibilidades de carrera, y situaciones comunes de trabajo, como relaciones de autoridad y de control en el trabajo, constituyen una misma clase social (Goldthorpe y otros, 1987). Adicionalmente, en el marco del proyecto CASMIN (*Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Nations Project*), se enfatiza el objetivo de diferenciar las posiciones de clase de acuerdo con las relaciones de empleo como el criterio fundamental (Erikson y Goldthorpe, 1992). Este último esquema se ha transformado en el punto de partida más utilizado para analizar la estructura social. La versión de siete clases de este esquema en una versión del año 2002 se muestra en el cuadro 5.

**Cuadro 5**  
**Esquema de clasificación de ocupaciones EGP, versión de siete clases, 2002**

Clases	Grupos ocupacionales/estatus de empleo	Regulación del empleo
I	Profesionales, administradores y gerentes de nivel superior	Relación de servicio
II	Profesionales, administradores y gerentes de nivel inferior; técnicos con altos niveles de calificación	Relación de servicio
IIIa	Empleados rutinarios no manuales, de nivel superior	Mixto
IIIb	Empleados rutinarios no manuales, de nivel inferior	Contrato de trabajo
IVa	Pequeños empresarios	-
IVb	Cuenta propia (no profesionales)	-
IVc	Agricultores	-
V	Técnicos de nivel inferior; supervisores de trabajadores manuales	Mixto
VI	Trabajadores manuales calificados	Contrato de trabajo
VIIa	Trabajadores manuales no calificados (no agrícolas)	Contrato de trabajo
VIIb	Trabajadores agrícolas	Contrato de trabajo

Fuente: Erickson y Goldthorpe (2002, pág. 33).

La conceptualización de este esquema descansa fundamentalmente en dos distinciones. La primera es la diferenciación de las relaciones de propiedad de los medios de producción y se operacionaliza a través de la categoría ocupacional en la separación entre empleados, independientes y empleadores. La segunda distingue la forma en que se regula el empleo desde el contrato de trabajo, basada en una compra más bien específica de trabajo por tiempo o por producto y que puede mostrar diversos modos de formalización, hasta la relación de servicios, entendida en su concepción original por términos contractuales más largos, retribuciones laborales más difusas y mayores prospectos de hacer carrera, y fundado en una mayor responsabilidad y poder que se les entrega a los empleados en las empresas. A partir de este esquema se estima que individuos localizados en una misma clase tendrían recursos, experiencias y expectativas socioeconómicas relativamente parecidas (Erikson y Goldthorpe, 1992 y 2002).

Es importante señalar que los miembros de una clase no necesariamente presentan ventajas o desventajas sobre los de otra clase en todos los ámbitos socioeconómicos. Esto es particularmente evidente en los estratos intermedios, para los cuales, por ejemplo, la protección en el trabajo, el nivel de ingresos y las perspectivas para hacer carrera, no están obligatoriamente ordenados de manera jerárquica (Chan y Goldthorpe, 2007; Erickson y Goldthorpe, 2002).

<sup>14</sup> Su marco teórico viene de antes y se origina en el marco del proyecto sobre el trabajador afluente y el estudio sobre la identidad de la clase de trabajadores que termina en varias publicaciones (Goldthorpe y otros, 1968a; 1968b; 1969).

Aunque las clasificaciones específicas han ido cambiando en el tiempo con los objetivos de los estudios, centrados principalmente en la movilidad social y en la distribución de características socioeconómicas de posiciones en la estructura social, estas modificaciones no han tenido mayores consecuencias operacionales (Breen, 2005).

El esquema EGP ha sido utilizado ampliamente a nivel internacional y ha demostrado tener validez de criterio y de construcción aceptables al ser fuertemente predictiva de las condiciones de seguridad, estabilidad y perspectivas socioeconómicas de los individuos (Evans y Mills, 1998; Goldthorpe y McKnight, 2004), transformándose en la práctica en el esquema estándar de las posiciones de clase para los estudios de estratificación y de movilidad social (Ganzeboom y otros, 2012).

Cabe destacar que a este enfoque subyace una concepción bastante limitada para el significado de clase, en la que la estructura social se operacionaliza a través de la agregación de categorías ocupacionales. Así, se ha ido consolidando más como un modelo de clasificación, con amplia utilización en aplicaciones empíricas, pero con una aceptación y consenso teórico restringido en cuanto a la conceptualización de clases. Se suma, a su vez, la crítica de ajustar las clases a la disponibilidad de datos para mejorar los resultados, lo que obstaculiza la validación del esquema. A esto se agrega, admitido por el mismo Goldthorpe, que la separación entre trabajadores manuales y no manuales es demasiado simplista, frente a la importancia del contrato de trabajo (Bergman y Joye, 2001).

Los autores han defendido el enfoque más bien de forma pragmática como instrumento de trabajo que utiliza las clases necesarias para el análisis en cuestión (Erickson y Goldthorpe, 1992).

Desde América Latina un creciente número de estudios han adoptado versiones del esquema EGP. Todos ellos se enfrentaron a un desafío común: ¿cómo ajustar la clasificación a una estructura ocupacional latinoamericana que difiere en aspectos importantes de las características del mercado de trabajo europeo? En particular, la alta proporción del trabajo informal y de trabajadores independientes, que trabajan además en condiciones muy heterogéneas. Estos elementos, que caracterizan al mercado de trabajo en América Latina, desafían la operacionalización de la clasificación EGP, pensada originalmente para los países desarrollados. Entre los estudios realizados en la región se incluyen, entre otros, Torche (2005), Costa Ribeiro (2007), Espinoza, Barozet y Méndez (2013), Solís y Boado (2016) y Solís, Chávez Molina y Cobos (2019).

Teniendo en cuenta las potencialidades y advertencias del enfoque, el presente capítulo se basa en la propuesta metodológica de EGP a partir de la cual se elabora una clasificación de ocupaciones adaptada al objetivo de contar con un análisis comparado entre países de América Latina, utilizando los términos de estratos y clases de manera indistinta.

## **B. Propuesta de un esquema estratificación socioeconómica de las ocupaciones para América Latina: operacionalización de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-08)**

A la luz de las experiencias existentes en diversos estudios de estratificación en la región y la disponibilidad de datos comparables entre países, se propone aquí una adaptación del esquema EGP de clasificación de la ocupación de las personas y las relaciones de empleo, considerando la realidad de la estructura social y el mercado de trabajo que caracterizan a los países de América Latina.

La propuesta se basa en un análisis de los datos sobre la población ocupada, utilizando la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones versión 2008 (CIUO-08), elaborada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT)<sup>15</sup>. A partir de los nueve grupos de la CIUO-08

---

<sup>15</sup> Para mayores detalles véase el sitio web de la CIUO en <https://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/isco/index.htm>.

(correspondientes al primer dígito del clasificador) y los diversos subgrupos (identificados con el segundo o tercer dígito) se organizan las diversas clases ocupacionales considerando su posición en las relaciones de empleo y el tamaño de empresa en la que se desempeñan, es decir si es empleador, independiente o empleado, y el tamaño de la empresa (hasta cinco o más de cinco trabajadores). Sin embargo, para llegar a la propuesta final, además de estos criterios básicos, se requirió de varios procesamientos y ajustes a partir de la información disponible, reagrupando en algunos casos ocupaciones específicas.

En el cuadro 6 se presenta la clasificación propuesta, organizada en siete clases, con identificación de cada uno de los grupos y subgrupos de la CIUO que considera<sup>16</sup>. Las primeras dos equivalen a una subdivisión de la clase I presentada en la versión mostrada en el cuadro 5 del esquema EGP, separando a los grandes empresarios, directores y gerentes (Clase I), de los profesionales superiores (Clase II), que incluye a empleados de alto nivel e independientes o pequeños empresarios. Esta decisión responde a la alta concentración, reproducción y clausura social<sup>17</sup> de clase en condiciones sociales dominantes que los separan del estatus de empleo dependiente y de las relaciones laborales de los profesionales. No obstante, hay que tener presente que las amplias agregaciones de unidades CIUO-08 pueden seguir siendo una distinción muy gruesa para estudiar la composición de las élites.

**Cuadro 6**  
**Clasificación socioeconómica basada en ocupaciones de la Clasificación Internacional**  
**Uniforme de Ocupaciones (CIUO-08)**

Clases	Empleador (más de 5 empleados)	Empleados	Cuenta propia y empleadores pequeños (hasta 5 empleados)
Clase I Grandes empresarios, directores y gerentes	1, 2	1	
Clase II Profesionales de nivel superior		211-216, 221, 231, 225, 231, 241, 243, 261, 263, 264, 265, 01	211-216, 221, 231, 225, 231, 241, 243, 261, 263, 264, 265, 01, 311-321
Clase III Rutina no manual de nivel medio		2, 3, 02	1, 2, 3, 02
Clase IV Rutina no manual baja		4, 52, 54, 03	4, 03
Clase V Trabajadores manuales calificados		61, 62, 7, 8	
Clase VI Trabajadores no calificados		51, 53, 63, 9, 521	
Clase VII Pequeños propietarios e independientes de menor calificación			5, 6, 7, 8, 9

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se ubican las clases de ocupaciones de trabajos de rutina no manual. Primero, la clase compuesta por profesionales y técnicos de nivel medio (Clase III) y luego la conformada por personal de apoyo administrativo y algunas ocupaciones de los servicios y vendedores (Clase IV). Le siguen los empleados que son trabajadores manuales calificados como agricultores calificados, trabajadores de oficios y operadores de instalaciones y maquinaria (Clase V).

<sup>16</sup> Para un detalle de cada uno de los subgrupos de la CIUO-08, véase en el anexo, cuadro A1.

<sup>17</sup> El término "clausura social" fue utilizado por lo utilizó Max Weber para designar el proceso por el cual grupos o colectivos de personas buscan maximizar recompensas restringiendo el acceso a recursos y oportunidades a un círculo limitado de elegibles. Esta exclusión puede basarse en atributos sociales o físicos como, por ejemplo, raza, idioma, origen social, o religión.

Los trabajadores no calificados (Clase VI) están constituidos por empleados de baja calificación cuyas principales tareas y cometidos pertenecen a ocupaciones elementales como, por ejemplo, limpiadores, ayudantes de cocina o recolectores de basuras, pero también vendedores ambulantes.

Finalmente, a diferencia del esquema EGP de 7 clases de 2002, que agrupa a los pequeños empresarios, cuenta propia no profesionales y agricultores en una categoría (la IV), en la presente propuesta, considerando también la diferencia entre el granjero europeo y la agricultura familiar campesina latinoamericana, se agrupa a los independientes y pequeños empresarios en cuatro clases diferentes. Pero sólo los pequeños propietarios e independientes de menor calificación constituyen una clase por sí solos (Clase VII), justamente para captar la importancia que tiene esta categoría en América Latina. Los otros independientes y pequeños empleadores se subsumen a las clases II, III y IV de acuerdo con las ocupaciones correspondientes CIUO.

En lo que sigue, cuando se realiza el análisis por las tres grandes clases, se agrupan en la clase alta a la Clase I y Clase II, en la clase media a la Clase III-Clase V, y en la clase baja a la Clase VI y VII.

### 1. Fuentes de datos

Al igual que en el capítulo I para la estratificación por ingresos, para operacionalizar la clasificación basada en ocupaciones se utilizan cuatro rondas de las encuestas de hogares de propósitos múltiples (2002, 2010, y 2019 y 2020) (véase el cuadro 7). En cada una de estas rondas se homologan las clasificaciones nacionales de ocupaciones con las categorías de la CIUO-08 a tres dígitos.

**Cuadro 7**  
**América Latina (18 países): países y año de encuesta de hogares disponibles según períodos de medición (alrededor de 2002, 2010, 2019 y 2020)**

País	Ronda 2002	Ronda 2010	Ronda 2019	Ronda 2020
Argentina	2005	2010	2019	2020
Bolivia (Estado Plurinacional de)	2001	2011	2019	2020
Brasil	2001	2011	2019	2020
Chile	2003	2011	2017	2020
Colombia	2002	2010	2018	2020
Costa Rica	2004	2010	2018	2020
Ecuador	2003	2010	2019	2020
El Salvador	2002	2010	2019	2020
Guatemala	2000	2006		
Honduras	2001	2010	2019	
México	2002	2010	2018	2020
Nicaragua	2001	2005		
Panamá	2002	2011	2019	
Paraguay	2002	2010	2019	2020
Perú	2001	2010	2019	2020
República Dominicana	2005	2010	2018	2020
Uruguay	2002	2010	2019	2020
Venezuela (República Bolivariana de)	2002	2010		
Número de países con datos disponibles	18	18	15	13

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).  
Nota: La CIUO-08 para todos los países se pudo desagregar a tres dígitos, con la excepción de Argentina y Colombia a dos dígitos, Paraguay a un dígito y Guatemala, para el año 2000, también a un dígito.

Cabe tener presente que la capacidad de desagregación a tres dígitos no es igual en todos los países y en todos los años. Las excepciones son la Argentina y Colombia, que disponen de datos a dos dígitos, el Paraguay a un dígito y Guatemala para el año 2000 también a un dígito. Por este motivo, y por la diferente disponibilidad de encuestas de hogares en los países para los años considerados, el análisis para América Latina que aquí se presente comprende a un máximo de 15 países, cantidad que puede ser menor en el caso de algunas variables.

A continuación, se presentan los resultados que surgen de la clasificación propuesta en la región. El capítulo se organiza en cuatro secciones. En la sección que sigue, se presenta un análisis de las características principales de la estructura social basada en las ocupaciones de las personas entre el año 2002 y el año 2019. Luego, a partir de la información disponible para el año 2020, se discute brevemente la situación de los estratos ocupacionales a la luz de los impactos de la crisis de la pandemia de COVID-19. En la sección D se analizan los estratos ocupacionales a partir de diversos ámbitos de derecho y, en la sección E, se concluye brevemente con algunas reflexiones finales.

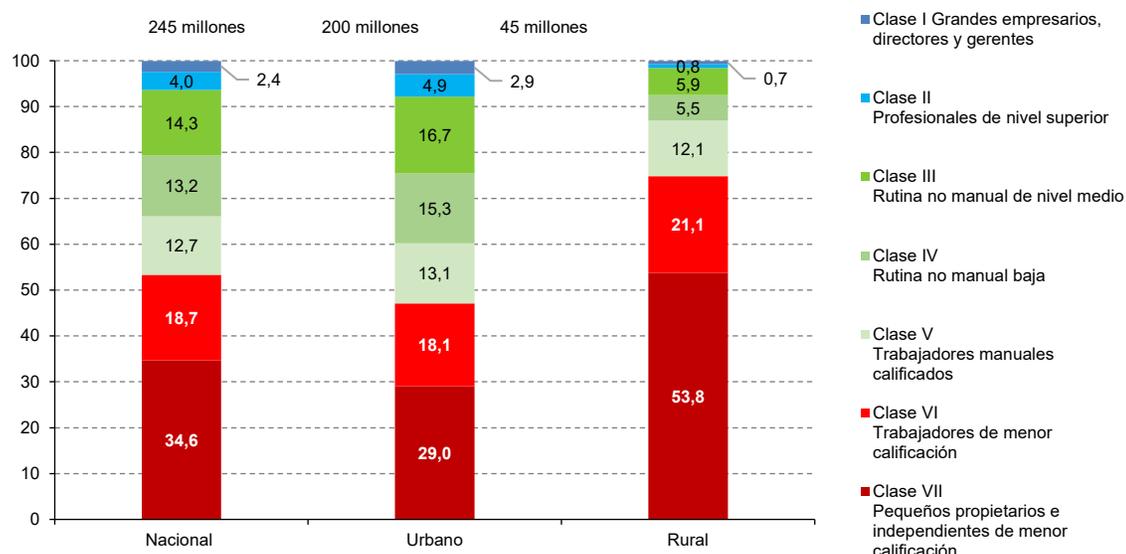
## **C. Estratificación social basado en ocupaciones: tendencias y procesos**

### **1. Distribución de la población según clases ocupacionales antes de la pandemia de COVID-19**

Una primera mirada sobre la composición de la estructura ocupacional en América Latina en torno al año 2019 revela al menos tres características. Primero, el gran tamaño de las clases bajas, compuesta por los trabajadores, pequeños propietarios e independientes no calificados (Clase VI y Clase VII). A nivel nacional, el promedio simple para los 15 países considerados es de 53,4%, lo que se compone de 47,1% a nivel urbano y un 74,9% a nivel rural. Dicho resultado subraya la importancia de examinar la estructura social a nivel urbano y rural de manera complementaria y enfatiza la necesidad de estudiar las dinámicas propias de los procesos socioeconómicos en las áreas rurales. Segundo, la Clase I, compuesta por los grandes empresarios, directores y gerentes, seguida por la Clase II, los profesionales de nivel superior son siempre, como era de esperar, las clases más pequeñas y eminentemente urbanas. Tercero, las clases intermedias, formadas por los trabajadores de rutina no manual de niveles medio y bajo (clases III y IV), así como los trabajadores manuales calificados (clase V) constituyen el 40,2% a nivel nacional, 45,1% a nivel urbano y 23,5% en las áreas rurales. En las zonas rurales, destacan sobre todo los trabajadores manuales calificados (véase el gráfico 39).

La configuración de la estructura ocupacional está condicionada por la organización productiva territorial y los procesos de migración campo-ciudad que varía entre países. Por ello, no es de extrañar que la composición de las clases a través de la región también cambie entre zonas urbanas y rurales. Se destacan, por ejemplo, por un lado, el Perú y el Estado Plurinacional de Bolivia donde las clases bajas en las áreas rurales alcanzan un 92,8% y un 89,2%, respectivamente, y por el otro lado, Chile, donde llegan al 56,4%. El rasgo eminentemente urbano de las clases altas, Clase I y Clase II, se ilustra sobre todo en Panamá, donde un 13,1% de la población ocupada residente en áreas urbanas pertenece a este estrato. Las clases medias a su vez superan el 50% de la estructura ocupacional, variando entre 51,3% y 56,7%, sólo en las áreas urbanas de la Argentina, Chile, Costa Rica, México y el Uruguay.

**Gráfico 39**  
**América Latina (15 países)<sup>a</sup>: distribución de clases ocupacionales, alrededor de 2019**  
*(Distribución en porcentajes y número total de personas)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay. En las estimaciones de áreas rurales, se excluyen Argentina y Uruguay. El promedio simple rural son 13 países (sin Argentina ni Uruguay).

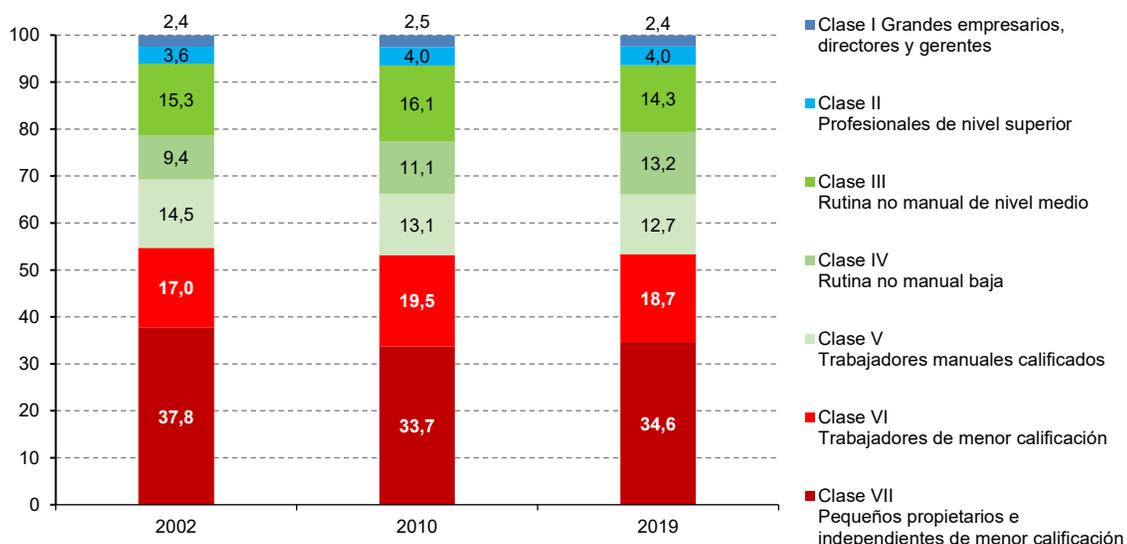
Nota: En el Paraguay la CIUO es a un dígito, por lo cual se ponderó por la participación relativa regional de la Clase II y Clase III para obtener ambas clases.

A diferencia de los estratos medidos por ingresos, cuando se clasifica por ocupación es posible observar una mayor estabilidad en la estructura de clases a lo largo del tiempo. Este resultado es consistente con la literatura disponible sobre estratificación social, que tiende a destacar la mayor estabilidad de la estructura social basada en ocupaciones<sup>18</sup>. En estas lecturas la formación de clase depende de forma crítica de la estabilidad de la ubicación estructural de sus miembros. Como se presenta en el gráfico 40, los estratos altos (Clase I y II) subieron desde 6,0% en 2002 a 6,5% en 2010, con una leve disminución de 0,1 puntos porcentuales en el año 2019; los medios (Clase III-V) pasaron desde un 39,2% en 2002 a 40,3% en 2019, y los bajos (Clase VI-VII) desde 54,7% a 53,4%. Los mayores cambios, en términos de puntos porcentuales, se produjeron en la Clase VII que perdió 4 puntos porcentuales entre 2002 y 2010 y luego subió 0,9 puntos porcentuales en 2019. Esta reducción fue absorbida, en parte, por un aumento de los trabajadores de menor calificación (Clase VI) y los trabajadores de rutina no manual (Clase III y IV), si bien para el año 2019 los trabajadores de rutina no manual de nivel medio (Clase III) ya habían perdido su incremento relativo.

El promedio regional esconde una gran heterogeneidad. Al ordenar por la importancia relativa de la clase baja (Clase VI + Clase VII) se observa que la prevalencia de las clases bajas en la estructura social de los países no es predominante en toda la región como sugiere el promedio regional. En el Uruguay, la Argentina, Chile, el Brasil, Costa Rica y México las clases medias (Clase III+ IV+V) son las más importantes y superan a las clases bajas, alcanzando incluso el 50% en los tres primeros países. Destaca también la alta participación de la Clase I en Panamá, lo que podría estar relacionado con su importancia como centro financiero regional y de la relevancia de los servicios en la estructura productiva. Chile es el único país en la región donde la Clase III de trabajadores de rutina no manual es la más importante, con un 31% del total de la estructura social (véase el gráfico 41).

<sup>18</sup> Al respecto véase por ejemplo Álvarez-Rivadulla y otros (2022) para un estudio reciente para el caso uruguayo.

**Gráfico 40**  
**América Latina (15 países)<sup>a</sup>: distribución del estrato ocupacional, alrededor de 2002, 2010 y 2019**  
 (En porcentajes)

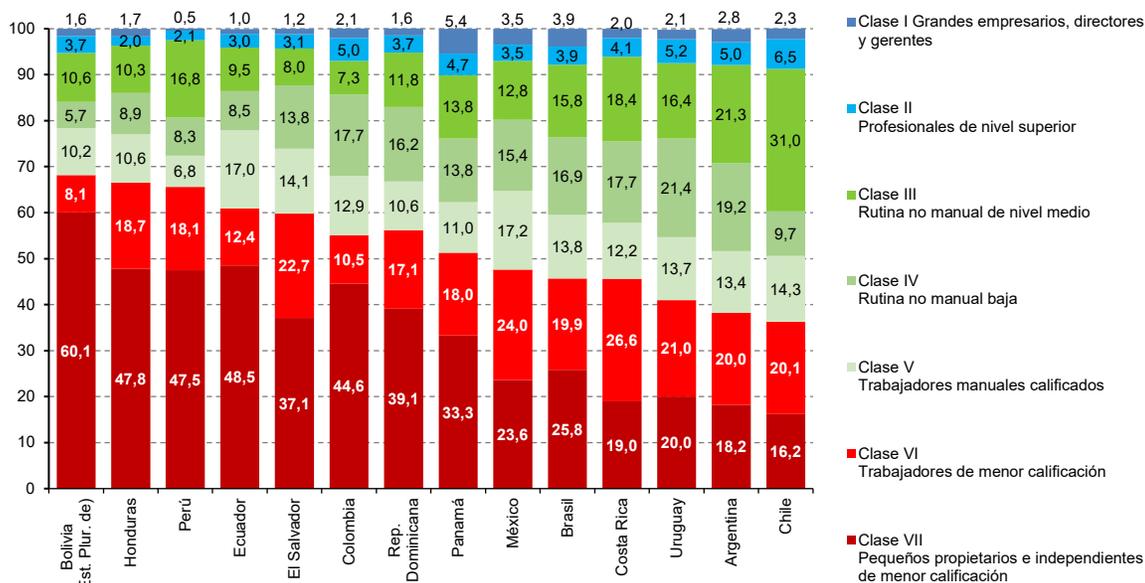


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Nota: En el Paraguay la CIUO es a un dígito, por lo cual se ponderó por la participación relativa regional de la Clase II y Clase III para obtener ambas clases.

**Gráfico 41**  
**América Latina (14 países)<sup>a</sup>: distribución de la población según estrato ocupacional por país, alrededor de 2019**  
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Nota: Para el caso de Argentina y Colombia, la CIUO-08 está a dos dígitos. Esto impide diferenciar a la CIUO-8=52 y localizar a los vendedores callejeros y de puestos de mercado (CIUO-08=521) en la clase baja, por lo que mantienen en la clase IV. Esta decisión disminuye la clase baja y aumenta la Clase IV.

La estabilidad de la estructura ocupacional entre 2002 y 2019 se puede observar también a través de los distintos países (véase el cuadro 8). No obstante, existen algunos países que parecieran mostrar estructuras sociales algo más dinámicas. Un ejemplo es la ampliación de los estratos medios en el Uruguay y el Perú, de 5,6 y 5,3 puntos porcentuales, respectivamente. Las mayores reducciones en los estratos bajos se registran en el Uruguay, la República Dominicana y Costa Rica, todos entre 4 y 4,5 puntos porcentuales. A su vez, el mayor incremento de los estratos altos se registra en el Estado Plurinacional de Bolivia y la República Dominicana con 1,6 y 2,0 puntos porcentuales, respectivamente.

**Cuadro 8**  
**América Latina (14 países): distribución de estratos ocupacionales, 2002 y 2019**  
(En porcentajes)

País	Estratos bajos		Estratos medios		Estratos altos	
	2002	2019	2002	2019	2002	2019
Argentina	39,0	38,2	54,3	53,9	6,7	7,8
Bolivia (Estado Plurinacional de)	70,7	68,2	25,6	26,5	3,7	5,3
Brasil	42,8	45,7	47,7	46,5	9,5	7,8
Chile	35,2	36,3	56,8	55,0	8,0	8,8
Colombia	54,0	55,1	39,8	37,9	6,1	7,1
Costa Rica	50,4	45,6	44,4	48,3	5,2	6,1
Ecuador	57,7	56,2	35,5	38,6	6,9	5,3
El Salvador	60,1	60,9	34,5	35,0	5,4	4,0
Honduras	65,2	66,5	31,3	29,8	3,5	3,7
México	46,0	47,6	47,3	45,4	6,7	7,0
Panamá	47,8	51,3	42,2	38,6	10,0	10,1
Perú	69,5	65,6	26,6	31,9	3,9	2,6
República Dominicana	64,0	59,8	33,8	35,9	2,3	4,3
Uruguay	45,5	41,0	45,9	51,5	8,5	7,3

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Nota: Dado que en Paraguay la CIUO es a un dígito no es considerado para este ejercicio.

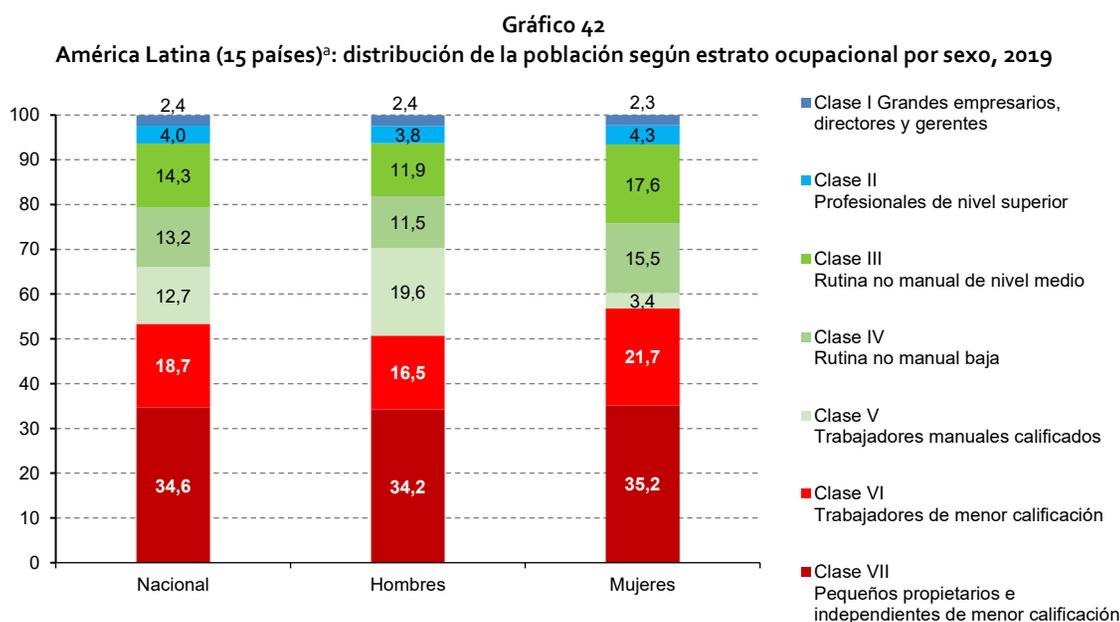
En el análisis aquí presentado no se distingue entre la estructura ocupacional del sector privado y sector público, pero cabe tener presente que la estructura ocupacional en el sector público tiene dinámicas propias que la distingue de las relaciones laborales en el sector privado. La expansión del sector público después de la Segunda Guerra Mundial, vinculados más los servicios, las diferencias en sindicalización y las especificidades propias de las categorías ocupacionales, entre otros, estructuran relaciones laborales con características diferentes. Por ejemplo, entre las siete clases analizadas, las ocupaciones en el sector público alcanzan su mayor participación (promedio regional simple para 14 países) en la Clase III de ocupaciones de rutina no manual de nivel medio (36,8%), seguido por la Clase II de profesionales de nivel superior (30,2%) y la Clase I que explícitamente concentra al personal directivo de la administración pública y miembros del Poder Ejecutivo y de los cuerpos legislativos (29,5%). Como es de esperar, la participación de ocupaciones en el sector público baja sustancialmente para los trabajadores manuales, mayoritariamente concentrados en la Clase V (5,3%) y Clase VI (7,5%). Para las ocupaciones de la Clase VII de pequeños propietarios e independientes de menor calificación tampoco existe participación del sector público.

## 2. La estratificación ocupacional desde una mirada de género

Como han señalado reiteradamente la CEPAL (2017, 2021e) y Vaca-Trigo (2019), la estructura productiva de América Latina descansa sobre una división sexual del trabajo remunerado y no remunerado que reproduce patrones de desigualdad que se profundizan, entre otros, con la condición étnico-racial y de pobreza. Por este motivo, una consideración importante al analizar medidas de estratificación basadas en la ocupación es su relación con el género.

Este tema adquiere relevancia adicional al considerar que la clasificación propuesta toma en cuenta a las personas ocupadas. Sin embargo, muchos fenómenos relacionados con las características económicas, sociales y culturales están vinculados a los hogares<sup>19</sup>. La división sexual del trabajo asigna mayoritariamente a las mujeres las tareas domésticas y de cuidados, lo que reduce su participación en el mercado laboral. Mientras que en el promedio simple de los 15 países analizados para el año 2019 los hombres tienen una participación laboral del 77,7%, para las mujeres es del 53,2%. Es decir, la proporción de mujeres que no participa en el mercado laboral es 24,5 puntos porcentuales mayor que la de los hombres y en el análisis que se hace a partir de la estratificación basada en ocupaciones estas mujeres no son consideradas.

Debido a los elevados grados de heterogeneidad estructural y desigualdad de género, los mercados laborales latinoamericanos se caracterizan, además, por una segmentación que sesga la inserción laboral de las mujeres hacia algunas ocupaciones de la economía. Las mujeres tienen una mayor inserción como trabajadoras de menor calificación (Clase VI) (5,2 puntos porcentuales), que incluye el trabajo de los servicios y cuidados personales, y como trabajadoras de rutina no manual de nivel medio (Clase III) (5,7 puntos porcentuales). Asimismo, destaca su significativamente menor participación en la clase V, de trabajadoras manuales calificadas, como oficiales y operarios de la construcción y operadores de máquinas (-16,2 puntos porcentuales) (véase el gráfico 42).



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Nota: En el Paraguay la CIUO es a un dígito, por lo cual se ponderó por la participación relativa regional de la Clase II y Clase III para obtener ambas clases.

<sup>19</sup> Por este motivo algunos autores optan por este motivo por describir la clase social del hogar, atribuyendo a todo el hogar esta la clase social del integrante con la clase más alta.

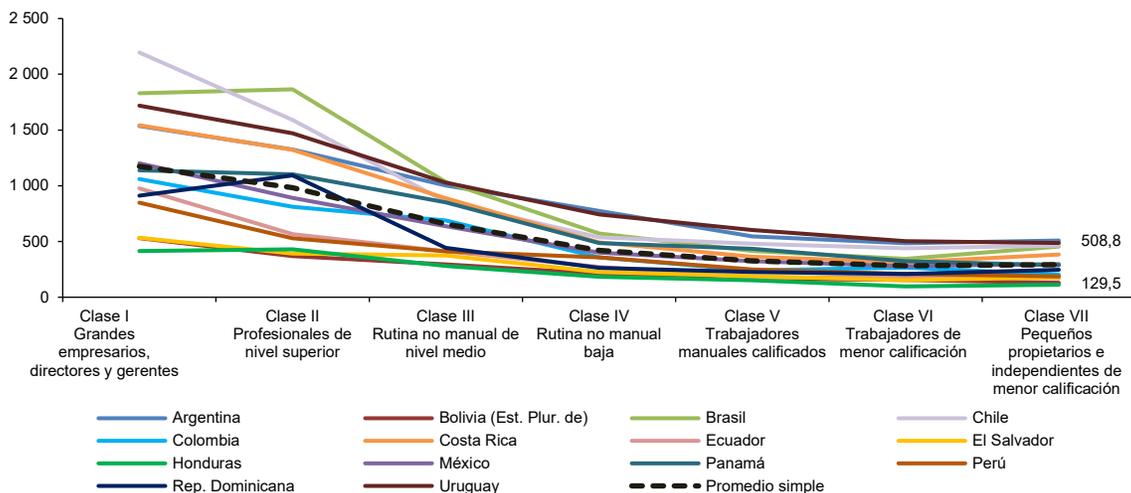
La desigualdad de género y la manera en que impacta en la inserción laboral de las mujeres concentrándolas en algunas categorías ocupacionales varía entre países. Al respecto son particularmente notorias las variaciones en el caso de las clases bajas (Clases VI y VII). Por ejemplo, mientras que en la República Dominicana, los hombres superan en 19,2 puntos porcentuales a las mujeres en la Clase VII y las mujeres a su vez superan en 16,9 puntos porcentuales a los hombres en la Clase VI, lo contrario sucede en El Salvador donde se registra una mayor participación relativa de mujeres en la Clase VII, diferencia que llega a 15,1 puntos porcentuales. Por otro lado, Honduras muestra la mayor brecha a favor de los hombres en las ocupaciones pertenecientes a la Clase VI, con una diferencia de 7,4 puntos porcentuales. Distinta es la situación en las clases medias donde los países siguen, con variaciones menores, la tendencia regional con mayor participación de las mujeres en la Clase III y Clase IV, en las cuales se concentran las ocupaciones de servicios, y una sobrerrepresentación de los hombres entre los trabajadores manuales calificados. En las clases altas las diferencias por sexo son aún menos pronunciadas que en las otras clases y varían entre 0 y 2,3 puntos porcentuales, favoreciendo a veces a los hombres y en otras a las mujeres.

### 3. Perfil general de ingresos según estratos ocupacionales

La estratificación ocupacional remite a la estructura social y refleja también la desigual repartición de los recursos y activos productivos, la estructura de la propiedad y la distribución del poder. Si algunos estratos ocupacionales tienen acceso a mayores oportunidades, recursos y bienestar que otros se espera que exista cierta correspondencia entre los estratos ocupacionales y su nivel de ingresos. Como se observó en el capítulo anterior, América Latina se caracteriza por tener una población que en su mayoría se ubica en los estratos de ingresos bajos y medios-bajos (73,5%). En lo que sigue se analiza brevemente cómo los estratos ocupacionales se corresponden con los ingresos.

Para la mayoría de los países analizados, y para el promedio simple regional, se observa una diferencia de clase en los ingresos per cápita. Es decir, en las clases más bajas los ingresos se reducen. Esta tendencia es menos nítida entre la Clase IV y Clase VII, destacándose sólo leves aumentos. Recién a partir de los trabajadores de rutina no manual medio (Clase III) se observa con mayor nitidez un aumento en el ingreso. La mirada sobre los ingresos per cápita en la Clase I tiene que ser considerada con cautela, pues es sabido que las Encuestas de Hogares no logran captar la extrema riqueza. No obstante, con la excepción del Brasil, Honduras y la República Dominicana, la Clase I siempre muestra los mayores ingresos per cápita (véase el gráfico 43).

**Gráfico 43**  
**América Latina (14 países): promedio de ingresos per cápita, según estratos ocupacionales, 2019**  
*(En dólares de 2010)*



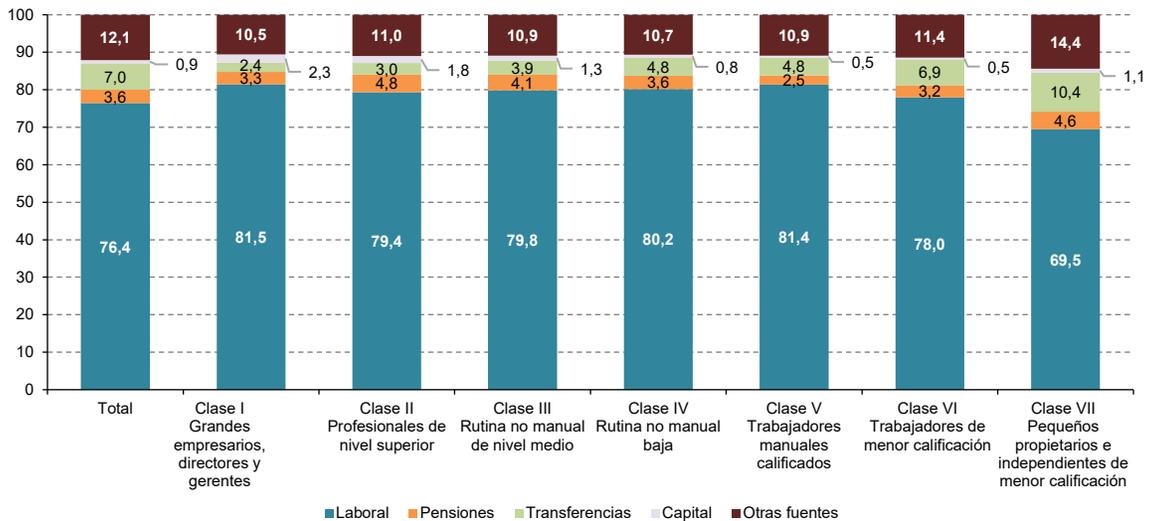
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Los resultados indicados revelan una importante característica de la clasificación propuesta al mostrarse su asociación con una dimensión clave del bienestar material, como es el ingreso. El análisis de la decomposición por fuentes de ingreso agrega información adicional sobre las posibles ventajas de algunas clases sobre otras. Las corrientes de ingresos analizadas corresponden a: i) ingresos laborales, que incluyen los salarios y los ingresos del trabajo independiente; ii) jubilaciones y pensiones (contributivas y no contributivas); iii) transferencias, que comprenden las transferencias públicas y privadas (incluidas las remesas); iv) ganancia de capital conformados por los rendimientos de los activos (arrendos, intereses, dividendos y utilidades); v) otras fuentes, que incluyen ingresos no regulares (premios, indemnizaciones o ingresos por liquidación de activos, entre otros), alquiler imputado e ingresos no posibles de clasificar.

Una primera lectura destaca que hay una marcada predominancia de los ingresos laborales en todas las clases. La participación relativa en los ingresos totales varía desde un 69,5% en la Clase VII de pequeños propietarios e independientes de menor calificación hasta un máximo de 81,5% en la Clase I de grandes empresarios, directores y gerentes. Con excepción de la Clase VII y en parte la Clase VI, en las restantes clases la participación de los ingresos laborales es más o menos similar, alrededor de un 80%. La relativamente menor importancia de los ingresos laborales en las clases bajas (Clase VI y Clase VII), es parcialmente contrarrestado por una mayor importancia de los ingresos por transferencias monetarias, que incluyen tanto fuentes privadas como públicas. Estas transferencias muestran una reducción a medida que se va avanzando hacia las clases altas y señalan también, en el caso de las clases bajas, cómo el ingreso percibido en las ocupaciones se muestra insuficiente para asegurar un trabajo decente, que asegure protección social y un nivel de bienestar material mínimo que les saque de la pobreza.

En el caso de las pensiones, los profesionales de nivel superior (Clase II) y los pequeños propietarios e independientes de menor calificación (Clase VII), muestran la mayor participación de las pensiones en los ingresos (4,8% y 4,6%, respectivamente). El caso de los primeros alude a las ocupaciones más protegidas y predominarían las pensiones contributivas, mientras que en el caso de los segundos adquirirían mayor relevancia las no contributivas (véase el gráfico 44).

**Gráfico 44**  
**América Latina (14 países)<sup>a</sup>: peso relativo de corrientes de ingresos según estratos ocupacionales, alrededor de 2019**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay

Nota: Otras fuentes incluye también el alquiler imputado, que corresponde al valor locativo (promedio) de la vivienda y facilita la comparación de los ingresos per cápita del hogar con la línea de pobreza, cuyo valor incorpora el costo (promedio) de acceder a una vivienda.

#### 4. Correspondencia entre estratos ocupacionales y de ingresos laborales

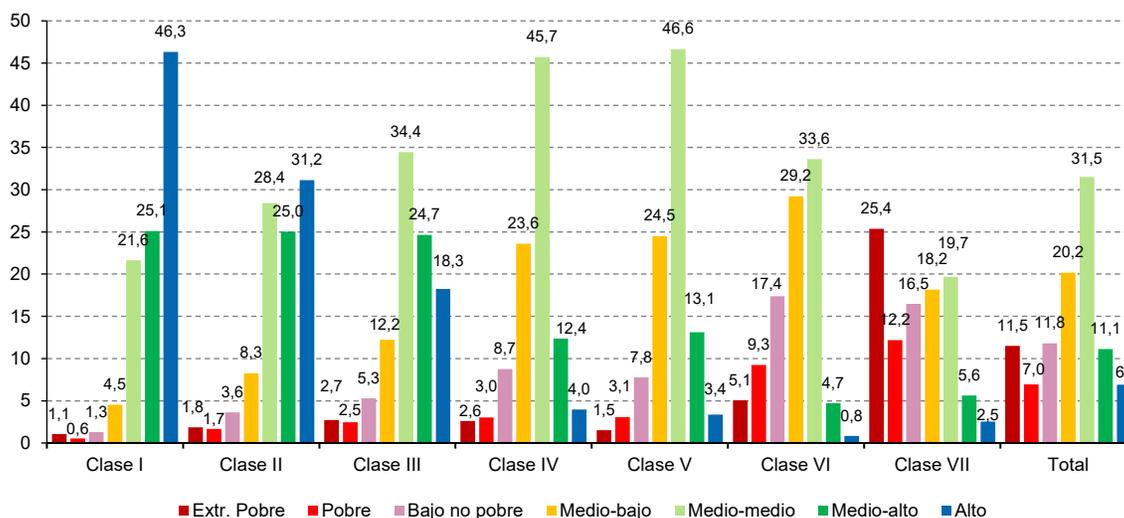
Avanzando en el análisis de los ingresos y su relación con las clases ocupacionales, al considerar solo el universo de los ocupados es posible encontrar una alta correspondencia. En 2019, las personas de América Latina ocupadas en estratos de ingresos laborales bajos estaban mayormente insertas en grupos ocupacionales vinculados a trabajos no calificados o como pequeños propietarios o trabajadores independientes de menor calificación. En particular, el 77,1% de los trabajadores del estrato "extrema pobreza" y el 58,6% de los trabajadores de estrato "pobre" se desempeñan como pequeños propietarios e independientes de baja calificación. Asimismo, el 11,6% de los trabajadores de estrato "pobre extremo" y 23,9% de los trabajadores de estrato "pobre" realizaban funciones como trabajadores no calificados. Con respecto a los ocupados de estrato "bajo no pobre", el 74,9% de estos eran trabajadores no calificados (26,9%) o pequeños propietarios o independientes (48%), mientras que el 9,3% de los trabajadores de dicho estrato son trabajadores de rutina no manual baja.

En lo referido al estrato de ingresos laborales medios, en 2019 se presentaba una distribución heterogénea según los subestratos. Las personas ocupadas del estrato "medio-bajo" se encuentran insertas, en proporciones no tan diferenciadas, en ocupaciones de rutina no manual baja (14,7%) y trabajadores manuales calificados (14,9%), mientras que la mayor parte de los trabajadores de este estrato de ingresos laborales se desempeñan como trabajadores no calificados (26,9%) y pequeños propietarios o trabajadores independientes (32,9%). Los ocupados de estrato "medio-medio" se desempeñan mayoritariamente en ocupaciones de rutina no manual de nivel bajo (19,7%) y como trabajadores independientes o pequeños propietarios (21,5%). Por último, un tercio de los trabajadores de estrato "medio-alto" se desempeñan en posiciones de rutina no manual de nivel medio, mientras que el resto se distribuye principalmente en ocupaciones de rutina no manual baja (14,5%), trabajadores manuales calificados (12,8%) y pequeños propietarios (17,9%), mientras en menor proporción, aunque significativa, como profesionales o administradores con mando medio (9,6%).

Por último, el 70,9% de las personas ocupadas con ingresos laborales equivalentes al estrato "alto", se distribuyen en los tres primeros estratos ocupacionales: ocupaciones relacionadas con grandes empresarios, directores o gerentes (15,9%), profesionales o administrativos de nivel medio (18,8%) y trabajadores de rutina no manual de nivel medio (36,2%). El 29,2% restante se inserta principalmente como pequeños propietarios o independientes de menor calificación (14,7%). Dicha distribución se asocia con los argumentos desarrollados en los capítulos I y III, donde existe una alta asociación entre ocupaciones con control de propiedad de medios de producción o de alto nivel de gerencia con los estratos de altos ingresos, los que usualmente reportan mayores niveles de formalidad laboral y montos vinculados con ingresos laborales.

Como se observa en el gráfico 45, en que se expone la distribución completa de los estratos de ingresos ordenados según las categorías del esquema EGP de las personas ocupadas, considerando los ingresos provenientes de sueldos y salarios, existe una sobrerrepresentación de los estratos de ingresos laborales más altos en las clases ocupacionales más aventajadas. Así, por ejemplo, mientras que el estrato de ingresos "alto" representa sólo el 6,9% del total, participa con un 46,3% en la Clase I. En este sentido, las clases I (grandes empresarios, directores y gerentes) y II (profesionales de nivel superior) están mayormente compuestas por personas ocupadas de los estratos de ingresos "medio-medio", "medio-alto" y "alto". La presencia significativa de personas ocupadas del estrato de ingresos "medio-medio" se extiende hacia las clases III (rutina no manual de nivel medio) y IV (rutina no manual de nivel bajo), para posteriormente ceder a un mayor predominio de trabajadores de estratos de ingresos "medio-bajo" y "bajo no pobre" para las clases que congregan a trabajadores manuales calificados y no calificados (clases V y VI). Finalmente, los ocupados de estratos de ingresos laborales "pobre" y "pobre extremo" tienen una mayor participación laboral en ocupaciones propias de las clases VI y VII, es decir, trabajadores manuales no calificados, pequeños propietarios y trabajadores independientes de menor calificación. Los estratos de ingresos "pobre", por ejemplo, representan el 7% del total, pero están sobrerrepresentados en la Clase VI y VII con 9,3% y 12,2% respectivamente.

**Gráfico 45**  
**América Latina (14 países)<sup>a</sup>: distribución de la población ocupada según grupos ocupacionales**  
**y estrato de ingreso per cápita, alrededor de 2019**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).  
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay.

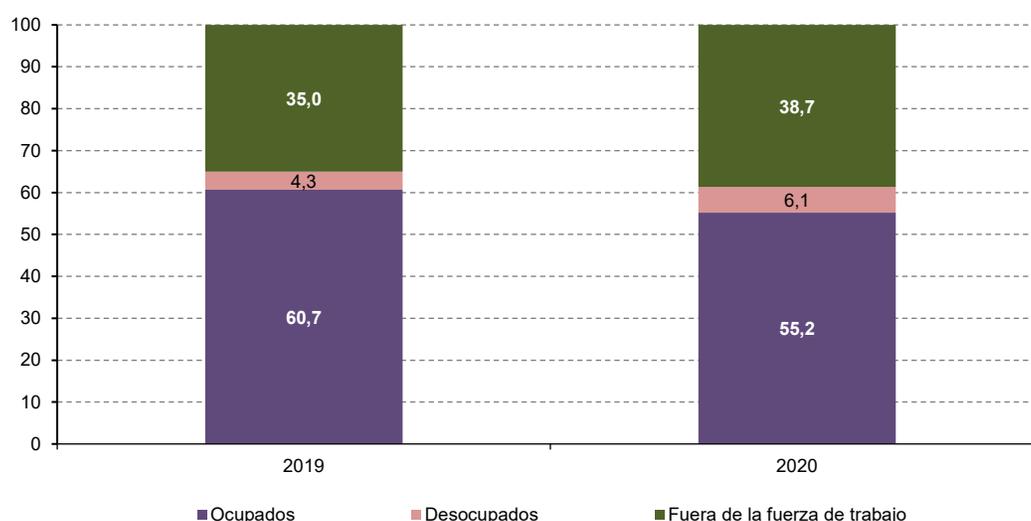
En conclusión, los datos de 2019 revelan la existencia de una asociación clara entre ambas dimensiones de estratificación, con correspondencia entre estratos de ingresos y su inserción en las distintas clases del esquema EGP.

## 5. Cambios en la estratificación ocupacional observados durante la pandemia de COVID-19

La crisis gatillada por la pandemia ha exacerbado muchas de las desigualdades preexistentes y acentuado los desafíos socioeconómicos estructurales en la región. En 2020 se registró una fuerte caída de los ingresos del trabajo en la mayoría de los países de América Latina, los que se vieron muy afectados por las restricciones al empleo, las horas trabajadas y las posibilidades de trabajo remoto durante la pandemia. Pero el impacto sobre la población fue desigual, pues la reducción de los ingresos laborales ha afectado especialmente a los estratos más bajos y ha puesto en evidencia, además, la vulnerabilidad en que vive buena parte de la población que se ubica en los estratos de ingresos medios (CEPAL, 2022). El mayor impacto de la caída de ingresos se debe particularmente a la pérdida de trabajo asalariado. Las transferencias aliviaron parcialmente la contracción de los ingresos en los hogares de menores recursos; de lo contrario, la pobreza y la desigualdad habrían sido mayores. Así, a pesar de las ayudas provenientes de la protección social, la desigualdad aumentó entre 2019 y 2020 con una tasa de variación de 0,9 en el Coeficiente de Gini para el promedio regional. Además, en 2020 se registró un desplazamiento de hogares desde los estratos altos y medios hacia los estratos de ingresos bajos (CEPAL, 2022).

A diferencia de otras crisis económicas, una de las variables de ajuste centrales del mercado laboral en el contexto de la crisis sanitaria ha sido la masiva salida de la fuerza de trabajo hacia la inactividad. Una primera mirada sobre la estructura ocupacional muestra un efecto significativo en la disminución de la fuerza de trabajo de 3,7 puntos porcentuales, con un aumento de los desocupados de 1,8 puntos porcentuales (véase el gráfico 46).

**Gráfico 46**  
**América Latina (13 países)<sup>a</sup>: población ocupada, desocupada y fuera de la fuerza de trabajo, 2019 y 2020**  
*(En porcentajes)*



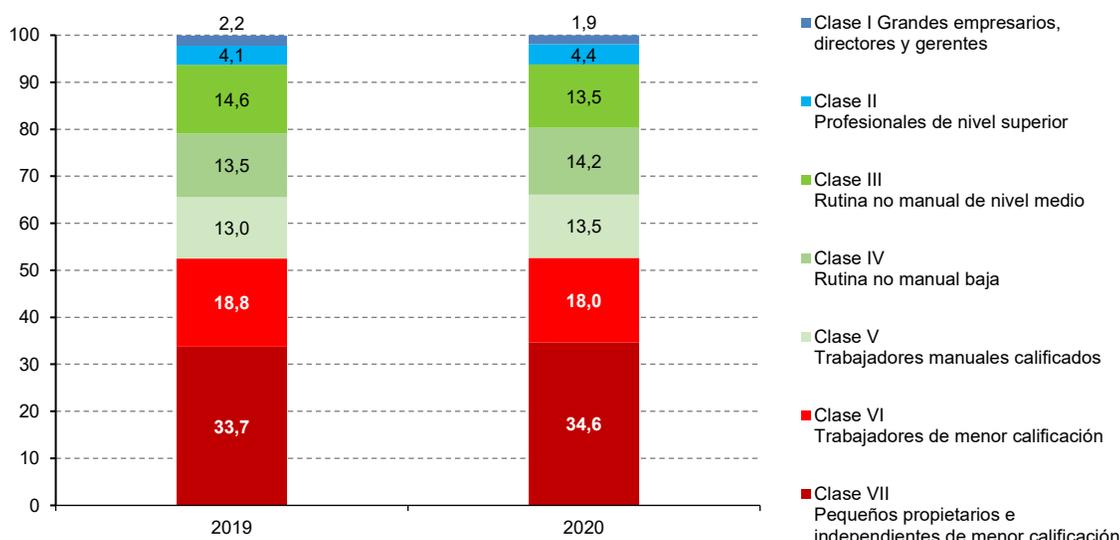
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

El análisis de la distribución de la población según estrato ocupacional se hace por lo tanto a partir de una población ocupada para el año 2020 de menor tamaño que para el año anterior. El número de personas que se retiraron del mercado laboral varió por país. Mientras que en el Perú, Colombia y Costa Rica se registraron las mayores reducciones entre 2019 y 2020, con caídas de 8,1, 6,1 y 5,8 puntos porcentuales, respectivamente, en el Paraguay y el Estado Plurinacional de Bolivia la fuerza de trabajo apenas se redujo en 1,3 puntos porcentuales. A diferencia de lo ocurrido con los estratos por ingresos, examinado en la sección anterior, se observa una cierta estabilidad en el tamaño de las clases. De esta manera, las clases altas suben 0,1 puntos porcentuales, mientras que las medias disminuyen su participación en 0,1 puntos porcentuales. La tasa de participación de las clases medias se mantuvo estable (véase el gráfico 47).

El número de personas que se retiraron del mercado laboral varió por país. Mientras que en el Perú, Colombia y Costa Rica se registraron las mayores reducciones entre 2019 y 2020, con caídas de 8,1, 6,1 y 5,8 puntos porcentuales, respectivamente, en el Paraguay y el Estado Plurinacional de Bolivia la fuerza de trabajo apenas se redujo en 1,3 puntos porcentuales. A su vez, los países que experimentaron los mayores aumentos en sus clases bajas fueron el Perú con 4,3 puntos porcentuales y Chile y el Ecuador con 2,8 puntos porcentuales cada uno. Estos aumentos fueron compensados principalmente por reducciones en las clases medias, de 3,8, 3,6 y 2,6 puntos porcentuales, respectivamente para los mismos países. Las mayores reducciones en las clases bajas ocurrieron en el Uruguay con 1,9 puntos porcentuales y la República Dominicana con 1,8 puntos porcentuales.

**Gráfico 47**  
**América Latina (13 países)<sup>a</sup>: distribución de la población según estrato ocupacional, 2019 y 2020**  
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

## D. Estratos ocupacionales y brechas en el ejercicio de derechos sociales

En esta sección se examinarán los estratos ocupacionales a partir de diferentes ámbitos de derechos, como son: la educación, el acceso a vivienda y servicios básicos y la cotización a sistemas de seguridad social. Dicho análisis permitirá entender de mejor manera cómo diversos ámbitos de derechos se vinculan de forma más constante con individuos que pertenecen a una clase determinada.

En lo que sigue no se distingue entre la estructura ocupacional del sector privado y sector público, pero cabe tener presente que la estructura ocupacional en el sector público tiene dinámicas propias que la distinguen de las relaciones laborales en el sector privado. La expansión del sector público después de la Segunda Guerra Mundial, vinculados más los servicios, las diferencias en sindicalización y las especificidades propias de las categorías ocupacionales, entre otros, estructuran relaciones laborales con características diferentes. Por ejemplo, entre las siete clases analizadas, las ocupaciones en el sector público alcanzan su mayor participación (promedio regional simple para 14 países) en la Clase III de ocupaciones de rutina no manual de nivel medio (36,8%), seguido por la Clase II de profesionales de nivel superior (30,2%) y la Clase I que explícitamente concentra al personal directivo de la administración pública y miembros del Poder Ejecutivo y de los cuerpos legislativos (29,5%). Como es de esperar, la participación de ocupaciones en el sector público baja sustancialmente para los trabajadores manuales, mayoritariamente concentrados en la Clase V (5,3%) y Clase VI (7,5%). Para las ocupaciones de la Clase VII de pequeños propietarios e independientes de menor calificación tampoco existe participación del sector público.

### 1. Acceso a educación: niveles educativos

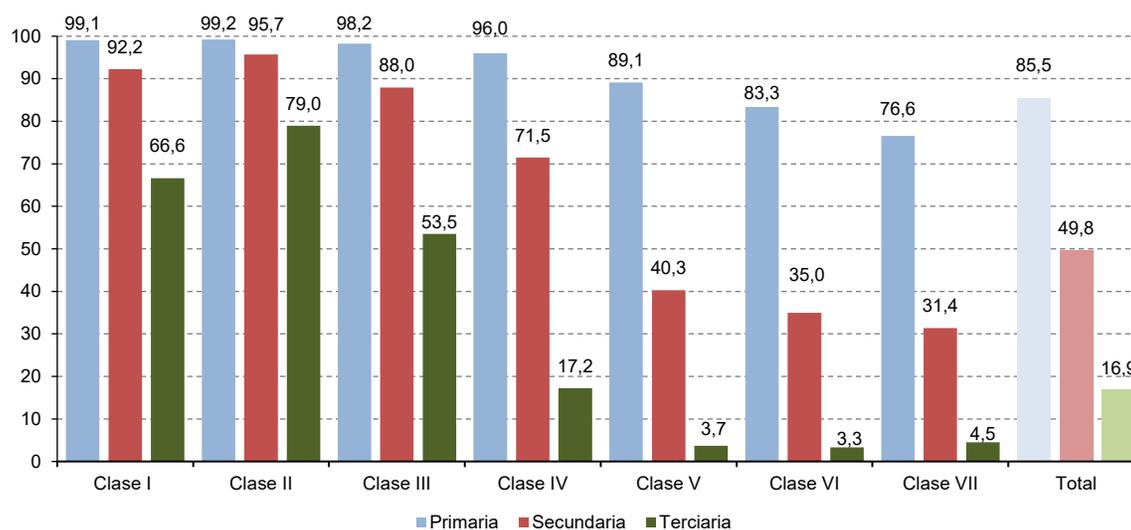
La CIUO-o8 clasifica en el mismo lugar a las ocupaciones en que se desempeñan las mismas tareas, aun cuando los títulos de la enseñanza formal difieran. Lo que prevalece es el tipo de trabajo realizado y el nivel de competencia, no la enseñanza formal. Por este motivo, los resultados que se

presentan a continuación son al menos parcialmente endógenos a la propuesta de agregación de las ocupaciones y a medida que se baja en las clases es esperable que disminuya también el nivel de calificación de las ocupaciones.

Se pueden distinguir, al menos, dos grandes tendencias al examinar las diferencias en cuanto finalización de los ciclos educativos a través de las clases en los países estudiados. Primero, los niveles educativos (primaria, secundaria, terciaria) completados tienden a ser menores a medida que se desciende desde los estratos altos (Clase I y Clase II), hacia los medios (Clase III-V) y bajos (Clase VI y Clase VII).

En segundo lugar, las brechas de finalización de los ciclos educativos tienden a aumentar a medida que se pasa del nivel primario al secundario y al terciario. De esta manera, y reflejando que el grado de completitud de ciclo se encamina a alcanzar la universalidad del primer nivel educativo, las brechas entre clases son bastante menores para la educación primaria. Mientras a nivel regional un 85,5% cuenta con primaria completa, en la clase alta es sobre el 99% y en la Clase VII es un 76,6%, con una brecha entre clases más extremas de casi 23 puntos porcentuales. Estas diferencias se vuelven mayores cuando se mira lo que pasa en la educación secundaria, en que se observa que las clases I, II y III logran niveles muy cercanos al 90% o más, mientras que las clases V, VI y VII muestran tasas de 40% o menos (véase el gráfico 48).

**Gráfico 48**  
América Latina (14 países)<sup>a</sup>: nivel educativo completado de la población de 25 años y más según estrato ocupacional, alrededor de 2019  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay.

En el caso de la educación terciaria, en línea con las características de quienes participan en ella, la Clase I, de profesionales superiores alcanza el más alto nivel (79%) con distancias muy importantes respecto a las clases V a VII. Así, con relación a la Clase II, la brecha de la Clase VII, de pequeños propietarios e independientes de menor calificación, alcanza 74,5 puntos porcentuales, y llega a 75,7 puntos porcentuales en la Clase VI, de los trabajadores de menor calificación. Más allá de estas llamativas brechas, que son propias de la relación entre nivel educativo y tipo de ocupación, llama la

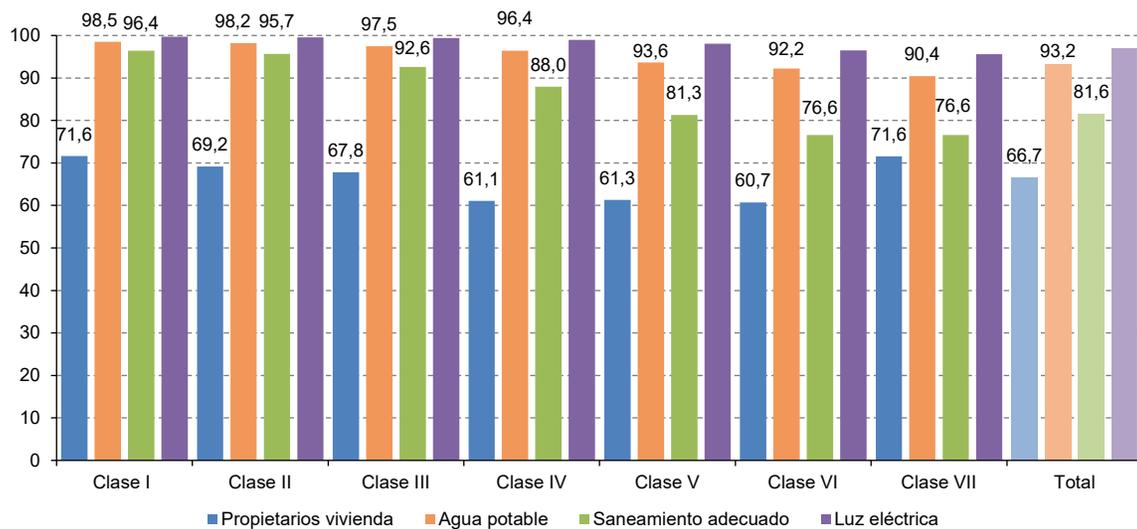
atención que, en estratos de ocupaciones de menor calificación, como en la Clase IV, participen un 17,2% de ocupados con educación terciaria. Una aclaración requeriría la profundización en los análisis de estos estratos con fuentes de datos complementarios. Pero una explicación preliminar podría estar relacionada con la transmisión intergeneracional de la pobreza y las limitaciones de movilidad, asociados muchas veces adicionalmente a grupos étnicos o migrantes, por ejemplo.

Las brechas de finalización por ciclo educativo varían entre países, pero tal como ocurre para el promedio regional, se acentúan especialmente a partir de la secundaria. Los tres países que registran la mayor diferencia en la conclusión de la primaria entre clases son El Salvador con 38,3 puntos porcentuales, Honduras con 37,7 puntos porcentuales y el Estado Plurinacional de Bolivia con 37,3 puntos porcentuales. En la secundaria, las mayores brechas se registran en Honduras con 82,1 puntos porcentuales, seguido por el Uruguay con 79,8 puntos porcentuales y El Salvador con 73,7 puntos porcentuales. Las mayores brechas entre clases para la finalización de la educación terciaria se observan en el Estado Plurinacional de Bolivia con 93,6 puntos porcentuales, el Ecuador con 86,7 puntos porcentuales y el Uruguay con 84,2 puntos porcentuales.

## 2. Acceso a vivienda y servicios básicos

La propiedad de la vivienda, aunque de manera bastante menos marcada que en el caso de la educación, también está estratificado por las ocupaciones. Así, en promedio, en los países se observa una trayectoria descendente por clase, cuya tendencia se rompe con la Clase VII que muestra el más alto porcentaje de propietarios, con un 71,6%, similar a la participación de los propietarios en la Clase I. Este dato es a priori difícil de interpretar, y para profundizar en ello se requeriría información complementaria acerca del número de los hogares al interior de la vivienda, la calidad de la vivienda y asentamientos precarios (véase el gráfico 49).

**Gráfico 49**  
América Latina (14 países)<sup>a</sup>: dimensiones de acceso a vivienda adecuada según estrato ocupacional, alrededor de 2019  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

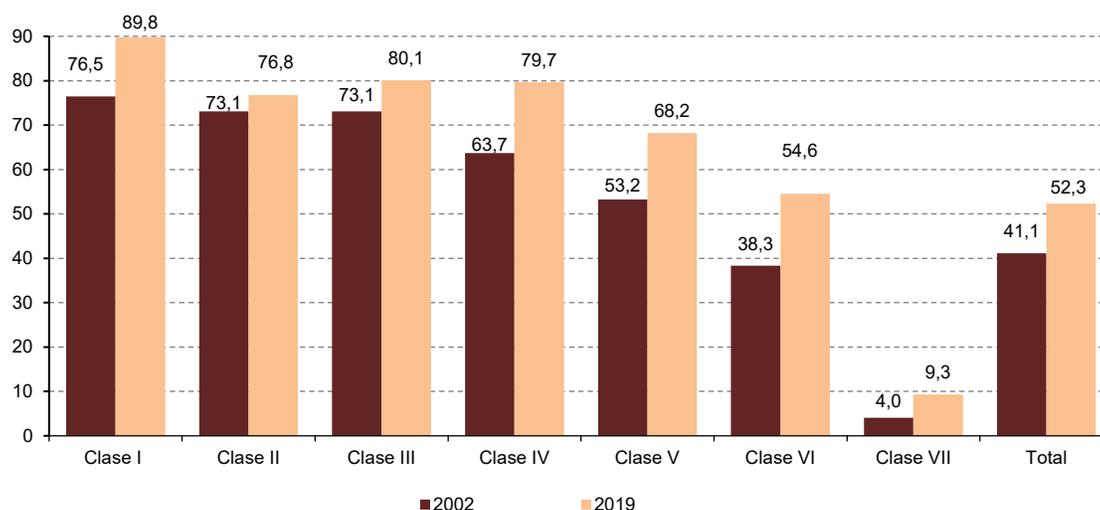
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Por su parte, como promedio regional, el acceso a servicios básicos por estratos ocupacionales es bastante alto y casi universal, lo que es ciertamente algo positivo. Sin embargo, aunque en menor proporción, este es decreciente a medida que bajan las clases. Pero no hay que desconocer la diversidad que se esconde detrás del promedio regional. Por ejemplo, en el Estado Plurinacional de Bolivia, El Salvador y el Paraguay los ocupados que pertenecen a hogares que tienen acceso a saneamiento adecuado llega a sólo 47,9%, 60,7% y 59,5%, respectivamente. Estos porcentajes bajan aún más para los estratos ocupacionales menos favorecidos, llegando al 39,8% en el Estado Plurinacional de Bolivia, 60,5% en El Salvador y 48% en el Paraguay.

### 3. Cotización en sistemas de seguridad social

Una mirada sobre las cotizaciones a los sistemas de pensiones muestra que estas se distribuyen de manera desigual entre las clases ocupacionales en la región. A partir de los promedios entre países, se pueden apreciar al menos tres tendencias. Primero, se observa cómo el nivel de cotizaciones baja a medida que se avanza hacia clases de menor calificación. La excepción la constituye la Clase III de trabajadores de rutina no manual de nivel medio que muestran, marginalmente, mayores tasas de cotización que los profesionales pertenecientes a la Clase II (profesionales de nivel superior). En segundo lugar, y obviando las diferencias entre las tres grandes clases, la clase media (Clase III-V) muestra los mayores aumentos en la tasa de cotización, en términos de puntos porcentuales, entre los años 2002 y 2019, subiendo 12,7 puntos comparado con los 8,5 de la clase alta (Clase I y Clase II) y los 10,7 puntos porcentuales en la clase baja (Clase VI y Clase VII). Tercero, la mayor brecha en la tasa de cotización a sistemas de pensiones se observa entre las clases extremas. Mientras que en 2019 la Clase I tiene la mayor tasa de cotización con 89,8%, la Clase VII sólo alcanza un 9,3%. Esta brecha se incrementó entre 2002 y 2019, desde 72,5 puntos porcentuales a 80,5 (véase el gráfico 50).

**Gráfico 50**  
América Latina (11 países)<sup>a,b</sup>: tasa de cotización a sistemas de pensiones según estrato ocupacional, alrededor de 2002 y 2019  
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Corresponde al promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

<sup>b</sup> En el Estado Plurinacional de Bolivia, el Ecuador, El Salvador y la República Dominicana se capta la afiliación a sistema de pensiones, mientras que en los demás países se mide la cotización. La Argentina y la República Dominicana reportan información de cotizantes/afiliados sólo para los asalariados. Por ello, la Clase VII de pequeños propietarios e independientes de menor calificación en esos países no registran cotizantes/afiliados.

Los datos presentados reflejan de manera bastante clara la importancia que tiene considerar la informalidad laboral, aquí aproximado por el nivel de cotización o afiliación a pensiones, en el análisis de la estratificación por clases ocupacionales en la región. En promedio, en los países analizados alcanza a 52,3% y la formalidad es casi una excepción en la clase VII, de pequeños propietarios e independientes de menor calificación. Así, el derecho a la protección social es una tarea muy importante de atender, sobre todo en los estratos bajos, pero también en los medios.

Se observan grandes variaciones entre países. Por ejemplo, mientras que el promedio regional de la tasa de cotización de las personas ocupadas es de 52,3% en el año 2019, Honduras y el Perú registran las menores tasas con el 17,6% y 20,8%, respectivamente. Asimismo, las brechas entre las clases I y VII difieren, mientras que en El Salvador y la República Dominicana son de 80,7 y 83,9 puntos porcentuales, respectivamente y Costa Rica muestra la menor brecha con 55,9 puntos porcentuales.

## E. A modo de cierre

En este capítulo se examinó, de forma agregada, la estructura social de 15 países de América Latina a partir de una clasificación ocupacional que, siguiendo la tradición metodológica de la EGP, agrupa a las ocupaciones en siete clases. La clasificación propuesta se elaboró sobre un creciente número de estudios que han enfrentado el desafío analítico de captar una estructura ocupacional latinoamericana. Esta difiere en aspectos importantes de las características del mercado de trabajo de los países desarrollados en los que se han elaborado la mayor parte de este tipo de estudios, tanto por la formalización del trabajo y las relaciones laborales como por el distinto nivel de capacitación y tecnificación de las ocupaciones y el peso diferencial que tienen distintos sectores productivos y sus modelos organizacionales en la economía de los países.

Los principales resultados se pueden sintetizar de la siguiente manera:

- El gran tamaño de las clases bajas que alcanzan un 53,4% a nivel nacional, como promedio simple regional, y un 74,9% a nivel rural. Se destaca así la importancia de examinar la estructura social a nivel urbano y rural de manera complementaria pero diferenciada.
- Las clases bajas no predominan en toda la región: en 6 de 14 países la clase media es la más importante.
- Aun cuando las ocupaciones y los ingresos están muy correlacionados, se observa una mayor estabilidad en la estructura social entre 2002 y 2019 al analizar los estratos según ocupación que cuando se lo hace por ingresos. Esta mayor estabilidad se mantiene también cuando se compara 2019 con 2020. El impacto de la pandemia se refleja de mayor manera en la disminución de la fuerza de trabajo y en los desocupados, y de menor medida en la composición de las clases sociales.
- La estructura ocupacional de los países de América Latina descansa sobre una división sexual del trabajo remunerado y no remunerado que reproduce patrones de desigualdad que se reflejan también en la clasificación de clases ocupacionales aquí propuesta. Las mujeres muestran una menor participación en la fuerza de trabajo y se insertan en ocupaciones que las ubican en mayor medida en trabajos de menor calificación y como trabajadoras de rutina no manual de nivel medio.
- Se observa, en general, una correspondencia entre los estratos ocupacionales y la desigual repartición de los recursos: el nivel de ingresos, niveles educativos, acceso a vivienda y servicios básicos y cotización en los sistemas de pensiones. Esta última variable sirve también para aproximarse a los niveles de informalidad. Así, las clases ocupacionales altas (I, de grandes empresarios, directores y gerentes y II, de profesionales de nivel superior) alcanzan

los mayores niveles de bienestar y ejercicio de derechos sociales. Las siguen las clases medias (III, compuesta por los trabajadores de rutina no manual de nivel medio, IV, de trabajadores de rutina no manual bajar, y V, de trabajadores manuales calificados), que alcanzan niveles similares a las altas en la finalización de la educación primaria y el acceso a servicios básicos, pero se diferencian en la completitud del ciclo educacional secundario y terciario, el acceso a vivienda adecuada y la tasa de cotización a los sistemas de pensiones. Finalmente, se observa un mayor rezago en las clases bajas (VI, de trabajadores no calificados y VII, compuesta por pequeños propietarios e independientes de menor calificación) en particular en la finalización de la formación secundaria y terciaria, en los niveles de acceso a saneamiento adecuado y tasas de cotización a los sistemas de pensiones.

- Las correspondencias entre los diversos recursos, como, por ejemplo, mayores ingresos o nivel educacional, tienden a estar constantemente asociadas a la parte superior de la estructura social, la clase alta, mientras que la clase baja muestra la mayor carencia de recursos.
- Un elemento particular a destacar en el análisis de la estratificación social según clases ocupacionales en la región es la situación de la informalidad laboral existente. Esta marca de manera importante las oportunidades de trabajo de más de la mitad de los trabajadores, en particular conformando al grupo de trabajadores de las clases ocupacionales más rutinarias y de menor calificación.

Sin pretender agotar la discusión sobre la búsqueda de un modelo de estratificación ocupacional apropiado para el contexto latinoamericano, la clasificación aquí propuesta ha permitido hacer una comparación extensa y ha posibilitado profundizar en características propias de las clases ocupacionales en la región. Se espera a su vez que su utilización contribuya a avanzar en el análisis de la estructura social de los países de la región.

Los resultados encontrados sugieren que una adecuada priorización de las políticas sociales que busque abordar las desigualdades estructurales y vulnerabilidades de los estratos medios debe considerar no sólo los ingresos sino mirar la estructura social, la desigualdad estructural de los modelos productivos y las condiciones que sustentan las relaciones laborales en su conjunto. De esta manera será posible identificar las desigualdades que se originan en las relaciones y condiciones de trabajo en las cuales muchos tipos de desventajas, por ejemplo, en ingresos, educación y protección social, se entrelazan para configurar la composición de los estratos. Esto significa no sólo identificar políticas que puedan vincularse a cambios en la desigualdad: también implica dar cuenta de los procesos económicos, políticos y sociales que han facilitado una determinada estratificación ocupacional.

Los resultados también sugieren la necesidad de que las políticas sociales atiendan a los diferentes ejes estructurantes de la matriz de la desigualdad social, que se entrecruzan y encadenan a lo largo del ciclo de vida, que van más allá de la clase, que se expresan en brechas que afectan en forma particular a las mujeres, población rural y determinados grupos de población, como los pueblos indígenas y las personas afrodescendiente, entre otros. Al respecto, para superar las desigualdades será clave avanzar en la promoción del trabajo decente, expresado de forma particular en el Objetivo de Desarrollo Sostenible 8 de la Agenda 2030, y hacia un sistema universal de protección social sensible a las diferencias con enfoque de derechos (CEPAL, 2016).



## V. Estratificación social en América Latina a la luz de las percepciones individuales

### A. Antecedentes

En los capítulos previos de este documento se ha analizado la trayectoria de la estratificación social de América Latina según la distribución del ingreso, la distribución y perfiles de gasto y las categorías ocupacionales. Una cuarta dimensión para profundizar se basa en las percepciones de las personas y su vinculación con la estratificación social en relación con el acceso y justicia referidas a tres ámbitos de derechos, tales como: derechos económicos y oportunidades, derechos políticos y buen gobierno, y derechos sociales. Para ello se creó un índice ponderado de bienes que se detallará en la siguiente sección.

Las percepciones de las personas sobre la desigualdad resultan importantes de sistematizar, ya que de ellas se derivan sus opiniones y respaldos a las políticas orientadas a solucionar distintas dimensiones de la desigualdad (PNUD, 2021). La autoidentificación y posicionamiento respecto a los demás en la sociedad refleja la manera en que cada persona se reconoce, el grupo de pertenencia del cual se siente parte y el de referencia, en el que busca participar o a partir del cual orienta sus conductas en sociedad. Para ello, es importante analizar la estratificación subjetiva, aquella que surge de las percepciones, y dar cuenta de diferencias entre grupos sobre tópicos relacionados con la institucionalidad y la relación entre personas y clases.

La literatura sobre estratificación social señala la existencia de diferencias entre la condición objetiva y el posicionamiento subjetivo de las personas en una estructura de clases sociales ya sea de clases medias (Castillo et al., 2013) o trabajadoras (Elbert y Pérez, 2018). En particular, la evidencia indica que los individuos tienden a posicionarse en el centro de la escala social, por lo que resulta relevante ahondar en las características de dicho posicionamiento y los criterios utilizados por las personas para establecer las jerarquías (Mac-Clure et al., 2019). Barozet y otros (2021) realizaron un ejercicio de autopercepción de clases, para el caso chileno, con la variable estatus social subjetivo según

la escala Mac-Arthur de 10 categorías, a partir de los datos del Estudio Longitudinal Social de Chile (ELSOC). En base a esta categorización, las clases medias corresponden al 86,9% de la población según el estatus subjetivo, denotando una autopercepción que se corresponde con un mayor posicionamiento dentro de sectores medios. Asimismo, indican que habría una clara asociación entre mayores logros educativos, mayor categoría ocupacional y mayor estatus subjetivo de las personas.

Así, las subjetividades relacionadas con la estratificación social resultan relevantes para observar posibles diferencias en las percepciones sobre la situación personal, como también en la situación de acceso a derechos para la población en general. En este capítulo se busca contribuir a la literatura de estratificación, especialmente en lo referido a actitudes, creencias y percepciones sobre la desigualdad (Castillo, 2011). Ello se intentará lograr mediante el análisis de las percepciones subjetivas, utilizando un proxy de estratificación objetiva en base a elementos descriptivos del bienestar material declarado por las personas. El estudio se centra en la situación de 2020 por motivos de mayor disponibilidad de datos y dimensiones analíticas.

### 1. El estudio de la estratificación social subjetiva a partir de datos del Latinobarómetro

En esta sección, el análisis se desarrolla a partir de datos provenientes de la encuesta Latinobarómetro de los años 2018 y 2020, con un estudio de las variables de autopercepción de clase y un índice de bienes elaborado a partir de datos de la misma encuesta.

Las variables de estratificación preguntadas de forma directa en la encuesta Latinobarómetro son las siguientes:

- Autoubicación de clase: que surge de la pregunta *Imagínese una escala de 10 peldaños, en que en el "1" se ubican las personas más pobres y en el "10" se ubican las personas "más ricas", ¿dónde se ubicaría Ud.? Así, los encuestados se posicionan en referencia a los otros, como también de su origen y al cumplimiento de expectativas para los hijos. Las respuestas se sitúan en una escala de 1 a 10, donde 1 es donde se ubican las personas más pobres, y 10, las personas más ricas.*
- Clase social subjetiva: corresponde a las respuestas de *"La gente algunas veces se describe a sí misma como perteneciendo a una clase social. Ud. se describiría como perteneciendo a la clase...".* Las personas encuestadas se autocalifican en función de cinco opciones: "baja", "media baja", "media", "media alta" y "alta".
- Apreciación externa de nivel socioeconómico: corresponde a la apreciación del encuestador respecto al nivel socioeconómico del hogar a partir de la observación de la calidad de la vivienda, amueblado y apariencia general del entrevistado. Las categorías de respuesta son cinco, las que corresponden a "muy malo", "malo", "regular", "bueno" y "muy bueno".

Por su parte, el *índice ponderado de bienes* surge de un conjunto de preguntas que buscan conocer el bienestar material que declara tener el entrevistado. Los bienes considerados incluyen la tenencia de: casa propia, computador, lavarropas, teléfono de red fija, teléfono móvil/celular, automóvil, agua caliente de cañería, alcantarillado, al menos una comida caliente al día, agua potable, smartphone, conexión a Internet en el hogar y aire acondicionado/calefacción. El índice se compone de manera ponderada, considerando al inverso de la frecuencia de respuesta afirmativa dada a cada bien en la muestra, así mientras más común su presencia, menos ponderación y viceversa.

En la elaboración del índice se descartaron indicadores que por su alta presencia en los hogares no discriminaban entre las personas, como teléfono fijo y móvil. Así, se conformó un índice ponderado por frecuencia del bien que clasifica en siete categorías, a saber: "Muy bajo", "Bajo", "Bajo superior", "Medio-bajo", "Medio-intermedio", "Medio-alto" y "Alto".

Dicho índice se contrasta con variables de evaluación de la situación propia como la satisfacción con los ingresos laborales, donde existe una asociación directa entre mayor satisfacción y mayores niveles de tenencia de bienes. Además, se utiliza para contrastarlo con las autopercepciones de estratificación en las escalas subjetivas y para el análisis de diversas percepciones sobre derechos e institucionalidad. En consecuencia, el índice ponderado de tenencia de bienes permitiría ordenar a los encuestados con mayor fiabilidad que las variables referidas al estatus subjetivo y de evaluación externa de las condiciones materiales disponibles en Latinobarómetro.

Al igual que en el análisis de la estratificación a partir de otras dimensiones, para el análisis de las características de cada estrato se consideraron ámbitos de percepción de derechos, procurando conocer las percepciones existentes sobre cada uno de ellos. En base a los datos disponibles en el Latinobarómetro, los cuatro ámbitos de derecho considerados son: derechos políticos, derechos económicos, derechos fundamentales ante la ley y derechos sociales. Los indicadores utilizados para cada uno se presentan en el cuadro 9.

**Cuadro 9**  
**Selección de variables de encuestas Latinobarómetro, según ámbitos de derecho, dimensiones y años disponibles**

Ámbito de percepción	VARIABLES	PREGUNTAS CONSIDERADAS	Años disponibles
Derechos económicos y oportunidades	Justicia en la distribución de ingreso	¿Cuán justa cree Ud. que es la distribución del ingreso en (PAÍS)?	2018 y 2020
	Suficiencia del ingreso	El salario o sueldo que Ud. percibe y el total del ingreso familiar, ¿Le permite cubrir satisfactoriamente sus necesidades?	2018 y 2020
	Igualdad de oportunidades	¿Hasta qué punto las siguientes libertades, derechos, oportunidades y seguridades están garantizadas en (PAÍS)?	2020
	Igualdad entre hombres y mujeres	¿Hasta qué punto las siguientes libertades, derechos, oportunidades y seguridades están garantizadas en (PAÍS)?	2020
Derechos políticos y buen gobierno	Satisfacción con la democracia	En general, ¿diría Ud. que está muy satisfecho, más bien satisfecho, no muy satisfecho o nada satisfecho con el funcionamiento de la democracia en (PAÍS)?	2018 y 2020
	Apoyo democracia/ autoritarismo	¿Con cuál de las siguientes frases está Ud. más de acuerdo? La democracia es preferible a cualquier otra forma de gobierno. En algunas circunstancias, un gobierno autoritario puede ser preferible a uno democrático. A la gente como uno, nos da lo mismo un régimen democrático que uno no democrático	2018 y 2020
	Apoyo eventual a un gobierno militar	¿Apoyaría Ud. a un gobierno militar en reemplazo del gobierno democrático si las cosas se ponen muy difíciles, o no apoyaría Ud. en ninguna circunstancia un gobierno militar?	2020
	Orientación de beneficio del gobierno	En términos generales, ¿diría usted que (PAÍS) está gobernado por unos cuantos grupos poderosos en su propio beneficio, o que está gobernado para el bien de todo el pueblo?	2018 y 2020
	Acceso a justicia	¿Cuán justo cree Ud. que es el acceso a la justicia en (PAÍS)?	2020
Derechos sociales	Educación	¿Cuán justo cree Ud. que es el acceso a la educación?	2020
	Salud	¿Cuán justo cree Ud. que es el acceso a la salud?	2020
	Seguridad social	¿Hasta qué punto las siguientes libertades, derechos, oportunidades y seguridades están garantizadas en (país)? Seguridad Social	2020

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

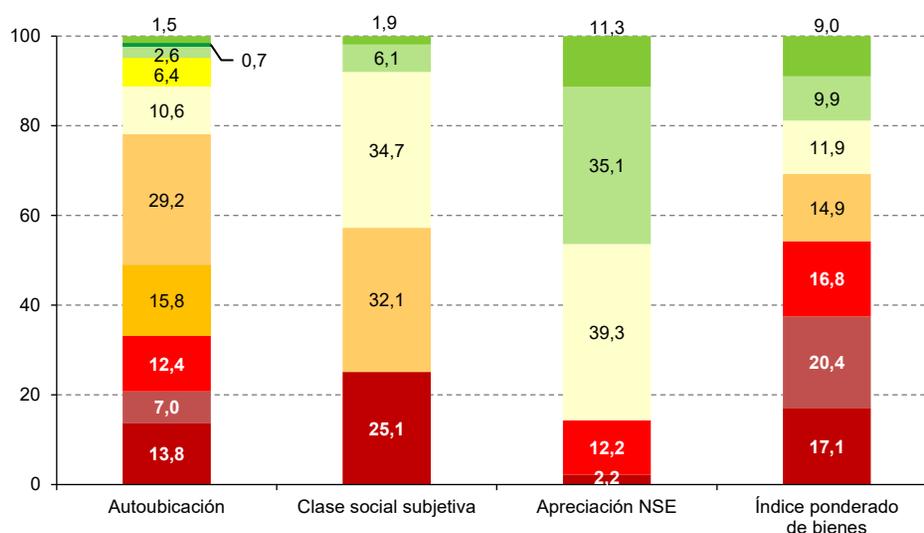
Es importante tener presente que la información aquí analizada tiene carácter indicativo de tendencias observadas entre las personas entrevistadas en cada país y no son representativas de la región, en general, ni de los países en particular.

## B. Clases y percepciones antes de la pandemia de COVID-19

En términos generales, los índices subjetivos (autoidentificación y clase social subjetiva) que utiliza la encuesta Latinobarómetro suelen estar fuertemente asociadas a una amplia clasificación de las personas como parte de los sectores medios. Por otra parte, la apreciación externa del nivel socioeconómico que realiza el encuestador está marcado por una amplia sobrerrepresentación de los sectores de altos ingresos. En consecuencia, son formas de clasificación que no permiten una discriminación más acotada de la población a partir de características observables. Por ello, y tal como se explicó en la sección anterior, para la realización de este capítulo se elaboró un índice ponderado de tenencia de bienes.

Para 2020, el índice ponderado de tenencia de bienes, utilizando la correlación de Spearman para datos no paramétricos, presenta una baja correlación con la autoidentificación y la clase social subjetiva, con valores de 0,351 y 0,256, respectivamente. Sin embargo, existe una mayor correlación, con un coeficiente de 0,489, con la variable de apreciación del nivel socioeconómico del entrevistado. En este sentido, el gráfico 51 resume la distribución de los encuestados, como promedio simple, en las categorías de las cuatro variables de estratificación respectivas.

**Gráfico 51**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: distribución de los encuestados según variables de estratificación, 2020  
(En porcentajes)



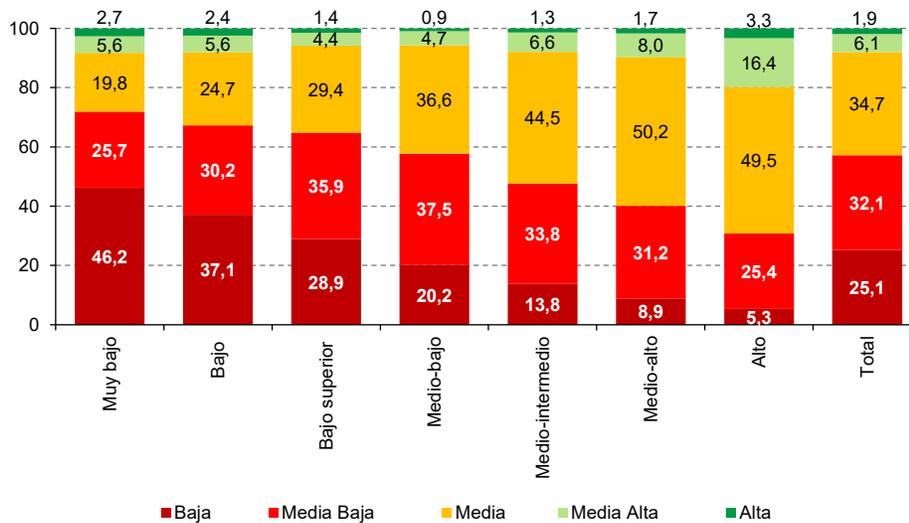
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Las dos variables subjetivas de estratificación, es decir la autoubicación en la escala de pobreza-riqueza y la "clase social subjetiva", indican una distribución que tendería a sobrerrepresentar a los estratos medios y es coincidente con los planteamientos de PNUD (2017) o Castillo, Miranda y Madero-Cabib (2013). Sin embargo, existe una asociación entre ellas y el índice ponderado de tenencia de bienes, aunque dicha sobrerrepresentación de autoclasificación en clases medias debilita la asociación directa con las categorías más altas de dicho índice.

Cuando se contrastan las categorías de la “clase social subjetiva” con el “índice ponderado de bienes”, se destaca que más allá de las diferencias en el promedio total se observan algunas inconsistencias en los niveles más altos y más bajos. Así, hay quienes califican muy bajo en el índice pero se perciben de clase “media”, “media-alta” y “alta”. De hecho, estas dos categorías no tienen gran variación a lo largo de los siete primeros estratos del índice. En complemento, en los estratos “medio alto” y “alto” del índice, hay hasta 40% de personas que se autocalifican de “baja” o “media baja”. Más allá de las limitaciones de confiabilidad que pudieran existir en estos datos subjetivos, estas “inconsistencias” ponen de relieve el hecho de que no basta con considerar las condiciones materiales o de ingresos de las personas para definir las clases sociales y sus características de cosmovisión y comportamiento. El entramado cultural y de sentido que lleva a unos y otros a ubicarse en una posición social es fundamental en este ámbito, por lo que se hace relevante profundizar en ello y orientar las políticas públicas en consecuencia.

**Gráfico 52**  
**América Latina (15 países)<sup>a</sup>: distribución de la clase social subjetiva**  
**según índice ponderado de tenencia de bienes, 2020**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

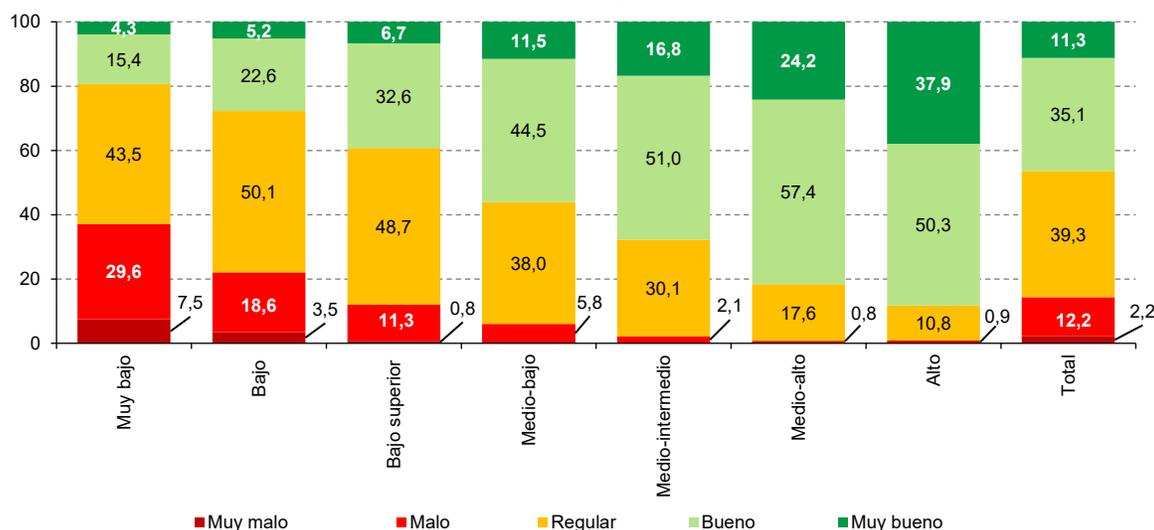
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

La “apreciación del nivel socioeconómico” efectuada por el encuestador presenta una distribución bastante más acorde a la del índice ponderado de tenencia de bienes. En el gráfico 53, se observa una mayor correspondencia entre ambas variables, especialmente al ver los extremos del índice a partir de categorías medias de la apreciación. El 37,1% de las personas que están en la categoría muy bajo en el índice ponderado de tenencia de bienes comparten las categorías más bajas de la apreciación del encuestador. Dicha proporción disminuye a medida que se avanza en las categorías del índice, hasta alcanzar que el 88,2% de las personas que se ubican en nivel alto en el índice ponderado de bienes corresponden a las categorías bueno y muy bueno de la apreciación socioeconómica del encuestador.

A partir de lo anteriormente mencionado, si bien no refleja directamente la autopercepción, el índice ponderado de bienes tiene una mayor consistencia y capacidad de distinción para el conjunto de los encuestados a nivel regional. A su vez, disminuye la aparente sobrerrepresentación de las clases medias que se origina a partir de las variables de estratificación subjetiva. Por último, y como se verá en

el resto de este capítulo, permite establecer una mayor variabilidad estadística en algunas de las respuestas de interés para el análisis, especialmente en lo referido a satisfacción con ingresos y, en menor medida, satisfacción con la democracia, confianza en los partidos políticos y la percepción de justicia de la distribución del ingreso de los países.

**Gráfico 53**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: distribución de apreciación del nivel socioeconómico del encuestador según índice ponderado de tenencia de bienes, 2020  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

## 1. Percepciones sobre el buen gobierno

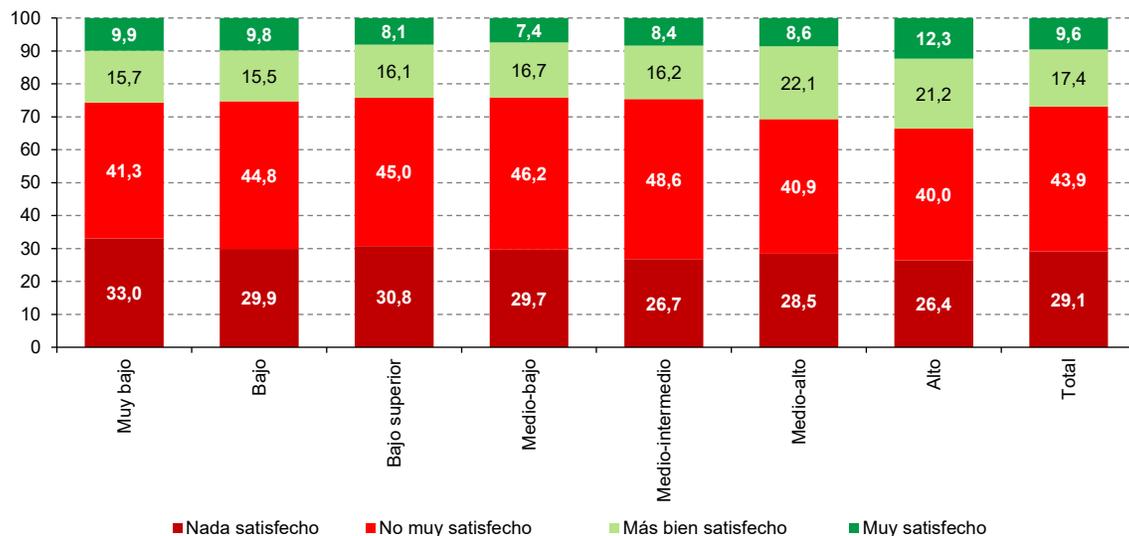
El goce de derechos políticos mediante el acceso al buen gobierno resulta clave para un buen estado de salud de la democracia en la región. Para su análisis, se utilizó como indicador la pregunta disponible en las rondas 2018 y 2020 del Latinobarómetro. Esta es: *¿Diría Ud. que está muy satisfecho, más bien satisfecho, no muy satisfecho o nada satisfecho con el funcionamiento de la democracia en (PAÍS)?* Dicho indicador se cruzó con el índice ponderado de tenencia de bienes para así analizar la existencia, o no, de una distribución estratificada respecto al apoyo a la democracia.

Como se desprende del gráfico 54, en promedio, el 27% de las personas que respondieron la encuesta el año 2020 en los 15 países analizados tienen algún nivel de satisfacción con la democracia, valor similar al momento previo al inicio de la pandemia de COVID-19 (26,9%). Al desagregar este promedio según el índice ponderado de bienes, se observa que la opinión es bastante estable entre los niveles "bajo" y "medio", con una leve mayor satisfacción con la democracia entre las personas encuestadas que tienen niveles "medio-alto" y "alto". Es decir, la baja satisfacción sería una opinión bastante generalizada entre los estratos.

El nivel de satisfacción con la democracia sigue teniendo bajos niveles a lo largo de todos los niveles de tenencia de bienes. Sin embargo, en los niveles medio-alto y altos hay una diferencia de entre 5,9 y 8,8 puntos porcentuales en dicha percepción con respecto al promedio simple de las categorías bajas y medias de dicho índice. Pero la situación para los países no sigue el mismo patrón descrito anteriormente. Utilizando información de la ronda 2020 de la encuesta Latinobarómetro, se observa

que el apoyo al funcionamiento de la democracia está en asociación directa con el índice ponderado de tenencia de bienes en Chile, Costa Rica, Panamá, el Perú y el Uruguay. Por otra parte, están los casos del Estado Plurinacional de Bolivia, Colombia, el Ecuador, El Salvador, Honduras y el Paraguay en que existe una relación inversa hasta la categoría "medio-intermedio", para luego cambiar de sentido hacia una asociación directa en las categorías más altas del índice ponderado de tenencia de bienes.

**Gráfico 54**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: satisfacción con el funcionamiento de la democracia,  
según índice ponderado de tenencia de bienes, 2020  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

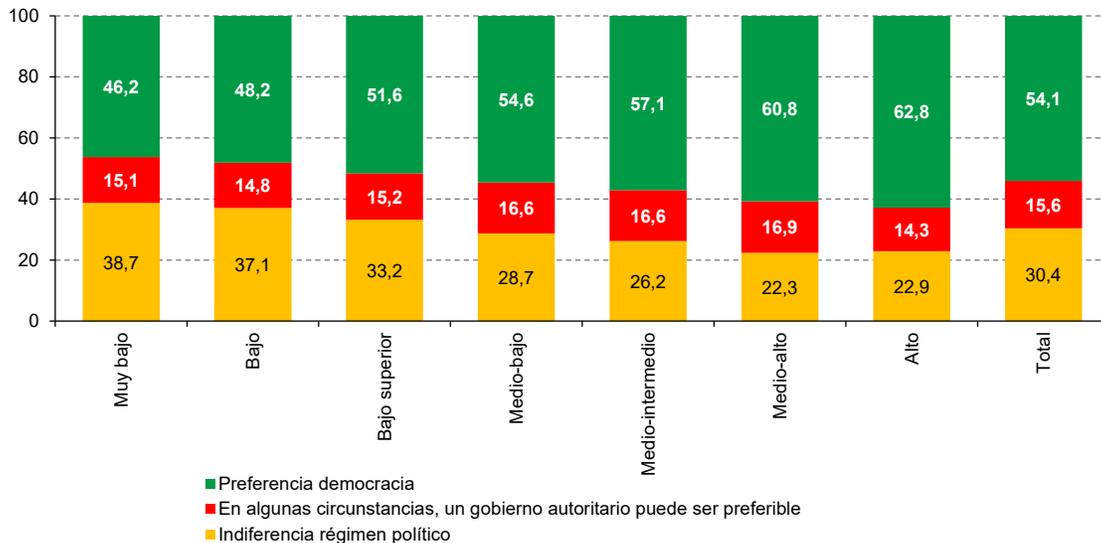
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Al contrastar los promedios entre países, la satisfacción con la democracia muestra también ser bastante heterogénea. Así, se destaca el alto nivel de satisfacción con el funcionamiento de la democracia como sistema político existente en el Uruguay, con una amplia mayoría de 70,7%. Al contrario, El Salvador y la República Dominicana destacan por un bajo nivel de satisfacción con el funcionamiento de la democracia entre los encuestados, alcanzando porcentajes de satisfacción del 10,1% y 11,5%, respectivamente. Por su parte, también cabe destacar los bajos niveles de satisfacción con la democracia en países que tuvieron importantes crisis políticas internas durante 2019 y 2020, tales como Chile, Colombia y el Perú. En esos tres casos, más del 80% de los encuestados señalan sentir insatisfacción con el funcionamiento de la democracia en sus respectivos países.

La segunda variable relacionada con el acceso a derechos políticos corresponde al apoyo a la democracia mediante la selección de una de las siguientes tres fases: a) "La democracia es preferible a cualquier otra forma de gobierno"; b) "En algunas circunstancias, un gobierno autoritario puede ser preferible", y c) "A la gente como uno, nos da lo mismo un régimen democrático que uno no democrático". Los datos de 2018 muestran que, en promedio, 51,1% piensan que la democracia es preferible, revelándose a su vez importantes diferencias entre los distintos estratos, con una asociación directa entre mayor apoyo y nivel del índice de tenencia de bienes. Así, en promedio, el 46,1% de los encuestados de categorías bajas apoyan a la democracia como forma de gobierno, proporción que aumenta paulatinamente hasta alcanzar el 58,6% de los encuestados de categorías altas de tenencia de bienes.

Como se observa en el gráfico 55, el apoyo a la democracia en 2020 se mantiene en niveles similares a 2018. En promedio, el 54,1% de los entrevistados apoyó la idea de la democracia como mejor forma de gobierno, es decir, solamente 3 puntos porcentuales más que en la medición de 2018. Entonces, el bajo apoyo a la democracia presentó una asociación directa, pero baja, con las categorías de tenencia de bienes; es decir, a mayor índice hay un mayor apoyo a la democracia, aun cuando el rango de variación es menor a 17 puntos porcentuales. Por su parte, en promedio, el 15% de los entrevistados estaría disponible a apoyar gobiernos autoritarios y el doble es indiferente, con mayor incidencia en los estratos más bajos respecto a la indiferencia entre autoritarismo o democracia como forma de gobierno. Estos datos permitirían concluir el significativo impacto de la pandemia sobre el apoyo irrestricto a la democracia y como, en una situación altamente compleja, se generó una relativización transversal de dicha convicción en encuestados pertenecientes a hogares con índices ponderados de tenencia de bienes más bajos.

**Gráfico 55**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: apoyo a la democracia o autoritarismo, según índice ponderado de tenencia de bienes, 2020  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

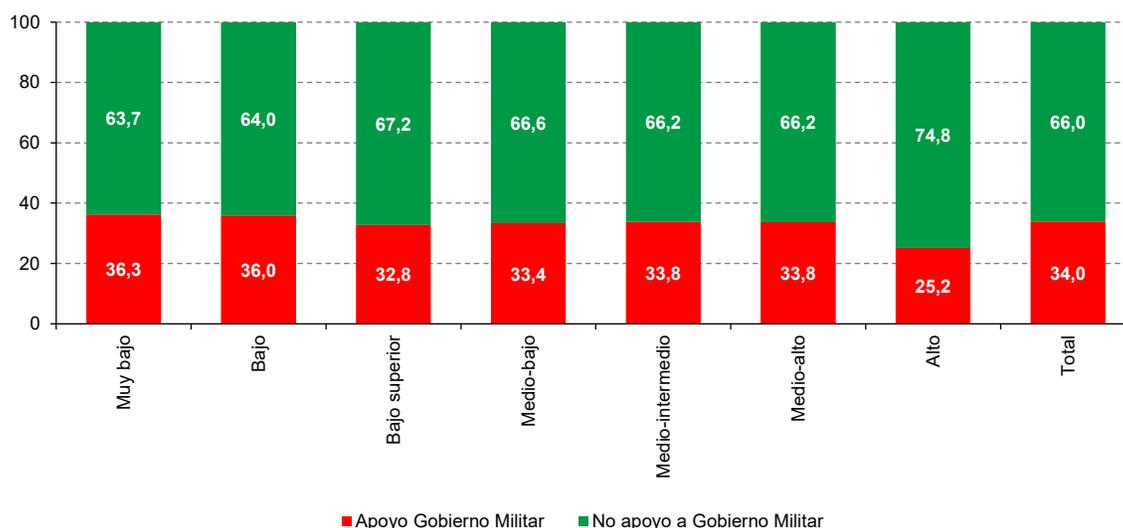
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Los países donde los encuestados, antes del inicio de la pandemia de COVID-19 reportaban un alto apoyo (sobre 60% de los encuestados) a la democracia como forma de gobierno, son Costa Rica (68,2%), el Uruguay (64,5%), la Argentina (62,2%) y Chile (60,8%). En contrapartida, la opinión de indiferencia a la democracia o preferencia por alternativas autoritarias en países era mayoritaria, entre las personas encuestadas en el Brasil (61,6%), el Ecuador (51,9%), Honduras (70,2%), México (59,7%), Panamá (56,4%), el Paraguay (53,5%), el Perú (55,4%) y la República Dominicana (51,2%). Así, la preferencia por la democracia contra la predisposición al autoritarismo o la indiferencia revela rasgos muy particulares por país y entre los estratos de la población previo a la irrupción de la pandemia de COVID-19.

La tercera variable analizada corresponde a un eventual apoyo al establecimiento de un gobierno militar en el país. Ante la pregunta *¿Apoyaría usted un gobierno militar?*, el 63,8% de los encuestados como promedio simple en los 15 países en 2020, respondió negativamente. Dicha mayoría es transversal

a lo largo de las distintas categorías del índice ponderado de bienes. El gráfico 56 revela un apoyo extendido, aunque no exento de críticas e insatisfacciones, a la democracia en la región, aunque muestran que uno de cada tres entrevistados se encuentran disponibles a apoyar un gobierno militar en su país. Esta situación es muy importante de considerar, particularmente ante el alto porcentaje de entrevistados disconformes con el funcionamiento de la democracia.

**Gráfico 56**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: potencial apoyo a un gobierno militar, 2020  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

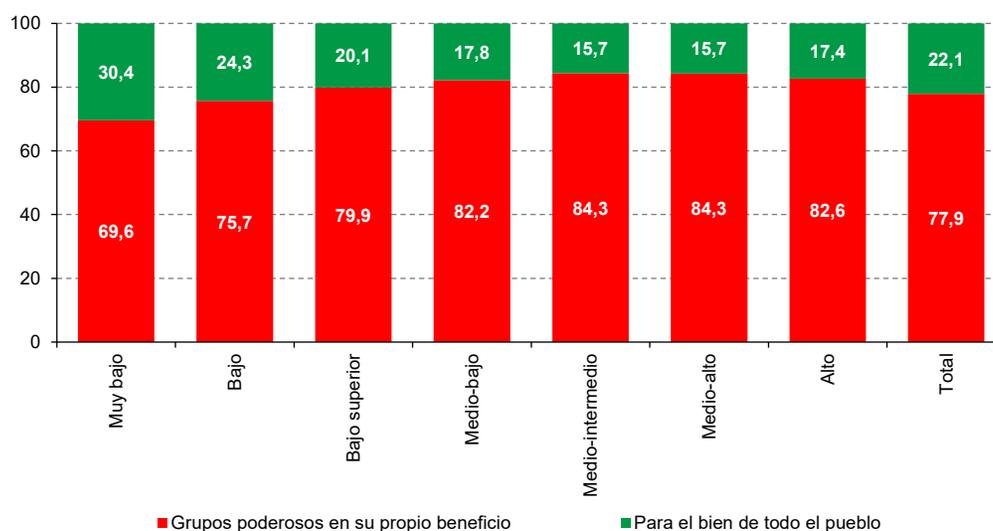
Al desagregar el promedio de los 15 países, se encuentra entre los encuestados una cierta tendencia a no aprobar un eventual gobierno militar, con algunas excepciones. En el Perú y el Paraguay se observa una fuerte división entre los encuestados en esta materia, llegando a porcentajes de apoyo a un eventual gobierno militar de 51,1% y 50,1%, respectivamente.

Una cuarta variable para analizar la opinión sobre la garantía del derecho a un buen gobierno es la medida en que se percibe que se gobierna para todos o para unos pocos. A modo general, se observa una ligera asociación positiva entre el nivel de bienes medido por el índice ponderado de tenencia de bienes y la percepción de que gobiernan “grupos poderosos en su propio beneficio”. Como se observa en el gráfico 57 los niveles “medio-intermedio” y “medio-alto” alcanzaron en promedio las menores proporciones de respuesta “gobiernan para el bien de todo el pueblo”, en tanto este valor es casi el doble en el nivel “muy bajo”, mostrando una mayor confianza —o menor desconfianza— en este segmento de entrevistados. Esto se da en un contexto en que la percepción negativa fue destacada en promedio por más de 3/4 de los entrevistados de los 15 países, en 2020 y 82,6% en 2018.

A nivel de países, en 2018 la percepción de que el gobierno se encuentra controlado o influenciado por grupos poderosos para que las decisiones vayan en su propio beneficio es mayor al 90% de los encuestados en el Brasil, México y el Paraguay. Además, este último es el único país con este umbral que tiene una relación inversa respecto a lo mencionado; es decir, disminuye el porcentaje de encuestados que consideran que el gobierno está controlado por grupos poderosos para su propio beneficio a medida que tienen una mayor puntuación en el índice ponderado de tenencia de bienes. En

contrapartida, el Estado Plurinacional de Bolivia es uno de los países en que, si bien la mayoría de los encuestados declaran que el gobierno beneficia a poderosos, existe una marcada asociación entre el índice ponderado de bienes y la respuesta a la variable en cuestión. Mientras el 54,1% de los encuestados bolivianos están de acuerdo con la cooptación del gobierno por parte de grupos poderosos, dicha opinión se empina por sobre el 80% de las personas con un índice ponderado de bienes “medio-intermedio”, “medio-alto” y “alto”.

**Gráfico 57**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: opinión sobre si gobiernan unos cuantos grupos poderosos en su propio beneficio o para el bien de todo el pueblo, 2020  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

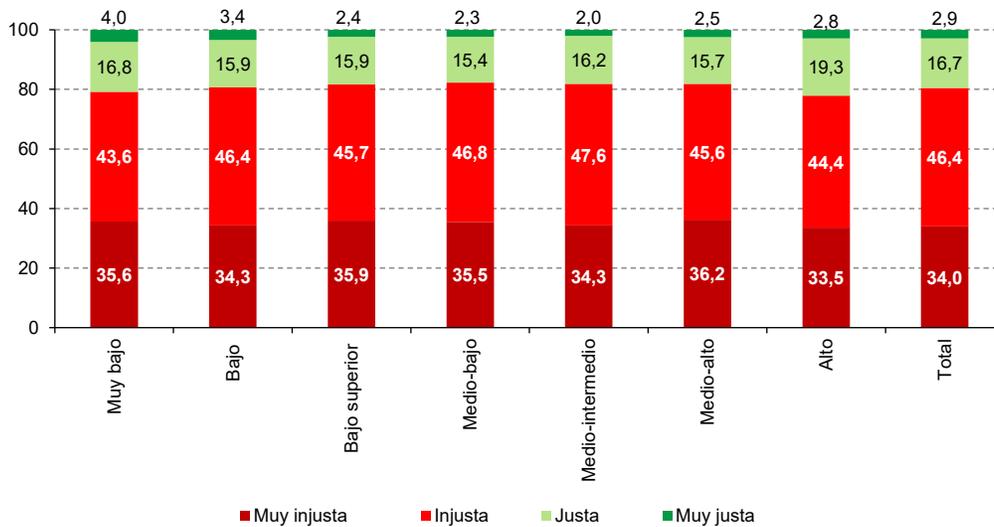
No obstante, esta variable está altamente permeada por el impacto que puede generar la pandemia o crisis políticas internas, generando una pérdida de la asociación que indica que a mayor estrato estaría aparejada una mayor percepción de control del gobierno por grupos de poder para beneficios propios. En este sentido, para la ronda 2020 de la encuesta Latinobarómetro se observa que el 26,1% de los encuestados del Estado Plurinacional de Bolivia opinaban que el gobierno estaba orientado al beneficio del pueblo, aunque manteniendo diferencias entre estratos alto y bajo. Además, el 91,2% de los encuestados chilenos, posterior al estallido social de 2019, consideran que el gobierno estaba cooptado por grupos poderosos, porcentaje similar en Costa Rica (91,1%) y el Paraguay (95,1%).

Como complemento, de forma de estimar el acceso al goce de respaldo legal y acceso al derecho a la justicia se incluye la percepción sobre el acceso a la justicia. En promedio, el 80,4% los encuestados de los 15 países de la región en el Latinobarómetro 2020 afirman que este acceso no es justo. Como se observa en el gráfico 58, dicha proporción no se ve mayormente diferenciada según alguna categoría del índice ponderado de tenencia de bienes.

En todos los países de la región existe una percepción mayoritaria de que el acceso a la justicia es “injusto” o “muy injusto”, aunque con distribución dividida de las proporciones en el Uruguay, Costa Rica y el Ecuador. Asimismo, hay un grupo de países (Chile, Perú y República Dominicana) donde esta percepción de injusticia es superior al 90% de las personas encuestadas (93,7%, 91,5% y 91%,

respectivamente), denotando un severo problema de percepción de la no garantía de igualdad ante la ley. Esta percepción parece ser transversal e independiente de la categoría del índice ponderado de tenencia de bienes en cuestión.

**Gráfico 58**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: percepción de justo acceso a la justicia, 2020  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

En conclusión, las percepciones relacionadas con el goce de derechos políticos en la región indica un bajo nivel de satisfacción con el funcionamiento de la democracia, lo que conlleva a una indiferencia hacia esta en caso de que alternativas de derivas autoritarias se presenten como una forma más eficiente de resolver problemas y conflictos. Esta indiferencia está indirectamente relacionada con el nivel de ingresos de los hogares, es decir, como promedio en la región a menor ingreso hay una mayor indiferencia por la democracia. Si bien, dicha insatisfacción y posibilidad de una mayor tolerancia a regímenes autoritarios no conlleva directamente a un apoyo del establecimiento de gobiernos militares como salida institucional a posibles crisis institucionales y de expectativas de regímenes democráticos, más de un tercio de los entrevistados apoyaría este tipo de regímenes. Se complementa esto con una percepción transversal de injusticia en el acceso a la justicia para el conjunto de los países, lo que conlleva a serios problemas de percepción de desigualdad en el acceso y trato igualitario ante la ley.

## 2. Percepciones sobre ingresos y oportunidades

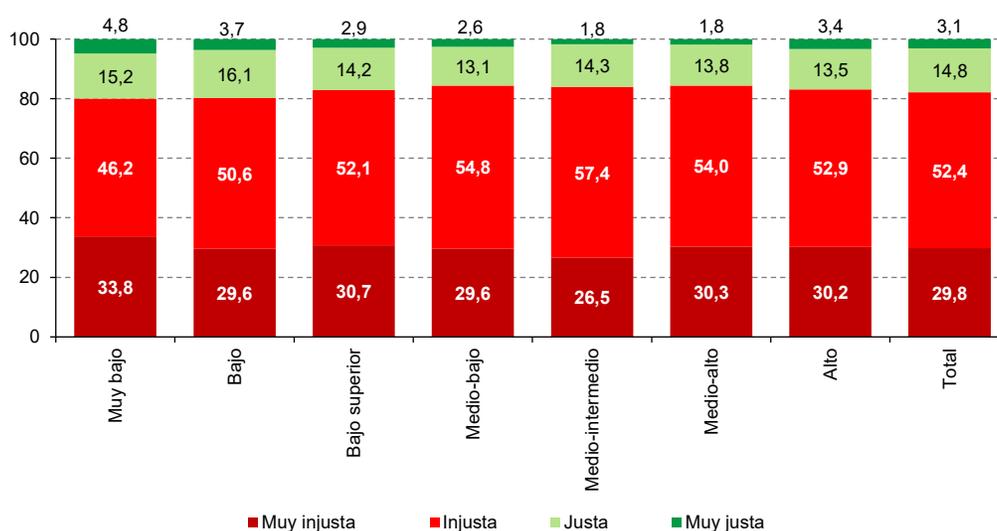
La percepción sobre la suficiencia de los ingresos para la satisfacción de las necesidades y sobre la desigualdad de ingresos son aspectos clave para explorar algún tipo de distribución estratificada del goce de derechos económicos. En términos generales, se esperaría una asociación positiva entre estos indicadores y el nivel de tenencia de bienes. En esta sección se revisarán estos aspectos a la luz de las opiniones de los encuestados en la encuesta Latinobarómetro.

Según los datos de 2018, como promedio simple, el 83,3% de los encuestados considera injusta o muy injusta la distribución del ingreso en sus respectivos países, destacándose que esta percepción de injusticia se mantiene relativamente alta y en niveles similares en todos los estratos. Dicha

percepción negativa superaba el 90% en la Argentina (90,2%), el Brasil (91,9%) y Chile (91,3%). En tanto, niveles algo menores se presentaban en El Salvador y el Estado Plurinacional de Bolivia, con valores en torno al 70%.

En el año 2020 se mantuvo una muy alta y transversal percepción de injusticia sobre la distribución de ingresos en los países de la región, alcanzando el 82,1% como promedio de los encuestados al inicio de la pandemia, con una leve disminución en la categoría "muy bajo" del índice ponderado de tenencia de bienes. En consecuencia, la noción de injusticia es algo generalizado entre los distintos estratos y que no se habría visto influida por el contexto de la pandemia (véase el gráfico 59).

**Gráfico 59**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: percepción de justicia de la distribución del ingreso en el país, según índice de bienes, 2020  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

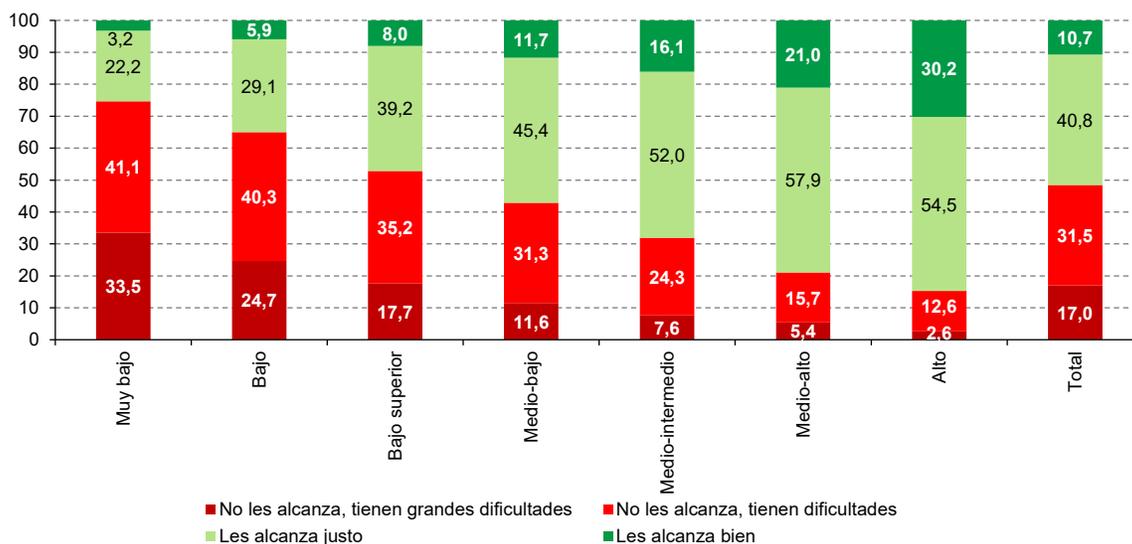
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Existe una asociación negativa entre el indicador sobre suficiencia del salario o sueldo para cubrir satisfactoriamente las necesidades y el índice ponderado de tenencia de bienes; es decir, a mayor puntaje en dicho índice menor es la insuficiencia de ingresos para la satisfacción de necesidades. En promedio, el 45,4% de los encuestados declaró dicha insuficiencia en 2018, proporción que llega a 70% y 60% entre personas de categorías "muy bajo" y "bajo" del índice, respectivamente; en tanto cae a menos de 25% y 20% de los encuestados de las categorías "medio-alto" y "alto", respectivamente. En dicho año, las personas encuestadas en México y el Ecuador reportaron una mayor proporción de insuficiencia de ingresos para la satisfacción de las necesidades del grupo familiar, alcanzando 60,1% y 60,5%, respectivamente. En contrapartida, los mayores porcentajes de declaración de suficiencia de ingresos se observaron en el Uruguay, el Paraguay, El Salvador y Costa Rica, con porcentajes superiores al 60%.

Con el inicio de la pandemia de COVID-19 y la caída generalizada de ingresos se generó un crecimiento de la percepción de insuficiencia de estos últimos, alcanzando en 2020 un promedio simple para todos los encuestados de 48,5%, es decir, 3 puntos porcentuales más que en 2018. Las diferencias más notorias en la variación de una mala percepción se dieron en las categorías de índices de tenencia

ponderada de bienes “muy bajo”, “bajo”, “bajo-superior” y “medio-bajo”, con incrementos en insatisfacción que fluctúan entre 2,2 y 4,6 puntos porcentuales. Se profundiza así la asociación entre la posición en el índice de bienes y la percepción de incapacidad para cubrir las necesidades de manera satisfactoria (véase el gráfico 6o).

**Gráfico 6o**  
**América Latina (15 países)<sup>a</sup>: percepción sobre capacidad del salario o sueldo y del total del ingreso familiar de cubrir satisfactoriamente las necesidades, 2020**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

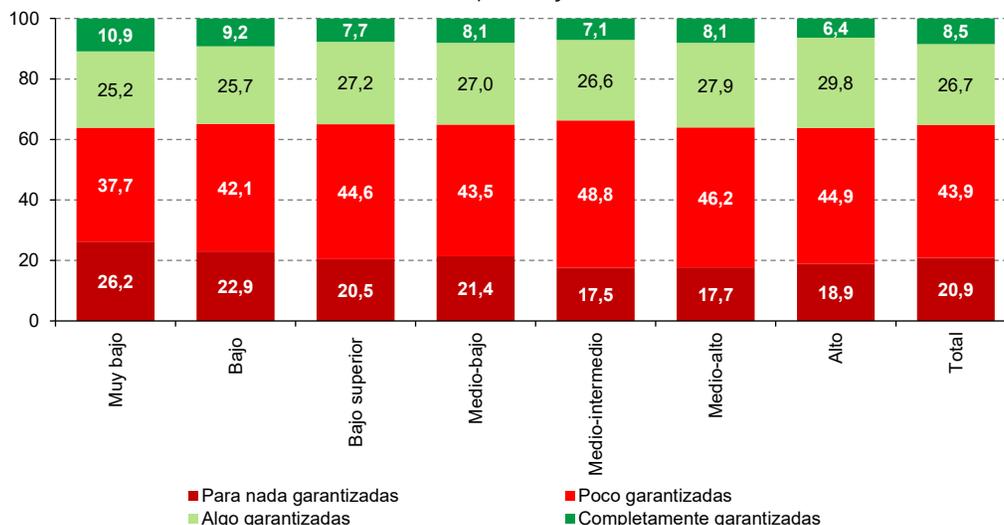
Visto lo anterior, esta segunda variable sobre derechos económicos muestra cómo la suficiencia de ingresos tiene un mayor correlato con el índice ponderado de tenencia de bienes, aunque con diferencias entre los países con respecto a dificultades económicas asociadas a ingresos insuficientes. Como era de esperar, con el impacto de la pandemia esta situación se mantiene e incrementa afectando en mayor medida a los estratos de menor nivel de bienestar material.

Las personas encuestadas revelan una percepción mayoritaria de que no existen las garantías necesarias relacionadas con la igualdad de oportunidades, por lo que el logro depende más de aspectos adscriptivos que del mérito de las personas. Para efectos de la revisión de dicha percepción, la encuesta Latinobarómetro 2020 utiliza la siguiente pregunta: *¿Hasta qué punto las siguientes libertades, derechos, oportunidades y seguridades están garantizadas en (PAÍS)? Igualdad de oportunidades sin importar el origen de cada cual<sup>20</sup>.*

En promedio, el 64,8% de las personas encuestadas consideran que no están garantizadas las condiciones para la igualdad de oportunidades (véase el gráfico 6i). Se destacan los casos del Brasil, Chile y el Perú en que dicha apreciación supera el 70% de las personas encuestadas en los respectivos países, mientras que solamente el Uruguay presenta una proporción cercana al 50%.

<sup>20</sup> Este aspecto no se midió para la versión 2018.

**Gráfico 61**  
**América Latina (15 países)<sup>a</sup>: percepción de garantía de igualdad de oportunidades**  
**sin importar el origen de cada cual, 2020**  
*(En porcentajes)*

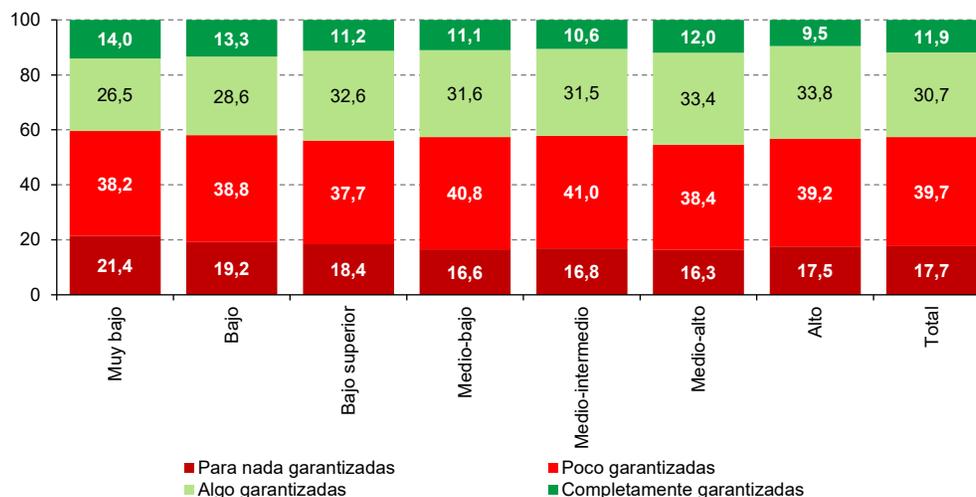


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

A modo de complemento, sobre la percepción de igualdad se menciona la referencia a la medida en que las oportunidades están igualmente garantizadas entre hombres y mujeres. En promedio para 2020, el 57,4% de las personas encuestadas señalan que no existen las garantías para la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, y solo un 11,9% opina que están “completamente garantizadas”. Como se muestra en el gráfico 62, esta opinión se distribuye homogéneamente entre los estratos.

**Gráfico 62**  
**América Latina (15 países)<sup>a</sup>: percepción de garantía de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, 2020**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

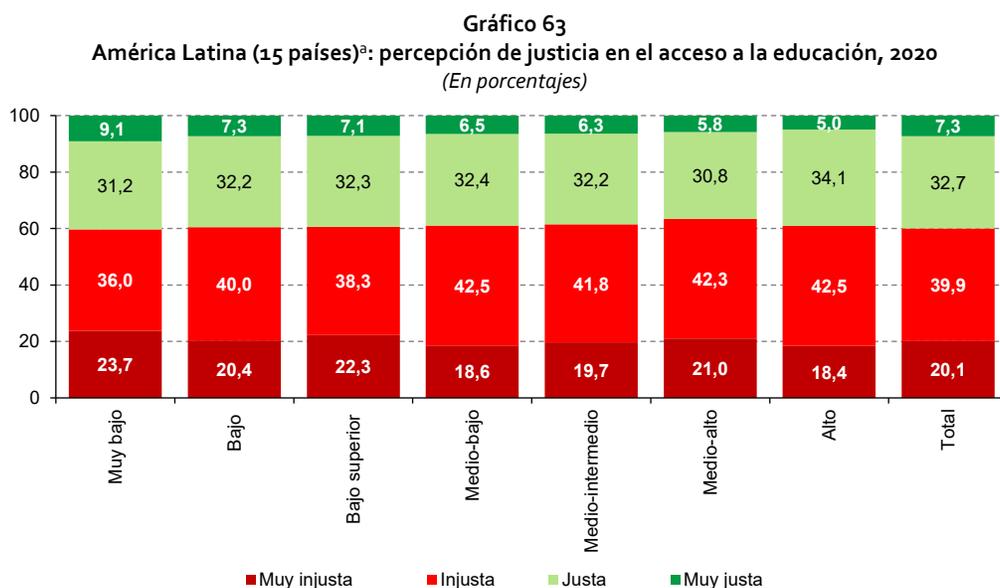
<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Con la excepción del Uruguay, donde el 56,4% de los encuestados encuentran que existen garantías para la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la mayoría de las personas del resto de los países, consideran en 2020 que no están las garantías suficientes para una sustantiva igualdad de género, alcanzando a más del 60% de los encuestados en el Brasil (76,8%), Chile (69,9%), Colombia (62,6%) y el Perú (68,1%). En consecuencia, la igualdad de género parece ser un asunto que es transversalmente percibido como una tarea pendiente por parte de los gobiernos y que deriva en una dimensión de la incapacidad de garantizar igualdad ante la ley.

A modo de cierre, la percepción referida al goce de derechos económicos mediante las cuatro dimensiones anteriormente desarrolladas plantea conclusiones que no resultan alentadoras. A partir de la información proveniente de las rondas 2018 y 2020 de la encuesta Latinobarómetro existe una asociación directa entre la percepción de suficiencia de los ingresos provenientes del trabajo y las categorías del índice ponderado de tenencia de bienes, es decir, un nivel más alto está vinculado a una mejor percepción de suficiencia de ingresos. Sin embargo, no existe el mismo correlato sobre la percepción del acceso a derechos económicos para la sociedad, en términos de igualdad de oportunidad, de género y distribución de ingresos. Dichas dimensiones no están en asociación a las categorías del índice ponderado de tenencia de bienes, se caracterizan por una percepción alta y transversal de injusticia en la distribución de ingresos y revelan una sensación de que los gobiernos no garantizan la igualdad de oportunidades. Así, en promedio, gran parte de los encuestados en los 15 países observan que los derechos económicos no se consideran garantizados a pesar de su nivel de satisfacción personal con la suficiencia de ingresos provenientes de sueldos y salarios para el financiamiento de necesidades personales y familiares.

### 3. Percepciones sobre la garantía de derechos sociales

En esta sección se revisa la percepción de garantía en el acceso a educación, salud y seguridad social. En el primer derecho analizado, las personas encuestadas en el Latinobarómetro 2020 respondieron, como promedio de los 15 países, en un 60% que el acceso a la educación es "injusto" o "muy injusto", con 1/5 de los entrevistados en esta última categoría. Estas proporciones se mantienen similares a lo largo de los distintos niveles del índice de tenencia de bienes (véase el gráfico 63). Con respecto a los países, a nivel total se destaca el caso de Chile donde el 91,6% de los encuestados tiene una opinión negativa sobre el acceso a la educación, cifra que contrasta con Costa Rica donde 73,4% de los encuestados tiene una opinión positiva.

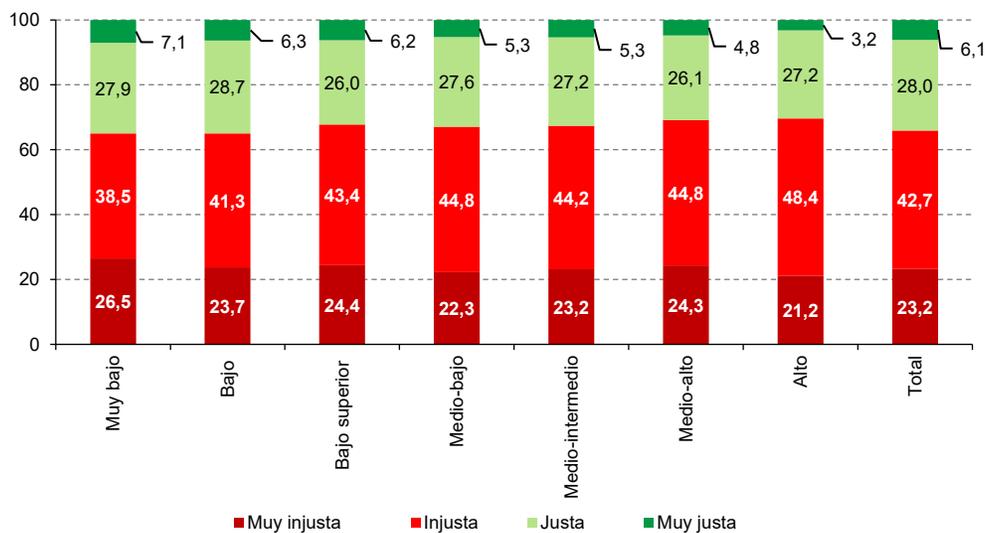


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Sobre el acceso a servicios de salud, la encuesta Latinobarómetro 2020 reveló, en promedio, que casi dos tercios considera que este es “injusto” o “muy injusto”. Llama la atención que las personas con un índice ponderado de tenencia de bienes medio-alto y alto tienden a percibir de peor forma dicho acceso a la salud, alcanzando 70% de percepción negativa con respecto a las personas encuestadas con menor nivel en el índice. A nivel de países, en Chile solo 5% de los encuestados opinó que el acceso a la salud se rige con algún criterio de justicia, situación radicalmente opuesta a los encuestados en el Uruguay, donde el 71,6% de las personas que respondieron la encuesta consideran que el acceso a salud es “justo” o “muy justo”.

**Gráfico 64**  
América Latina (15 países)<sup>a</sup>: percepción de justicia en el acceso a la salud, 2020  
(En porcentajes)



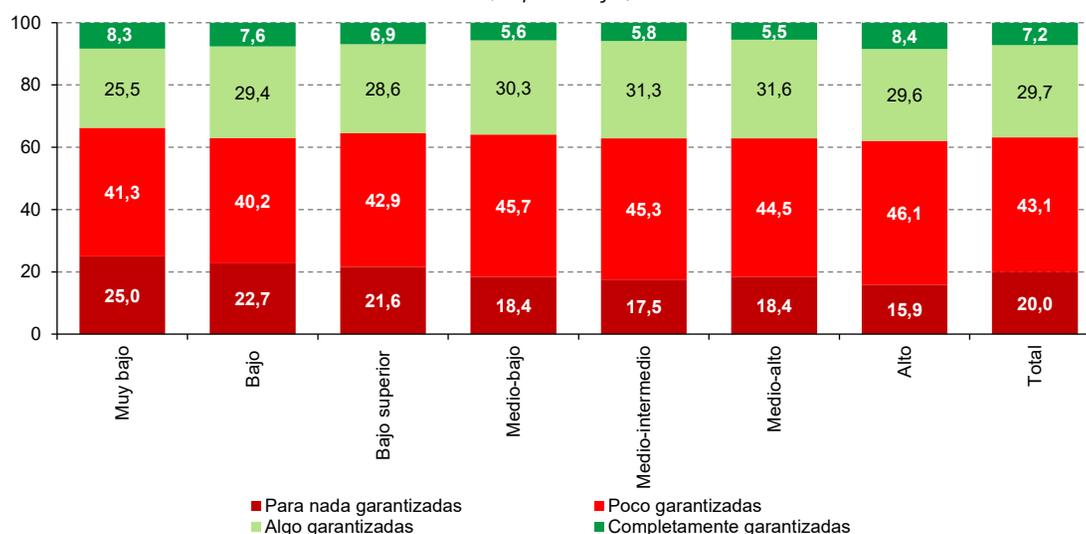
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Por último, en materia de garantía de acceso a la seguridad social, los encuestados en 2020 señalaron que esta no se encuentra garantizada con un promedio, en los 15 países, de 63,2% que indicó que estaba poco o nada garantizada, sin mostrar mayores diferencias entre poblaciones según niveles del índice de tenencia de bienes (véase el gráfico 65). Entre los países con proporciones mayores al 70% de percepciones de no garantía de acceso a seguridad social figuran el Brasil (75,4%), Chile (79,2%) y el Perú (76,4%).

Con las limitaciones propias de la disponibilidad de datos de las dimensiones relacionadas con el acceso a derechos sociales que pueden haber estado altamente influidas por el contexto de inicio de la pandemia de COVID-19, es posible afirmar que las percepciones en promedio son mayoritariamente negativas, sin mostrar diferencias por categorías de tenencia de bienes. Entre los encuestados por Latinobarómetro 2020, el Uruguay y Costa Rica son los únicos países en que la percepción es mayoritariamente positiva con respecto al acceso a servicios de educación y salud, como también a la garantía del derecho a la seguridad social.

**Gráfico 65**  
**América Latina (15 países)<sup>a</sup>: percepción de garantía de seguridad social, 2020**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Latinobarómetro.

<sup>a</sup> Promedio simple de Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

## C. Reflexiones preliminares

La dimensión subjetiva de la estratificación social es un aspecto fundamental para complementar el estudio de los ámbitos de derechos sociales y económicos y su distribución en la población de la región. Dichas percepciones y autoposicionamientos están influenciadas tanto por el origen familiar como por los ingresos y capital cultural adquirido de las personas. De este modo, la percepción de las personas resulta especialmente relevante para la evaluación de las carencias propias y de dificultades generales en el acceso a bienes y servicios que permiten garantizar derechos económicos, políticos y sociales.

Las percepciones referidas al acceso y garantía de derechos, en general, indican una marcada opinión negativa sobre injusticia, falta de garantías y problemas de funcionamiento del régimen democrático y buen gobierno. Asimismo, las personas encuestadas en 2018 y 2020 tienen una fuerte inclinación por soluciones autoritarias para la resolución de conflictos, el cual está altamente asociada con los niveles del índice ponderado de tenencia de bienes. Dicha asociación indica que, a menor índice de tenencia de bienes existe un mayor apoyo a soluciones autoritarias, socavando una de las principales formas de legitimidad de la democracia como garantía de orden social. Sin embargo, lo anterior no significa un marcado apoyo al establecimiento de gobiernos militares. Con respecto al goce de derechos sociales, existe una percepción general de que no existen garantías ni accesos justos a los servicios de salud, seguridad social y educación, independientemente del nivel de tenencia de bienes del encuestado. Posiblemente, esto se deba a que corresponde a preguntas generales sobre el país y la población en general y no a la experiencia personal en estas materias, lo que podría influir en la no diferenciación de respuestas según algún esquema de estratificación social objetivo.

Para finalizar, con respecto a la percepción sobre derechos económicos, la situación es similar a la conclusión anteriormente desarrollada. En otras palabras, la percepción de la distribución de ingresos está marcada por una percepción de injusticia, así como también de la falta de igualdad de oportunidades y de género. En este sentido, las percepciones de injusticia y falta de garantías son comunes a los ámbitos de acceso a la garantía de derechos económicos, y a parte de los anteriormente descritos, los que se manifiestan en proporciones similares a lo declarado por una gran mayoría de los encuestados, sin mediar diferencias significativas según variable de estratificación objetiva utilizada en este capítulo.



## **VI. Reflexiones finales sobre el análisis multidimensional de la estratificación social y las clases medias en América Latina**

A lo largo del presente documento se examinaron los ingresos, ocupaciones, gastos y percepciones para analizar la estructura social en América Latina, con la composición y características que presentan los estratos y clases ocupacionales en los diversos países. A partir de estas diferentes formas o dimensiones de estratificación se investigaron algunas brechas en el ejercicio de derechos económicos, sociales y políticos, utilizando para ello diversas fuentes de datos.

La caracterización a nivel agregado de los países de la región, con las similitudes y diferencias en las distintas dimensiones de estratificación utilizadas, permite contar con una visión panorámica. Sin embargo, cada país tiene especificidades propias relacionadas tanto con las dimensiones aquí trabajadas como con sus contextos económicos, laborales, sociales y culturales. Por ello, la reflexión aquí presentada se complementa con elementos emanados de cuatro estudios de caso realizados en el marco del proyecto "Estratificación y movilidad social en países de ingreso medio". Desafíos frente a un futuro incierto", de la "Facilidad Regional para el desarrollo en transición" de la Unión Europea, y que serán publicados, a saber: 1) "La estructura social argentina en las últimas dos décadas. Una mirada desde la heterogeneidad estructural"; 2) "Education expansion and class mobility trends in Brazil"; 3) "Estratificación, desigualdad y pacto social en el Chile actual. Evaluaciones y preferencias de la población para la política pública", y 4) "Caracterización de los estratos medios y altos en México".

En este capítulo se incluye una reflexión sobre las principales conclusiones que surgen de los resultados del estudio. En primer lugar, se presentan los principales mensajes emanados del análisis de la estratificación según cada una de las dimensiones consideradas. En segundo lugar, se discute sobre la correspondencia entre la estratificación por ingresos del capítulo II y los estratos según la clasificación ocupacional utilizada en el capítulo III. Luego, en la sección B se problematiza de forma más específica sobre las características de los estratos medios según cada fuente de información. Finalmente, se cierra con una breve discusión sobre implicancias de lo analizado para tener presente en la política pública.

## A. Elementos destacados del análisis de la estratificación según diversas dimensiones

Como se indica en la introducción del presente documento, existen varias dimensiones a considerar al momento de pensar en la estructura social en América Latina. A lo largo del presente documento se han presentado los resultados observados a la composición de los estratos según el ingreso de los hogares, su perfil de gasto, las clases ocupacionales y la subjetividad en las dos últimas décadas. Ello ha permitido dar sucesivas miradas unidimensionales contrastadas sólo de forma parcial. Sin embargo, se requiere avanzar hacia una lectura multidimensional que releve las interacciones, congruencias y divergencias. Aunque este documento busca avanzar en articular estas temáticas, este es un trabajo aún por desarrollar dadas las características de las fuentes de datos disponibles en la región.

A continuación, se presenta una síntesis de los principales elementos que surgen del análisis de los resultados discutidos en los capítulos previos.

### 1. Estratificación por ingresos per cápita de los hogares

Al analizar la estratificación social basada en el ingreso de los hogares en los países de América Latina durante el período 2002-2019, se observa un continuo proceso de reducción del tamaño de los estratos bajos, especialmente del tamaño de estrato pobre extremo y pobre. Mientras que en 2002 los estratos bajos equivalían al 69,4% de la población de la región, en 2019 representaban el 52,1%. En contrapartida, el peso de los estratos medios se incrementó desde 28,4% hasta 44,5%.

La primera reflexión que surge de estos datos es de índole positiva en cuanto a movilidad ascendente y salida de la pobreza de una importante cantidad de hogares. Sin embargo, en una segunda mirada destaca el que todavía más de la mitad de la población vive bajo la línea de la pobreza, es altamente vulnerable o está muy cerca de ella. A esto se suma el que entre 2002 y 2019 la mayor parte del crecimiento de los estratos medios ocurrió en el estrato “medio-bajo” incrementándose en 52,9 millones de personas, con ingresos per cápita mensuales equivalentes a entre 1,8 y 3 líneas de pobreza. Este crecimiento de estratos medios se dio con una alta dependencia de ingresos laborales y con el riesgo de ser excluidos del sistema de protección social, al dejar de ser parte de la población destinataria de programas de asistencia social por haber salido de la pobreza y, en muchos casos, sin tener acceso a la protección social contributiva por su informalidad laboral.

Con la irrupción del COVID-19 y las medidas de confinamiento para la prevención de su contagio, los ingresos laborales de la población disminuyeron y el estrato “medio-bajo” fue fuertemente impactado. De este modo, durante el primer bienio de la pandemia (2020-2021) se incrementó el tamaño de los estratos bajos en 1,9 puntos porcentuales, significando una reducción de entre 1,2 y 2,1 puntos porcentuales del tamaño de los estratos “medio-bajo” y “medio-medio”, respectivamente, lo que impactó en la disminución del tamaño de los estratos medios.

Los resultados del estudio son claros en mostrar cómo esta crisis provocada por la pandemia relevó la vulnerabilidad existente al interior de los estratos medios y destacan la necesidad urgente de articular los componentes de los sistemas de protección social con un enfoque integral y de expansión de su cobertura para alcanzar la universalidad. Para que los avances socioeconómicos y con movilidad ascendente sean sostenibles se requiere fortalecer la resiliencia de los hogares, con acceso a los programas de protección social no contributiva en paralelo a la expansión la inclusión laboral con trabajo decente, con seguridad social y seguros de cesantía que permitan contener la caída de ingresos en coyunturas como la descrita. El significativo incremento de la demanda por prestaciones de protección social no contributiva fue respondido en esta crisis mediante importantes adaptaciones a los programas regulares de protección social y la disposición de nuevas medidas que lograran mermar el impacto de la

caída de ingresos laborales. Sin embargo, estas no son suficientes para dar cuenta de las necesidades de manera sostenible en el largo plazo, particularmente ante el cambio que la estructura productiva está experimentando con la irrupción de las nuevas tecnologías, el cambio climático y la migración.

Con respecto a las fuentes de ingresos, la información presentada en el capítulo I revela dos tendencias importantes de destacar. En primer lugar, existe una asociación inversa entre peso porcentual de las transferencias (públicas y privadas) y los estratos de ingresos, es decir, mientras más alto el estrato de ingresos menor el peso relativo de dicha fuente de ingresos. En segundo lugar, y como complemento a lo anterior, los ingresos laborales disminuyen su importancia entre los hogares de estratos bajos, especialmente entre los pobres y pobres extremos, entre quienes crece la importancia relativa de las transferencias públicas y privadas. Esta marcada estratificación de la estructura de fuentes de ingresos, particularmente en los estratos bajos, también llama a reflexionar sobre la autonomía financiera de esos hogares y la suficiencia de las transferencias, en tanto ello no basta para sacarles de la situación de pobreza.

Sin embargo, en el caso de México, Soto y Villa (2023) muestran ausencia de asociación en este aspecto. Todos los estratos tienen ingresos por transferencias con un peso porcentual similar, pero los ingresos por capital están fuertemente asociados al estrato alto, con una participación del 40,1%<sup>21</sup>. Por cierto las diferencias en el peso de las transferencias públicas y privadas en cada estrato pueden ser importantes, en particular por la importancia de las remesas de los migrantes en el extranjero, que ciertamente tienen un rol compensatorio en este fenómeno, materia que requerirá mayor profundización.

La inserción laboral de las personas en edad de trabajar muestra una segmentación en la participación en el mercado laboral y ocupación, a la que se asocia la estratificación por ingresos. Los estratos de menores ingresos tienen tasas de participación inferiores al 60%, mientras que en los estratos “medio-medio” en adelante superan el 70%. Asimismo, la tasa de ocupación contiene marcadas brechas entre los estratos de ingresos bajos respecto del resto de los estratos de ingresos, entre los que alcanza entre 45% y 56,1% mientras que el resto de los estratos tienen tasas superiores al 60%, superando el 70% para los estratos “medio-alto” y “alto”. Esta segmentación también se observa respecto a la formalidad laboral de la población en edad de trabajar, que presentó un incremento mayor de la tasa de cotización a los sistemas de pensiones entre 2002 y 2019 en los estratos “medio-medio”, “medio-alto” y “alto”. Esta situación de alta segmentación y baja formalización laboral de los estratos bajos, e incluso para el “medio-bajo”, consolida una fragilidad y bajos niveles de resiliencia ante desastres y shocks externos, como se evidenció con la crisis del COVID-19 y las medidas de confinamiento que afectaron particularmente a estos estratos.

En conclusión, la estratificación por ingresos, las fuentes de recursos y la segmentación laboral de los hogares presentada en el capítulo I entrega un panorama que llama nuevamente la atención sobre la importancia de avanzar en el desafío de una mayor inclusión y cohesión social para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible sin dejar a nadie atrás. El fortalecimiento de la inclusión laboral con trabajo decente y expansión de la protección social, que permitan fomentar y proteger una movilidad ascendente, surgen como elementos indispensables para ello, y llaman a continuar con los esfuerzos por el establecimiento de sistemas de protección social que sean universales, integrales, resilientes y sostenibles.

## 2. La estratificación a partir del gasto de los hogares

El conocimiento del perfil de gasto de los hogares de la región permite establecer la diferencia entre las características del consumo de bienes esenciales con respecto al consumo de bienes simbólicos y conspicuos de los distintos estratos socioeconómicos (Veblen, 1899). La utilización y análisis de la información proveniente de encuestas de gastos permite establecer patrones de consumo que, en

---

<sup>21</sup> Para mayores detalles y desagregaciones de las corrientes de ingresos para el caso de México, véase Soto de la Rosa y Villa Contreras (2023) (en prensa).

parte, refuerzan el conocimiento sobre la segregación al interior de las sociedades latinoamericanas. El Estado juega un rol central en este aspecto, particularmente en el caso de los hogares de estratos bajos y vulnerables, con la provisión de servicios sociales a fin de garantizar el acceso a y reducir barreras de acceso en salud, educación y transporte, entre otras áreas. Sin embargo, las deficiencias en la institucionalidad social y falta de integralidad de la protección social lleva a importantes sectores a buscar soluciones privadas, de mercado, para ejercer derechos.

En este sentido, el consumo de bienes esenciales presenta una alta participación en el total de gasto de los hogares de estratos bajos, la que disminuye significativamente entre los estratos de ingresos medios y alto. Para el caso de alimentos y bebidas no alcohólicas, sobre el 30% del gasto de los hogares de estratos bajos se destina para este fin, siendo especialmente significativo en los hogares del estrato "pobre extremo", el que representa un 38,4% de los gastos per cápita mensual como promedio para la región. Dicho porcentaje de gasto en alimentos y bebidas no alcohólicas disminuye hasta menos del 15% para los estratos "medio-alto" y "alto". Junto con la tendencia decreciente, cabe destacar que aun gastando el 100% de sus ingresos los hogares en extrema pobreza no cuentan con los recursos necesarios para cubrir sus necesidades alimentarias mínimas, por lo que la proporción que destinan a este fin es aún más insuficiente para ejercer el derecho a la alimentación.

En los estratos "medio-alto" y "alto" crece el peso que tiene la adquisición de vehículos para el transporte privado, así como también actividades recreativas y servicios privados de educación, especialmente terciaria, y prestaciones de salud. A modo de ejemplo, el gasto en transporte representa menos del 10% del total de gastos de los hogares de estratos bajos, pero dicha proporción se duplica en los hogares de estratos altos hasta alcanzar 20,8% como promedio simple de diez países.

Para finalizar, es preciso destacar persisten desafíos operacionales importantes para el estudio de estratos en base a perfiles de gasto de los hogares, en particular sobre la disponibilidad de información consolidada de ingresos y gastos en la misma fuente de datos. Esto permitiría profundizar en las asociaciones entre perfiles de gastos y estratos de ingresos, como también realizar desagregaciones específicas para determinar diferencias en el tipo de producto en el consumo de bienes esenciales entre para cada nivel de ingresos.

Como muestra el estudio complementario sobre México (véase Soto y Villa, 2023), si bien el país tiene un esquema de clasificación del gasto diferente al utilizado en el capítulo II, es posible observar tendencias similares en lo referido a la asociación entre mayor peso porcentual del gasto en alimentos en hogares de estratos bajos. Sin embargo, la asociación directa más fuerte reside en el gasto en educación, pasando de representar menos del 6% para los estratos bajos, con un leve incremento de alrededor de 1 punto porcentual para los estratos medios, pero con un peso que llega a representar el 11% de los gastos en hogares de estrato alto. Este estudio nacional desarrolla mayores niveles de desagregación de las partidas de gastos, permitiendo indagar sobre características más específicas de los alimentos como el tipo de nutriente prevalente en las dietas según estratos.

### **3. La relevancia de las clases ocupacionales**

El análisis de la estratificación por ocupaciones, que sigue la tradición metodológica de la EGP (siglas derivadas de los apellidos de los autores Erikson, Goldthorpe y Portocarero), mostró que las clases bajas constituyen el segmento de la estructura social más importante en la región, alcanzando en promedio un 53,3%, llegando incluso hasta 74,9% a nivel rural. Esto reafirma la necesidad de considerar el mercado laboral y el territorio como variables clave en América Latina para entender la estructura social. Aun cuando a nivel del promedio regional destaca la prevalencia de las clases bajas, en 6 de 14 países son las clases medias las que constituyen el estrato más importante.

Entre los años 2002 y 2019 la estructura de las clases ocupacionales presenta mayor estabilidad que la estratificación por ingresos, en línea con evidencia existente en los estudios de estratificación social<sup>22</sup>. Esta particularidad de las clases ocupacionales se mantuvo en los primeros dos años de la pandemia (2020 y 2021) y sucedió en un contexto de disminución de la fuerza de trabajo y las tasas de desocupación, que tuvo impacto menor en la composición de la estructura social basada en ocupaciones.

La división sexual del trabajo que prevalece en América Latina se refleja también en la estratificación por ocupaciones. Las mujeres destacan por su menor participación en la fuerza de trabajo y por insertarse en ocupaciones que las ubican desproporcionadamente en trabajos de menor calificación y como trabajadoras de servicios de nivel medio. Chávez y Rodríguez (2023), en su estudio sobre la estructura social en la Argentina, aportan una perspectiva complementaria diferenciando la inserción ocupacional por el tamaño de las empresas. Los autores señalan que las mujeres muestran mayor presencia como trabajadoras no manuales en establecimientos grandes (36,8%), seguido por las trabajadoras manuales de pequeños establecimientos, destacando el empleo doméstico como la ocupación más recurrente en esta última categoría.

Los resultados analizados entregan evidencia sobre la correspondencia de las clases ocupacionales con la desigual repartición de los recursos, el nivel de ingresos y el ejercicio de derechos relacionados con la educación, el acceso a la vivienda y los servicios básicos y las pensiones. Para cada una de estas variables prevalece una tendencia que asocia mayores niveles de bienestar y ejercicio de derechos sociales a medida que se alcanza un nivel más alto en la estructura social.

La correspondencia entre clases ocupacionales y nivel de ingresos de los ocupados, muestra, que los estratos bajos se desempeñan mayoritariamente como trabajadores independientes de menos calificación o pequeños propietarios, o bien, como trabajadores no calificados. El requerimiento de mayores habilidades y credenciales para grupos ocupacionales de rutina o de trabajo manual calificado son mayormente trabajadores pertenecientes a los estratos medios y altos de ingresos. Sin embargo, estos últimos también se desempeñan, en una proporción significativa, como profesionales o administrativos de nivel medio y grandes empresarios y administrativos de nivel gerencial o directivo.

El estudio de Chávez y Rodríguez (2023) sobre la Argentina reafirma la tendencia mostrando desigualdades asociadas a las clases en el acceso a la propiedad de la vivienda, el hacinamiento, la calidad de los servicios sanitarios, el nivel educativo superior y los ingresos, entre otros. Así, los autores muestran que, en promedio, la estructura de clases sociales en la Argentina explica alrededor del 23% de la desigualdad de ingresos totales y el 25% de los ingresos laborales. Las clases mantendrían de esta forma su relevancia analítica para comprender cómo se desenvuelven las desigualdades. Por otra parte, el estudio de Costa Ribeiro para el caso del Brasil analiza a partir del esquema EGP la movilidad vertical para seis cohortes nacidas entre 1921 y 1981. Sus resultados indican que mientras más joven es la cohorte, mayores son las probabilidades de movilidad vertical, debido principalmente a la expansión de la cobertura educacional, aunque mantiene brechas raciales independientemente del grupo ocupacional de origen y destino.

Como se indicó en el capítulo III, el análisis de la estructura ocupacional sugiere que una adecuada priorización de las políticas sociales y el avance hacia una protección social universal que sea sensible a las diferencias debe considerar la desigualdad estructural de los modelos productivos y las relaciones laborales que de ella se derivan. Ello permite identificar las desigualdades que se originan en las relaciones y condiciones de trabajo en que diversos tipos de desventajas, como por ejemplo en ingresos, educación y protección social, se combinan para componer los estratos.

---

<sup>22</sup> Véase por ejemplo Álvarez-Rivadulla y otros (2022).

#### 4. Estratificación y subjetividad

Como se hizo mención en el capítulo IV, la ubicación subjetiva de clase muestra un alto porcentaje de encuestados como parte de sectores medios. En promedio, la autoubicación de clase (respuesta a pregunta de escala de diez peldaños tanto a origen y expectativas de los hijos) en los 15 países estudiados el 62% de los encuestados se ubica en los estratos medios, mientras que la clase social subjetiva (autocalificación en función de cinco opciones de clases desde “baja” a “alta”) este valor llega al 66,8%.

Ante el problema de examinar las percepciones a partir de índices con poca variabilidad se optó por crear un índice nuevo. De esta manera, se exploraron formas alternativas de clasificación concluyendo en la elaboración de un índice ponderado de tenencia de bienes a partir de la encuesta Latinobarómetro, el que permite establecer una mayor varianza en preguntas clave, especialmente en lo referido a la satisfacción con los ingresos, situación que no se podía establecer con los índices subjetivos de clase de la encuesta por los motivos descritos anteriormente.

Los resultados de este análisis contribuyen al argumento de que no existe un acceso garantizado a derechos sociales, políticos y económicos en la región. Se destaca un alto nivel de percepción negativa sobre la escasa garantía de derechos políticos o de buen gobierno y un injusto acceso a la justicia, así como la percepción de que los gobiernos de los países de la región están cooptados por pequeños grupos de poder. Existe además una valoración transversal, independiente de la ubicación en la escala de tenencia de bienes, de que la distribución de ingresos en los países de la región, la igualdad de oportunidades, así como la igualdad entre hombres y mujeres es injusta o muy injusta.

Los resultados indican que la percepción de falta de garantías para el goce de derechos políticos y económicos no estarían asociados, de forma directa o indirecta, con la ubicación de las personas en la estructura social, en este caso medido por niveles de tenencia de bienes. Lo anterior se agudiza en países con crisis institucionales. Con relación a Chile, Espinoza y otros (2023) argumentan sobre la paradoja de un país con un Índice de Desarrollo Humano (IDH) alto junto a una marcada opinión negativa sobre la justicia distributiva, percepciones de brechas salariales catalogadas como excesivas y consideraciones de que el origen social actúa como barrera a la inclusión y a la igualdad de oportunidades. Sin embargo, se registran variaciones importantes a lo largo del panel utilizado para dicho estudio, como por ejemplo, en estar totalmente de acuerdo con que las diferencias de ingresos en Chile son demasiado grandes. Entre 2018 y 2021, dicha opinión disminuye entre 19,2 (ocupados de gestión alta) y 3,7 (pequeños empresarios y trabajadores por cuenta propia) puntos porcentuales.

En segundo lugar, el análisis de la encuesta Latinobarómetro del año 2020 refleja una opinión mayoritaria de baja satisfacción con el funcionamiento de la democracia que alcanza a todos los estratos del índice ponderado de tenencia de bienes. Solamente en los estratos “medio-alto” y “alto” aumenta levemente la satisfacción, pero sin sobrepasar el 35% de apoyo. Esta tendencia es, sin embargo, sensible al tipo de pregunta. Así, existe una mayor asociación positiva entre la ubicación en la estructura social, medida por los niveles de tenencia ponderada de bienes, y el apoyo a la democracia como régimen político. En tanto, el apoyo abierto a un gobierno autoritario es transversalmente minoritario a lo largo de los distintos niveles de tenencia ponderada de bienes. Los encuestados manifiestan de modo independiente a su ubicación en la estructura social un alto grado de insatisfacción con la democracia, pero sin que se traduzca en un abierto apoyo a soluciones autoritarias o al establecimiento de gobiernos militares.

En resumen, con relación al apoyo a la democracia se configuran diferencias entre las personas que conforman los distintos estratos resultantes de la declaración de tenencia de bienes. Esto podría estar explicado, parcialmente, por una percepción negativa de garantías de derechos sociales, económicos y opiniones sobre el buen gobierno.

Lo anterior se complementa con los desafíos para las políticas públicas de articular acciones que, como indican Espinoza y otros (2023) respecto a Chile, apunten a alcanzar, de forma simultánea, una igualdad de resultados y de oportunidades. Dichos autores hacen hincapié en que el principal desafío para mejorar la percepción sobre la implementación de las políticas sociales es congeniar una crítica transversal a la desigualdad y los criterios de justicia que orienten las respuestas de políticas que tengan un respaldo de la población.

## **B. Las clases medias y sus características según estratos de ingresos, gastos, grupos ocupacionales y percepciones**

Se han avanzado diferentes argumentos de por qué las clases medias son positivas para la democracia, el desarrollo económico y social de un país. Estas razones incluyen, entre otros, una mayor cohesión social, estabilidad política, mayores niveles de educación, mejores resultados de salud, mayor movilidad intergeneracional, más emprendimientos y un mercado doméstico más fuerte como motor de crecimiento. Además, se le asocia a la promoción de valores que podrían respaldar políticas que promoverían un crecimiento más inclusivo, mayor ahorro y acumulación de capital (véase por ejemplo Barro, 1999; Easterly, 2001; Birdsall, Graham, and Pettinato, 2000; Castellani y Lora, 2013; Torche y López-Calva, 2011).

Las clases medias podrían por lo tanto cumplir un rol clave en la discusión pública de las políticas sociales, ya que al estar incluidos en dichas políticas sociales se fortalece la importancia de los programas y quedan más resguardados frente a decisiones discrecionales de modificaciones profundas al tener un contrapeso electoral importante que es sopesado por los tomadores de decisiones (Garay, 2016; Huber y Stephens, 2012). En consecuencia, las clases medias cumplirían un doble rol de continuidad y cambio: al ser incorporadas a la política social se transforman en promotores de la estabilidad institucional que sustenta dichas políticas, al tiempo que son agentes de cambio político que sustentan opciones que tengan como objetivo la universalización de derechos sociales mediante vías democráticas. Lo anterior trae, como corolario, nuevas alternativas para avanzar hacia una mayor cohesión social, camino no exento de dificultades según el tipo de acuerdo y promotores involucrados (Martínez-Franzoni y Sánchez-Ancochea, 2020).

En América Latina la discusión sobre las clases medias no es nueva (véase por ejemplo Filgueira y Geneletti, 1981), pero ha recobrado un interés renovado. Esta atención está vinculada, al menos en parte, con tres narrativas que han emergido en el último tiempo en la región y que sitúan el devenir de las clases medias como sintomáticas de diferentes momentos del desarrollo económico y social en la región. Un primer momento, y asociado al importante proceso de reducción de la pobreza y la desigualdad ocurrido en la región entre 2002 y 2014, destaca la expansión de las clases medias y la supuesta titulación de los países de la región como países de clases medias (Ferreira y otros 2012). Un segundo momento, y vinculado al retroceso de los indicadores sociales después del 2014, enfatiza un aparente malestar de las clases medias que reflejaría avances no suficientemente consolidados ni veloces para satisfacer las expectativas y aspiraciones de estos sectores (Barozet y otros, 2021). Finalmente, a la discusión anterior, se suman los recientes impactos de la pandemia que ha puesto de relieve la gran vulnerabilidad social y económica a la que están expuestas amplios segmentos de la clase media (CEPAL 2022a).

Estos debates también tienen relevancia desde una mirada de las políticas públicas, en general, y las políticas sociales en particular. Entre 2002 y 2014, aunque el crecimiento económico fue sin duda un factor importante, no fue capaz de explicar por sí sólo las reducciones en pobreza y desigualdad, destacándose asimismo un auge, quizás sin precedentes, de políticas de reducción de pobreza y de carácter distributivo en la región. Lo anterior ha sido reflejado no sólo en un acceso a mayores ingresos, sino también en avances en derechos en los campos de la salud, educación y protección social, entre

otros. Con relación al malestar y vulnerabilidad de las clases medias es necesario considerar también que quienes salen de la pobreza no se gradúan de manera estable, y que las clases medias vulnerables requieren de una política social, que no la confunda con la pobreza y considere sus características y dinámicas específicas.

En lo que sigue se avanza en una caracterización empírica de las clases medias de acuerdo a una combinación de criterios (ingresos, ocupación, gasto y percepción). Este análisis destaca, entre otros: i) la heterogeneidad en la composición de las clases medias, con múltiples experiencias de desigualdad en la distribución de privilegios y vulnerabilidades, que muestran similitudes y diferencias; ii) diferentes subjetividades e identidades al interior de esta clase, pero también percepciones compartidas; y iii) la dificultad para delimitar analíticamente las clases medias y determinar grupos homogéneos de ocupaciones, ingresos o subjetivos entre clases.

Entre 2002 y 2019 los estratos medios de ingresos experimentaron una expansión de 16,1 puntos porcentuales como promedio simple de 15 países. El mayor crecimiento, con tendencia similar, se dio entre los estratos “medio-bajo” y “medio-medio”, los que mayormente dependen de sus ingresos laborales. En particular, para el conjunto de los estratos medios, los ingresos laborales representan alrededor del 67% de los ingresos totales, mientras que el peso de las transferencias pasa de 10,2% para estrato “medio-bajo” a solamente 5,2% del estrato “medio-alto”. Así, una característica de las clases medias es que son altamente vulnerables al impacto de una caída generalizada de los puestos de trabajo, especialmente los hogares del subestrato “medio-bajo”, cuyos ingresos per cápita se sitúan entre 1,8 y 3 líneas de pobreza.

El análisis demográfico muestra que los estratos medios latinoamericanos tienen una progresiva menor proporción de niños y niñas y una creciente proporción de población de personas mayores. La población mayor de 65 años y más sobrepasa al porcentaje de la población menor de 14 años a partir del estrato “medio-alto”, con 15,5% versus 11,2%, respectivamente. Coincidentemente, existen diferencias en el peso porcentual que representan las jubilaciones sobre el total de los ingresos, existiendo una diferencia de 4,3 puntos porcentuales entre el estrato “medio-alto” y “medio-bajo” (con 14,6% y 10,3% respectivamente).

En términos de participación e inserción en el mercado laboral, los datos de (alrededor) 2019 en 15 países muestran una asociación directa entre pertenecer a un estrato más alto, incluso al interior de los subestratos medios, y una mayor tasa de ocupación y formalidad. De este modo, el mercado laboral reproduce, en los estratos medios, una segmentación estructural que está asociada a mejores condiciones y mayor ocupación con mejores ingresos laborales. En parte, esta segmentación proviene de brechas educativas preexistentes que indican, como se señaló en el capítulo I, que aproximadamente el 60% de las personas mayores de 25 años completó la educación terciaria en el estrato “alto”. Para la totalidad de los estratos medios dicha proporción varía desde 12% a 47,5% para personas mayores de 25 años residentes en hogares de estrato “medio-bajo” y “medio-alto”, respectivamente.

Con relación a los perfiles de gasto, y sobre la base de datos de (alrededor) 2018, es posible de constatar que los estratos medios presentaban un comportamiento heterogéneo. Para el promedio simple de diez países, los estratos “medio-bajo” y “medio-medio” concentran sus erogaciones en alimentos y bebidas, pero con un rango de importancia en el total de gasto de los estratos de 27% a 20,8%, respectivamente. Por su parte, los hogares de estrato “medio-alto” presentan proporciones similares de gasto en transporte y alimentación, diferenciándose de los estratos “medio-bajo” y “medio-medio”. La salud representa en promedio entre 5,7% y 7,5% de los gastos de los hogares de la región, mientras que el gasto de bolsillo en educación oscila entre el 3,8% y 6,8%. Así, los hogares de estrato “medio-alto” se diferencian de la estructura de gasto de los estratos “medio-bajo” y “medio-medio”, es decir, la alimentación ya no es el principal destino de los recursos y se observa un creciente peso porcentual en transportes y provisión privada de servicios de salud y educación.

Las clases medias de la estructura ocupacional incluyen a trabajadores de rutina no manual de nivel medio (clase III) y bajo (clase IV), y a trabajadores manuales calificados (clase V). En 2019 estas equivalían en promedio al 40,2% de los ocupados de los países de la región, con una proporción menor de mujeres que hombres (36,6% y 43%, respectivamente). Los ingresos per cápita de los ocupados en estratos ocupacionales medios fluctúan, como promedio para la región, entre los 326 (clase V) y 657 (clase III) dólares, siendo el promedio de ingresos de la clase IV (420 dólares) la que se sitúa en línea con el promedio de ingresos para todos los ocupados de la región (421 dólares). El origen de dichos ingresos son principalmente sueldos o salarios (alrededor del 80%). En términos de niveles educativos, el análisis regional revela perfiles diferenciados, en parte propios de la construcción de las categorías, específicamente en el porcentaje de ocupados mayores de 25 años con educación secundaria y terciaria completa entre dichos estratos ocupacionales. Por ejemplo, las diferencias en las tasas de educación secundaria completa son de 47,7 puntos porcentuales entre las categorías de estratos ocupacionales medios, mientras la brecha en educación superior aumenta a 49,8 puntos, destacándose que solo el 3,7% de los trabajadores manuales calificados ocupados tienen educación terciaria completa.

Por otra parte, si bien se ha expandido la cobertura de la cotización en los estratos ocupacionales medios entre 2002 y 2019, se siguen observando brechas importantes de cobertura entre los estratos III (Rutina no manual de nivel medio) y V (Trabajadores manuales calificados) con casi 12 puntos porcentuales de diferencia, al presentar tasas de cotización a sistemas de pensiones de 80,1% y 68,2%, respectivamente. En resumen, las clases ocupacionales medias presentan una variedad de situaciones, con similitudes, pero también diferencias, especialmente en lo referido al logro educacional, cotización previsional como proxy de formalidad laboral y otras características relacionadas con el acceso a servicios de vivienda e ingresos.

Como se hizo mención en el capítulo IV, las variables propias de la encuesta Latinobarómetro como la autoubicación de clase, clase social subjetiva y apreciación externa de nivel socioeconómico tienden a concentrar a los encuestados en las categorías medias dejando sin efecto algún tipo de discrepancia entre los diferentes estratos sobre variables de evaluación como la satisfacción con los ingresos laborales. Como se hizo mención anteriormente, los porcentajes de encuestados que se ubican en categorías medias varía entre 39,3% (apreciación externa de nivel socioeconómico) y 66,8% (clase social subjetiva), pasando por un 62% (autoubicación de clase). Para ello, el índice ponderado de tenencia de bienes viene a remediar dicha situación permitiendo explorar las percepciones sobre el derecho al buen gobierno, derechos económicos y sociales.

En términos generales, utilizando dicho índice, los estratos medios no tienen diferencias significativas en dichos ámbitos con la excepción parcial sobre derechos económicos. Las percepciones sobre el derecho a un buen gobierno suelen no estar asociadas a algún tipo de estratificación, con la excepción del apoyo a la democracia o, en su defecto, al autoritarismo. Los sectores medios, identificados mediante el índice ponderado de tenencia de bienes, expresan un apoyo a la democracia que varía entre el 54,6% y 60,8% de los encuestados, como promedio de los 15 países. Sin embargo, existe un bajo nivel de satisfacción con el funcionamiento de la democracia especialmente debido a una percepción transversal y sin diferencias significativas sobre la posible captura de los gobiernos por parte de grupos poderosos de la sociedad, dejando de lado intereses y demandas de otros sectores. No obstante lo anterior, el apoyo al establecimiento de un gobierno militar es potencialmente apoyado por alrededor del 35% de los encuestados pertenecientes a sectores medios.

Los estratos medios muestran también diferencias en la percepción de la capacidad de satisfacción de necesidades de los ingresos del hogar, pero en lo referido a la igualdad de oportunidades y apreciación sobre la desigualdad, los estratos medios comparten la percepción generalizada de la población que se detalló en el capítulo respectivo. Por último, existe una mayoritaria y compartida percepción negativa sobre las garantías de acceso a la educación, salud y seguridad social, que se sitúa en alrededor del 60%.

En resumen, la clase media muestra tanto similitudes como aspectos diferenciadores en su interior. Así, los ingresos de los hogares de los tres substratos analizados provienen principalmente del trabajo, pero sus patrones de gasto son heterogéneos, pues las clases medias-bajas destinan un mayor porcentaje de sus ingresos a bienes de consumo esencial de alimentos y bebidas no alcohólicas, mientras que las clases medias-altas se destacan por una similar proporción de gasto en alimentación y transportes, especialmente los relacionados con el transporte privado (adquisición y mantenimiento). Por su lado, las clases ocupacionales medias presentan una variedad de situaciones, con similitudes, pero también diferencias, especialmente en lo referido al logro educacional, cotización previsional y otras características relacionadas con el acceso a servicios de vivienda e ingresos. En términos de las percepciones, se destaca que la mayor parte de la población se percibe como parte de las clases medias, en tanto entre las percepciones de las personas que se incluyen en esta categoría a partir del índice de bienes se destaca que sienten una marcada injusticia en la distribución de los ingresos y ausencia de garantías de derechos sociales en los países de la región. Asimismo, mientras exhiben una opinión relativamente favorable ante la suficiencia de sus ingresos, alrededor de 2/3 de las personas de estratos medios perciben una escasa garantía de igualdad de oportunidades entre las personas.

En conclusión, la revisión de los estratos medios revela una alta dependencia de ingresos laborales y de heterogeneidad interna. De este modo, los estratos medios están altamente expuestos a sufrir embates significativos de sus niveles de bienestar y, dadas las características de segmentación que presentan los sistemas de protección social, lo anterior se da en un escenario de un mercado laboral con altos niveles de informalidad principalmente para estratos "medio-bajo" que presentan una tasa de cotización de 49,5%, previo a la irrupción del COVID-19. Como resultado, un porcentaje considerable de los estratos medios es vulnerable de caer en la pobreza, ya que no cuentan con las capacidades ni apoyos necesarios para enfrentar crisis económicas o shocks temporales que impacten significativamente en los ingresos laborales.

Dicha vulnerabilidad hizo crisis con la llegada de la pandemia de COVID-19 y se hizo realidad para muchos hogares, llevando a las políticas de protección social de los países de la región a reaccionar con expansión de cobertura, formatos y montos de transferencias para incorporar a quienes tradicionalmente no han formado parte de su población destinataria. Si bien esto reveló capacidad de respuesta, también mostró la necesidad de avanzar en sistemas integrales con capacidad de prever, adaptarse y otorgar resiliencia para resistir a las crisis. A la luz de los cambios tecnológicos, medioambientales, demográficos y epidemiológicos en curso en la región, parece claro que estos shocks económicos, laborales y sociales seguirán impactando a la población perteneciente a las clases medias, por lo que junto con desarrollar políticas sociales sectoriales, se hace urgente avanzar en la implementación de sistemas de protección social integrales, universales, sostenibles y resilientes, como han destacado los países de la región en su Agenda Regional de Desarrollo Social Inclusivo (CEPAL, 2020, 2021b).

Para finalizar, es importante volver a destacar que la preocupación por el estudio de los cambios en la estructura de la estratificación social en América Latina y las oportunidades de acceso al bienestar y a la movilidad sociales es de larga data en la CEPAL. El presente estudio se construye sobre aquella tradición y reexamina temáticas como son la expansión educacional y del consumo, el cruce entre estratos y variables adscriptivas, la atención sobre las clases medias y la correspondencia entre ocupaciones, formalidad, educación e ingresos con sus respectivos riesgos y vulnerabilidades, que ya habían sido levantado por autores como Medina-Echavarría, Filgueira y Geneletti, Portes y Hoffman, y Franco, León y Hopenhayn, entre otros. Este estudio representa entonces también un llamado, tal como ya lo hiciera por ejemplo Portes y Hoffman (2003), para retomar los estudios de estratificación social en la región y entender mejor la compleja estructura social y los desafíos de la desigualdad, diseñar mejores políticas sociales y lograr sociedades más inclusivas.

## Bibliografía

- Álvarez-Rivadulla, M.J. y otros (2022), "La ilusión de una región de clases medias: el caso de Uruguay", *Revista de Estudios Sociales*, 79 | 01.
- Amarante, V. y J.P. Jiménez (2015), 'Desigualdad, concentración y rentas altas en América Latina', J.P. Jiménez (ed.) *Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina*, Libros de La CEPAL 134, (LC/G.2638-P). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Atria, R. (2004), 'Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales.' *CEPAL, Políticas Sociales*, no. 96, (LC/L.2192-P). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Bárcena, A. y A. Prado (2016), *El imperativo de la igualdad: por un desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores Argentina.
- Barozet, E. y otros (2021), 'Clases Medias En Tiempos de Crisis: Vulnerabilidad Persistente, Desafíos Para La Cohesión y Un Nuevo Pacto Social En Chile', *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2021/101), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Barozet, E. y O. Mac-Clure (2014), 'Nombrar y clasificar: aproximación a una epistemología de las clases sociales', *Cinta de Moebio. Revista de Epistemología de Ciencias Sociales*, no. 51: 197–215.
- Barro, R. J. (1999), "Determinants of Democracy", *Journal of Political Economy*, 107(6): 158–83.
- Bergman, M. y D. Joye (2001), 'Comparing Social Stratification Schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright', *Cambridge Studies in Social Research* 10.
- Birdsall, N., C. Graham, y S. Pettinato (2000), "Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?", Working Paper 14, Center on Social and Economic Dynamics. Washington, DC: The Brookings Institution.
- Breen, R. (2004), *Social Mobility in Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- Bourdieu, P. (2001), *Poder, derecho y clases sociales*. 2nd ed. Bilbao: Desclée de Bouver.
- Castellani, F. y E. Lora. (2013), "The Role of Entrepreneurship in Promoting Social Mobility in Latin America"; *Latin American Development Forum Series*. Washington, DC: World Bank and Inter-American Development Bank.
- Castillo, J. C. (2011), 'Legitimacy of Inequality in a Highly Unequal Context: Evidence from the Chilean Case', *Social Justice Research* 24 (4): 314–40.

- Castillo, J. C., D. Miranda e I. Madero Cabib (2013), 'Todos Somos de clase media. Sobre el estatus social subjetivo en Chile', *Latin American Research Review* 48 (1): 155–73.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), *Panorama Social de América Latina 1999-2000*, (LC/G.2068-P). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2010), *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*, (LC/G.2432(SES.33/3). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2012), *Cambio estructural para la igualdad: una visión integrada del desarrollo*, (LC/G.2524(SES.34/3)). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2014), *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible*, (LC/G.2586(SES.35/3). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2016), *La matriz de la desigualdad social en América Latina*. I Reunión de La Mesa Directiva de La Conferencia Regional Sobre Desarrollo Social, LC/G.2690(MDS.1/2). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2017), *Estrategia de Montevideo para la Implementación de la Agenda Regional de Género en el Marco del Desarrollo Sostenible hacia 2030*, (LC/CRM.13/5). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2018a), *La ineficiencia de la desigualdad*, (LC/SES.37/3-P). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2018b), *Medición de la pobreza por ingresos: actualización metodológica y resultados*. Metodologías de la CEPAL, N° 2, (LC/PUB.2018/22-P). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2019), *Panorama Social de América Latina, 2019*, (LC/PUB.2019/22-P/Rev.1). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2020), 'Agenda Regional de Desarrollo Social Inclusivo', (LC/CDS.3/5). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2021a), *Panorama Social de América Latina, 2020*, (LC/PUB.2021/2-P/Rev.1). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2021b), *Desastres y desigualdad en una crisis prolongada: hacia sistemas de protección social universales, integrales, resilientes y sostenibles en América Latina y El Caribe*, (LC/CDS.4/3). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2021c), 'La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad'. Informe Especial COVID-19 N. 9. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2021d), 'La paradoja de la recuperación en América Latina y El Caribe. Crecimiento con persistentes problemas estructurales: desigualdad, pobreza, poca inversión y baja productividad'. Informe Especial COVID-19 N. 11. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2021e), *Hacia la sociedad del cuidado: los aportes de la Agenda Regional de Género en el marco del desarrollo sostenible* (LC/MDM.61/3). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2022a), *Panorama Social de América Latina, 2021*, (LC/PUB.2021/17-P). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_ (2022b), 'Repercusiones en América Latina y el Caribe de la guerra en Ucrania: ¿cómo enfrentar esta nueva crisis?'. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- CEPAL/INE (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Instituto Nacional de Estadísticas) (2021), 'Encuestas de ingresos y gastos de los hogares: experiencias recientes en América Latina y El Caribe', (LC/TS.2021/49). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Chan, T. W. y J.H. Goldthorpe (2007), "Class and Status: The Conceptual Distinction and its Empirical Relevance", *American Sociological Review*, 2007, VOL. 72 (August:512–532).
- Chávez Molina, E. y J. Rodríguez de la Fuente (2023), 'La estructura social argentina en las últimas dos décadas. Una mirada desde la heterogeneidad estructural'. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Chen, S. y M. Ravallion (2013), 'More Relatively-Poor People in a Less Absolutely-Poor World', *Review of Income and Wealth* 59 (1): 1–28.

- Costa Ribeiro, C. A. (2007), *Estrutura de classe e mobilidade social no Brasil*, São Paulo: Editora da Universidade do Sagrado Coração (EDUSC). Disponible [en línea] <http://ceres.iesp.uerj.br/wp-content/uploads/2016/05/Estrutura-de-classe-e-mobilidade-social-no-Brasil-Carlos-Ant%C3%B4nio-Costa-Ribeiro.pdf>.
- \_\_\_\_\_. (2023), 'Education Expansion and Class Mobility Trends in Brazil'. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Duek, C. y G. Inda (2006), 'La teoría de la estratificación social de Weber: un análisis crítico.' *Revista Austral de Ciencias Sociales* 11: 5–24.
- Durkheim, E. (1987), *La división del trabajo social*. Madrid: Akal.
- Easterly, W. (2001), "The Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth* 6(4): 317–35.
- Edo, M., W. Sosa y M. Svarc (2020), "A multidimensional approach to measuring the middle class", *The Journal of Economic Inequality* 19, 139–162.
- Elbert, R. y P. Pérez (2018), 'The Identity of Class in Latin America: Objective Class Position and Subjective Class Identification in Argentina and Chile (2009)', *Current Sociology* 66 (5): 724–47.
- Erikson, R. y J. Goldthorpe (1992), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.
- \_\_\_\_\_. (2002), "Intergenerational Inequality: A Sociological Perspective", *Journal of Economic Perspective* – Volume 16, Number 3, Pages 31-44.
- Erikson, R., J.H. Goldthorpe y L. Portocarero (1982), "Social Fluidity in Industrial Nations: England, France and Sweden", *British Journal of Sociology*, 33.
- \_\_\_\_\_. (1979), "Intergenerational class Mobility in Three Western European Societies: England, France and Sweden", *British Journal of Sociology*, 30.
- Espinoza, V., E. Barozet, y M.L. Méndez (2013), "Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal: El caso de Chile." *Laboratorio* (25): 169–191.
- Espinoza, V. y otros (2022), 'Estratificación, desigualdad y pacto social en el Chile actual. Evaluaciones y preferencias de la población para la política pública'. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Evans, G. y C. Mills (1998), "Identifying class structure: A latent class analysis of the criterion-related and construct validity of the Goldthorpe class schema", *European Sociological Review*, 14, 87–106.
- Faletto, E. (1993), 'Formación histórica de la estratificación social en América Latina', *Revista de la Cepal*, no. 50: 163–80, (LC/G.1767-P). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ferreira, F. H. G. y otros (2012), *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*. Washington, DC: The World Bank.
- Figueras, A. y H. Morero (2013), 'La teoría del consumo y de los ciclos en Thorstein Veblen', *Revista de Economía Institucional* 15 (28): 159–82.
- Filgueira, C. (2001), *La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina*. Serie Políticas Sociales 51, (LC/L.1582-P). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Filgueira, C. (1975), 'Proyecto sobre estratificación y movilidad social en América Latina 1960-1970. Definiciones operativas'. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Filgueira, C. y C. Geneletti (1981), "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", *Cuadernos de la CEPAL* 39, (E/CEPAL/G.1122). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Foster, J. (1998), 'Absolute versus Relative Poverty', *American Economic Review* 88 (2): 335–41.
- Franco, R., M. Hopenhayn y A. León (coords.) (2010), *Las clases medias en América Latina: retrospectiva y nuevas tendencias*. Buenos Aires, CEPAL: Siglo Veintiuno Editores.
- Franco, R., A. León y R. Atria (2007), 'Estratificación y movilidad social en América Latina. Una agenda de trabajo'. En *Estratificación y movilidad social en América Latina: transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, 25–69. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- GANZEBOOM, H.B. y otros (2012), "Patterns of Intergenerational Mobility in the Old and New Middle Class in a Post-Industrial Society: Netherlands 1970-2006", *Social Science Research* (41), pp. 224-241
- Garay, C. (2016), *Social Policy Expansion in Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- Giddens, A. (1979), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Madrid: Editorial Alianza.

- Goldthorpe, J.H. (1992), 'Sobre la clase de servicios, su formación y su futuro', *Revista Zona Abierta*, no. 59–60: 229–243).
- Goldthorpe, J. (1983), 'Women and Class Analysis: In Defence of the Conventional View.' *Sociology* 17 (4): 465–88.
- Goldthorpe, J.H. y otros (1987), *Social mobility and class structure in modern Britain*. Oxford, Clarendon Press.
- \_\_\_\_\_(1969), *The Affluent Worker in the Class Structure*. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_(1968a), *The Affluent Worker: Industrial Attitudes and Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_(1968b), *The Affluent Worker: Political Attitudes and Behaviour*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Goldthorpe, J. H. y A. McKnight (2004), "The economic basis of social class", CASE paper 80, London School of Economics.
- Goldthorpe, J. y G. Marshall (2017), 'El prometedor futuro del análisis de clase: una respuesta a las críticas recientes', *Revista de Sociología* 1 (32): 106–28.
- Güveli, A., R. Luijckx y H. Ganzeboom (2012), "Patterns of intergenerational mobility of the old and new middle classes in a post-industrial society: Netherlands 1970–2006", *Soc Sci Res*. Mar;41(2):224–41.
- Huber, E. y J. D. Stephens (2012), *Democracy and the Left: Social Policy and Inequality in Latin America*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Lefebvre, H. (1976), *Espacio y política*. (Traducción González Pueyo) Barcelona. Historia, ciencia y sociedad. Núm. 128. Ediciones Península.
- \_\_\_\_\_(1974), *La producción del espacio*.
- Mac-Clure, O. y otros (2019), 'Encontrar la posición de uno mismo en la sociedad: una encuesta basada en viñetas', *Revista Brasileira de Ciências Sociais* 34 (99): 1–28.
- Marinho, M.L. y V. Quiroz (2018), 'Estratificación social: una propuesta metodológica multidimensional para la subregión norte de América Latina y el Caribe', *Documento de Proyecto*, (LC/MEX/TS.2018/28). Ciudad de México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Martínez, R. y C. Maldonado (2019), 'Institucionalidad y desarrollo social', en R. Martínez (ed.) *Institucionalidad social en América Latina y El Caribe*, Libros de La CEPAL 146, (LC/PUB.2017/14-P/Rev.1). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Martínez-Franzoni, J. y D. Sánchez-Ancochea (2020), 'Pactos sociales al servicio del bienestar en América Latina y El Caribe: ¿qué son y qué papel tienen en tiempos de crisis?', (LC/TS.2020/169). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Marx, K. (2008), *Contribución a la crítica de la economía política*. Novena Edición. Madrid: Siglo xxi editores.
- Marx, K. y F. Engels (1948), *Manifiesto comunista*. Santiago: Babel.
- Naciones Unidas (2001), 'Clasificaciones de gastos por finalidades'. Nueva York: Naciones Unidas.
- OCDE (Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo) (2022), *Self-employment rate (indicator)*, doi: 10.1787/fb58715e-en (Accessed on 13 June 2022).
- Pevalin, D. y D. Rose (2002), 'The National Statistics Socio-Economic Classification: Unifying Official and Sociological Approaches to the Conceptualisation and Measurement of Social Class in the United Kingdom', *Sociétés Contemporaines* 45–46 (1–2): 75–106. <https://doi.org/10.3917/soco.045.0075>.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2017), *Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. Santiago: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- \_\_\_\_\_(2021), 'Informe Regional de Desarrollo Humano 2021. Atrapados: alta desigualdad y bajo crecimiento en América Latina y El Caribe'. PNUD.
- Portes, A. y K. Hoffman (2003), "Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal", *Serie Políticas Sociales* 68, (LC/L.1902-P). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Rose, D. y D.J. Pevalin (2003), "The NS-SEC explained" en D. Rose y D.J. Pevalin (eds), *A Researcher's Guide to the National Statistics Socio-Economic Classification*, London: SAGE, pp. 28–43.
- Savage, M. y otros (2013), 'A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment', *Sociology* 47 (2): 219–50. Disponible [en línea] <https://doi.org/10.1177/0038038513481128>.
- Schumpeter, J.A. (1953), *Aufsätze zur Soziologie*. Ed. by Erich Schneider und Arthur Spiethoff, J.C.B. Mohr, Tübingen.
- Solís, P. y M. Boado (2016), "Y sin embargo se mueve: estratificación y movilidad intergeneracional de clase en América Latina", Ciudad de Mexico: El Colegio de México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

- Solís, P., E. Chávez Molina y D. Cobos (2019), "Class Structure, Labor Market Heterogeneity, and Living Conditions in Latin America", *Latin American Research Review* 54(4), pp. 854–876. DOI: <https://doi.org/10.25222/larr.442>.
- Soto, H. y B. Villa (2023), 'Caracterización de los estratos medios y altos En México'. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Torche, F. (2005), "Unequal but Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective", *American Sociological Review* 70 (3): 422–450. DOI: <https://doi.org/10.1177/000312240507000304>.
- Torche, F. y L.F. López-Calva (2011), "Stability and Vulnerability of the Latin American Middle Class?", en K. Newman (ed.), *Dilemmas of the Middle Class around the World*. New York NY: Oxford University Press.
- UNESCO/UNICEF/CEPAL (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura/Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia/Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2022), 'La encrucijada de la educación en América Latina y el Caribe: informe regional de monitoreo ODS4-Educación 2030. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Valenzuela, J.P. y N. Yañez (2022), 'Trayectoria y políticas de inclusión en educación superior En América Latina y El Caribe en el contexto de la pandemia: dos décadas de avances y desafíos'. *Documentos de Proyectos*, (LC/TS.2022/50). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Vaca-Trigo, I. (2019), "Oportunidades y desafíos para la autonomía de las mujeres en el futuro escenario del trabajo", *serie Asuntos de Género*, N° 154 (LC/TS.2019/3). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Veblen, T. (1899), *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. Nueva York: Modern Library.
- Weller, J., S. Gontero y S. Campbell (2019), "Cambio tecnológico y empleo: una perspectiva latinoamericana. Riesgos de la sustitución tecnológica del trabajo humano y desafíos de la generación de nuevos puestos de trabajo", *serie Macroeconomía del Desarrollo*, N° 201 (LC/TS.2019/37). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Westhoff, L., E. Bukodi y J.H. Goldthorpe (2022), "Social Class and Age-Earnings Trajectories in 14 European Countries", *Research in Social Stratification and Mobility*.
- World Bank (1990), *World Development Report 1990: Poverty*. New York: Oxford University Press.
- World Health Organization y International Bank for Reconstruction and Development (2021), *Global Monitoring Report on Financial Protection in Health 2021*. Geneva: World Health Organization.
- Wright, E.O. (1997), *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_ (2019), *How to Be an Anti-Capitalist in the 21st Century*. New York: Verso Books.



## Anexo

**Cuadro A1**  
**Estructura de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, 2008 (CIUO-08),**  
**según grandes grupos y subgrupos principales**

Código	Ocupación
1	Directores y gerentes
11	Directores ejecutivos, personal directivo de la administración pública y miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos
12	Directores administradores y comerciales
13	Directores y gerentes de producción y operaciones
14	Gerentes de hoteles, restaurantes, comercios y otros servicios
2	Profesionales científicos e intelectuales
21	Profesionales de las ciencias y de la ingeniería
22	Profesionales de la salud
23	Profesionales de la enseñanza
24	Especialistas en organización de la administración pública y de empresas
25	Profesionales de tecnología de la información y las comunicaciones
26	Profesionales en derecho, en ciencias sociales y culturales
3	Técnicos y profesionales de nivel medio
31	Profesionales de las ciencias y la ingeniería de nivel medio
32	Profesionales de nivel medio de la salud
33	Profesionales de nivel medio en operaciones financieras y administrativas
34	Profesionales de nivel medio de servicios jurídicos, sociales, culturales y afines
35	Técnicos de la tecnología de la información y las comunicaciones
4	Personal de apoyo administrativo
41	Oficinistas
42	Empleados en trato directo con el público
43	Empleados contables y encargados del registro de materiales
44	Otro personal de apoyo administrativo
5	Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados
51	Trabajadores de los servicios personales
52	Vendedores
53	Trabajadores de los cuidados personales
54	Personal de los servicios de protección
6	Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros
61	Agricultores y trabajadores calificados de explotaciones agropecuarias con destino al mercado
62	Trabajadores forestales calificados, pescadores y cazadores
63	Trabajadores agropecuarios, pescadores, cazadores y recolectores de subsistencia
7	Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios
71	Oficiales y operarios de la construcción excluyendo electricistas
72	Oficiales y operarios de la metalurgia, la construcción mecánica y afines
73	Artesanos y operarios de las artes gráficas
74	Trabajadores especializados en electricidad y la electrotecnología
75	Operarios y oficiales de procesamiento de alimentos, de la confección, ebanistas, otros artesanos y afines
8	Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores
81	Operadores de instalaciones fijas y máquinas
82	Ensambladores
83	Conductores de vehículos y operadores de equipos pesados móviles

Código	Ocupación
9	Ocupaciones elementales
91	Limpiadores y asistentes
92	Peones agropecuarios, pesqueros y forestales
93	Peones de la minería, la construcción, la industria manufacturera y el transporte
94	Ayudantes de preparación de alimentos
95	Vendedores ambulantes de servicios y afines
96	Recolectores de desechos y otras ocupaciones elementales
0	Ocupaciones militares
01	Oficiales de las fuerzas armadas
02	Suboficiales de las fuerzas armadas
03	Otros miembros de las fuerzas armadas

Fuente: Organización Internacional del Trabajo. Para información más detallada para subgrupos ocupacionales y grupos primarios véase [en línea] <https://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/isco/isco08/index.htm>.

Uno de los objetivos de investigación de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) es comprender las características de la vulnerabilidad de los estratos medios, las necesidades de políticas y las capacidades institucionales para implementarlas. En el marco del programa Mecanismo Regional para el Desarrollo en Transición, de la CEPAL y la Unión Europea, se busca establecer un cuerpo analítico consolidado sobre la vulnerabilidad de las clases medias en el conjunto de la estratificación social y su relación con la inclusión social y laboral. El objetivo de este documento es contribuir al análisis de esta materia, en un contexto de crisis diversas que han quebrado la tendencia de reducción de la pobreza y la desigualdad en la región. Las fuentes de información disponibles permiten adoptar una perspectiva agregada de distintas dimensiones, combinando tanto los ingresos como los gastos de los hogares, las clases ocupacionales y las percepciones de clase de las personas. El documento presenta un desafío conceptual y analítico cuyo propósito es incidir en el diseño de políticas y la toma de decisiones para retomar la senda hacia el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030.