

ISSN 1727-8686

S E R I E

**ESTUDIOS Y  
PERSPECTIVAS**

**OFICINA DE LA CEPAL  
EN MONTEVIDEO**

# **Situación económico-financiera de los hogares uruguayos**

Análisis a partir de la Encuesta Financiera  
de los Hogares Uruguayos (EFHU)

Graciela Sanroman  
Zuleika Ferre  
José Ignacio Rivero  
Guillermo Santos



NACIONES UNIDAS

CEPAL

## **Situación económico-financiera de los hogares uruguayos**

Análisis a partir de la Encuesta Financiera  
de los Hogares Uruguayos (EFHU)

Graciela Sanroman  
Zuleika Ferre  
José Ignacio Rivero  
Guillermo Santos



NACIONES UNIDAS



Este documento fue preparado por Graciela Sanroman, Zuleika Ferre, José Ignacio Rivero y Guillermo Santos, Consultores de la Oficina de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en Montevideo, en el marco de las actividades del Convenio de Cooperación Técnica entre la CEPAL y el Gobierno del Uruguay a través del Ministerio de Economía y Finanzas.

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 la Organización.

---

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN 1727-8686

LC/L.4227

LC/MVD/L.54

Copyright © Naciones Unidas, septiembre de 2016. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

S.16-00839

---

Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

# Índice

---

<b>Resumen</b> .....	7
<b>Abstract</b> .....	9
<b>Introducción</b> .....	11
<b>I. Medios de pago e instrumentos de ahorro</b> .....	13
A. Acceso y utilización de servicios financieros .....	13
B. Patrones de ahorro e inversión de los hogares uruguayos.....	17
C. Activos financieros: moneda e institución .....	19
<b>II. Acceso al crédito y estructura de pasivos</b> .....	21
A. Endeudamiento de los hogares según motivo del crédito .....	21
B. Moneda y plazos de las deudas .....	23
C. Fuentes de crédito .....	24
D. Pasivos de los hogares uruguayos: análisis agregado .....	25
E. Monto del crédito y peso de la carga financiera.....	26
F. Patrimonio neto de los hogares uruguayos.....	27
G. Barreras al acceso al crédito.....	28
<b>III. Situación financiera de los hogares con empresas</b> .....	31
A. Principales características de los negocios.....	32
B. Activos y pasivos de los hogares con negocio .....	33
1. Activos reales y financieros de los hogares con negocio .....	33
2. Pasivos de los hogares con negocios.....	35
C. Uso de servicios financieros de los hogares poseedores de algún negocio .....	36
D. Medios que emplean las empresas para cobranzas y pagos .....	37
<b>IV. Conclusiones</b> .....	39
<b>Anexo Características de los hogares con negocios</b> .....	43
<b>Serie Estudios y Perspectivas – Montevideo: números publicados</b> .....	50

**Cuadros**

Cuadro 1	Encuestas completas según quintiles de ingreso de ECH-2012 .....	12
Cuadro 2	Porcentaje de hogares con productos financieros seleccionados, por quintil de ingreso.....	14
Cuadro 3	Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de cuentas bancarias.....	15
Cuadro 4	Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de tarjetas de crédito y débito.....	15
Cuadro 5	Porcentaje de hogares que no utiliza exclusivamente efectivo o cheques para gastos, por quintil de ingreso .....	16
Cuadro 6	Modelos de probabilidad lineal para la utilización de medios de pago distintos a efectivo o cheques .....	16
Cuadro 7	Tenencia de activos por parte de los hogares y valor de los mismos, según quintil de ingreso del hogar.....	17
Cuadro 8	Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de activos .....	18
Cuadro 9	Distribución del valor total de los activos de los hogares y valor de los mismos.....	19
Cuadro 10	Composición por moneda de activos financieros totales y de saldos en caja de ahorro.....	20
Cuadro 11	Proporción de cajas de ahorro y cuentas corrientes por banco .....	20
Cuadro 12	Tenencia de pasivos y valores medios y medianos de las deudas .....	22
Cuadro 13	Determinantes de la probabilidad de mantener deudas según motivos .....	23
Cuadro 14	Distribución de los créditos según moneda.....	23
Cuadro 15	Plazos de los créditos al momento de la contratación .....	24
Cuadro 16	Fuente de financiamiento de los créditos para consumo .....	25
Cuadro 17	Valor y distribución de los pasivos de los hogares.....	25
Cuadro 18	Determinantes de los niveles de endeudamiento y carga financiera de los hogares.....	27
Cuadro 19	Porcentaje de hogares con patrimonio neto negativo, nulo o positivo .....	27
Cuadro 20	Hogares en el clearing de informes .....	28
Cuadro 21	Situación crediticia relacionada a la compra de vivienda.....	28
Cuadro 22	Motivos para no solicitar crédito para la compra de vivienda.....	29
Cuadro 23	Motivos para no solicitar crédito a bancos y casas financieras para fines diversos de la compra de vivienda .....	29
Cuadro 24	Porcentaje de hogares a los que les fue negado algún crédito (respecto a hogares que solicitaron crédito) .....	30
Cuadro 25	Porcentaje de hogares con dificultades para obtener tarjetas de crédito.....	30
Cuadro 26	Determinantes de las barreras de acceso al crédito .....	30
Cuadro 27	Distribución de los hogares según tenencia de empresas por región.....	31
Cuadro 28	Tenencia de activos en hogares con negocios y valores medios y medianos .....	33
Cuadro 29	Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de activos de los hogares con negocios .....	34
Cuadro 30	Tenencia de pasivos en hogares con negocios y valores medios y medianos de las deudas .....	35
Cuadro 31	Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de deudas de los hogares con negocios .....	36
Cuadro 32	Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de productos financieros en hogares con negocios .....	37
Cuadro A.1	Tamaño de las empresas según región .....	44
Cuadro A.2	Sector de actividad de la empresa según región .....	44
Cuadro A.3	Antigüedad de las empresas según región.....	45
Cuadro A.4	Estadísticas de la antigüedad de la empresa .....	45
Cuadro A.5	Formalidad, empresas que aportan a alguna caja de jubilación.....	45
Cuadro A.6	Empresas informales razones de la informalidad según los entrevistados .....	46
Cuadro A.7	Edad de los propietarios de empresas según región .....	46
Cuadro A.8	Años de educación promedio de los propietarios de las empresas, según tipo de negocio y región.....	46

Cuadro A.9	Años de educación de la persona de referencia según tipo de hogar.....	47
Cuadro A.10	Tenencia de activos de los hogares con negocios.....	47
Cuadro A.11	Tenencia de deudas de los hogares con negocios.....	47
Cuadro A.12	Tenencia de productos financieros de los hogares con negocios.....	47
Cuadro A.13	Medios de pago utilizados para realizar las cobranzas.....	48
Cuadro A.14	Medios de pago utilizados para realizar pagos corrientes .....	49
Cuadro A.15	Medios de pago utilizados para pagar salarios .....	49



## Resumen

---

*Graciela Sanroman*<sup>1</sup>  
*Zuleika Ferre*<sup>2</sup>  
*José Ignacio Rivero*<sup>3</sup>  
*Guillermo Santos*<sup>4</sup>

El objetivo de este documento es analizar la situación económica y financiera de los hogares uruguayos utilizando los resultados de la Encuesta Financiera de Hogares Uruguayos (EFHU-2). Presentamos información detallada sobre los activos y pasivos de las familias y sobre su utilización de productos financieros y medios de pago. Complementamos esta descripción estudiando los efectos de las características socio-demográficas de los hogares y de su localización geográfica sobre las probabilidades de poseer determinados activos y de utilizar productos financieros básicos y medios de pago. También estudiamos los efectos de las características de los hogares y su localización geográfica sobre indicadores de deuda. Finalmente, centramos el estudio en hogares con negocios. Replicamos los análisis previos y presentamos información relativa al uso de distintos medios de pago y acceso a crédito de los negocios. La información contenida en la EFHU-2 es especialmente valiosa ya que permite caracterizar la situación económico-financiera de hogares con negocios, particularmente de aquellos que poseen negocios informales que son difíciles de detectar a través de otras fuentes de información como encuestas empresariales.

Palabras clave: información a nivel de hogares, activos, pasivos, riqueza, presión financiera, medios de pago, inclusión financiera.

---

<sup>1</sup> Consultora CEPAL, Departamento de Economía – Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de la República, [graciela.sanroman@cienciassociales.edu.uy](mailto:graciela.sanroman@cienciassociales.edu.uy).

<sup>2</sup> Departamento de Economía – Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de la República, [zuleika.ferre@cienciassociales.edu.uy](mailto:zuleika.ferre@cienciassociales.edu.uy).

<sup>3</sup> Departamento de Economía – Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de la República, [jose.rivero@cienciassociales.edu.uy](mailto:jose.rivero@cienciassociales.edu.uy).

<sup>4</sup> Departamento de Economía – Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de la República, [guillermo.santos@cienciassociales.edu.uy](mailto:guillermo.santos@cienciassociales.edu.uy).



## Abstract

---

The main goal of this paper is to analyze Uruguayan households' economic and financial situation using results from the Survey of Uruguayan Households' Finance (EFHU-2). We present a detailed account of households' assets and liabilities and their usage of financial products and means of payment. We complement this description by studying the effects of households' socio-demographic characteristics and geographical location on their probability of ownership of assets and of using means of payment alternative to cash. We also study the effects of households' characteristics and geographical location on debt indicators. Finally, we focus on households that own businesses. We replicate our previous analysis for this particular group of families and also present data relative to businesses' use of different means of payment and credit access. The data gathered through EFHU-2 is particularly valuable since it allows to completely characterize the economic and financial situation of business-owning families, especially of those who possess an informal business and are therefore extremely difficult to detect through other sources such as business surveys.

Keywords: Household-level data, assets, liabilities, wealth, financial pressure, means of payment, financial inclusion.

JEL: D14, D31, C42, G21, G23.



## Introducción

---

Este documento tiene por objetivo analizar la situación económica y financiera de los hogares uruguayos utilizando los resultados de la Encuesta Financiera de los Hogares Uruguayos (EFHU) realizada entre 2013 y 2014 por el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, en el marco de un convenio con el Banco Central del Uruguay (BCU), Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP), y Corporación de Protección del Ahorro Bancario (COPAB).

Muchos de los países desarrollados y algunos de América Latina como Chile, cuentan desde hace años con encuestas que permiten describir la composición de las carteras de activos y pasivos de los hogares. La conveniencia de disponer de este tipo de microdatos se fundamenta en la necesidad de complementar la información agregada para el análisis económico, la toma de decisiones de política económica y el diseño de políticas regulatorias.

La EFHU es hasta el momento la única fuente estadística en Uruguay que permite ahondar en la situación económica y financiera de los hogares y recabar información que permita entender la heterogeneidad de los mismos en esta dimensión. Adicionalmente, la inclusión en la EFHU de un módulo sobre negocios permite además disponer de información sobre la situación económico-financiera y el acceso a servicios financieros de los hogares propietarios de algún negocio.

El cuestionario EFHU se divide en las siguientes secciones:

1. Características demográficas
2. Activos reales:
  - a. Vivienda principal y deudas relacionadas
  - b. Otras propiedades y deudas relacionadas
  - c. Equipamiento del hogar
3. Deudas no hipotecarias
4. Negocios propiedad del hogar

5. Ingresos e historia laboral
6. Activos financieros
7. Medios de pago
8. Seguros y planes de rentas personales
9. Consumo y ahorro del hogar

La EFHU se realizó a través de entrevistas personales asistidas por computador (CAPI)<sup>5</sup> con una duración promedio de 45 minutos. El diseño de la muestra se realizó en dos fases. La primera fase la constituye la Encuesta Continua de Hogares del año 2012. En la segunda fase se seleccionan hogares utilizando como estratos a los quintiles de ingreso (según Montevideo-Interior) y a la presencia de microempresas en los hogares. Como es usual en este tipo de encuestas, se realizó una sobre-ponderación de hogares con mayores niveles de ingreso. La muestra final incluye 3.490 hogares distribuidos entre quintiles de ingreso según el siguiente cuadro. Para construir las estadísticas agregadas se utilizan ponderadores que tienen en cuenta el carácter estratificado de la muestra.

**Cuadro 1**  
**Encuestas completas según quintiles de ingreso de ECH-2012**

	Encuestas completas	Porcentaje
Total	3 490	100,0
Quintil de ingresos		
I	493	14,1
II	495	14,2
III	525	15,0
IV	912	26,1
V	1 065	30,5

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

En este documento se realiza un análisis detallado de la situación de los hogares uruguayos en términos de acceso a servicios y productos financieros, tenencia de activos, y endeudamiento. Los resultados presentados en este documento se complementan con los del informe “Inclusión financiera en el Uruguay: análisis a través de índices sintéticos”.

El documento se organiza de la siguiente manera. En el capítulo I se describe la situación de los hogares uruguayos en términos de acceso y uso de servicios financieros, los patrones de ahorro e inversión de las familias, detallando la composición de los activos. En el capítulo II se analiza el acceso al crédito, el endeudamiento y las restricciones al acceso al crédito de los hogares uruguayos. En el capítulo III se estudia la situación económico-financiera y el acceso a servicios financieros de aquellos hogares que son propietarios de algún negocio. Finalmente, en el capítulo IV se incluye una síntesis de las principales conclusiones del trabajo.

<sup>5</sup> *Computer Assisted Personal Interview.*

## **I. Medios de pago e instrumentos de ahorro**

---

En este capítulo se describe la situación de los hogares uruguayos en términos de acceso y uso de servicios financieros, con especial énfasis en los servicios bancarios. Dicho acceso se mide esencialmente a través de la tenencia de cuentas bancarias y/o tarjetas de débito y crédito, mientras que el análisis del uso se focaliza en la distinción entre efectivo y cheques y otros medios de pago.

Por otra parte, se analizan los patrones de ahorro e inversión de las familias, detallando la composición de sus activos (reales y financieros). También se estudia la incidencia que tienen sus características socio-económicas y demográficas en la tenencia de las distintas clases de activo. Finalmente, se detalla la composición por moneda de los activos financieros de los hogares y en qué instituciones se mantienen los ahorros bancarios.

### **A. Acceso y utilización de servicios financieros**

En el cuadro 2 se presenta la tenencia de algunos productos financieros para todos los hogares y por quintiles de ingreso. En primer lugar, se observa que un 46% de los hogares encuestados declaran poseer una cuenta bancaria (caja de ahorro o cuenta corriente). Esta proporción aumenta a 55% si se incluyen los hogares que declararon no tener cuentas bancarias pero más adelante en el cuestionario afirmaron realizar retiros o utilizar tarjetas de débito. La discrepancia podría ser explicada por el hecho de que en el Uruguay un individuo puede tener una cuenta bancaria abierta por su empleador o su prestador de beneficios sociales sin haberla gestionado. Eso implica que algunos hogares tengan cuentas pero no estén al tanto de que disponen de las mismas<sup>6</sup>. Distinguiendo entre tipos de cuentas bancarias, se observa que la tenencia de cajas de ahorro es sustancialmente mayor que la de cuentas corrientes, ya que un 45% de los hogares cuenta con una caja de ahorro pero sólo un 8% tiene cuenta corriente.

---

<sup>6</sup> Cabe destacar que la Ley de Inclusión Financiera introduce cambios en este aspecto, ya que obliga a los empleadores o prestadores sociales a habilitar al asalariado o beneficiario a elegir el banco por el que se le efectúa el pago.

**Cuadro 2**  
**Porcentaje de hogares con productos financieros seleccionados,**  
**por quintil de ingreso**

	Cuenta	Cuenta (corregida)	Caja de ahorro	Cuenta corriente	Tarjeta de crédito	Tarjeta de débito
Todos los hogares	46,1	55,1	44,9	8,0	59,6	31,9
Quintil I	16,3	22,4	16,2	1,6	27,6	9,4
Quintil II	32,4	41,4	31,6	3,2	47,4	18,6
Quintil III	43,0	52,9	41,6	4,7	65,1	28,9
Quintil IV	61,1	72,8	59,8	8,2	75,8	41,6
Quintil V	82,0	91,1	79,7	22,9	88,1	64,6

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Adicionalmente, existen diferencias marcadas en el acceso a medios de pago, ya que un 60% de los hogares declara poseer tarjetas de crédito pero sólo un 32% tarjetas de débito. Cabe notar que esta proporción es menor al 46% de hogares que declaran disponer de cuentas bancarias, lo que podría indicar cierto grado de desconocimiento acerca de la vinculación entre poseer una cuenta bancaria y una tarjeta de débito.

Como se puede apreciar en el cuadro 2, el acceso a los productos financieros mencionados exhibe una marcada heterogeneidad dependiendo del ingreso de los hogares. En concreto, se observa que la tenencia de cuentas bancarias y de tarjetas de crédito y débito aumenta a medida que se incrementa el ingreso.

Para profundizar en el análisis de la tenencia de estos productos financieros, se estiman modelos lineales para la probabilidad de que un hogar posea cuentas bancarias, tarjetas de crédito y tarjetas de débito. Estos incorporan otras características de los hogares que resultan de interés, como la educación de la persona de referencia o jefe de hogar, su edad, su condición de actividad y la localización del hogar en el territorio nacional. A continuación se reportan los resultados de las estimaciones utilizando datos provenientes exclusivamente de la EFHU por un lado y complementando con información de la ECH 2012 por otro<sup>7</sup>. En el cuadro 3 se muestran los coeficientes de las regresiones para la probabilidad de tener cuentas bancarias, utilizando como variable dependiente la tenencia de cuenta bancaria según la respuesta dada por el entrevistado. Como ya se estableció, un porcentaje relevante de los entrevistados que declara no poseer cuenta bancaria brinda información en otra parte del cuestionario que implica que sí tiene cuenta. En virtud de esto, se considera una variable alternativa que ajusta por estas inconsistencias en las respuestas.

Se observa que los hogares que residen en el interior del país presentan menor probabilidad de poseer una cuenta bancaria. En cambio, la educación, el ingreso y el stock de activos y pasivos del hogar inciden positivamente (este último en tres de las cuatro regresiones consideradas). Del mismo modo, los hogares en los cuales el jefe es asalariado público tienen mayor probabilidad de poseer cuentas en comparación con las restantes categorías de actividad. Finalmente, cabe destacar que la edad de la persona de referencia o del jefe de hogar resulta significativa y con signo negativo, lo que implica que a mayor edad, menor es la probabilidad de poseer una cuenta bancaria.

En el cuadro 4 se reportan las estimaciones de los modelos lineales para la probabilidad de que el hogar posea tarjetas de crédito o de débito. Nuevamente se utilizan datos tanto de la EFHU como de la ECH.

<sup>7</sup> Cuando se consideran características socio-demográficas del hogar relevadas en la EFHU las mismas corresponden a la persona de referencia del hogar. En cambio, cuando se consideran datos de la ECH, éstas corresponden al jefe de hogar, que no necesariamente coincide con la persona de referencia.

**Cuadro 3**  
**Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de cuentas bancarias**

Variables	Cuenta (EFHU)	Cuenta corregida (EFHU)	Cuenta (ECH)	Cuenta corregida (ECH)
Ingreso (logs)	0,185***	0,203***	0,167***	0,173***
Educación (años)	0,026***	0,027***	0,028***	0,028***
Edad (años)	-0,001**	-0,001*	-0,002***	-0,001*
Activos (logs)	0,019***	0,017***	0,025***	0,026***
Pasivos (logs)	0,005***	0,008***	0,003	0,004*
Interior	-0,070***	-0,043**	-0,076***	-0,048**
<b>Condición de actividad</b>				
Inactivos, otros			-0,069	-0,131***
Trabajador independiente			-0,154***	-0,242***
Trabajador asalariado privado			-0,081**	-0,129***
Jubilado exclusivamente			-0,030	-0,101***
Constante	-1,188***	-1,264***	-1,557***	-1,544***
Observaciones	3 464	3 464	2 605	2 605

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014) y ECH (2012).

Nota: La variable "Cuenta corregida" se ajusta por inconsistencias en la respuesta a si el hogar dispone de cuentas bancarias. En categoría de actividad, la variable omitida es "Trabajador asalariado público". Las estimaciones que incluyen datos de la ECH sólo consideran aquellos hogares que no cambiaron de domicilio entre las entrevistas para la EFHU y la ECH.

\*\*\* significativo al 1%; \*\*significativo al 5%; \*significativo al 10%.

**Cuadro 4**  
**Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de tarjetas de crédito y débito**

Variables	Tarjetas de crédito (EFHU)	Tarjetas de débito (EFHU)	Tarjetas de crédito (ECH)	Tarjetas de débito (ECH)
Ingreso (logs)	0,187***	0,158***	0,150***	0,153***
Educación (años)	0,014***	0,021***	0,017***	0,021***
Edad (años)	-0,002***	-0,002***	-0,003***	-0,002**
Activos (logs)	0,022***	0,011***	0,028***	0,017***
Pasivos (logs)	0,018***	0,005***	0,015***	0,002
Interior	-0,119***	-0,060***	-0,091***	-0,056***
<b>Condición de actividad</b>				
Inactivos, otros			-0,047	-0,123***
Trabajador independiente			-0,075**	-0,182***
Trabajador asalariado privado			0,042	-0,125***
Jubilado exclusivamente			-0,005	-0,151***
Constante	-0,968***	-0,982***	-1,240***	-1,393***
Observaciones	3 468	3 462	2 608	2 603

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014) y ECH (2012).

Nota: La variable omitida en condición de actividad es "Trabajador asalariado público". Las estimaciones que incluyen datos de la ECH sólo consideran aquellos hogares que no cambiaron de domicilio entre las entrevistas para la EFHU y la ECH.

\*\*\* significativo al 1%; \*\*significativo al 5%; \*significativo al 10%.

Al igual que el caso de la tenencia de cuentas, los ingresos del hogar, la educación del jefe o persona de referencia y los activos y pasivos totales del hogar resultan significativos y positivos (aunque estos últimos no son significativos cuando la variable dependiente es tarjetas de débito y se controla por condición de actividad del jefe de hogar). La residencia en el interior es significativa y negativa. Por su parte, la edad es significativa y negativa ya sea que se consideren tarjetas de crédito o débito en cualquiera de las dos especificaciones. Finalmente, el hecho de que el jefe de hogar sea asalariado público incrementa

de forma significativa la probabilidad de disponer de tarjetas de débito con respecto a las restantes categorías de actividad. Cuando se consideran las tarjetas de crédito, que el jefe de hogar sea asalariado público solo incrementa su probabilidad de tenencia con respecto a los trabajadores independientes.

Además de la utilización de tarjetas de crédito o de débito para realizar pagos, la EFHU incluye preguntas acerca del uso de débitos automáticos, transferencias bancarias y cheques. En el cuadro 5 se muestran las proporciones de hogares que utilizan algún medio de pago aparte de efectivo o cheques para afrontar sus gastos cotidianos y sus erogaciones mensuales recurrentes. De acuerdo a la EFHU, algo menos de la mitad de los hogares uruguayos utiliza medios de pago distintos de efectivo o cheques para pagar gastos cotidianos. Esta proporción se reduce a un 15% de los hogares cuando se consideran gastos mensuales<sup>8</sup>. Al analizar la relación entre la utilización de medios de pago y los ingresos de los hogares, se pueden extraer conclusiones similares a las del caso de la tenencia de productos financieros ya que a mayor ingreso, mayor es la proporción de hogares que no utilizan exclusivamente efectivo o cheques para sus gastos.

**Cuadro 5**  
**Porcentaje de hogares que no utiliza exclusivamente efectivo o cheques para gastos, por quintil de ingreso**

	Gastos cotidianos	Gastos mensuales
Todos los hogares	46,3	15,0
Quintil I	19,3	2,7
Quintil II	35,5	10,1
Quintil III	51,3	10,7
Quintil IV	58,7	17,9
Quintil V	72,1	34,8

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

En el cuadro 6 se presentan modelos lineales para la probabilidad de que un hogar no use exclusivamente efectivo o cheques para realizar sus pagos cotidianos o mensuales. Los regresores considerados son las variables ya mencionadas. Se observa que cuantos más años de educación, ingreso, activos y pasivos, mayor es la probabilidad de que el hogar utilice medios de pago alternativos a efectivo o cheques para afrontar sus gastos. En contraste, residir en el interior del país reduce dicha probabilidad. La edad afecta negativamente la probabilidad de usar medios alternativos al efectivo o los cheques, pero sólo cuando se consideran los gastos cotidianos. Finalmente, la condición de asalariado público reduce la probabilidad de emplear medios de pago alternativos a cheque o efectivo en comparación con los trabajadores independientes, sólo si se consideran los gastos cotidianos.

**Cuadro 6**  
**Modelos de probabilidad lineal para la utilización de medios de pago distintos a efectivo o cheques**

Variables	Gastos cotidianos (EFHU)	Gastos mensuales (EFHU)	Gastos cotidianos (ECH)	Gastos mensuales (ECH)
Ingreso (logs)	0,162***	0,074***	0,143***	0,077***
Educación (años)	0,014***	0,014***	0,019***	0,016***
Edad (años)	-0,002***	-0,000	-0,004***	-0,000
Activos (logs)	0,012***	0,012***	0,016***	0,016***
Pasivos (logs)	0,015***	0,003**	0,013***	0,005**
Interior	-0,131***	-0,073***	-0,118***	-0,058***

<sup>8</sup> Si bien la pregunta refiere a efectivo y cheques, la evidencia indica que estos pagos se realizan mayoritariamente en efectivo, ya que sólo un 3,2% del total de hogares (o 7 % de los que indican que tienen cuenta) declara poseer chequera.

Cuadro 6 (conclusión)

Variables	Gastos cotidianos (EFHU)	Gastos mensuales (EFHU)	Gastos cotidianos (ECH)	Gastos mensuales (ECH)
<b>Condición de actividad</b>				
Inactivos, otros			0,040	0,023
Trabajador independiente			-0,036	0,004
Trabajador asalariado privado			0,061*	-0,000
Jubilado exclusivamente			0,075*	0,033
Constante	-0,806***	-0,587***	-1,164***	-0,917***
Observaciones	3 471	3 471	2 611	2 611

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014) y ECH (2012).

Nota: En categoría de actividad, la variable omitida es "Trabajador asalariado público". Las estimaciones que incluyen datos de la ECH sólo consideran aquellos hogares que no cambiaron de domicilio entre las entrevistas para la EFHU y la ECH.

\*\*\* significativo al 1%; \*\*significativo al 5%; \*significativo al 10%.

## B. Patrones de ahorro e inversión de los hogares uruguayos

En el cuadro 7 se presenta la tenencia de activos reales y financieros por parte de los hogares uruguayos y se incluyen medidas del valor de los mismos para aquellos que tienen el activo. Un 62% de las familias uruguayas son propietarias de su vivienda. El valor mediano de las viviendas se ubica en 60 mil dólares. Cuando se consideran otros inmuebles aparte de la vivienda principal de la familia se observa que la tenencia asciende a 13% de los hogares. Esta proporción es estrictamente creciente en el ingreso. El valor mediano para los "otros inmuebles" es de casi 71 mil dólares.

**Cuadro 7**  
**Tenencia de activos por parte de los hogares y valor de los mismos, según quintil de ingreso del hogar**

	Vivienda principal	Otros inmuebles	Vehículos	Negocios y otras inversiones	Activos financieros	Joyas y antigüedades	Ajuar	Activos totales
<b>Porcentaje de hogares que tienen ese activo</b>								
Todos los hogares	61,7	12,7	56,9	20,9	18,3	3,6	99,7	99,7
Quintil I	53,9	3,5	33,6	15,6	3,4	0,8	99,0	99,3
Quintil II	58,3	7,2	52,8	21,5	9,8	2,0	99,6	99,6
Quintil III	62,5	9,3	60,2	21,9	10,9	1,9	99,9	99,9
Quintil IV	63,2	14,6	65,4	20,8	20,4	2,4	99,9	99,9
Quintil V	72,2	30,2	76,4	25,3	48,1	11,3	100,0	100,0
<b>Mediana para los hogares que tienen el activo (en dólares)</b>								
Todos los hogares	60 000	70 920	5 000	262	6 807	2 173	1 000	40 416
Quintil I	40 000	32 392	676	0	2 158	-	500	14 814
Quintil II	50 481	36 170	1 241	44	3 143	-	751	29 667
Quintil III	50 000	44 860	2 500	0	3 120	-	973	33 517
Quintil IV	66 167	67 080	5 617	1 625	5 315	3 002	1 055	50 746
Quintil V	109 655	100 000	12 000	6 028	10 123	2 530	1 978	119 725

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: No se reportan datos para categorías con menos de 14 de observaciones.

También se observa que más de la mitad de los hogares uruguayos (más precisamente, un 57%) posee algún vehículo. Esta proporción también crece de forma monótona con el ingreso, pasando de uno de cada tres en el quintil de ingreso más bajo a tres de cada cuatro en el quintil V. El valor mediano declarado por las familias es de 5 mil dólares.

En cuanto a la tenencia de negocios e inversiones, cerca de uno de cada cinco hogares posee algún negocio u otras inversiones (por ejemplo, en ganado o cultivos). No obstante, cabe destacar que existe una muy marcada heterogeneidad en el valor los negocios propiedad de las familias uruguayas. De hecho, mientras que para el primer quintil de ingresos más de la mitad de los hogares declara que su negocio no tiene valor monetario, la mediana para el quintil de ingreso más alto supera los 6 mil dólares.

Del cuadro 7 también se desprende que casi uno de cada cinco hogares uruguayos posee activos financieros (ahorro bancario u otros instrumentos financieros). Dicha proporción aumenta en función del ingreso, desde un 3% para los hogares del primer quintil hasta 48% de los hogares del quinto quintil. El valor mediano es de 6,8 mil dólares. Al igual que en el caso de los negocios e inversiones, se pueden advertir diferencias sustanciales entre los quintiles cuarto y especialmente quinto con respecto a los tres primeros con respecto al valor de sus activos financieros.

Se observa también que sólo un 4% de las familias posee joyas, objetos de arte o antigüedades y su valor mediano se ubica en 2,2 mil dólares. En cuanto al valor del equipamiento del hogar, este alcanza a unos mil dólares en mediana.

En el cuadro 8 se reportan las estimaciones de modelos para la probabilidad de que un hogar posea determinado activo. Como cabría esperar, mayores ingresos incrementan la probabilidad de tenencia de la vivienda principal, otros inmuebles, vehículos, negocios y activos financieros. Por su parte, a mayor educación mayor es la probabilidad de poseer “otros inmuebles” o activos financieros. Residir en el interior del país implica mayores probabilidades de ser dueño de la vivienda principal y de vehículos, pero menores probabilidades de poseer activos financieros.

**Cuadro 8**  
**Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de activos**

Variables	Vivienda principal	Otros inmuebles	Vehículos	Negocios e inversiones	Activos financieros
Ingreso (logs)	0,099***	0,091***	0,225***	0,028**	0,130***
Educación (años)	0,003	0,010***	-0,004*	0,001	0,019***
Edad (años)	0,018***	0,003	0,010***	0,015***	-0,005**
Edad al cuadrado	-0,009***	-0,002	-0,015***	-0,016***	0,005**
Interior	0,052***	-0,003	0,240***	0,008	-0,072***
Constante	-0,799***	-0,713***	-1,179***	-0,285***	-0,785***
Observaciones	3 486	3 488	3 488	3 488	3 488

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: \*\*\* significativo al 1%; \*\*significativo al 5%; \*significativo al 10%.

Finalmente, además de la edad de la persona de referencia del hogar, se incluye su edad al cuadrado (expresada en cientos) para captar posibles efectos de ciclo de vida en la probabilidad de poseer activos. Esto se verifica para todos los activos considerados menos para “otros inmuebles” (porque los coeficientes no resultan significativos) y para los activos financieros ya que los coeficientes tienen signos opuestos a los que se espera. Más precisamente, los coeficientes estimados para tenencia de la vivienda principal permiten concluir que la probabilidad de ser propietario aumenta a tasas importantes desde los 20 años hasta alrededor de los 60 años y se estabiliza en torno a los 80 años. En tanto, la probabilidad de ser propietario de vehículos encuentra un máximo aproximadamente a los 30 años y la de poseer un negocio a los 45 años. Por el contrario, la probabilidad de tener activos financieros luego de controlar por ingreso, educación y región, exhibe una relación con forma de U con la edad, registrando un mínimo aproximadamente a los 45 años.

En el cuadro 9 se reporta el peso que tiene cada categoría de activos en el valor total de los mismos, además de la media no condicional de su valor. Se observa que las propiedades inmobiliarias constituyen el principal activo de los hogares uruguayos. Más precisamente, el valor de la vivienda principal representa un 54% en los activos de las familias al tiempo que los “otros inmuebles” constituyen un 23%. Así, los activos inmobiliarios alcanzan a un 77% de los activos totales de las familias uruguayas. El peso de la vivienda principal decrece en función del ingreso, desde 85% para el primer quintil de ingresos hasta 39% para el quinto. En contraste, el valor de las “otras propiedades inmobiliarias” en relación a los activos totales es creciente con el ingreso. Alcanza a 8% para el primer quintil y aumenta hasta 30% para el quinto. El valor de los negocios y otras inversiones alcanza a un 12% del total de los activos de los hogares uruguayos. Esta proporción sube en relación al nivel de ingreso, pasando de 3% para el primer quintil a 19% para el quinto. Finalmente, el valor de los activos financieros en poder de los hogares uruguayos representa un 4% del total de sus activos. Este guarismo es creciente en función del ingreso y oscila entre 1% para las familias del primer quintil y 6% para las del quinto.

**Cuadro 9**  
**Distribución del valor total de los activos de los hogares y valor de los mismos**

	Vivienda principal	Otros inmuebles	Vehículos	Negocios y otras inversiones	Activos financieros	Joyas y antigüedades	Ajuar	Activos totales
<b>Media no condicional (en dólares)</b>								
Todos los hogares	51 216	21 629	4 190	11 340	4 119	210	1 513	94 131
Quintil I	29 440	2 616	6 76	882	259	-	813	34 703
Quintil II	42 081	7 695	2 104	1 959	742	-	1 126	55 852
Quintil III	41 870	6 280	2 861	1 739	1 286	-	1 284	55 405
Quintil IV	51 734	19 610	4 894	7 973	3 158	417	1 829	89 321
Quintil V	92 760	72 852	10 817	44 627	15 456	493	2 596	239 293
<b>Participación del valor del activo en el total (en porcentajes)</b>								
Todos los hogares	54,4	23,0	4,5	12,0	4,3	0,2	1,6	100,0
Quintil I	84,8	7,5	2,0	2,6	0,7	-	2,3	100,0
Quintil II	75,5	13,8	3,8	3,5	1,3	-	2,0	100,0
Quintil III	75,6	11,4	5,2	3,1	2,3	-	2,3	100,0
Quintil IV	57,7	21,9	5,5	8,9	3,4	0,5	2,0	100,0
Quintil V	38,8	30,4	4,5	18,6	6,4	0,2	1,1	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: No se reportan datos para categorías con menos de 14 de observaciones.

## C. Activos financieros: moneda e institución

Como se vio antes en el cuadro 7, un 18% de las familias uruguayas poseen activos financieros y su valor mediano se ubica en 6,8 mil dólares. En promedio, un 47% de estos activos están en pesos uruguayos y un 46% en dólares estadounidenses, mientras que el 8% restante están en otras denominaciones tales como euros, reales, unidades reajustables, etc. Estas proporciones ascienden a 87%, 12% y 1% cuando se consideran sólo los depósitos en cajas de ahorro (cabe recordar que en torno a un 45% de los hogares uruguayos poseen cajas de ahorro). Esta información se presenta en el cuadro 10, donde además se la detalla por características del hogar. Se puede advertir que los hogares pertenecientes a los quintiles I, II y III conservan la mayor parte de sus ahorros en pesos (58,4%) y poco más de un tercio en dólares, mientras que los hogares de los quintiles IV y V mantienen más de la mitad de sus ahorros en dólares (51%) y sólo un 41% en pesos. A la vez, los hogares que perciben mayores ingresos muestran una mayor diversificación por monedas, ya que la proporción correspondiente a otras denominaciones alcanza a casi 9% (frente a 6% en el caso de los hogares de los quintiles I, II y III).

**Cuadro 10**  
**Composición por moneda de activos financieros totales**  
**y de saldos en caja de ahorro**  
*(En porcentajes)*

	Activos financieros totales				Saldos en caja de ahorro			
	Pesos	Dólares	Otros	Total	Pesos	Dólares	Otros	Total
Todos los hogares	46,5	45,8	7,6	100,0	86,5	12,2	1,1	100,0
<b>Quintil ingreso</b>								
Quintiles I, II y III	58,4	35,6	6,0	100,0	91,4	7,3	1,3	100,0
Quintiles IV y V	40,6	51,0	8,5	100,0	82,8	16,0	1,0	100,0
<b>Edad persona de referencia</b>								
Hasta 65 años	46,1	45,6	8,3	100,0	87,3	11,7	0,9	100,0
Más de 65 años	47,9	46,5	5,6	100,0	83,7	14,2	2,1	100,0
<b>Educación persona de referencia</b>								
Hasta secundaria completa	51,1	42,6	6,4	100,0	88,8	10,1	1,0	100,0
Terciaria	39,5	50,8	9,6	100,0	81,3	17,3	1,5	100,0
<b>Interior-Montevideo</b>								
Interior	50,5	44,7	4,7	100,0	88,6	10,1	1,3	100,0
Montevideo	43,9	46,6	9,6	100,0	84,4	14,4	0,9	100,0
<b>Patrimonio neto</b>								
Quintiles I, II y III	60,0	31,3	8,7	100,0	94,4	5,1	0,5	100,0
Quintiles IV y V	39,1	53,8	7,1	100,0	78,8	19,3	1,7	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Si se analiza la composición por moneda de los ahorros de los hogares según su lugar de residencia, se puede advertir que los ubicados en Montevideo muestran un mayor grado de diversificación, en tanto mantienen casi una décima parte de sus activos financieros en denominaciones distintas de pesos y dólares, frente a menos de 5% para el caso de los localizados en el interior. Finalmente, cabe destacar que los hogares ubicados entre el 40% más rico muestran una preferencia por la moneda estadounidense, en tanto mantienen un 54% de sus activos financieros en dólares, frente a una proporción de menos de 32% que exhiben los hogares de los quintiles de patrimonio I, II y III.

Por último, en el cuadro 11 se reportan las proporciones de cajas de ahorro y cuentas corrientes por institución bancaria. Para el caso de hogares con más de una caja de ahorro o cuenta corriente, se considera aquella cuenta que la persona de referencia del hogar indica como “principal”. Los datos muestran que casi tres de cada cuatro hogares mantienen su principal caja de ahorro en el BROU. En el caso de las cuentas corrientes la concentración de cuentas en esa institución es menor, si bien aún resulta elevada (alcanza a un 43%).

**Cuadro 11**  
**Proporción de cajas de ahorro y cuentas corrientes por banco**

	Proporción caja de ahorro	Proporción cuenta corriente
BROU	73,5	42,8
Santander	5,6	18,5
Itaú	5,5	13,3
NBC	4,8	7,6
BBVA	4,4	6,0
Discount Bank	2,5	5,5
Bandes	1,4	1,6
Otros/no sabe/no contesta	2,3	4,7

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

## II. Acceso al crédito y estructura de pasivos

---

En este capítulo se describe el acceso al crédito por parte de los hogares uruguayos, discriminando según motivo del crédito: compra y refacción de vivienda, compra de vehículos y otros motivos.

Con la finalidad de analizar el endeudamiento, se examinan también la moneda en que están nominados los créditos, el plazo de los mismos y la institución que otorga el crédito. El contar con información respecto a las condiciones socio-demográficas y económicas permite identificar los determinantes del uso de crédito y los niveles de endeudamiento de los hogares.

Por último, también se estudian algunas de las principales restricciones al acceso al crédito de los hogares uruguayos, así como las características socio-demográficas y económicas que determinan dichas restricciones.

### A. Endeudamiento de los hogares según motivo del crédito

Un 27% de los hogares que son propietarios de su vivienda declara haber utilizado crédito para la compra de la misma. Un 48% de éstos tiene crédito vigente. Esto implica que un 8% de los hogares uruguayos están endeudados por motivo de compra de su vivienda principal. En media, el importe del saldo adeudado por estos hogares asciende a unos 28,5 mil dólares (véase el cuadro 12). En tanto, el 82% de los hogares endeudados mantiene un solo crédito, el 11% dos créditos y el resto más de dos créditos.

Dentro del 13% de los hogares que declara poseer otros inmuebles, el 15,5% habría utilizado crédito para financiar total o parcialmente la compra o refacción de los mismos y cerca del 60% de éstos (el 9,2% del total de hogares que posee otros inmuebles) tiene aún algún crédito vigente por este concepto. Así, solo 1,2% de los hogares uruguayos mantiene deudas por adquisición o refacción de inmuebles que no son la vivienda principal (véase el cuadro 12). El promedio adeudado por este concepto asciende a casi 35 mil dólares.

El 35% de los hogares mantiene deudas por créditos al consumo con bancos y/o casas financieras, siendo la deuda promedio de 4,2 mil dólares. Le sigue en importancia la proporción de hogares que declara mantener deudas con entes y/u organismos estatales (empresas públicas, intendencias municipales, etc.): un 9,4% de los hogares declara tener alguna deuda con empresas u organismos estatales, con un saldo adeudado promedio de 1,5 mil dólares. Un porcentaje similar (9%) tiene deudas asociadas a financiación

de saldos de compras con tarjetas de crédito, pero en este caso el importe de las deudas es inferior, con una media de 331 dólares. Finalmente, un 5% de los hogares tiene deudas por compra de vehículos y estas deudas ascienden en promedio a unos 3,7 mil dólares.

**Cuadro 12**  
**Tenencia de pasivos y valores medios y medianos de las deudas**

	Deuda vivienda principal	Deuda por otros inmuebles	Crédito al consumo	Deuda tarjeta de crédito	Deuda por vehículos	Deuda con el Estado	Alguna deuda
<b>Porcentaje de hogares que poseen el pasivo</b>							
Todos los hogares	8,0	1,2	34,6	9,0	5,0	9,4	48,5
Quintil I	2,5	0,3	34,3	4,2	1,6	14,4	46,9
Quintil II	6,3	0,7	33,1	8,7	3,1	11,2	44,9
Quintil III	7,4	0,7	41,2	12,1	6,4	8,9	54,3
Quintil IV	8,8	1,0	36,9	13,4	7,0	7,1	51,1
Quintil V	15,7	3,3	29,0	7,8	8,1	4,6	46,9
<b>Valor de los pasivos (en dólares)</b>							
Mediana condicional	13 608	15 692	2 000	195	2 040	627	2 467
Media condicional	28 468	34 609	4 182	331	3 722	1 475	9 262

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Es importante señalar que la distribución de los importes de las deudas es marcadamente asimétrica, por lo cual presenta interés analizar además de los promedios de deudas los valores medianos. Así se observa que en el caso de las deudas por compra de vivienda principal, el valor mediano corresponde a 13,6 mil dólares, en el caso de las deudas por compra de otros inmuebles la mediana es 15,7 mil dólares, y considerando el conjunto del resto de las deudas el valor mediano alcanza a 9,3 mil dólares.

Aunque la proporción de hogares con deudas no varía sustancialmente con el nivel de ingreso (cerca de la mitad de los hogares tienen alguna deuda) los patrones de endeudamiento según el motivo del crédito sí difieren. En el cuadro 12 se observa que la proporción de hogares con créditos vigentes por compra de vivienda es de sólo 2,5% entre los hogares del primer quintil de ingresos y se incrementa monótonamente con el ingreso hasta alcanzar un 16% para los hogares ubicados en el quintil superior. Contrariamente, más de un 14% de los hogares ubicados en el quintil inferior mantiene deudas con el Estado, mientras que menos del 5% de hogares del quintil superior tiene este tipo de deuda. Asimismo, entre los hogares de mayor ingreso los créditos por compra de vehículos tienen una mayor incidencia.

Para analizar los determinantes de la probabilidad de que un hogar tenga un crédito vigente, se procedió a estimar modelos de probabilidad lineal considerando como variable dependiente una variable binaria que indica si el hogar posee ese tipo de deuda (por ejemplo: vivienda principal o consumo) y como regresores el ingreso, el valor de los activos del hogar, la educación y edad de la persona de referencia y una variable binaria que indica si el hogar reside en el Interior.

La probabilidad de tener créditos vigentes por cualquiera de los motivos, excepto deudas con el Estado, aumenta con el ingreso del hogar (véase el cuadro 13), mientras que el valor de los activos incide positivamente en la probabilidad de mantener créditos por inmuebles y negativamente en el caso de deudas por crédito al consumo. Los más educados tienen menor probabilidad de contraer deudas con el Estado. En todos los casos se captura un efecto de ciclo de vida, incluso para la tenencia de deudas por la vivienda principal. En cuanto a este último cabe notar que si bien los coeficientes no resultan significativos individualmente, sí lo son cuando se realiza una prueba de significación conjunta. Finalmente, los hogares residentes en el Interior tienen una mayor probabilidad de contraer créditos para consumo pero menor probabilidad de tener deudas por la vivienda principal o con el Estado.

**Cuadro 13**  
**Determinantes de la probabilidad de mantener deudas según motivos**

Variables	Deuda por vivienda principal	Deuda otros inmuebles	Crédito al consumo	Deuda por tarjeta de crédito	Deuda por vehículos	Deuda con el Estado
Ingreso (logs)	0,020***	0,005**	0,037**	0,017**	0,017**	-0,039***
Activos (logs)	0,019***	0,004***	-0,026***	-0,002	-0,002	-0,005
Años de educación de la persona de referencia	0,002	0,001	-0,004	0,001	0,001	-0,004***
Edad de la persona de referencia	0,002	0,001*	0,013***	0,005***	0,005***	0,006***
Cuadrado de la edad de la persona de referencia	-0,002	-0,001**	-0,011***	-0,006***	-0,006***	-0,007***
Interior	-0,019*	-0,001	0,068***	-0,006	-0,006	-0,029**
Constante	-0,267***	-0,088***	0,008	-0,091	-0,091	0,411***
Observaciones	3 478	3 478	3 478	3 463	3 463	3 478

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: \*\*\* significativo al 1%; \*\*significativo al 5%; \*significativo al 10%.

## B. Moneda y plazos de las deudas

Las deudas nominadas en pesos uruguayos o en medidas indexadas a indicadores de precios de la economía uruguaya (UI-Unidades Indexadas, UR-Unidades Reajustables) representan la gran mayoría de los créditos de los hogares uruguayos (véase el cuadro 14). El 58% de las deudas (única o principal) por compra de vivienda principal están nominadas en UR o UI, el 27% en pesos uruguayos. Las deudas por otros motivos nominadas en pesos y en indicadores indexados representan respectivamente el 82% y 11% de esos créditos. En tanto, el porcentaje de créditos en dólares alcanza al 13% en el caso de deudas por compra de vivienda principal y al 4% en el caso de otros créditos. Los datos indican que la proporción de deudas nominadas en pesos uruguayos se reduce con el ingreso del hogar, mientras que aumentan la proporción de nominadas en indicadores indexados y en dólares.

**Cuadro 14**  
**Distribución de los créditos según moneda**  
(En porcentajes)

	Quintil I	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V	Total
<b>Deudas por compra vivienda</b>						
Pesos	-	45,4	19,6	27,8	17,1	26,9
UI/UR	-	49,8	58,3	59,8	64,2	58,5
USD	-	0,5	19,5	9,9	18,7	13,0
NS/NC	-	4,3	2,6	2,5	0,0	1,7
<b>Deudas por consumo</b>						
Pesos	94,6	89,1	86,0	73,8	63,8	82,2
UI/UR	3,4	7,7	10,8	17,7	19,9	11,5
USD	0,1	2,6	1,2	5,6	14,0	4,4
NS/NC	1,9	0,6	2,0	2,9	2,3	1,9

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: No se reportan datos para categorías con menos de 14 de observaciones.

Las estadísticas descriptivas de los plazos de los créditos se informan en el cuadro 15. Los datos corresponden al plazo otorgado al momento que se contrajo el crédito. Se observa que el plazo promedio en créditos para compra de vivienda es de 15,4 años, siendo los percentiles 25, 50 y 75 de esta variable 5, 15 y 25 años respectivamente. En tanto, el plazo promedio de los créditos al consumo alcanza a 1,9 años,

el percentil 25 es 1 año, la mediana es 1,7 años y el percentil 75 es 2 años. Se observa que el plazo medio del contrato de deuda para compra de vivienda es inferior en el quintil de hogares de mayores ingresos pero el plazo promedio de otros créditos es algo mayor. Con excepción de esas consideraciones los datos no muestran heterogeneidad marcada asociada al ingreso en esta dimensión.

**Cuadro 15**  
**Plazos de los créditos al momento de la contratación**  
(En años)

	Quintil I	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V	Total
<b>Promedio</b>						
Créditos vivienda	-	16,4	16,4	17,2	14,0	15,4
Créditos consumo	1,1	1,9	1,8	1,7	2,3	1,9
<b>Percentil 25</b>						
Créditos vivienda	-	3,0	5,0	7,0	6,0	5,0
Créditos consumo	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
<b>Mediana</b>						
Créditos vivienda	-	10,7	20,0	20,0	15,0	15,0
Créditos consumo	2,0	1,3	1,3	2,0	2,0	1,7
<b>Percentil 75</b>						
Créditos vivienda	-	24,8	25,0	25,0	22,2	25,0
Créditos consumo	2,0	2,0	2,0	2,5	3,0	2,0

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: No se reportan datos para categorías con menos de 14 de observaciones.

## C. Fuentes de crédito

El 69% de los hogares endeudados por compra de vivienda tiene al menos un crédito con bancos. Para el 62% de estos hogares el BHU es el prestador del crédito principal, el 16,7% corresponde al BROU, el 6,4% a banco Santander y 4,8% Nuevo Banco Comercial; entre el resto de los bancos que operan en el Uruguay ninguno alcanza una incidencia de 4%. En el caso de aquellos que tienen al menos dos créditos vigentes, el BROU es el que más incidencia tiene: casi la mitad de los segundos créditos corresponden a esta institución. El reducido tamaño de la muestra de hogares con créditos vigentes por compra de vivienda no permite realizar aperturas de la distribución de la deuda por bancos según tipo de hogar.

En el capítulo de créditos con otros motivos que la compra de inmuebles y vehículos, la EFHU recoge información respecto a qué institución otorgó el crédito más importante del hogar. Según se observa en el cuadro 16 el banco estatal es el principal prestamista: aproximadamente la mitad de los créditos de los hogares corresponden a créditos de este banco, tanto para el conjunto de los hogares como al considerar sub-muestras por quintiles de ingreso. Las casas financieras aparecen en segundo lugar de importancia, con una proporción de 22% de los créditos. Además, se observa que la incidencia de esta fuente de financiamiento es mayor entre los hogares de menores ingresos.

Aproximadamente uno de cada diez créditos fue otorgado por bancos privados, constatándose en este caso diferencias muy marcadas entre quintiles de ingreso: mientras 1 de cada cinco créditos de los hogares del quintil superior de ingresos corresponde a bancos privados tan solo 2 de cada 100 de los créditos de hogares del quintil inferior fue otorgado por este tipo de institución. Las cajas de jubilaciones son otra fuente importante de crédito al consumo de los hogares, con una incidencia similar a los bancos privados y un patrón también heterogéneo según el nivel de ingreso del hogar. En este caso el patrón es el contrario al anteriormente analizado: a mayor ingreso menor incidencia de este tipo de créditos.

**Cuadro 16**  
**Fuente de financiamiento de los créditos para consumo**

Fuente	Quintil I	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V	Total
Bancos privados	2,1	5,7	9,4	13,1	20,2	9,7
Banco estatal	47,3	41,7	47,3	50,8	44,2	46,3
Casas financieras	27,7	28,3	24,5	15,6	14,7	22,4
Cooperativas de ahorro y crédito	2,7	7,0	3,5	6,5	7,2	5,3
Caja de jubilación	15,4	11,4	9,2	5,6	5,3	9,5
Otros	2,9	5,5	4,2	6,0	6,3	4,9
NS/NC	1,9	0,3	1,9	2,5	2,1	1,7

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

## D. Pasivos de los hogares uruguayos: análisis agregado

Para profundizar en el análisis de los pasivos se considera el promedio (no condicional) de deudas, incluyendo hogares con y sin deudas. Este análisis corresponde a un balance agregado de los pasivos del conjunto de la población, el cual se complementa con el estudio de los pasivos en sub-muestras determinadas por el ingreso de los hogares.

Las deudas totales de los hogares uruguayos alcanzan en promedio a 4,5 mil dólares, lo cual equivale a un 5% de los activos totales de los hogares. La distribución de los pasivos muestra que aproximadamente la mitad de éstos están asociados a la vivienda principal, y un 9% a créditos por adquisición o mejoras de otro tipo de inmuebles. Es decir, el 60% de los pasivos de los hogares se origina en la adquisición o mejora de propiedades inmobiliarias. Le sigue en importancia los créditos de bancos y casas financieras al consumo, los cuales representan un 32% de los pasivos. Otros tipos de deuda, tales como deudas por compra de vehículos, deudas con empresas u otros organismos del estado, y saldos impagos de compras realizadas con tarjetas de crédito representan una porción muy inferior en los pasivos de los hogares.

El importe y la distribución de los pasivos difieren marcadamente entre grupos de la población con distintos niveles de ingreso. En particular, las deudas asociadas a la propiedad de la vivienda principal tienen un peso mayor conforme aumenta el nivel de ingreso del hogar; mientras que el peso del endeudamiento asociado al consumo está negativamente asociado al ingreso (véase el cuadro 17). Así, por ejemplo, entre los hogares del quintil de menores ingresos las deudas por vivienda principal y por consumo representan 20% y 62% de los pasivos, respectivamente; mientras que en el quintil de mayores ingresos esos guarismos son 62% y 17%.

**Cuadro 17**  
**Valor y distribución de los pasivos de los hogares**

	Deuda vivienda principal	Deuda por otros inmuebles	Crédito al consumo	Deuda tarjeta de crédito	Deuda por vehículos	Deuda con el Estado	Total deuda
<b>Valor promedio de las deudas (en dólares)</b>							
Todos los hogares	2 273	404	1 447	30	188	139	4 488
Quintil I	316	-	986	9	-	191	1 570
Quintil II	961	-	1 184	20	59	120	2 368
Quintil III	1 627	-	1 454	40	233	124	3 521
Quintil IV	2 462	-	1 983	41	264	110	5 344
Quintil V	6 259	1 460	1 713	44	400	142	10 053

Cuadro 17 (conclusión)

	Deuda vivienda principal	Deuda por otros inmuebles	Crédito al consumo	Deuda tarjeta de crédito	Deuda por vehículos	Deuda con el Estado	Total deuda
<b>Distribución de los pasivos (en porcentajes)</b>							
Todos los hogares	50,7	9,0	32,3	0,7	4,2	3,1	100,0
Quintil I	20,4	-	62,4	0,6	-	12,3	100,0
Quintil II	40,7	-	49,9	0,8	2,5	5,1	100,0
Quintil III	46,4	-	41,4	1,1	6,7	3,6	100,0
Quintil IV	46,1	-	37,2	0,8	5,0	2,1	100,0
Quintil V	62,5	14,5	17,1	0,4	4,0	1,4	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: No se reportan datos para categorías con menos de 14 de observaciones.

## E. Monto del crédito y peso de la carga financiera

Además de la descripción y el análisis de los pasivos a nivel agregado reviste interés el análisis de la situación de endeudamiento de los hogares. Dicho análisis se realiza utilizando tres indicadores definidos a nivel de hogar. El primer indicador es el ratio de pasivos sobre ingresos; el segundo el ratio de pasivos sobre activos y el último el peso de la carga financiera a través de la proporción del ingreso que los hogares declaran dedicar mensualmente al pago de créditos. Cabe señalar que mientras los dos primeros indicadores surgen de cálculos a partir de las preguntas de la EFHU que relevan los importes de activos y pasivos, el último indicador corresponde a la respuesta del entrevistado a la pregunta *¿Qué porcentaje de los ingresos mensuales del hogar destina al pago de las cuotas de los préstamos?*

Para la mitad de los hogares con deudas (49% del total de hogares uruguayos tienen alguna deuda) el importe adeudado equivale a más de 2 meses del ingreso total del hogar. En tanto, ese ratio es de 6 o más para el 25% de los hogares con deudas y superior a 25 para el 5% de los hogares endeudados. Por su parte para el ratio de leverage (pasivos respecto a activos) la mediana, el percentil 75 y el percentil 95 alcanzan 0,12, 0,63 y 6,6 respectivamente.

Más de la mitad (56%) de los hogares que mantienen alguna deuda declara que el pago de las mismas representa menos del 25% de los ingresos del hogar, siendo esta carga inferior al 10% para el 30% de los hogares endeudados. En el otro extremo un 10% de los hogares dedica 75% o más de su ingreso para el pago de cuotas, mientras que para un porcentaje cercano al 2% los ingresos del hogar no cubren los compromisos de pago de créditos. Considerando los hogares según nivel de ingresos, en el quintil inferior el 14% declara que los pagos por créditos representan más del 75% de sus ingresos.

Para complementar el análisis de los pasivos de los hogares se procede a realizar un análisis de regresión para los tres indicadores considerados previamente. Para los ratios de pasivo respecto a ingreso y leverage se estiman modelos de regresión lineal considerando los hogares con deuda y modelos tobit para el conjunto de la población. Para el indicador carga financiera se estiman modelos logit ordenados, considerando por separado a los hogares endeudados y a todos los hogares. Se consideran como regresores el ingreso del hogar, el valor total de los activos, los años de educación, la edad y la edad al cuadrado de la persona de referencia y una variable binaria que indica si el hogar reside en el Interior.

Los resultados de las estimaciones se presentan en el cuadro 18. Estos ponen en evidencia la existencia de un efecto ciclo de vida: los valores máximos de los indicadores de endeudamiento se observan para el tramo de edad entre 49 a 58 años de la persona de referencia del hogar.

En tanto, el ingreso del hogar no resulta relevante para explicar los ratios de deuda sobre ingreso y deuda sobre activos, pero afecta significativamente el peso de los pagos por créditos. Considerando la submuestra de hogares con deudas se observa que a mayor ingreso menor peso de los pagos pero el signo del efecto es el contrario al realizar la estimación con la totalidad de los hogares, es decir, en el conjunto de la

población la carga financiera aumenta con el ingreso. Finalmente, el valor total de los activos no resulta significativo en el ratio deuda/ingreso cuando se consideran todos los hogares, afecta negativamente el ratio deuda/activos y también es significativo y negativo en el peso de los pagos por créditos cuando se considera la muestra de todos los hogares.

**Cuadro 18**  
**Determinantes de los niveles de endeudamiento y carga financiera de los hogares**

Variables	Hogares con deudas			Todos los hogares		
	Deuda/ ingreso	Deuda/ activos	Carga financiera	Deuda/ ingreso	Deuda/ activos	Carga financiera
Ingreso (logs)	-3,577***	0,574	-0,226**	-1,213	1,516	0,187***
Activos (logs)	0,619*	-2,541***	-0,001	-0,102	-2,174***	-0,054**
Años educación	0,417**	0,089	-0,023	0,091	-0,109	-0,013
Edad	0,381*	0,472	0,092***	0,750***	0,877**	0,069***
Edad al cuadrado	-0,380**	-0,390	-0,081***	-0,779***	-0,849**	-0,062***
Interior	0,081	0,008	-0,079	0,313	0,244	0,151*
Constante	13,017**	9,455		-13,274*	-19,526*	
Observaciones	1 651	1 648	1 311	3 471	3 465	3 400

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: \*\*\* significativo al 1%; \*\*significativo al 5%; \*significativo al 10%.

## F. Patrimonio neto de los hogares uruguayos

Al permitir estimar los activos y pasivos de las familias de manera detallada, los datos de la EFHU permiten componer el patrimonio neto de cada hogar. En el cuadro 19 se incluyen las proporciones de hogares cuyo patrimonio es negativo, nulo (entendiendo como “nulo” que la diferencia entre activos y pasivos no sea superior a 200 dólares en valor absoluto) o positivo.

**Cuadro 19**  
**Porcentaje de hogares con patrimonio neto negativo, nulo o positivo**

	Patrimonio negativo	Patrimonio nulo	Patrimonio positivo	Total
Todos los hogares	8,5	3,5	88,0	100,0
<b>Quintil ingreso</b>				
Quintiles I, II y III	10,6	5,2	84,2	100,0
Quintiles IV y V	5,3	1,0	93,7	100,0
<b>Edad persona de referencia</b>				
Hasta 65 años	9,2	3,5	87,3	100,0
Más de 65 años	6,7	3,4	89,9	100,0
<b>Educación persona de referencia</b>				
Hasta secundaria completa	9,2	4,0	86,7	100,0
Terciaria	4,9	1,1	94,0	100,0
<b>Interior-Montevideo</b>				
Interior	8,3	3,8	87,9	100,0
Montevideo	8,8	3,1	88,2	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: Se entiende por “patrimonio nulo” que la diferencia entre activos y pasivos sea inferior a US\$ 200.

Casi un 90% de las familias uruguayas tienen un patrimonio neto positivo, un 8,5% tiene patrimonio neto negativo y un 3,5% registra un monto de activos similar al de pasivos. Existen diferencias relativamente acotadas cuando se analiza estas proporciones en relación al ingreso del hogar, a la edad de la persona de referencia a su educación y a la localización del hogar en el territorio nacional. De hecho, las diferencias más relevantes se encuentran en relación al ingreso, ya que más de un 10% de los hogares de los quintiles I, II y III presentan un patrimonio neto negativo, en tanto este porcentaje alcanza a sólo 5,3% en el caso de los quintiles IV y V.

## G. Barreras al acceso al crédito

El cuestionario EFHU incluye un conjunto de preguntas orientadas a relevar dificultades para el acceso a crédito por parte de los hogares.

La información disponible indica que el 6% de los hogares uruguayos están en el clearing y por lo tanto tienen limitado su acceso al crédito (véase el cuadro 20). La proporción de hogares en el clearing se reduce con el ingreso: en el primer quintil de ingresos es cercana al 9% mientras entre hogares de mayores ingresos este guarismo es de 2%.

**Cuadro 20**  
Hogares en el clearing de informes

	Quintil I	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V	Total
No está en el clearing	91,2	93,4	93,1	94,9	98,2	94,1
Está en el clearing	8,8	6,6	6,9	5,1	1,8	5,9

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Respecto a dificultades del hogar para acceder a crédito; en primer lugar se consideran los créditos para compra de la vivienda (véase el cuadro 21). El 17% de los hogares utilizó crédito para comprar su vivienda, mientras que el 80% no solicitó crédito de este tipo en los últimos dos años. Esto implica que, de los hogares que no son propietarios de la vivienda o que son propietarios pero no utilizaron crédito para comprar la vivienda, 96,5% declara no haber solicitado crédito con ese motivo. Considerando el 3,5% que sí solicitó pero no lo utilizó, poco menos de la mitad, un 1,3% del total de hogares uruguayos, declara que solicitó crédito pero le fue negado. Se observa una marcada heterogeneidad en esta dimensión asociada al nivel de ingresos del hogar. En particular, la proporción de hogares que sí utilizó crédito aumenta sustancialmente con el ingreso y ello se explica fundamentalmente por el hecho que la proporción de hogares que no solicitó este tipo de crédito es mayor para los hogares en la parte inferior de la distribución del ingreso.

**Cuadro 21**  
Situación crediticia relacionada a la compra de vivienda

	Quintil I	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V	Total
Sí utilizó crédito	7,6	13,5	17,7	17,0	30,5	16,9
Se lo concedieron, pero lo rechazó	0,3	0	0	0,4	0,6	0,3
Solicitó, pero se lo negaron	1,5	1,6	1,3	1	0,9	1,3
Solicitó, está pendiente	0,8	1,3	1,8	1,6	1,2	1,3
No solicitó	89,8	83,6	79,1	80,1	66,6	80,2

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

En cuanto a las razones para no solicitar crédito (véase el cuadro 22) el 61% de los hogares declara no haberlo necesitado. Le siguen en importancia las respuestas “Teme no poder pagarlo” (14%), y “Cree que no se lo concederían” (10%). Mientras que el declarar no haber necesitado un crédito tiene mayor incidencia relativa entre los hogares de mayor nivel de ingresos, el creer que no le concederán el crédito, o temer no poder pagarlo es más frecuente entre los hogares de ingresos bajos.

**Cuadro 22**  
**Motivos para no solicitar crédito para la compra de vivienda**

	Quintil I	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V	Total
No lo ha necesitado	55,5	59,5	54,7	66,3	73,0	61,3
Cree que no se le concederían	13,3	11,8	12,5	7,0	3,5	10,0
Teme no poder pagarlo	17,8	16,4	15,6	11,3	7,4	14,1
Las tasas de interés son muy altas	1,4	2,8	2,6	3,8	4,8	2,9
No le ha interesado comprar una vivienda	7,1	6,2	9,5	7,5	7,9	7,5
Se encuentra en el Clearing	3,2	2,4	3,5	1,3	0,6	2,3
Otros	1,7	0,9	1,6	2,8	2,4	1,8

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

La EFHU también recoge información respecto a la solicitud de créditos a bancos y casas financieras por motivos diferentes a la compra de vivienda por parte de hogares que no tienen créditos vigentes de este tipo. Cerca del 90% de los hogares que no tienen créditos vigentes declara no haber solicitado crédito, no presentando este guarismo variaciones marcadas asociadas al nivel de ingreso del hogar. El 70% de los hogares que no solicitaron este tipo de crédito declara no haber necesitado créditos (véase el cuadro 23), siendo esta proporción creciente con el ingreso del hogar: en el extremo inferior de la distribución del ingreso el 51% de los hogares que no solicitaron crédito declaran no haberlo necesitado mientras que el extremo superior este guarismo alcanza a 90%.

**Cuadro 23**  
**Motivos para no solicitar crédito a bancos y casas financieras para fines diversos de la compra de vivienda**

	Quintil I	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V	Total
No lo ha necesitado	51,3	65,0	68,2	78,5	90,0	70,0
Cree que no se le concederían	20,2	14,4	8,4	4,1	1,2	10,2
Teme no poder pagarlo	28,2	19,8	22,1	15,1	7,2	18,6
Otros	0,0	0,6	1,1	1,6	1,4	0,9
NS/NC	0,3	0,1	0,2	0,7	0,3	0,3

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Finalmente, a aquellos hogares que tienen créditos vigentes o no tienen créditos vigentes pero declaran haber solicitado crédito, se les pregunta si les ha sido negado algún crédito en los últimos años. Al 13% de los hogares que solicitaron créditos les fue negado algún crédito en los últimos 5 años (véase el cuadro 24), siendo esta proporción decreciente con el ingreso. En cuanto a las razones por las cuales se les negó el crédito la de mayor incidencia es que el solicitante estaba en el clearing, siguiendo en importancia la situación laboral del solicitante.

**Cuadro 24**  
**Porcentaje de hogares a los que les fue negado algún crédito**  
**(respecto a hogares que solicitaron crédito)**

	Quintil I	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V	Total
Sí	14,7	15,5	17,6	8,6	7,3	12,8
No	85,3	83,0	80,5	90,7	92,6	86,4
NS/NC	0,0	1,5	1,9	0,6	0,2	0,8

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Otra dimensión de interés en esta sección refiere a las dificultades de los hogares en el acceso a tarjetas de crédito. El 18% de los hogares tendrían dificultades para obtener a una tarjeta de crédito (véase el cuadro 25), observándose una marcada heterogeneidad asociada al ingreso: el 36% de hogares en el primer quintil no acceden a tarjetas de crédito mientras que en el otro extremo sólo 3% de los hogares en el quintil superior declaran enfrentar este tipo de restricciones.

**Cuadro 25**  
**Porcentaje de hogares con dificultades para obtener tarjetas de crédito**

	Quintil I	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V	Total
No	63,6	76,9	85,3	90,7	96,7	81,9
Sí	36,4	23,1	14,7	9,3	3,3	18,1

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Para finalizar el análisis de las barreras de acceso al crédito se analizan los determinantes de tres indicadores: no acceso a créditos inmobiliarios, no acceso a otros créditos y no acceso a tarjetas de crédito. Se estiman modelos de probabilidad lineal que incorporan como regresores el ingreso, el total de activos y características socio-demográficas.

En el cuadro 26 se observa que a mayor ingreso y mayor nivel educativo menores las barreras de acceso al crédito, excepto en el caso de los créditos inmobiliarios en cuyo modelo la variable ingreso no resulta significativa. La edad también presenta una influencia negativa en las barreras al acceso, excepto en el caso de las tarjetas de crédito. El valor de los activos de los hogares incide también de forma significativa y negativa en las barreras, y en este caso la influencia se registra en los tres indicadores bajo estudio. Los hogares residentes en el Interior, en tanto, tienen una probabilidad menor de enfrentar dificultades para obtener créditos para compra de vivienda principal y otros créditos de bancos o casas financieras. Sin embargo, la evidencia indica que los hogares residentes en el Interior enfrentan mayores dificultades que los hogares residentes en Montevideo para acceder a tarjetas de crédito.

**Cuadro 26**  
**Determinantes de las barreras de acceso al crédito**

Variables	Crédito inmobiliario	Otros créditos	Tarjeta de crédito
Ingreso (log)	0,002	-0,044***	-0,110***
Educación (años)	0,001	-0,005***	-0,005**
Edad	-0,001***	-0,003***	-0,000
Total activos (log)	-0,039***	-0,018***	-0,023***
Interior	-0,024*	-0,029**	0,029*
Constante	0,570***	0,825***	1,237***
Observaciones	3 477	3 436	3 440

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: \*\*\* significativo al 1%; \*\*significativo al 5%; \*significativo al 10%.

### III. Situación financiera de los hogares con empresas

En este capítulo se describe la situación económico-financiera y el acceso a servicios financieros de aquellos hogares que son propietarios de algún negocio. La inclusión del Módulo Negocios en la EFHU permitió contactar empresas tanto sin local identificable como a aquellas no formalizadas, dos aspectos claves si se pretende contar con una muestra representativa de empresas de pequeño tamaño.

A estos efectos, la muestra de la EFHU se realizó en dos fases. La primera fase la constituye la Encuesta Continua de Hogares del año 2012. En la segunda fase se seleccionan hogares utilizando como estratos a los quintiles de ingreso (según Montevideo-Interior) y atendiendo a la presencia de microempresas en los hogares. Por tanto, la población objeto de estudio la constituyen los hogares residentes en localidades de más de 20.000 habitantes del territorio nacional, en tanto que los hogares con presencia de microempresas se consideran una población de interés particular.

De los 3.490 hogares encuestados, 964 declararon poseer negocios, de los cuales el 43% pertenecen a hogares residentes en Montevideo.

**Cuadro 27**  
**Distribución de los hogares según tenencia de empresas por región**

	Hogares sin empresas	Hogares con empresas <sup>a</sup>	Total hogares
Montevideo	1 007	413	1 420
Interior	1 519	551	2 070
Total	2 526	964	3 490

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

<sup>a</sup> La existencia de negocios en el hogar se determinó a partir de la realización de 3 preguntas consecutivas:

1. ¿Algún miembro de este hogar tiene algún negocio en el que trabaje o no trabaje?
2. ¿Algún miembro de este hogar percibe ingresos por la venta de algún producto de elaboración propia o ajena, o por la realización de un trabajo por su cuenta?
3. ¿Algún miembro de este hogar es propietario de algún establecimiento de explotación rural?

Utilizando esta información y los expansores correspondientes, los datos de la EFHU dan cuenta de la existencia de unos 314.000 hogares uruguayos con al menos una persona que posee un negocio. El 93% de estos hogares poseería un solo negocio, un 5% dos negocios y menos del 1% tres negocios. El 85% de estos hogares declaran ser los únicos propietarios de los negocios, mientras que un 7,5% declara ser propietario de menos de la mitad del negocio. Esto implica que existen al menos 267.135 negocios formales e informales. Según datos de la EFHU la cantidad de empresas formales alcanzaría aproximadamente 120.000.

A continuación se presenta una descripción de las características de los negocios, en lo que respecta a la naturaleza jurídica, rubro de actividad, valor estimado y endeudamiento. Por otra parte, se analiza la situación referente al acceso al crédito por parte de los hogares propietarios de negocios. Por último, se estudia el uso de medios de pago para realizar transacciones tales como pagos a proveedores, el pago de salarios, cobros, etc.

## A. Principales características de los negocios

El cuadro A.1 del anexo informa sobre la distribución de los negocios por tamaño. El 68% de los negocios corresponden a unipersonales, 31% son empresas que tienen entre 2 y 19 ocupados y un 1,5% corresponde a empresas de más de 19 ocupados. Los hogares con empresas de mayor tamaño son más frecuentes en Montevideo.

Cuando observamos la distribución por sector de actividad, se encuentra que el 6% de las empresas realizan su actividad en el sector primario (producción agropecuario, forestación y pesca), 14% en la industria manufacturera, 8% construcción, 28% pertenecen al sector comercio al por mayor y al por menor, y el 38% restante desarrollan su actividad en el sector de “otros servicios”. El cuadro A.2 presenta la distribución por sector de actividad a 1 letra de acuerdo al Código CIU Revisión 4.

En lo que refiere a la antigüedad de las empresas, el 15% de las empresas tienen menos de 2 años de existencia, mientras que el 25% tienen entre 2 y 5 años de antigüedad. El 60% restante corresponde por partes similares a empresas de entre 5 y 10, 10 y 20 y de más de 20 años de antigüedad (véase el cuadro A.3). En promedio, las empresas relevadas en la EFHU tienen una antigüedad de 12,8 años con un desvío de 12,4, no encontrándose diferencias significativas en el promedio de la antigüedad por regiones (véase el cuadro A.4).

El 46% de empresas declaran realizar aportes personales o patronales a alguna caja de jubilación, lo que indica que más de la mitad de los negocios relevados estarían en condición de informalidad. En lo referente a la condición de formalidad se encuentran diferencias significativas por región, siendo más frecuentes las empresas informales en el Interior el país. Como es de esperar la informalidad es un fenómeno asociado al tamaño de las empresas: cerca de las dos terceras partes de las empresas unipersonales no realizan aportes a ninguna caja, en las empresas con 2 a 19 empleados una de cada tres no realiza aportes, mientras que casi la totalidad de las empresas de más de 19 empleados declara realizar aportes (véase el cuadro A.5). La insuficiencia de ingresos aparece como la principal causa para no realizar aportes (57%), seguido de la consideración de que la actividad es irregular en el tiempo (aproximadamente 30% de los casos). Finalmente, un 9% declara que no le corresponde aportar, lo cual estaría indicando desconocimiento de las leyes que regulan la actividad de las empresas y los trabajadores por cuenta propia (véase el cuadro A.6).

La edad promedio de los propietarios de empresas es de 48 años. Se encuentran diferencias significativas al comparar la edad del propietario por tamaño de la empresa. El promedio de edad de los propietarios disminuye para las empresas más grandes.

Los propietarios de negocios tienen en promedio 10 años de educación, similar al promedio de educación de las personas de referencia del conjunto de la población (véase el cuadro A.8). Sin embargo, se encuentra una dispersión importante en la distribución. Mientras que en uno de cada cuatro casos los años de educación son menores o iguales a 7, en sólo una de cada diez empresas el propietario tiene 16 años de educación o más. También se encuentra una brecha marcada en el nivel educativo de los propietarios de empresas formales e informales: el promedio de los años de educación para los

propietarios de empresas formales es 3,4 años superior al correspondiente a empresas informales. Mientras que la educación promedio de los negocios formales es cercana a 12 años (en promedio culminaron todo el ciclo secundario) en el caso de los no formales no alcanza a 9 años (no completaron el ciclo básico de secundaria).

## B. Activos y pasivos de los hogares con negocio

### 1. Activos reales y financieros de los hogares con negocio

El 64% de los hogares con negocios son propietarios de la vivienda principal, 18% son propietarios de otros inmuebles y 72% tienen en su propiedad al menos un vehículo. Estos porcentajes, que en todos los casos son mayores que para el promedio de hogares uruguayos, presentan una marcada heterogeneidad cuando se analiza por tamaño de la empresa. Mientras que la propiedad de la vivienda principal es del orden del 62% para hogares con empresas unipersonales, aumenta a 77% cuando se consideran aquellos hogares con empresas de 20 ocupados o más. La tenencia de otros inmuebles además de la vivienda principal también es creciente con el tamaño de la empresa, pasando de un 13% para empresas unipersonales a 55% en el caso de empresas de más de 19 empleados (véase el cuadro A.10).

Si se desagrega la propiedad de vehículos entre aquellos que poseen autos o camionetas y motos o motocicletas, casi la mitad de los hogares con negocio (49%) posee un automóvil o camioneta para uso exclusivo del hogar, mientras que un 43% declara ser propietario de ciclomotores y motocicletas.

El valor medio de la vivienda principal de los hogares con negocio es de 93,9 mil dólares, mientras que el de otros inmuebles está en el entorno a los 274 mil dólares y el promedio del valor de los vehículos para los hogares con negocios es de casi 9 mil dólares. También se constata que el valor de estos activos para el caso de hogares con negocios está por encima del promedio para el conjunto de la población.

En lo que respecta a activos financieros, mientras que el 18% del total de hogares declaraba poseer algún ahorro u otro instrumento financiero, en el caso de aquellos hogares con negocios el porcentaje de propietarios de activos financieros asciende al 22%. El valor promedio de estos activos se ubica en 26 mil dólares entre aquellos que poseen este tipo de activos, con un valor mediano de 9,8 mil dólares.

Finalmente, cabe destacar que si bien el valor medio del negocio es de 46,6 mil dólares, se constata una importante heterogeneidad<sup>9</sup>. La mediana se encuentra en 254 dólares lo cual responde al alto porcentaje de empresas unipersonales que respondieron que su negocio no tiene valor de venta. Cuando se desagrega por tamaño de empresa, se observa que el valor promedio del negocio para las empresas unipersonales es de 17,6 mil dólares (con una mediana de 0), mientras que para las empresas de 2 o más empleados la media es de 104 mil dólares (con un valor mediano de 4,4 mil dólares).

**Cuadro 28**  
**Tenencia de activos en hogares con negocios y valores medios y medianos**

	Vivienda principal	Otras propiedades inmobiliarias	Vehículos	Negocios y otras inversiones	Activos financieros	Joyas	Ajuar
Porcentaje de hogares que poseen el activo	63,5	18,3	71,6	100,0	21,8	4,8	99,9
<b>Valor de los activos (en dólares)</b>							
Mediana condicional	66 645	81 885	5 810	254	9 840	2 580	1 000
Media condicional	93 896	273 914	8 928	46 608	26 088	9 101	1 625
Media no condicional	59 591	50 241	6 390	46 608	5 694	441	1 623

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

<sup>9</sup> El valor medio del negocio refiere al valor de venta del mismo sin incluir inversiones en ganado de capitalización, a diferencia de lo realizado en el capítulo I sobre activos del hogar.

A efectos de profundizar en el análisis de los activos de los hogares con negocios se estiman modelos lineales para la probabilidad de que un hogar sea propietario de la vivienda principal, de otras propiedades inmobiliarias, de vehículos y de activos financieros. Los resultados de las estimaciones se presentan en el cuadro 29. Los regresores utilizados son el logaritmo del ingreso del hogar, los años de educación y edad del propietario del negocio, una variable binaria que indica si el hogar reside en el Interior, una variable binaria que indica si la empresa aporta a la seguridad social, variables binarias para tamaño de la empresa (categoría omitida empresas unipersonales) y sector de actividad al que pertenece la empresa (categoría omitida industria)<sup>10</sup>.

**Cuadro 29**  
**Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de activos**  
**de los hogares con negocios**

Variables	Vivienda principal	Otros inmuebles	Vehículos	Activos financieros
Ingreso (log)	0,102***	0,064***	0,167***	0,123***
Interior	0,039	0,020	0,192***	-0,084***
Educación propietario (años)	-0,003	0,018***	-0,004	0,026***
Edad del propietario (años)	0,008***	0,002***	-0,004***	0,000
<b>Tamaño de la empresa</b>				
2 a 19 ocupados	-0,026	0,083**	0,059	0,025
Más de 19 ocupados	0,029	0,262*	0,116*	0,083
Empresa formal	0,085**	0,066**	0,049	0,036
<b>Sector de actividad</b>				
Primario	0,089	0,139*	0,079	0,050
Construcción	-0,168**	-0,055	0,016	-0,023
Comercio	0,002	0,000	0,049	0,017
Otros servicios	-0,105**	-0,089**	-0,062	0,021
Constante	-0,438**	-0,605***	-0,406**	-0,902***
Observaciones	931	931	931	931

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: \*\*\*significativo al 1%; \*\*significativo al 5%; \*significativo al 10%.

Tal como es de esperar, a mayor ingreso del hogar mayor probabilidad de poseer activos. Mientras que el lugar de residencia no resulta relevante para explicar la tenencia de inmuebles, la probabilidad de poseer algún vehículo es mayor para los hogares residentes en el Interior del país. Por su parte, los hogares de Montevideo tienen mayor probabilidad de tener activos financieros. La edad incrementa la probabilidad de ser propietario de la vivienda principal y de otros inmuebles, pero reduce la propiedad de vehículos. Por otra parte, la tenencia de otros inmuebles además de la vivienda principal y de activos financieros se incrementa con los años de educación.

Cuando se analiza la incidencia del tamaño de la empresa, no se encuentran efectos significativos para el caso de la tenencia de la vivienda principal. Sin embargo, la probabilidad que el hogar sea propietario de otros inmuebles es mayor para aquellos hogares con empresas que tienen 2 ocupados o más respecto a las empresas unipersonales. La propiedad de vehículos se incrementa para los hogares con empresas con más de 19 ocupados. Los hogares con empresas formales tienen mayor probabilidad de poseer propiedades inmobiliarias (vivienda principal u otras).

<sup>10</sup> Se agruparon los sectores de actividad siguiendo el código CIIU Revisión 4, en: Primario (División A), Industria (División C), Construcción (División F), Comercio (División G) y Otros (Divisiones H-T).

## 2. Pasivos de los hogares con negocios

Al igual que para el total de la muestra, la mitad de los hogares con negocios registra algún tipo de deuda. El porcentaje decrece cuando se analiza por tamaño del negocio (véase el cuadro A.11). Tal como se observa en el cuadro 30, el valor promedio de las deudas de los hogares con negocios es de 10,5 mil dólares y al igual que para el total de la muestra EFHU la distribución de la deuda presenta una importante asimetría. El 20 % de los hogares con mayores ingresos registra una deuda promedio 15 veces mayor que el quintil más pobre, con un valor mediano de 9,8 mil dólares.

La evidencia muestra que los porcentajes de tenencia de deudas de los hogares con negocios son similares a los del total de la población. Sin embargo, los valores promedio de las deudas son más elevados en todos los casos excepto en los créditos al consumo.

El 8% de los hogares con negocios tienen deudas por motivo de compra de la vivienda principal, que asciende en promedio a 32,6 mil dólares (con un valor mediano de 12 mil dólares). Por otra parte, el 1% de los hogares con negocios posee deudas por adquisición de otros inmuebles, siendo el promedio de la deuda 78,2 mil dólares (2,3 veces más alto que para el total).

Los hogares con negocios también registran un peso importante de los pasivos relacionados con créditos al consumo. Uno de cada tres hogares tiene alguna deuda de este tipo, registrándose variaciones por tamaño de la empresa. Mientras que en los hogares con pequeñas y medianas empresas este tipo de deuda está en el entorno del 30%, los hogares con empresas de mayor tamaño registran 12% en este tipo de pasivo. El promedio de deuda por crédito al consumo es de 3,6 mil dólares, con un valor mediano de 1,5 mil dólares.

Por último, el 8,5% de los hogares con negocios tienen deudas provenientes del uso de la tarjeta de crédito, 6% deudas por compra de vehículo y 12% deudas con organismos estatales. En el caso de las deudas estatales, se constatan algunas diferencias por tamaño de la empresa y por la condición de formalidad de la misma. Mientras que el 5% de los hogares con empresas de más de 19 ocupados registran este tipo de deuda, este porcentaje asciende a 14% para las empresas unipersonales. Por otra parte, el 17% de los hogares con empresas no formales contrajo deudas con el Estado, frente a un 7% para las empresas que realizan aportes.

El cuadro 31 presenta modelos lineales para la probabilidad de que un hogar con negocio tenga deudas por la compra de la vivienda principal, deuda por la compra de otras propiedades inmobiliarias, crédito al consumo, deuda por tarjeta de crédito, deuda por compra de vehículos y deudas con el Estado. Como regresores se utiliza el logaritmo del ingreso del hogar, los años de educación y edad del propietario del negocio, zona de residencia del hogar, condición de formalidad de la empresa y sector de actividad.

**Cuadro 30**  
**Tenencia de pasivos en hogares con negocios y valores medios y medianos de las deudas**

	Deuda vivienda principal	Deuda por otros inmuebles	Crédito al consumo	Deuda tarjeta de crédito	Deuda por vehículos	Deuda con el Estado	Alguna deuda
Porcentaje de hogares que poseen el pasivo	7,6	1,3	31,1	8,5	6,2	12,2	48,7
<b>Valor de los pasivos (en dólares)</b>							
Mediana condicional	12 363	29 494	1 548	186	3 000	731	1 907
Media condicional	32 641	78 221	3 570	355	3 948	1 839	10 480
Media no condicional	2 496	986	1 110	30	245	225	5 108

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

El ingreso del hogar resulta significativo para explicar la probabilidad de tener deudas por la compra de inmuebles, vehículos, por tarjetas de crédito y por créditos al consumo. En estos casos a mayor ingreso mayor probabilidad de poseer este tipo de pasivos. Por el contrario, el ingreso tiene un impacto negativo

en las deudas con el Estado. El lugar de residencia no incide en la probabilidad de tener deudas. Es interesante destacar que la educación del propietario del negocio impacta negativamente en la adopción de deudas de consumo y deudas con el Estado. Sin embargo, a mayor nivel educativo mayor probabilidad de tener deudas por compra de vivienda principal. La edad del propietario tiene un impacto negativo en las deudas por tarjeta, por compra de vehículos y con organismos estatales. La formalidad de la empresa incrementa la probabilidad que el hogar contraiga deudas por la compra de inmuebles. Finalmente, a mayor tamaño de la empresa, menor es la probabilidad de que el hogar tenga deudas por vivienda principal.

**Cuadro 31**  
**Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de deudas de los hogares con negocios**

Variables	Deuda por vivienda principal	Deuda otros inmuebles	Crédito al consumo	Deuda por tarjeta de crédito	Deuda por vehículos	Deuda con el Estado
Ingreso (logs)	0,039***	0,012**	0,048*	0,024*	0,060***	-0,070***
Interior	-0,001	-0,005	0,051	-0,027	0,021	-0,038
Educación propietario (años)	0,008**	0,001	-0,019***	-0,004	-0,002	-0,009**
Edad del propietario (años)	0,000	0,000	-0,002	-0,002**	-0,002***	-0,002**
<b>Tamaño de la empresa</b>						
2 a 19 ocupados	-0,033*	0,002	-0,013	-0,019	0,030	-0,001
Más de 19 ocupados	-0,116***	-0,022	-0,172*	-0,071	-0,043	0,015
Empresa formal	-0,001	0,015**	-0,037	-0,029	-0,035	-0,023
<b>Sector de actividad</b>						
Primario	0,004	-0,011	-0,032	-0,040	0,014	-0,052
Construcción	-0,015	-0,003	-0,102	-0,068	0,014	0,053
Comercio	0,037	0,004	-0,066	-0,104***	0,067**	-0,043
Otros servicios	0,007	-0,000	-0,058	-0,067*	0,008	0,031
Constante	-0,287***	-0,091**	0,285	0,132	-0,272***	0,838***
Observaciones	931	931	931	927	931	931

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: \*\*\* significativo al 1%; \*\*significativo al 5%; \*significativo al 10%.

### C. Uso de servicios financieros de los hogares poseedores de algún negocio

La tenencia de productos financieros (cuenta bancaria, tarjeta de crédito y tarjeta de débito) en los hogares con negocios muestra marcadas diferencias regionales, por tamaño del negocio y el carácter formal/informal de los mismos. El 41% de los hogares con negocios declara poseer al menos una cuenta bancaria, el 61% indica que posee tarjetas de crédito y 29% tarjeta de débito. Si se considera como indicador la tenencia de al menos uno de estos productos financieros, el 71% de los hogares tiene al menos uno de los tres. Este porcentaje varía de 64% para los hogares con empresas unipersonales hasta el 100% en los hogares con empresas de más de 19 ocupados. En Montevideo, el 82% de los hogares con negocios tiene al menos uno de estos productos financieros, frente al 65% de los hogares del Interior. Por último, como es de esperar el acceso a productos financieros por parte de los hogares con empresas también está fuertemente asociado a la formalidad de las mismas. Un 87% de los hogares con empresas formales tiene al menos uno de estos instrumentos frente al 56% de hogares con negocios no formalizados (véase el cuadro A.12).

El cuadro 32 presenta los coeficientes de modelos de probabilidad lineal para la posesión de distintos productos financieros. Se utilizan como variables dependientes la tenencia declarada y la tenencia declarada ajustada por inconsistencias de cuentas bancarias (cuenta corregida), la tenencia de tarjeta de crédito y la tenencia de tarjeta de débito.

**Cuadro 32**  
**Modelos de probabilidad lineal para la tenencia de productos financieros en hogares con negocios**

Variables	Cuenta	Cuenta corregida	Tarjeta de crédito	Tarjeta de débito
Ingreso (logs)	0,141***	0,134***	0,184***	0,105***
Interior	-0,098***	-0,062*	-0,083**	-0,075**
Educación propietario (años)	0,031***	0,033***	0,008	0,032***
Edad del propietario (años)	-0,001	0,001	-0,003**	-0,001
<b>Tamaño</b>				
2 a 19 ocupados	0,083**	0,054	0,073*	-0,010
Más de 19 ocupados	0,125	0,109*	-0,085	-0,063
Empresa formal	0,116***	0,138***	0,112***	0,107***
<b>Sector de actividad</b>				
Primario	-0,047	-0,041	-0,108	0,078
Construcción	-0,108	-0,005	-0,105	0,062
Comercio	-0,093*	-0,067	-0,097*	0,052
Otros servicios	-0,081	-0,026	-0,049	-0,016
Constante	-0,813***	-0,831***	-0,573***	-0,699***
Observaciones	930	930	931	929

Fuente: Elaboración propia en base a EFHU (2014).

Nota: \*\*\* significativo al 1%; \*\*significativo al 5%; \*significativo al 10%.

Al igual que para el total de hogares, el ingreso afecta de manera positiva la probabilidad de que los hogares con negocios tengan cuentas, tarjetas de crédito y tarjeta de débito. La educación del propietario del negocio tiene un impacto positivo sobre la probabilidad de poseer tarjeta de crédito, mientras que la edad solo es significativa y con signo negativo para el caso de la tenencia de tarjetas de crédito.

Los hogares en los que hay empresas de tamaño medio (2 a 19 empleados), tienen mayor probabilidad de poseer cuenta bancaria y tarjetas de crédito. Del mismo modo, la condición de formalidad es significativa y positiva para todos los productos financieros estudiados. Finalmente, con excepción de aquellos hogares con empresas pertenecientes al sector comercio, el sector de actividad no aparece como una variable estadísticamente significativa.

## **D. Medios que emplean las empresas para cobranzas y pagos**

En esta sección se presenta el análisis descriptivo de los medios que utilizan las empresas relevadas en la EFHU para el pago de sus gastos y el cobro de sus ingresos. Tal como se observa en el cuadro A.13 el dinero en efectivo es el principal medio de pago que las empresas utilizan para realizar sus operaciones. En el caso de las empresas no formales, y tal como es de esperar, el efectivo es el único medio que utilizan para cobrar los ingresos: menos del 2% de estas empresas declaran cobrar a través de transferencias bancarias y un 5% indican realizarlo con cheques.

El porcentaje de empresas formales que utiliza efectivo para sus cobros es del orden del 85%. Entre estas empresas, la utilización de otros medios tiene una baja incidencia, aunque notoriamente mayor que en el caso de las empresas informales. Un 28% realiza algunas operaciones de cobranza a través de transferencia bancaria y un 33% acepta cheques. Los porcentajes correspondientes a tarjetas es muy inferior, con 10% en el caso de las tarjetas de crédito y 4,5% en las de débito (véase el cuadro A.13).

En cuanto a los medios utilizados para realizar los pagos corrientes de la empresa también se observa que la gran mayoría de las empresas no formales no usan otros medios aparte del efectivo (1% declaran usar transferencias bancarias y 5% cheques). Entre las empresas formales, un 17% declara utilizar transferencias bancarias y un 34% cheques (véase el cuadro A.14).

Finalmente, cabe destacar que la EFHU recoge información respecto al pago de salarios en el caso de empresas de más de una persona ocupada. El 82% de las empresas declara pagar salarios con efectivo, mientras un 12% utiliza transferencias bancarias y un 6% cheques. (véase el cuadro A.15).

## IV. Conclusiones

---

En este documento se analiza la situación económica y financiera de los hogares uruguayos utilizando la información contenida en la Encuesta Financiera de los Hogares Uruguayos.

En cuanto a los activos que poseen los hogares uruguayos, se destaca que un 62% de las familias son propietarias de su vivienda. Al mismo tiempo, cerca de 13% poseen otra propiedad inmobiliaria aparte de la vivienda principal. Las propiedades inmobiliarias constituyen el principal activo de los hogares y su valor tiene un peso de casi 80% en el valor de los activos.

La evidencia indica que la probabilidad de poseer activos aumenta con nivel de ingreso del hogar. En tanto, la educación sólo resulta significativa (y positiva) para la probabilidad de poseer “otros inmuebles” y activos financieros. Residir en el interior afecta positivamente la probabilidad de ser propietario de la vivienda principal y de poseer vehículos, en tanto reduce la probabilidad de tener activos financieros. Finalmente, se encuentra un efecto de ciclo de vida para la propiedad de la vivienda, de “otros inmuebles”, de vehículos y de negocios. Esto es, la probabilidad de poseer el activo en cuestión y la edad de la persona de referencia del hogar tienen una relación de “u invertida”.

Uno de cada cinco hogares uruguayos tiene ahorros en forma de activos financieros. El 47% de estos activos financieros están nominados en dólares, 46% en pesos uruguayos y el resto en otras denominaciones. La proporción de activos financieros en pesos uruguayos disminuye con el ingreso, la educación y la riqueza.

Un 46% de los hogares uruguayos declara disponer de una cuenta bancaria. Un 9% adicional declara no poseer cuenta bancaria pero otros indicadores dan cuenta de que si la posee. Esto podría reflejar problemas de educación financiera que afectan a una proporción no despreciable de la población. Las cajas de ahorro están significativamente más extendidas que las cuentas corrientes, el 45% de los hogares declara disponer de cajas de ahorro y el 8% tiene cuentas corrientes. Del mismo modo, las tarjetas de crédito presentan un grado de penetración más importante que las tarjetas de débito (60% frente a 32%). La diferencia entre la proporción de hogares que declaran tener cuenta bancaria (46%) y el porcentaje que dice disponer de tarjeta de débito (32%) refuerza la hipótesis de que existen problemas de educación financiera en una parte no despreciable de la población. Cuando se considera la utilización de distintos medios de pago, se observa que casi la mitad de los hogares (46%) utiliza medios alternativos al efectivo y los cheques para sus gastos cotidianos. Esta proporción se reduce drásticamente, a 15%, cuando se consideran gastos mensuales.

La información analizada muestra que la probabilidad de acceder a cuentas bancarias y tarjetas de crédito y débito se incrementa con el ingreso del hogar, la educación y el stock de activos y pasivos del hogar.

Aproximadamente la mitad de los hogares uruguayos mantiene alguna deuda, siendo los créditos al consumo los de mayor frecuencia. Sin embargo, las deudas por adquisición o refacción de inmuebles representan la mayor proporción de los pasivos del hogar (60%). En términos agregados los pasivos totales de los hogares uruguayos equivalen a un 5% del valor total de sus activos. A su vez, en mediana los pasivos equivalen a dos meses del ingreso del hogar entre los hogares con algún tipo de deuda. En tanto, la mediana del ratio deuda sobre activos es 0,12. Finalmente, para más de la mitad de los hogares con deuda los pagos de créditos representan menos del 25% del ingreso del hogar.

De esta forma, la información analizada refleja una situación de bajo endeudamiento de los hogares uruguayos. No obstante, se constata la existencia de una marcada heterogeneidad entre hogares. En particular, los datos indican que uno de cada diez hogares tiene un endeudamiento excesivo: para un 9% de los hogares uruguayos los pasivos superan los activos y el 10% declara que el pago de cuotas por créditos representa más del 75% de los ingresos del hogar (para el 2% esos pagos superan los ingresos).

El análisis realizado también da cuenta de la existencia de un efecto ciclo de vida en relación a la evolución del endeudamiento de los hogares. Además la evidencia permite concluir que los hogares con menores ingresos, menor nivel educativo y activos de poco valor tienen mayores dificultades de acceder a crédito. Los datos sugieren la existencia de segmentación del mercado de crédito, pautando que la calidad de los créditos obtenidos difiere entre hogares según la situación socio-económica de los mismos. Por ejemplo, la incidencia de créditos de casas financieras respecto a bancos o la proporción de créditos nominados en pesos uruguayos frente a otras opciones es mayor para los hogares de menores ingresos y riqueza.

La aplicación del módulo de Negocios en la EFHU permitió relevar información clave para comprender la situación financiera de los hogares que poseen un negocio, especialmente de aquellas empresas pequeñas sin local y que por tanto resultan difíciles identificar en otro tipo de estudios. Casi el 70% de los negocios relevados son empresas unipersonales y dos de cada tres pertenecen al sector servicios. Más de la mitad de los negocios no realizan aportes personales o patronales de ningún tipo, estando esta característica fuertemente asociada al tamaño de la empresa.

Los porcentajes de tenencia y el valor de los activos de los hogares con negocios son en todos los casos mayores que los del conjunto de la población. Para estos hogares los inmuebles son también los activos de mayor relevancia. Por otra parte, se constata que el valor de los activos muestra una marcada heterogeneidad asociada al ingreso del hogar, al tamaño de la empresa y a la condición de formalidad/informalidad del negocio.

El endeudamiento según motivos del crédito tiene una distribución de frecuencias similar al de total de la muestra EFHU. Sin embargo, el valor de las deudas difiere en algunos casos. Por ejemplo el valor medio de las deudas por créditos inmobiliarios es casi 50% superior al del conjunto de los hogares. Del análisis realizado se encuentra que el ingreso del hogar aumenta la probabilidad de poseer deudas por compra de inmuebles, vehículos y créditos al consumo y reduce la probabilidad de mantener deudas con el Estado.

En este documento se analizan con detalle algunos indicadores de la situación económico-financiera de los hogares y su relación con características de las familias. Los microdatos EFHU permiten estudiar, por primera vez en el caso uruguayo, la heterogeneidad de los hogares en lo que refiere a las variables analizadas, así como los determinantes de dicha heterogeneidad. Sin embargo, en cada una de las dimensiones consideradas sería posible profundizar sustancialmente el análisis. Una dimensión que no se aborda en este documento y que reviste interés, refiere a la comparación de la situación de los hogares

uruguayos con la observada en otras economías para las que se cuenta con datos similares (entre otros: Chile, España e Italia). Adicionalmente, la disponibilidad de microdatos habilita la realización de estudios focalizados en cada una de las dimensiones aquí consideradas, tales como la vulnerabilidad de los hogares a los shocks agregados a partir del estudio de la composición de activos y pasivos, o la relación entre consumo, ingreso y riqueza, entre otros. Una dimensión muy relevante para el caso uruguayo es la relación de los hogares con los mercados financieros en lo que se denomina “inclusión financiera”. Aunque en este documento se estudian algunos aspectos relacionados con la misma, un análisis en profundidad de este tópico se presenta en un documento independiente, en el que se proponen y analizan distintos índices sintéticos que miden la inclusión financiera de los hogares en la economía uruguaya.



## **Anexo**

---

## Anexo

### Características de los hogares con negocios

**Cuadro A.1**  
**Tamaño de las empresas según región**  
(En porcentajes)

	Unipersonal	2 a 19 empleados	Más de 19 empleados
Montevideo	61,2	35,6	3,2
Interior	71,2	28,2	0,6
Total	67,9	30,7	1,4

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.2**  
**Sector de actividad de la empresa según región**  
(En porcentajes)

Sector de actividad	Montevideo	Interior	Total
Producción agropecuaria, forestación y pesca	2,1	7,3	5,5
Industrias Manufactureras	12,1	15,4	14,3
Construcción	7,7	8,5	8,2
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos	26,2	29,2	28,2
Transporte y almacenamiento	6,1	3,9	4,6
Alojamiento y servicios de comida	3,0	4,0	3,6
Información y comunicación	2,0	1,1	1,4
Actividades financieras y de seguros	0,8	0,4	0,5
Actividades inmobiliarias	0,3	0,0	0,1
Actividades profesionales, científicas y técnicas	12,0	3,1	6,1
Actividades administrativas y de apoyo	5,4	5,1	5,2
Enseñanza	2,1	1,5	1,7
Servicios sociales y relacionados con la salud humana	3,4	1,5	2,2
Artes, entretenimientos y recreación	1,7	1,9	1,8
Otras actividades de servicio	7,1	8,3	7,9
Actividades de los hogares en calidad de empleadores	2,6	2,9	2,8
Actividades no bien especificadas	5,5	6,0	5,8
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.3**  
**Antigüedad de las empresas según región**

(En porcentajes)

Región	Menos de 2 años	Entre 2 y 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 20 años	Más de 20 años	Ns/Nc
Montevideo	11,7	26,5	20,7	19,7	18,0	3,3
Interior	16,9	23,8	17,5	20,0	18,0	3,9
Total país	15,2	24,7	18,6	19,9	18,0	3,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.4**  
**Estadísticas de la antigüedad de la empresa**

(En años)

	Media	Desvío estándar	Percentil 25	Percentil 50	Percentil 90
Montevideo	12,9	12,3	3,0	10,0	30,0
Interior	12,7	12,6	3,0	9,0	30,0
Total del país	12,8	12,4	3,0	10,0	30,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.5**  
**Formalidad, empresas que aportan a alguna caja de jubilación**

(En porcentajes)

	Realiza aportes	No realiza aportes	Ns/Nc
Total de los hogares con negocios	45,8	53,4	0,8
Montevideo	59,4	40,0	0,6
Interior	39,0	60,1	0,9
Unipersonales	36,6	62,6	0,8
Montevideo	48,3	51,3	0,4
Interior	31,5	67,6	0,9
De 2 a 19 empleados	63,9	35,3	0,8
Montevideo	75,6	23,7	0,7
Interior	56,4	42,7	1,0
Más de 19 empleados	98,2	1,8	0,0
Montevideo	97,6	2,4	0,0
Interior	100	0	0,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.6**  
**Empresas informales razones de la informalidad según los entrevistados**  
*(En porcentajes)*

	Montevideo	Interior	Total país
Ingresos insuficientes	53,4	57,9	56,8
No le corresponde	9,3	8,7	8,8
Trabaja irregularmente	30,7	30,3	30,4
No quiere aportar	3,2	1,2	1,7
Otras razones	2,7	1,9	2,1
No sabe	0,7	0,0	0,2
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.7**  
**Edad de los propietarios de empresas según región**

	Media	Desvío estándar	Percentil 25	Percentil 50	Percentil 90
Montevideo	47,7	14,2	36,5	48,0	67,0
Interior	48,1	14,4	38,0	47,0	67,0
Total país	48,0	14,4	38,0	48,0	67,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.8**  
**Años de educación promedio de los propietarios de las empresas, según tipo de negocio y región**

	Media	Desvío estándar	Percentil 25	Percentil 50	Percentil 90
Total país	9,8	3,9	7,0	9,0	16,0
Montevideo	11,0	4,4	8,0	10,0	17,0
Interior	9,2	3,5	6,0	9,0	14,0
Total no formales	8,2	3,0	6,0	8,0	12,0
Montevideo	8,7	3,7	6,0	9,0	15,0
Interior	8,1	2,7	6,0	8,0	11,0
Total formales	11,6	4,1	9,0	11,0	17,0
Montevideo	12,5	4,2	9,0	12,0	18,0
Interior	10,9	3,8	9,0	11,0	17,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.9**  
**Años de educación de la persona de referencia según tipo de hogar**

Tipo de hogar y negocios	Media	Desvío estándar	Percentil 25	Mediana	Percentil 90
No hay ningún negocio	9,7	4,2	6,0	9,0	16,0
Unipersonal	10,0	4,2	6,0	10,0	16,0
De 2 a 19 ocupados	11,3	3,9	9,0	11,0	17,0
Más de 19 ocupados	13,5	2,4	12,0	13,0	17,0
Total	9,9	4,2	6,0	10,0	16,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.10**  
**Tenencia de activos de los hogares con negocios**  
*(Porcentaje de hogares)*

	Propiedad de la vivienda	Otras propiedades inmobiliarias	Automóviles y camionetas	Ciclomotores y motocicletas	Activos financieros
Total	63,6	18,4	48,5	42,5	21,8
Unipersonal	62,0	13,4	42,2	43,6	16,8
De 2 a 19 ocupados	66,4	27,7	60,4	41,5	31,1
Más de 19 ocupados	76,9	55,0	93,2	10,6	57,0
<b>Según región</b>					
Montevideo	62,3	20,8	50,0	19,4	34,1
Interior	64,0	17,1	47,5	53,6	15,7
Total no formales	56,8	9,5	34,2	49,5	10,2
Montevideo	51,9	6,9	30,6	28,0	17,8
Interior	58,5	10,4	35,4	56,7	7,6
Total formales	71,0	28,5	64,5	33,8	35,1
Montevideo	69,3	30,1	63,0	13,7	44,9
Interior	72,4	27,2	65,7	49,0	27,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.11**  
**Tenencia de deudas de los hogares con negocios**  
*(Porcentaje de hogares)*

	Deuda vivienda principal	Deuda por otros inmuebles	Crédito al consumo	Deuda tarjetas de crédito	Deuda por vehículos	Deuda con el Estado	Alguna deuda
Total	7,6	1,3	31,1	8,5	6,2	12,2	48,7
Unipersonal	7,4	0,8	32,3	9,2	4,9	14,0	49,8
De 2 a 19 ocupados	8,2	2,2	29,8	7,3	9,2	9,0	48,4
Más de 19 ocupados	4,4	1,6	11,7	5,0	5,0	4,7	21,1
<b>Según región</b>							
Montevideo	8,6	2,0	25,6	9,8	5,4	12,5	45,3
Interior	7,1	0,9	33,8	7,9	6,6	12,1	50,5
<b>Según condición</b>							
No formal	5,4	0,0	34,2	9,5	6,1	16,8	54,0
Formal	10,0	2,8	27,2	7,5	6,4	7,1	42,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.12**  
**Tenencia de productos financieros de los hogares con negocios**  
*(Porcentaje de hogares)*

	Cuenta bancaria	Tarjeta de crédito	Tarjeta de débito	Algún producto financiero
Total	41,2	60,6	29,4	70,5
Unipersonal	33,4	53,6	25,6	64,2
De 2 a 19 ocupados	56,1	74,9	36,6	82,9
Más de 19 ocupados	88,4	87,3	55,1	100,0
<b>Según Región</b>				
Montevideo	56,3	73,3	41,4	82,4
Interior	33,4	54,4	23,2	64,5
Total no formales	23,6	46,0	15,0	55,7
Montevideo	35,1	55,2	22,0	66,5
Interior	19,7	42,9	12,6	52,1
Total formales	61,1	77,6	45,7	87,4
Montevideo	70,4	85,4	54,4	93,1
Interior	54,1	71,7	39,2	83,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.13**  
**Medios de pago utilizados para realizar las cobranzas**  
*(Empresas de hasta 19 ocupados)*

	Depósitos y transferencias en cuentas bancarias	Cheques	Dinero en efectivo	Tarjetas de crédito	Tarjetas de débito
Total país	14,1	18,4	89,3	5,3	2,1
Montevideo	18,0	24,1	84,8	6,4	5,0
Interior	12,1	15,5	91,6	4,8	0,7
Total no formales	1,6	4,8	92,7	0,8	0,0
Montevideo	3,8	9,0	89,7	1,9	0,0
Interior	0,9	3,4	93,6	0,4	0,0
Total formales	28,2	33,7	85,4	10,4	4,5
Montevideo	27,3	33,9	81,5	9,4	8,3
Interior	28,9	33,6	88,4	11,2	1,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.14**  
**Medios de pago utilizados para realizar pagos corrientes**  
*(Empresas de hasta 19 ocupados)*

	Depósitos y transferencias en cuentas bancarias	Cheques	Dinero en efectivo	Tarjetas de crédito
Total país	8,8	18,4	86,8	2,9
Montevideo	9,0	24,1	84,6	4,1
Interior	8,7	15,5	87,9	2,3
Total no formales	1,4	4,8	85,2	2,0
Montevideo	2,3	9,0	86,7	2,8
Interior	1,1	3,4	84,7	1,7
Total formales	17,2	33,7	88,5	4,0
Montevideo	13,5	33,9	83,2	4,9
Interior	20,1	33,6	92,6	3,2

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.

**Cuadro A.15**  
**Medios de pago utilizados para pagar salarios**  
*(En porcentajes, empresas formales de 2 a 19 ocupados)*

	Depósitos y transferencias en cuentas bancarias	Cheques	Dinero en efectivo	Tickets alimentación
Total país	11,5	5,9	82,1	2,1
Montevideo	16,6	9,6	77,2	3,8
Interior	6,9	2,4	86,6	0,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014.



**Serie**

**CEPAL**

**Estudios y Perspectivas – Montevideo**

## Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

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

24. Situación económico-financiera de los hogares uruguayos. Análisis a partir de la Encuesta Financiera de los Hogares Uruguayos (EFHU), Graciela Sanroman, Zuleika Ferre, José Ignacio Rivero y Guillermo Santos (LC/L.4227; LC/MVD/L.54), 2016.
23. Análisis del seguro de desempleo en el Uruguay, Andrés Dean (LC/L.4187; LC/MVD/L.53), 2016.
22. Formación y determinación de precios en el Uruguay, Andrés Rius y Leandro Zipitría (LC/L.4139; LC/MVD/L.52), 2016.
21. La negociación colectiva. Algunas reflexiones para el Uruguay de hoy, Rodrigo Arim (LC/L.4138; LC/MVD/L.51), 2016.
20. El proceso de formalización en el mercado laboral uruguayo, Verónica Amarante y Marcela Gómez (LC/L.4137; LC/MVD/L.50), 2016.
19. Los ingresos y egresos de los gobiernos departamentales entre 1990 y 2013, Álvaro Lalanne y Martín Brun (LC/L.4049; LC/MVD/L.49), 2015.
18. Impuestos verdes: viabilidad y posibles impactos en el Uruguay, Bibiana Lanzilotta (LC/L.4036; LC/MVD/L.48), 2015.
17. Análisis de los aspectos fiscales de la minería de gran porte en el Uruguay, Giorgio Brosio (LC/L.4006; LC/MVD/L.47), 2015.
16. El ciclo económico del Uruguay, 1998-2012, Luis Bértola, Fernando Isabella y Carola Saavedra (LC/L.3930; LC/MVD/L.46), 2014.
15. Cambios en la dinámica agropecuaria y agroindustrial del Uruguay y las políticas públicas, Carlos Paolino (coord.), Lucía Pittaluga y Mario Mondelli, (LC/L.3821; LC/MVD/L.45), 2014.
14. Un caso de transformación productiva y comercial: zonas francas en el Uruguay, Marcel Vaillant y Álvaro Lalanne, (LC/L.3816; LC/MVD/L.44), 2014.
13. La tributación sobre las altas rentas en América Latina, Juan Carlos Gómez Sabaini y Darío Rossignolo, (LC/L.3760; LC/MVD/L.43), 2014.
12. Negociación salarial colectiva: revisión de la literatura y de la experiencia en Uruguay 2005-2006, Verónica Amarante y Marisa Bucheli, (LC/L.3297-P; LC/MVD/L.42), N° de venta: S.11.II.G.18 (US\$ 10), 2011.
11. Zonas Francas en Uruguay: actividad económica, comercio exterior y plataforma para la exportación de servicios, Marcel Vaillant y Álvaro Lalanne, (LC/L.3183-P; LC/MVD/L.41), N° de venta: S.10.II.G.16 (US\$ 10), 2010.
10. El gasto en servicios de cuidado de los hogares uruguayos, Soledad Salvador y Gabriela Pradere, (LC/L.3182-P; LC/MVD/L.40), N° de venta: S.10.II.G.15 (US\$ 10), 2010.

## ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS

Series

C E P A L

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE  
ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN  
[www.cepal.org](http://www.cepal.org)