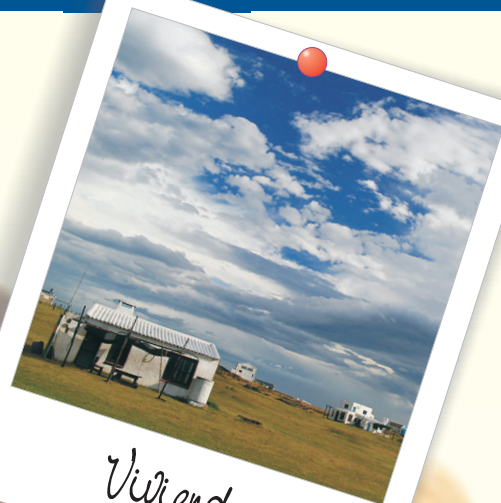


Encuesta Nacional de
Gastos e Ingresos
de los Hogares
2005 - 2006
Metodología y Resultados



Alimentos



Vivienda



Salud



Educación

Presentación

La publicación de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos 2005-2006 tiene por objetivo poner a disposición de los usuarios la metodología y los principales resultados de la Encuesta llevada a cabo entre los meses de noviembre de 2005 y octubre de 2006.

El INE agradece especialmente a los hogares entrevistados, que brindaron los datos requeridos con seriedad y dedicación, atendiendo con responsabilidad a las exigencias que demanda una encuesta de esta magnitud.

Corresponde agradecer el aporte recibido de ANTEL, UTE, Banco Central del Uruguay, Ministerio del Interior, Ministerio de Salud Pública, Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, así como el apoyo brindado por los Gobiernos Departamentales y las Juntas Locales.

Este trabajo fue posible gracias al esfuerzo del personal a cargo de las diferentes tareas de la Encuesta y también por el apoyo recibido de la CEPAL y del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) a través del Proyecto de Fortalecimiento del Sistema Estadístico Nacional (Proyecto URU/05/004).

Ec. Alicia Melgar
Directora Técnica

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

Dirección

Alicia Melgar

Subdirección

Susana López

UNIDAD COORDINADORA

Coordinación Técnica

David Glejberman

Planificación

Ana Laura Badagian

Lercy Barros

Irene Chiavone

María Delia Damiani

Leonardo Falkin

Consultoría en marco conceptual

Rosa Grosskoff

Consultoría en Nutrición

Isabel Bove

Florencia Cerruti

Programación y Análisis

Gerónimo Holfman

Daniel La Buonora

Diseño Muestral

Mónica Beltrami

David Glejberman

Daniel La Buonora

Ejecución y procesamiento

Jefatura de Campo

Responsable María Delia Damiani

Asistente Teresita Fuster

Supervisión General

Lercy Barros
Luis Brunerau
Irene Chiavone
Leonardo Falkin
Franco González
Carlos Villa
Gabriela Zito

Administración de la Muestra

Responsable

Gabriela Saldaña

Asistente

Ana María Romero

Supervisión de Campo

Carolina Abalos
Paula Altesor
Jorge Amegheiras
Luis Brunerau
Alicia Fernández
Franco González
Sergio González

Rodrigo Horjales
Nicolás Kunich
Rodrigo Horjales
Andrea Macari
Mahia Mainteguiaga
Carolina Márquez
Daniel Muñoz

Jenny Segovia
Germaine Siri
Florencia Urdangarin
Mariana Vadell
Carlos Villa
Gabriela Zito

Encuestadores

Carolina Abalos
Gregorio Aguilar
Mauricio Aguilar
Jorge Aguirregaray
Irina Aldabe
Nicolás Alaggia
Matías Álvarez
Sergio Álvarez
Sofía Alvaríño
Gabriela Antía
Gabriela Ascarate
Virginia Aycagier
Gian Bacigalupe
Cecilia Barrios

Ximena Díaz
Andrea Díaz
Ana Inés Domínguez
Paola Drich
Lucía Escudero
Lolerey Espina
Mónica Ferreira
Sergio Ferreira
Natalia Flores
Domingo Galluzzo
Gary García
Silvana García
Patricia Giorello
Adrián Goltzer

Magdalena Muniz
Patricia Nieto
María Delia Núñez
Sergio Álvarez
Adriana Orlando
Rossana Pangallo
Marcelo Pereira
Lourdes Pereira
Ana Pereira Olas
Verónica Pereyra
Jacqueline Pérez
Juan Martín Pérez
Esteban Pérez Castro
María Alejandra Planel

Santiago Bartesaghi
 Betina Bentancor
 Cecilia Blumetto
 Mariangeles Bonilla
 Guillermo Bruno
 Marcia Cabillón
 Verónica Cabrera
 Sebastián Campaña
 Daniela Cantiran
 Patricia Cardozo
 Shirley Casas
 Pablo Castro
 Cecilia Chiflet
 Darwin Cornes Cambeyro
 Viviana Cottens
 Ana Cuelho
 Elisa Cuello
 Cecilia Da Rosa
 Graciela De los Ángeles
 Rossana De Orsi
 Marianela Delgado
 Fiorella Di Landri

Andrés Gómez
 Gonzalo González
 Adela Grasso
 Luis Guani
 Iliana Hernández
 Rodrigo Horjales
 Sylvana Ibarra
 Washington Iglesias
 Fabián Lapaz
 José Layera
 Inés Lima
 Marta Long
 Federico Lorenzo
 Silvia Lozada
 Sonia Lucas
 Mahia Mainteguiaga
 Shirley Martínez
 Césa Medero
 Ricardo Mederos
 Ana Laura Medina
 María Noel Méndez
 María Monzón
 Ana Moreira

Silvia Rebagliat
 Gustavo Rodríguez
 Claudia Rodríguez
 María del Carmen Rodríguez
 Rosana Rodríguez
 Gisel Rosas
 Ana Rostan
 Elida Samurio
 Dardo Sarasua
 Jenny Segovia
 Germaine Siri
 Loreley Tabarea
 Eduardo Tejera
 Marcelo Terra
 Leticia Tibau
 Cecilia Tomasini
 Mariana Vadell
 Luis Vázquez
 Noela Venet
 Federico Vera
 Juan Pablo Viera
 Gabrielle Villanueva
 Fernando Zas

Digitación

Jefatura

Carlos Suárez

Difusión

Jefatura

María Emilia Guarnaschelli

Administración

Jefatura

Mariela Stagno

Equipo de Digitación

Yimmy Álvarez
 Martín Durán
 Genoveva Laurente
 Andrea Oyarbide
 Rodrigo Pérez
 Valentina Pérez
 Gabrielle Villanueva

Diseño Gráfico

Sebastián Ferreira
 Gabriel Polcino
 Naela Vitoreira

Sitio Web

Gabriel Polcino

Divulgación

Stella Landeira

Contaduría

Margarita Barrios
 Silvia Carro
 Ana Otero
 Sonia Pauluk

Tesorería

Cristina Napoli
 Nicolás Sommaruga

Crítica y Validación

Jefatura de Crítica

María Carnevale

Jefatura de Validación

Adriana Vernengo

Equipo de Crítica y Validación

Betina Bentancor
Viviana Cottens
Cecilia Da Rosa
Fiorella Di Landri
Paola Drich
Alicia Fernández
Natalia Flores
Gonzalo González
Franco González

Nicolás Kunich
Javier López Ríos
Andrea Macari
Carolina Márquez
César Medero
Juan Pablo Melogno
Pablo Miguez
Andrea Molina
Diego Morales

Magdalena Muniz
Adriana Orlando
Marcelo Pereira
Ylliana Picorel
Gustavo Rodríguez
Gisel Rosas
Martín Sanguinetti
Jenny Segovia

Análisis

Lercy Barros
María Carnevale
Irene Chiavone
Fiorella Di Landri
Leonardo Falkin

Teresita Fuster
Franco González
Daniel La Buonora
Cesar Medero
Pablo Miguez
Carlos Villa

Gabriela Saldaña
Martín Sanguinetti
Jenny Segovia
Gabriela Sicilia
Adriana Vernengo

Redacción del documento

David Glejberman
Irene Chiavone
Franco González
Pablo Miguez
Jenny Segovia
Gabriela Sicilia
Adriana Vernengo

Con la coordinación de David Glejberman y Jenny Segovia

ÍNDICE

METODOLOGÍA.....	9
1. INTRODUCCIÓN.....	11
2. OBJETIVOS	12
3. ANTECEDENTES.....	13
4. PLANIFICACIÓN DE LA ENCUESTA.....	14
4.1 - Marco Conceptual	14
4.2 - Universo a investigar y dominios de estudio	18
4.3 - Variables investigadas.....	20
Ingresos de los hogares	20
Gastos de Consumo	22
Gastos no de consumo	24
4.4 - Organización de la Encuesta.....	26
4.5 - Procedimientos de recolección.....	27
4.6 - Método de recolección	28
4.7 - Instrumentos de captura y períodos de referencia	28
4.8 - Calendario de operaciones.....	32
4.9 - Presupuesto y financiamiento	32
4.10 - Marco de muestreo.....	33
4.11 - Diseño muestral.....	34
Características del diseño	34
Sorteo de las unidades primarias y secundarias	37
Sistema de reemplazos	38
Plan de estimadores y sus varianzas	39
Los factores de expansión	39
4.12 - Tamaño de la muestra total y por subuniverso	40
4.13 - Codificadores.....	41
4.13.1 - Codificador de Consumo Individual por Finalidad (CCIF).....	41
4.13.2 - Codificador de bienes de alimentación	41
4.13.3 - Especificación de unidades de medida.....	42
4.13.4 - Códigos para la forma de adquisición.....	42
4.13.5 - Códigos de lugar de adquisición (fuente de abastecimiento)	42
4.13.6 - Clasificación de las actividades económicas	42
4.14 - Sistemas informáticos	43
4.15 - Administración de la muestra	43
4.16 - Prueba Piloto	44
4.17 - Selección y capacitación del personal.....	44
4.18 - Plan de promoción.....	45
5. TRABAJOS DE CAMPO Y PROCESAMIENTO DE LA ENCUESTA.....	47
5.1 - Organización del trabajo de campo.....	47
5.2 - Supervisión de Campo	44
5.3 - Sustitución y no contacto.....	51
5.4 - Crítica	53
5.5 - Validación	54
5.6 - Imputación	57
6. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	58
6.1 - Depuración de la base de datos.....	58
6.2 - Análisis del equilibrio entre oferta y demanda	60
6.3 - Análisis del Valor Locativo	63

PRINCIPALES RESULTADOS	69
INGRESOS	71
I. INTRODUCCIÓN	73
II. PRINCIPALES CONCLUSIONES	75
III. INGRESO DE LOS HOGARES.....	81
III.1. INGRESO CORRIENTE DEL HOGARE	81
III.1.1. Ingreso Corriente Promedio Mensual del Hogar.....	81
III.1.2. Ingreso per cápita Corriente del Hogar.....	82
III.1.3. Ingreso Corriente Promedio según fuente	83
III.1.4. Composición del Ingreso Corriente total del hogar por fuente	88
III.2. INGRESO MONETARIO Y NO MONETARIO DEL HOGAR	100
III.2.1. Composición del Ingreso No Monetario.....	101
IV. AHORRO DE LOS HOGARES	108
V. DISTRIBUCION DEL INGRESO DE LOS HOGARES	111
VI. COMPARACION DE LOS INGRESOS EN LA ENGIH Y LA ENHA.....	118
VI.1. Ingreso Corriente promedio del hogar y composición.....	118
VI.2. Ingreso promedio según fuente de Ingreso	119
VI.3. Hogares perceptores e Ingreso promedio según fuente de Ingreso.....	120
VII. INGRESO DE LOS PERCEPTORES.....	123
VII.1. INGRESO CORRIENTE DEL PERCEPTOR	123
VII.1.1. Ingreso Corriente Mensual del perceptor	123
VII.1.2. Composición del Ingreso Total del perceptor	124
VII.2. ANÁLISIS DEL INGRESO DEL PERCEPTOR SEGÚN FUENTE DE INGRESO.....	125
VII.2.1. Ingreso del perceptor proveniente del Trabajo.....	125
GASTOS DE CONSUMO DE LOS HOGARES	129
I. INTRODUCCIÓN.....	131
II. GASTO DE CONSUMO POR ÁREA GEOGRÁFICA	132
III. CONSUMO POR NIVEL SOCIO-ECONÓMICO	136
III.1. Consumo de los hogares por deciles del ingreso per capita con valor locativo.....	136
III.2. Consumo de los hogares por cantidad de miembros	141
IV. LUGARES DE ADQUISICIÓN DE LOS ALIMENTOS	145
V. COMPARACIÓN INTERTEMPORAL.....	148
VI. TRANSFERENCIAS SOCIALES	151
GASTOS DE CONSUMO POR TIPO DE HOGAR	153
I. INTRODUCCIÓN.....	155
II. TIPOLOGÍA DE HOGARES	156
III. RESULTADOS RELEVANTES.....	161
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	175
CUADROS ESTADÍSTICOS	177
III. GASTO DE CONSUMO POR DECIL DE HOGARES ORDENADOS POR INGRESO PER CÁPITA CON VALOR LOCATIVO.....	185
XIV. CONSUMO DE LOS HOGARES POR NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR.....	192
XVI. CONSUMO DE LOS HOGARES POR CATEGORÍAS DE OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DEL HOGAR.....	204

METODOLOGÍA

1. Introducción

La Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares (ENGIH) constituye una de las investigaciones estadísticas más relevantes para conocer la realidad económica y social del país. Estas encuestas se realizan en Uruguay cada diez años aproximadamente. La información que proporcionan permite actualizar la estructura del consumo privado y conocer su relación con los ingresos de los hogares, y es, por tanto, un insumo básico para orientar las políticas sociales del Estado.

En la primera parte de esta publicación se presenta un resumen de los principales aspectos metodológicos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares 2005-2006 (desde las etapas de planificación, ejecución y procesamiento, hasta la etapa de análisis), así como los resultados más relevantes con los cuadros estadísticos y sus comentarios.

En las secciones 2 y 3 se presentan los objetivos de la Encuesta y los antecedentes más cercanos de este tipo de investigación. En la sección 4 se detallan las tareas de planificación, con especial énfasis en los procedimientos y métodos de recolección y el diseño muestral.

La sección 5 contiene información sobre las características del relevamiento en campo, el procesamiento y el control de la calidad y la sección 6 resume los aspectos más significativos de la etapa de análisis.

En la segunda parte de la publicación se presentan los principales resultados de la Encuesta, mediante comentarios y cuadros resumidos.

En http://www.ine.gub.uy/engih/engih_resultados se encuentran disponibles los anexos. En los mismos figuran las principales secciones del codificador por finalidad de consumo, los cuestionarios utilizados en el relevamiento y, finalmente, los cuadros estadísticos con los tabulados de la Encuesta (tres de los cuales, a modo de ejemplo, se presentan al final de esta publicación).

2. Objetivos

Tradicionalmente las Encuestas de Gastos e Ingresos de los Hogares (ENGIH) se realizaron con el propósito principal de elaborar una canasta actualizada para el Índice de Precios del Consumo. Éste sigue siendo un objetivo prioritario para la ENGIH 2005-2006, sin perjuicio de los múltiples usos a que puede destinarse la información relevada en la Encuesta, en el área económica y social. La siguiente es una lista no exhaustiva de los objetivos de investigación a satisfacer con la Encuesta.

1. Elaborar una nueva base del IPC, con canastas regionales y una cobertura geográfica ampliada.
2. Elaborar Canastas Básicas Alimentarias para la determinación de las líneas de indigencia y de pobreza.
3. Obtener estimaciones directas del Consumo de los Hogares para el Sistema de Cuentas Nacionales.
4. Identificar las fuentes de aprovisionamiento de los hogares de los diferentes tipos de bienes y servicios (canales de comercialización).
5. Estimar los ingresos, para contrastar con los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada.
6. Estimar patrones de consumo para diferentes clasificaciones de hogares (nivel socioeconómico, cantidad de integrantes, presencia de niños, presencia de adultos mayores, edad del Jefe del Hogar, etc.).
7. Estimar la distribución del ingreso y la composición por fuente.

3. Antecedentes

Las Encuestas de Gastos e Ingresos de los Hogares tienen una periodicidad decenal y existen en el país tres antecedentes. Todas ellas tuvieron el objetivo principal de obtener información para el cambio de base del Índice de Precios al Consumo (IPC), pero adicionalmente fueron incorporando objetivos más amplios en su alcance y contenido.

El antecedente inmediato es la Encuesta de Gastos e Ingresos 1994-1995. En aquella ocasión el tamaño de muestra fue de 3.888 hogares. La cobertura geográfica fue definida a través de dos dominios de estudio dentro del territorio nacional: la zona urbana del departamento de Montevideo y el área urbana del Interior del país. En dicha Encuesta el Interior urbano estuvo representado por las ciudades con una población de 10.000 y más habitantes. Montevideo y estas localidades urbanas del Interior concentraban el 75 % de la población del país. Sólo quedaron fuera de la investigación los hogares residentes en las localidades urbanas más pequeñas y en las áreas rurales.

Como antecedente más alejado en el tiempo se puede mencionar la Encuesta de Gastos e Ingresos de 1982-1983, que contó con una muestra de 1.990 hogares distribuidos en Montevideo, Maldonado, Florida, Rivera, Fray Bentos y Salto. Por último y más alejada en el tiempo, la Encuesta de Gastos e Ingresos realizada en 1971-1972 se realizó exclusivamente en el departamento de Montevideo, con una muestra de 1.052 hogares.

4. Planificación de la Encuesta

4.1 - Marco Conceptual

El marco conceptual de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares 2005-2006 (ENGIH 2005-2006) es el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN, 1993) complementado con las Recomendaciones de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) contenidas principalmente en el Informe II “Estadísticas de Ingresos y Gastos de los Hogares” de la Decimoséptima Conferencia Internacional del Trabajo (17ª CIET).

En esta sección se quiere hacer especial hincapié en cuatro conceptos, a saber:

- a) objetivos y usos de las encuestas de ingresos y gastos
- b) la definición de “hogar”
- c) los ingresos del hogar
- d) el consumo de los hogares.

En la sección 4.3 se hace una detallada referencia a las variables investigadas y las definiciones que se utilizaron en la Encuesta.

a) Objetivos de las encuestas de ingresos y gastos

Según las Recomendaciones de la 17ª CIET, las estadísticas de ingresos y gastos se utilizan para generar distribuciones de los ingresos/gastos de consumo entre los hogares con el fin de:

1. Estudiar los grupos de población que se encuentran en el nivel más bajo de esa distribución (pobreza) o medir su dispersión (desigualdad);
2. Analizar las características de los grupos de población correspondientes a los diferentes niveles de distribución de ingresos y de gastos de consumo;
3. Preparar diversas estadísticas relativas a la pobreza de ingresos y de consumo, la desigualdad y la exclusión social, por ejemplo, sobre el umbral de pobreza;
4. Analizar las dimensiones no monetarias de la pobreza y la exclusión social, como el empleo, la salud, la educación y las condiciones de vivienda;
5. Medir el nivel, la naturaleza y la estructura de las condiciones de vida de los hogares en el transcurso del tiempo y de un país a otro, en particular, de subgrupos de población tales como los ancianos, los jóvenes y diversas categorías de trabajadores.

Las estadísticas de ingresos y gastos de los hogares también se utilizan para formular, aplicar, supervisar y evaluar la repercusión de las políticas económicas y de bienestar social. Citemos como ejemplo:

1. Los efectos redistributivos de la tributación y otras políticas fiscales en los ingresos de los diversos tipos de hogares;
2. Los efectos de las políticas estatales de prestaciones y apoyo familiar en la distribución de ingresos y consumo;
3. Los programas de apoyo de ingresos de la seguridad social (pensiones, prestaciones en metálico, etc.);
4. Los programas de ajuste estructural y su impacto en los niveles de vida de los distintos grupos socioeconómicos, y
5. La política de inmigración, la planificación familiar, etc.¹

A estos objetivos mencionados en el Informe II de la Conferencia, es necesario agregar el de la elaboración de canastas actualizadas para el cálculo del Índice de los Precios del Consumo, indicador ampliamente utilizado como proxy de la inflación en el país.

b) Definición del hogar

Los hogares, según el SCN, son unidades de un sector institucional. Una unidad institucional es “Una entidad económica que tiene capacidad, por derecho propio, de poseer activos, contraer pasivos y realizar actividades económicas y transacciones con otras entidades.” Existen “dos grandes tipos de unidades que pueden considerarse unidades institucionales, a saber, las personas o grupos de personas en forma de hogares y las entidades jurídicas...”. El sector institucional de los hogares está constituido por todos los hogares residentes en el país. En el SCN se define el concepto de residencia. Un hogar es residente de un país cuando tiene su centro de interés económico en el territorio económico de ese país, es decir, los miembros del hogar tienen su vivienda y realizan o pretenden continuar realizando actividades económicas (trabajo, producción, consumo) de manera indefinida o durante un período prolongado de tiempo en el territorio del país. “La residencia de las personas individuales viene determinada por la del hogar del que forman parte y no por su lugar de trabajo”; de hecho, las personas pueden cruzar la frontera para trabajar o para pasar sus vacaciones.

¹ Párrafos 18 y 21 del Informe II de la 17ª CIET.

El SCN define el hogar como “un pequeño grupo de personas que comparten la misma vivienda, que juntan, total o parcialmente su ingreso y su riqueza y que consumen colectivamente ciertos tipos de bienes y servicios, sobre todo los relativos a la alimentación y el alojamiento”. En la ENGIH 2005-2006 se adopta una definición análoga, la misma que se utiliza en la Encuesta Continua de Hogares. En forma resumida, *el hogar es el conjunto de personas que viven bajo el mismo techo y comparten al menos los gastos en alimentación*

“Los hogares pueden desarrollar cualquier clase de actividad económica y no solamente la de consumir.” Los miembros de los hogares juegan un papel muy importante en la producción, formando empresas, ofreciendo su mano de obra a las empresas, realizando producción para el autoconsumo, y como consumidores de bienes y servicios². En la ENGIH 2005-2006 se investigan todas estas actividades de las personas, en tanto miembros del hogar al que pertenecen.

c) Los ingresos del hogar

Los tres principios recomendados para la definición de los ingresos durante un período de referencia especificado son los siguientes:

1. Las entradas deberían estar previstas con periodicidad regular para que pudieran considerarse como «ingresos»;
2. Para que puedan considerarse como «ingresos», las entradas deberían contribuir al bienestar económico efectivo corriente;
3. Deberían excluirse del concepto de ingreso las entradas que resulten de una reducción del patrimonio neto.

El Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) realiza recomendaciones para la definición del ingreso a los efectos de su utilización en la preparación de las cuentas nacionales. En su versión de 1993 (SCN, 1993, sección 8.15, pág. 203), el ingreso disponible se define de la siguiente manera:

“... monto máximo que un hogar u otra unidad puede permitirse gastar en bienes o servicios de consumo durante el período contable, sin tener que financiar sus gastos reduciendo su dinero, disponiendo de otros activos financieros o no financieros, o incrementando sus pasivos.”

² Sistema de Cuentas Nacionales, 1993.

Definición operativa

La definición operativa del ingreso, para su utilización en las encuestas, consiste en enumerar sus componentes. En la actualidad no hay una clasificación uniforme de los componentes del ingreso, aunque algunos de ellos se utilizan ya en el plano nacional y se han propuesto para actividades internacionales³. Si bien la mayor parte de los componentes se clasifican de forma semejante en la mayoría de los casos, hay algunas diferencias resultantes del principio de clasificación básico adoptado. La elección debería depender de los objetivos analíticos para los que se necesita la clasificación.

En el sistema que se propone a continuación, una consideración importante es que debería ser posible determinar por separado los ingresos derivados de actividades relacionadas con el empleo dentro del componente más amplio de los ingresos resultantes de la actividad productiva. Por ello, el ingreso se define dividiendo sus componentes en grandes grupos según la fuente, tal como se indica a continuación:

- Los ingresos procedentes del empleo comprenden las entradas derivadas de la intervención en actividades económicas y, estrictamente, en actividades relacionadas con el empleo tal como se definen en la Resolución de la CIET sobre estadísticas de la población económicamente activa, del empleo, del desempleo y del subempleo (OIT, 2000). Estas entradas se integran con los ingresos del empleo asalariado y los ingresos del empleo independiente.
- Ingresos de propiedad procedentes de activos financieros u otros, por ejemplo, pago de intereses.
- Ingresos procedentes de la producción de servicios en el hogar para consumo propio, (por ejemplo, servicios de la vivienda ocupada por su propietario).
- Las transferencias recibidas en efectivo y bienes del Estado (por ejemplo, pensiones y asignaciones familiares), de otros hogares (por ejemplo, pensión alimenticia) y de instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (por ejemplo, becas y pago de los sindicatos en caso de huelga).

³ (Grupo de Canberra, 2001, pág. 18, cuadro 2.1; EU-SILC, 2002, pág. 31, cuadro 2.1; ABS, 1995, págs. 34-46)

- Las transferencias recibidas como servicios, por ejemplo, las transferencias sociales en especie y los servicios de atención recibidos de otros hogares⁴.

d) Consumo de los hogares

Los hogares tienen necesidades y deseos personales que se satisfacen directamente mediante el consumo de bienes y servicios resultantes de actividades que son productivas en sentido económico (SCN, 1993). Estos bienes y servicios se conocen como bienes y servicios de consumo y su valor individual se define como *gasto de consumo* en ese bien o servicio.

Por *gastos de consumo del hogar* se entiende el valor de los bienes y servicios de consumo adquiridos (utilizados o pagados) por un hogar para la satisfacción directa de las necesidades de sus miembros:

1. Mediante compras monetarias directas en el mercado;
2. A través del mercado pero sin utilizar instrumentos monetarios como medio de pago (trueque, ingresos en especie) o
3. Mediante la producción dentro del hogar (producción por cuenta propia)⁵.

4.2 - Universo a investigar y dominios de estudio

El universo investigado en la ENGIH 2005-2006 es el conjunto de todos los hogares particulares residentes en el país.⁶ También se investigan las características de las viviendas y de los miembros del hogar.

Cuadro 1. Unidades de análisis, muestreo y observación en la ENGIH 2005-2006.

Unidades de análisis	Hogar particular Vivienda Miembros del hogar
Unidad de muestreo	Vivienda ocupada
Unidad de observación	Vivienda principal del hogar

⁴ Informe II de la 17ª CIET.

⁵ Párrafos 110 y 111 del Informe II de la 17ª CIET.

⁶ Los hogares particulares pueden residir en viviendas particulares (la gran mayoría) o también en viviendas colectivas (como es el caso del hogar del dueño de una pensión, que también vive en la pensión).

El universo ha sido dividido en cuatro subuniversos:

- Montevideo (urbano y rural)
- Localidades urbanas grandes y medianas del Interior (5.000 habitantes o más)
- Localidades urbanas pequeñas del Interior (menos de 5.000 habitantes)
- Áreas rurales del Interior

Los dominios de estudio son, en principio, los cuatro subuniversos antes definidos. Sin embargo, es posible tabular información relevante mediante el agrupamiento de estratos a priori para definir nuevos dominios de estudio. Ejemplos de ello son:

- a) Interior.
- b) Interior urbano.
- c) Zonas rurales de todo el país: resulta de considerar el subuniverso de zonas rurales del Interior con los tres estratos rurales de Montevideo.
- d) Localidades urbanas mayores del Interior: resulta de considerar todas las localidades con población mayor que 20.000 habitantes en el marco de muestreo.
- e) Montevideo Metropolitano: incluye los 7 estratos de Montevideo (Cuadro 6 de sección 4.11), los estratos de Canelones de Ciudad de la Costa y Periferia Canelones y Periferia San José.

En todos estos casos los tamaños de muestra son suficientes para proporcionar estimaciones confiables de los principales parámetros de la investigación (ingreso medio de los hogares, ingreso per cápita, gastos de consumo promedio por rubros y subrubros).

Importa observar que el tamaño de muestra no permite realizar desagregación de resultados por departamento (excepto en los casos de Montevideo y Canelones), aunque sí pueden realizarse desagregaciones agrupando algunos de ellos por regiones (Norte del Río Negro, Litoral Oeste, Departamentos fronterizos con Brasil, Departamentos sobre el Río de la Plata, etc.).

Otros dominios de estudio se obtienen de reclasificar a los hogares a posteriori, tales como los que tienen por jefe del hogar a una mujer, los que tienen un solo integrante,

aquellos cuyo Jefe es ocupado o jubilado, los hogares con niños menores de 5 años, etc⁷.

4.3 - Variables investigadas

Ingresos de los hogares

El *Ingreso corriente* se define como el conjunto de percepciones en dinero o en especie que recibe el hogar en forma regular en el período de referencia de la Encuesta. Los miembros del hogar que tienen algún tipo de ingreso corriente se consideran perceptores.

El ingreso de los perceptores puede provenir del proceso productivo, en forma de remuneración al trabajo (asalariado o empresarial) o de la posesión de activos, en forma de renta de la propiedad. A su vez los perceptores pueden tener ingresos provenientes de *transferencias monetarias* corrientes como jubilaciones, pensiones, transferencias de otros hogares.

En la ENGIH 2005-2006, los ingresos se investigaron para todos los miembros del hogar de 14 años y más. En los casos de ingresos percibidos por miembros menores de esa edad, los mismos fueron registrados junto con los ingresos del Jefe de hogar. Para contemplar posibles variaciones estacionales (principalmente en el caso de actividades agropecuarias, horas extras, premios e incentivos), los ingresos tuvieron en la Encuesta dos períodos de referencia: el mes anterior y los últimos doce meses.

Para estimar el *Ingreso disponible* de los hogares se preguntó por el Ingreso por trabajo asalariado neto, que se obtiene descontando del *ingreso bruto* la contribución de los asalariados a la Seguridad Social, el seguro por enfermedad y el Impuesto a las Retribuciones Personales (IRP).

Los trabajadores estacionales o zafrales suelen trabajar sólo en algunos meses del año. Pudo ocurrir que en el momento de la Encuesta estuvieran sin trabajo (*inactivos temporales*), o que estuvieran trabajando porque la Encuesta coincidió con la zafra de su actividad. Para captar el ingreso estacional y lograr una mejor aproximación al

⁷ Una parte relevante de los cuadros estadísticos que se presentan en los anexos (disponibles en http://www.ine.gub.uy/engih/engih_resultados Anexo 11) toman en cuenta estas variables de clasificación.

ingreso permanente de los hogares, además de preguntar el ingreso para el mes anterior al de la entrevista, se preguntó: *¿En cuales de los últimos 12 meses trabajó?*

La *Retribución en especie* es una forma de remunerar a los asalariados. Los bienes o servicios que el trabajador recibe bajo esa modalidad se consideran un ingreso y un gasto, porque su destino es la satisfacción de las necesidades de los miembros del hogar. Por el contrario, los bienes o servicios que los empleadores suministran para el desempeño del trabajo (uniformes, capacitación, etc.) son considerados consumo intermedio del empleador (y no remuneración por trabajo). La retribución en especie se valora a precios de mercado y se computa como ingreso cuando el asalariado recibe el bien o realiza uso efectivo del servicio proporcionado por el empleador.

El *Ingreso autónomo* de los trabajadores con o sin empleados (*cuenta propia y patrones*) debería preguntarse en un módulo especial dedicado a estimar el ingreso mixto que remunera conjuntamente el trabajo y el capital. Sin embargo, dada la complejidad de la ENGIH y la dificultad de encontrar al informante adecuado para solicitar los componentes de la cuenta de producción, se entendió que completar un módulo de empleo autónomo era una exigencia muy alta. Por este motivo, en la Encuesta se optó por solicitar al informante una estimación de la ganancia neta de la actividad, para el mes anterior y los últimos 12 meses.

El *Ingreso de la propiedad* remunera al propietario de activos financieros o de cualquier otro activo tangible o intangible. Comprende intereses por depósitos, alquileres, dividendos por acciones y otras rentas por participación en el capital de las sociedades constituidas o cuasi-sociedades y los beneficios distribuidos de cooperativas. El período de referencia aplicado fue el año y el mes anterior a la fecha de la entrevista.

Las *Transferencias corrientes* son las prestaciones recibidas de la Seguridad Social (jubilaciones y pensiones), las ayudas de familiares, becas, asignaciones familiares, entre otras. En la ENGIH 2005-2006, las transferencias corrientes recibidas del exterior se registraron en forma separada.

Los *Ingresos extraordinarios* no se consideran Ingresos corrientes de los hogares (con excepción de las indemnizaciones por despido), pero fueron investigados en la Encuesta, básicamente para el análisis del balance financiero del hogar. Los Ingresos extraordinarios se caracterizan por ser ocasionales, irregulares y no predecibles. Incluyen premios por juegos de azar, herencias, indemnizaciones jurídicas y por

lesiones, retiro de depósitos, reembolso de préstamos, transferencias por venta de activos, entre otros. La Encuesta recogió información sobre estos ingresos con el objetivo de realizar el balance financiero de cada hogar y validar un eventual consumo superior al habitual.

Gastos de Consumo

Se define como *gasto de consumo* de los hogares el destinado a satisfacer necesidades del hogar en bienes duraderos y no duraderos y en servicios, siempre que no estén destinados al incremento del patrimonio del hogar, ni tengan por objeto el desarrollo de una actividad productiva. El resto de los gastos que realiza el hogar se clasifican como gastos no imputables al consumo.

El criterio que se utiliza en la ENGIH 2005-2006 para computar el gasto de consumo es el de lo “adquirido”. Según el SCN 93, los gastos de los hogares deben registrarse en el momento en que se hacen las compras, cuando se adquiere la propiedad del bien o se realiza la prestación del servicio. La excepción a este criterio en la ENGIH 2005-2006 es la de los servicios vinculados a la vivienda (como electricidad, agua, teléfono), para los que, por razones operativas, se computa el gasto cuando se paga el servicio.

En conclusión, el criterio de lo adquirido prevalece, en oposición a lo consumido y lo pagado. Sin perjuicio de ello, en la Encuesta se registraron todos los pagos o egresos efectivos en el mes de referencia, a los efectos de elaborar el balance financiero del hogar. Por este motivo se incluyeron preguntas que permitieran medir todos los egresos efectivos por concepto de pago de cuotas de préstamos o por compras a crédito anteriores al período de referencia, pago de tarjetas de crédito, etc. A estos pagos se agregaron las compras al contado realizadas en el mes de referencia, para determinar el total de egresos del período, a los efectos del análisis del balance financiero del hogar.

La *valoración* de los bienes y servicios adquiridos se realizó a *precio comprador*, que es el precio contado pagado efectivamente, incluyendo los impuestos indirectos a cargo del comprador y excluyendo los intereses por las compras a crédito.

En el momento de la captación de los datos se investigó la forma de pago, que podía ser contado efectivo, con tarjeta o a crédito. Las compras con tarjeta, desde el punto

de vista de la valoración, se consideran como compras al contado. Para las compras a crédito se solicitó al hogar el precio de contado del bien, y en desconocimiento del dato, el número e importe de las cuotas y la entrega inicial, para imputar en oficina el valor contado de la compra.

Se consideran gastos de consumo:

1. Los gastos monetarios realizados por los miembros del hogar, en bienes y servicios para su consumo individual o conjunto del hogar.
2. Los bienes y servicios producidos por el hogar para su propio consumo (autoconsumo y auto suministro).
3. Los bienes o servicios recibidos como remuneración en especie por los miembros del hogar.

Se entiende por autoconsumo la producción doméstica de bienes⁸ que pudiendo estar destinada al mercado, es consumida por el hogar. Abarca tanto los productos primarios del sector agropecuario, caza, silvicultura y pesca, como las manufacturas de productos primarios (queso, manteca, vino, hilados, etc.). En general, el autoconsumo es más importante en las áreas rurales que en las urbanas. La producción para consumo propio se valora a precio de mercado.

El autosuministro se refiere a las mercancías que el hogar retira para su consumo, proveniente de una empresa propiedad de uno o más de sus integrantes. El autosuministro se valora a precio de comprador.

Existen dos conceptos de gasto que tienen un tratamiento particular, que son los seguros (excepto el de vida) y los juegos de azar. En el caso de los seguros de bienes (casa habitación, automóvil) y personas (accidente y enfermedad), el gasto de consumo de los hogares es el costo del servicio, que puede estimarse como la diferencia entre las primas brutas y las indemnizaciones recibidas. Debido a lo difícil que resulta captar los montos de estas indemnizaciones o premios cobrados por los hogares a través de la Encuesta, los mismos se podrían estimar a partir de la tasa promedio de retorno que suministran los operadores de seguros. En la ENGIH el gasto en seguros se calcula a partir del total declarado como primas pagadas por los

⁸ Sólo la producción de bienes ya que la producción de servicios para uso del hogar no se considera gastos de consumo (la producción de servicios para autoconsumo se considera fuera de los límites de la producción, según el SCN).

hogares. Para el caso de los juegos de azar, en la ENGIH se computa como gasto el monto de las apuestas en los diferentes tipos de juegos (sin deducir los cobros por premios).

Las transferencias sociales en especie, que realizan el gobierno o las Instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH), forman parte del consumo individual de los mismos. De los diferentes bienes y servicios que reciben los hogares, la Encuesta procuró estimar las transferencias sociales más relevantes: alimentación, vivienda, salud y educación, identificando el tipo de institución y el beneficio obtenido. Se trató de valorar los bienes y servicios recibidos por los hogares bajo esta modalidad para estimar el consumo efectivo y el ingreso disponible ajustado. De esta forma, y en especial atención a la coyuntura, es posible evaluar la contribución que hace el Estado a los hogares a través de políticas sociales de apoyo principalmente en alimentación (canastas, comedores escolares), educación y salud.

Las transferencias realizadas por las ISFLSH son de muy difícil medición por la diversidad de instituciones que existen en el país y por la dificultad de valorar los beneficios otorgados. Por tal motivo, si bien es de interés para las Cuentas Nacionales su cuantificación, la ENGIH 2005-2006 no recogió más que parcialmente las transferencias realizadas por las ISFLSH a los hogares.

Gastos no de consumo

Se consideran gastos no imputables al consumo:

1. Impuestos directos.
2. Multas, sanciones y tasas.
3. Primas por seguro de vida.
4. Transferencias en dinero: regalos, ayudas e indemnizaciones en dinero a otros hogares o a instituciones sin fines de lucro.
5. Ampliación de la vivienda de propiedad del hogar, cuando por su volumen debe ser considerada una inversión.
6. Cuota por pago de la vivienda propia.
7. Consumo intermedio en la actividad económica desarrollada por el hogar.
8. Cuotas de afiliación a sindicatos y colegios profesionales.
9. Intereses incluidos en las adquisiciones de bienes y servicios.

Los conceptos citados en los numerales 1 a 4 se deducen del ingreso corriente de los hogares, para llegar al ingreso disponible.

La ampliación y cuota de pago de la vivienda propia es una inversión de los hogares. Los gastos de ampliación pueden ser muy similares a los de mantenimiento de la vivienda. En ese caso la distinción entre consumo y no consumo se obtiene a través de una pregunta sobre la finalidad del gasto: sólo se considera consumo cuando el hogar declara que se trata de una reparación.

Sin perjuicio del tratamiento posterior de los gastos no de consumo, es conveniente que las preguntas para este tipo de egresos se realicen asociadas por tema, y con el mismo período de referencia que los gastos de consumo afines. En el caso de las primas de seguros, se pregunta por todos ellos en el mismo capítulo y con igual período de referencia. Las primas de seguros de vida, aunque no son gastos de consumo, también se incluyen en dicho capítulo del cuestionario.

La apertura entre gastos de consumo y no de consumo se realiza en forma automática, por programa, a partir de la codificación por finalidad del gasto y el modo de adquisición. No se computan como gastos de consumo los regalos en especie recibidos de otros hogares, ni los obtenidos como donación de instituciones.

Los Egresos extraordinarios, las adquisiciones de acciones y bonos, los egresos por pago de cuotas por compras a crédito y la amortización de hipotecas, no forman parte de los gastos de consumo. Se indagan exclusivamente para realizar el balance financiero, al igual que los ingresos extraordinarios. Por ese motivo, para estos gastos, se toma como período de referencia el mes anterior al de la entrevista.

Cantidades consumidas

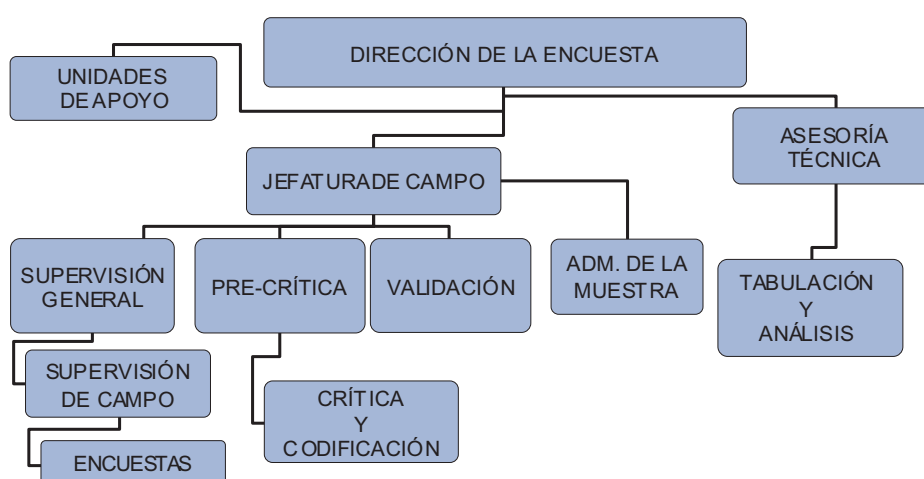
La Encuesta relevó información sobre valores y cantidades consumidas, para la mayoría de los bienes adquiridos y con especial énfasis en el caso de la alimentación. El dato de cantidad es muy valioso para estimar coeficientes per cápita de consumo alimentario y constituye uno de los principales insumos para la construcción de la Canasta Básica Alimentaria.

4.4 - Organización de la Encuesta

Para el desarrollo de las actividades de la Encuesta se creó una Unidad de Proyecto a cargo de las actividades sustantivas, en tanto las actividades de apoyo (administración, presupuesto, informática, digitación, locomoción, cartografía) estuvieron a cargo de las respectivas divisiones y departamentos del INE.

La Unidad Coordinadora de Proyecto se integró con personal del INE, personal eventual y consultores contratados con financiamiento del proyecto INE-PNUD “Programa para el Mejoramiento de los Sistemas de Información Socio - Económica en el Uruguay”.

Organigrama de la Unidad de Proyecto



El área de relevamiento incluyó una Jefatura de Campo, cuatro Supervisores Generales (uno para Montevideo y tres para el Interior del país) responsables de la actuación de los equipos de trabajo de campo, y un área de Administración de la Muestra responsable del suministro de los materiales necesarios, del registro y control del avance del trabajo de campo (rechazos, causales de sustitución, rendimiento del personal, etc.).

La labor del Encuestador se centró en la implantación de la muestra en campo, la explicación al hogar de los fines de la Encuesta y de la forma de registración de los cuestionarios de autollenado, la realización de las entrevistas para completar el resto

de los cuestionarios, así como el análisis de consistencia primaria y la codificación de la información relevada. El Supervisor de Campo fue el responsable del control administrativo y de calidad de la información recogida.

Un equipo a cargo de la Precrítica controló en la sede del INE, en forma centralizada, la calidad y la completitud de la información, antes que los cuestionarios pasaran a ser digitados. El equipo de Digitación realizó el ingreso de la información al sistema y la verificación al 100% por parte de un segundo digitador.

El equipo de Validación analizó, con ayuda de reportes programados, la calidad de los datos de cada hogar y su Balance de Ingresos – Gastos, aceptando o rechazando los datos relevados. Con los cuestionarios aceptados se conformó la base de datos primaria de la Encuesta.

En la última etapa, el equipo de Análisis trabajó con la base de datos primaria, con el objeto de proponer las reglas para imputación automática y analizar la consistencia de los resultados agregados. Realizada la detección de errores y la imputación de datos faltantes, se obtuvo la base de datos definitiva a partir de la cual se elaboraron los tabulados que se presentan en esta publicación.

4.5 - Procedimientos de recolección

El procedimiento de recolección elegido para la Encuesta fue el muestreo probabilístico. Este procedimiento garantiza, con un tamaño de muestra apropiado, la confiabilidad y la precisión necesarias en la estimación de los parámetros objeto de investigación. La información a recabar no se podía obtener a partir de la explotación de registros administrativos, y un censo no habría resultado eficiente. En Uruguay no existen registros administrativos con la información requerida por la Encuesta, y el censo debió descartarse como procedimiento por el costo que representa, por la capacitación que se requiere del personal de campo, pero también por la cantidad de información a recabar, lo que exige varias visitas del Encuestador al hogar, así como un importante esfuerzo de registración y recordación de los miembros del hogar y del Encuestador.

4.6 - Método de recolección

El método de recolección seleccionado fue la entrevista personal en varias etapas con uno o más informantes del hogar. La entrevista principal se realizó con un integrante del hogar que tuviera el carácter de informante calificado. Éste debía tener un conocimiento detallado de los ingresos y de los gastos del hogar, esto es, de las distintas percepciones que reciben los integrantes del hogar (sueldos, jubilaciones, ingresos por cuenta propia, intereses, alquileres, etc.) así como de los diferentes conceptos de gastos, su periodicidad y el monto de los mismos.

4.7 - Instrumentos de captura y períodos de referencia

En la Encuesta se utilizaron dos tipos de instrumentos: cuestionarios para el Encuestador y cuestionarios de autollenado. Estos instrumentos se aplicaron a todos los hogares de la muestra, excepto el ENGIH5, que se utilizó exclusivamente para los hogares residentes en áreas rurales.

Obsérvese que como la unidad de observación es la vivienda ocupada, en la misma podía encontrarse un hogar o más de uno. En este último caso, se incluyeron en la Encuesta como máximo dos hogares (mediante selección probabilística si había más de dos), y se completó un juego de cuestionarios para cada uno de los hogares, tal como se explica más adelante.

Cuadro 2. Cuestionarios utilizados en la ENGIH 2005-2006.

Cuestionarios para el Encuestador	Cuestionarios de autollenado
<u>Cuestionario 1: ENGIH1</u> - Características del hogar y la vivienda - Características sociodemográficas - Ingresos del hogar <u>Cuestionario 4: ENGIH4</u> - Gastos para períodos superiores a la semana <u>Cuestionario 5: ENGIH5</u> - Consumo alimentario diario en zonas rurales	<u>Cuestionario 2: ENGIH2</u> - Libreta de gastos diarios del hogar <u>Cuestionario 3: ENGIH3</u> - Libreta de gastos diarios individuales

El informante calificado es quien proporcionaba los datos para los cuestionarios ENGIH1, ENGIH2 y ENGIH4. En el caso del ENGIH3 los informantes eran todos los

miembros del hogar de 12 años y más⁹, quienes debían registrar allí sus gastos individuales. La información para el cuestionario ENGIH5 la proporcionaba la persona encargada de la cocina dentro del hogar.

El Cuestionario 1 (ENGIH1) recogía las “*Características sociodemográficas y los ingresos*” de la población objeto de estudio, incluyendo las características y estado de conservación de la vivienda, régimen de tenencia y servicios básicos, el número de hogares y miembros del hogar, el equipamiento y la disponibilidad de vehículo de transporte. Para cada uno de los miembros se registran los datos relativos a las características sociodemográficas (sexo, edad, educación y estado conyugal) y relación de parentesco con el Jefe de hogar, así como las condiciones de actividad y empleo para cada uno de los mayores de 14 años.

La información sobre tenencia, dimensión y antigüedad de la vivienda es útil para realizar un control de calidad de la estimación del Valor Locativo de la vivienda propia. Por su parte, el equipamiento en electrodomésticos y vehículos de transporte es información pertinente para elaborar una clasificación de los hogares por nivel socioeconómico.

El Cuestionario 2 (ENGIH2), es la libreta de gastos diarios del hogar, en el que el informante calificado debía registrar los gastos realizados durante siete días en las adquisiciones de bienes o servicios más frecuentes, como alimentos y bebidas, comidas fuera del hogar, artículos de limpieza del hogar, transporte regular, gasolina, etc. Junto a la descripción del bien adquirido, el informante debía especificar la cantidad comprada, el modo de adquisición y el lugar de compra.

El lugar de compra se solicitó para cada una de las líneas del cuestionario. Esta información es útil para estudiar los canales de comercialización de cada tipo o grupo de bienes, así como para definir la muestra de informantes de precios, para el futuro IPC.

En la libreta de gastos diaria se utilizó la alternativa de escritura abierta, sin ninguna

⁹ Debieron llenar el ENGIH3 todos los miembros del hogar de 12 años y más, excepto el informante calificado, cuyos gastos individuales fueron registrados en el ENGIH2, junto con los gastos del hogar.

precodificación. De esta forma se facilitaron las operaciones en campo, liberando al hogar de la tarea de ubicar y registrar la información para cada rubro, evitando posibles fuentes de error u omisión por cansancio.

Cabe recordar que, por razones operativas, es más preciso registrar los regalos en especie en el hogar que realiza la compra, sin desconocer que desde el punto de vista teórico debe ser computado en el del que los recibe. Con la primera opción se obtiene mayor precisión porque el hogar que compra el regalo conoce el importe de la compra, el modo de adquisición y el lugar de compra, mientras que el hogar que recibe el regalo normalmente desconoce esta información.

El Cuestionario 3 (ENGIH3) es la Libreta de gastos individuales diarios destinada a cada uno de los miembros del hogar mayores de 12 años, donde registraron sus gastos personales en forma diaria, excepto el informante principal que los declaró en el Cuestionario 2 (ENGIH2) junto con los gastos del hogar. Aunque el informante puede registrar todo tipo de gastos, los que se computan como gastos personales son los que tienen período de referencia diario o semanal.

El Cuestionario 4 (ENGIH4) es la Libreta de gastos en períodos superiores a la semana. En esta libreta el Encuestador registraba los gastos en vestimenta, calzado, vivienda, energía eléctrica, telefonía, muebles, salud, enseñanza, y en general, todos aquellos que tienen período de referencia de un mes o más, y que no se podrían captar adecuadamente con un período más corto. La elección del período de referencia para cada tipo de bien o servicio no es arbitraria, sino que toma en cuenta dos factores: la frecuencia de las adquisiciones y la capacidad de recordación del informante. Ciertas adquisiciones tienen una frecuencia conocida. Es el caso de los suministros de la vivienda tales como electricidad, gas, agua y teléfono. En estos casos el período de referencia es mensual. Otras adquisiciones son infrecuentes, y por tanto, se utilizan períodos de referencia más largos. En la Tabla 1 se presenta la lista completa del tipo de bienes y servicios y sus correspondientes períodos de referencia en la Encuesta.

Tabla 1. Período de referencia de los bienes y servicios en la ENGIH 2005-2006.

Bienes y servicios	Período de referencia
Alimentos y Bebidas	Semanal
Tabaco y artículos relacionados	Semanal
Limpieza	Semanal/ Mensual
Transporte, boletos, taxi, nafta, gasoil	Semanal/ Mensual
Cuidado personal	Semanal/ Mensual
Artículos de papelería, diarios, revistas	Semanal
Medicamentos, Analgésicos, Antibióticos, Anticonceptivos,	Semanal/ Mensual
Gastos de la/s vivienda/s	Mensual/Anual
Servicios básicos de la vivienda (agua, electricidad, etc.).	Mensual
Impuestos, seguros, instalaciones.	Mensual/Bimestral/Anual
Servicio doméstico, otros servicios. Artículos de limpieza	Mensual
Servicios de salud. Afiliación a Instituciones sin fines de lucro	Mensual
Enseñanza curricular y extracurricular	Mensual / Anual
Servicios para el cuidado personal y cosméticos.	Mensual
Materiales escolares y de oficina	Mensual/Anual
Materiales impresos y libros	Mensual
Servicios recreativos, deportivos y culturales	Mensual
Juguetes y artículos de esparcimiento	Mensual
Plantas y flores	Mensual
Animales domésticos	Mensual / Anual
Calzado para niño o niña, para mujer, para hombre. Reparación.	Trimestral
Vestimenta para niño o niña, para bebé, para mujer y para hombre	Trimestral
Accesorios. Confección, reparación y alquiler. Telas y lanas.	Trimestral
Artículos de decoración. Artículos y servicios espirituales. Regalos	Trimestral
Análisis clínicos y tratamientos terapéuticos particulares.	Trimestral
Aparatos y accesorios terapéuticos y ortopédicos.	Semestral
Ropa de cama, baño y alfombras. Mantelería y cortinas.	Semestral
Utensilios del hogar, vajilla y cristalería.	Semestral
Herramientas. Armas, artículos de caza y pesca.	Semestral
Reparación y mantenimiento de vehículos	Semestral
Turismo	Semestral
Muebles	Anual
Electrodomésticos	Anual
Equipos telefónicos, de computación y otros. Instrumentos musicales.	Anual
Compra - venta de vehículos para el hogar	Anual
Conservación, mantenimiento, reforma y ampliación de la vivienda.	Anual
Servicios Profesionales, de inmobiliarias, de mudanzas, funerarios, corretajes, comisiones, alquiler de cajas de seguridad, joyas, relojes y otros servicios.	Anual
Transferencias y otros egresos en dinero.	Anual
Pagos de créditos y préstamos financieros	Mensual

El Cuestionario 5 (ENGIH5) se utilizó exclusivamente en el área rural. Allí se registraba el consumo efectivo de algunos alimentos seleccionados en un día, el último de la semana de referencia. Fue necesario utilizar este formulario separado del resto, porque aquí se cambia el criterio para la definición del gasto, en tanto en él se captan no las adquisiciones de alimentos sino lo que el hogar consume efectivamente,

depurado incluso de desperdicios y sobras (que eventualmente se utilizan para alimentar animales domésticos). El fundamento de la inclusión de este cuestionario es la hipótesis que una parte relevante de las adquisiciones de alimentos en el área rural excede del consumo efectivo, y por tanto, distorsiona de manera importante lo que debe incluirse en la canasta básica alimentaria para la determinación de las líneas de indigencia y pobreza.

4.8 - Calendario de operaciones

El siguiente es un resumen del cronograma de actividades planificadas, comenzando en abril de 2005 y finalizando en diciembre 2007.

Cuadro 3. Calendario de operaciones de la ENGIH 2005-2006.

Etapa	2005									2006												2007											
	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
Planifica																																	
Ejecución																																	
Análisis																																	

4.9 - Presupuesto y financiamiento

Los recursos financieros del Proyecto ENGIH 2005-2006 se obtuvieron principalmente de refuerzos presupuestarios, que se utilizaron en la contratación de personal eventual y como complementos salariales al personal de planta, que el INE afecta de forma exclusiva al Proyecto o como personal de apoyo. Adicionalmente se obtuvo el aporte del PNUD mediante el Programa URU/05/004. Un resumen de los costos del Proyecto así como la fuente de financiamiento y su distribución por año se presenta en los siguientes cuadros.

Cuadro 4. Presupuesto de la ENGIH 2005-2006 (en pesos y dólares corrientes) por fuente de financiamiento según rubro de gastos.

Concepto	Total	Presupuesto	Refuerzo	NNUU*
Remuneraciones Planificación	1.936.412	616.852	790.051	529.509
Remuneraciones Ejecución	13.710.568	2.463.103	10.259.284	988.181
Remuneraciones Análisis	1.953.956	425.167	401.687	1.127.102
Viáticos	1.989.664	- - -	1.989.664	- - -
Pasajes y boletos	466.640	- - -	466.640	- - -
Impresión de cuestionarios	461.250	- - -	461.250	- - -
Combustible y Peajes	1.031.000	- - -	1.031.000	- - -
Publicidad	2.250.000	- - -	2.250.000	- - -
Otros gastos	575.600	75.500	500.100	- - -
Equipamiento	416.250	- - -	416.250	- - -
Imprevistos	806.279	- - -	806.279	- - -
TOTAL Pesos Uruguayos	25.597.620	3.580.622	19.372.206	2.644.792
TOTAL U\$S corrientes	1.023.905	143.225	774.888	105.792

*PNUD Proyecto URU/05/004.

Cuadro 5. Presupuesto de la ENGIH 2005-2006 (en dólares corrientes) por año de ejecución según fuente de financiamiento.

Fuente de financiamiento	Total	Año 2005	Año 2006	Año 2007
Presupuesto	143.225	52.586	78.002	12.637
Refuerzo Presupuestario	774.888	261.186	541.564	17.138
Aporte NNUU*	105.792	32.548	36.259	36.985
TOTAL	1.023.905	346.319	655.825	66.760

*PNUD Proyecto URU/05/004.

4.10 - Marco de muestreo

El marco de muestreo en las encuestas de hogares es un marco de viviendas. Si se dispusiera de una lista de hogares, con su ubicación, al poco tiempo esta lista quedaría desactualizada como consecuencia de los cambios de dirección, de la creación de nuevos hogares, la desaparición (por fallecimiento o migración internacional) o la partición del hogar por la separación de las parejas. En cambio, la lista de viviendas es más estable, y por tanto, más apropiada como marco de muestreo.

Las propiedades deseables del marco muestral aplicable a este caso son:

1. Cobertura: todos los hogares del universo investigado residen en alguna vivienda del marco (completitud) y cada unidad del universo a investigar figura una sola vez en dicho marco.
2. La identificación y la ubicación que figuran en el marco son suficientes para direccionar al personal de campo en caso que la vivienda sea sorteada en la muestra.
3. Actualización: las variables de estratificación en el marco corresponden al dato más actual posible.
4. Calidad: las variables del marco no contienen errores (el tipo de error que pueden contener no se considera de importancia).

El marco de muestreo utilizado en la Encuesta es el listado de viviendas del Censo de Población Fase 1 realizado por el INE en el año 2004. Se consideró que este marco era óptimo para el Proyecto, porque contiene las variables necesarias para la identificación, ubicación y previa estratificación de las viviendas, permite distinguir las viviendas ocupadas de las desocupadas, y toda esta información se encontraba actualizada a una fecha próxima al momento de inicio de los trabajos de campo.

El marco original del Censo Fase 1 fue acondicionado para contemplar las características del diseño muestral. Los trabajos de acondicionamiento consistieron en definir la unidad penúltima de muestreo agrupando o dividiendo zonas censales, tal como se explica a continuación.

4.11 - Diseño muestral

Características del diseño

El diseño de la muestra de la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares es aleatorio, estratificado, por conglomerados y en dos o tres etapas de selección.

La técnica de muestreo que se utilizó en la Encuesta es el Muestreo Aleatorio Estratificado con asignación óptima (para minimizar la variabilidad de los estimadores de los parámetros), en dos o tres etapas de selección. En la primera etapa se eligieron *unidades primarias de muestreo (UPM)*, cuya definición se proporciona más abajo, en la segunda etapa se seleccionaron *viviendas ocupadas con hogares particulares*, en

una cantidad fija por UPM, y en la tercera etapa se eligieron *hogares particulares*. Esta tercera etapa procedía solamente si en la vivienda se encontraban más de dos hogares (situación que se podía esperar sólo en el 1% de los casos). Si en la vivienda residen uno o dos hogares, no hay tercera etapa de selección porque se incluyen en la muestra hasta dos hogares por vivienda.

A los efectos de la selección de la muestra se definieron cuatro subuniversos:

- Montevideo
- Interior Urbano con localidades de 5.000 o más habitantes
- Interior Urbano con localidades de menos de 5.000 habitantes
- Área Rural del Interior.

Los *estratos* son una partición más fina de los subuniversos, para lograr mayor homogeneidad dentro y así hacer más eficiente el diseño. En el Interior la variable de estratificación fue el área geográfica, mientras que en Montevideo se utilizaron dos variables: el carácter urbano o rural del área y el nivel socioeconómico de los hogares.

La estratificación utilizada fue diferente en cada subuniverso:

En Montevideo (Cuadro 6) la estratificación es doble, por ámbito geográfico (urbano-rural) y nivel socioeconómico. La combinación de los dos criterios de estratificación en Montevideo dio origen a 7 estratos (4 estratos urbanos, 3 estratos rurales).

En Interior Urbano de localidades mayores (Cuadro 7), los estratos son el conjunto de localidades de más de 5.000 habitantes por departamento. Como excepción se definieron tres estratos adicionales, uno para la parte de San José cercana a Montevideo (Ciudad del Plata), otro para la Ciudad de la Costa y un tercero con las localidades del departamento de Canelones cercanas a Montevideo al norte y al oeste (Periferia de Canelones). Estos tres estratos junto con los 7 de Montevideo conforman el *Montevideo Metropolitano*.

En Interior Urbano de localidades pequeñas (Cuadro 8) se consideró un solo estrato: el conjunto de localidades de menos de 5.000 habitantes de todos los departamentos.

En el Área Rural (Cuadro 9) se conformaron 7 estratos con la parte rural de departamentos contiguos.

Cuadro 6. Estratos del subuniverso Montevideo en la ENGIH 2005-2006.

Nº Estrato	Estrato
1	Montevideo Urbano Bajo
2	Montevideo Urbano Medio Bajo
3	Montevideo Urbano Medio Alto
4	Montevideo Urbano Alto
5	Montevideo Rural Bajo
6	Montevideo Rural Medio Bajo
7	Montevideo Rural Medio Alto

Cuadro 7. Estratos del subuniverso Interior Urbano de Localidades Mayores en la ENGIH 2005-2006.

Nº Estrato	Estrato
8	Canelones (Periferia)
9	Ciudad de la Costa
10	San José (Ciudad del Plata)
11	Artigas, Bella Unión
12	Melo, Río Branco
13	Rivera, Tranqueras
14	Salto
15	Durazno, Sarandí del Yí
16	Paysandú, Guichón
17	Fray Bentos, Young
18	Tacuarembó, Paso de los Toros
19	Treinta y Tres
20	Trinidad
21	Florida, Sarandí Grande
22	Minas, José P. Varela
23	Rocha, Castillos, Lascano, Chuy
24	Mercedes, Dolores
25	Canelones, Costa de Oro Santa Lucía, San Ramón, Sauce
26	Colonia, Carmelo, Juan Lacaze Nueva Helvecia, Rosario Nueva Palmira, Tarariras
27	Maldonado, San Carlos, Piriápolis Pan de Azúcar, Punta del Este Pinares-Las Delicias
28	San José de Mayo, Libertad

Cuadro 8. Estratos del subuniverso Interior Urbano de Localidades Pequeñas en la ENGIH 2005-2006.

Nº Estrato	Estrato
29	Localidades de menos de 5.000 habitantes de todos los departamentos

Cuadro 9. Estratos del subuniverso Área Rural en la ENGIH 2005-2006.

Nº Estrato	Estrato
30	Artigas, Rivera
31	Canelones
32	Flores, Florida, Durazno
33	Maldonado
34	Paysandú, Salto, Tacuarembó, Río Negro
35	Rocha, Cerro Largo, Lavalleja, Treinta y Tres
36	Soriano, Colonia, San José

Las *unidades primarias de muestreo* (UPM) se definieron a partir de las “zonas censales” a condición de tener en el marco un número entre 18 y 160 viviendas particulares ocupadas. Si una zona censal tenía menos de 18 viviendas particulares ocupadas, entonces se conglomeró con una o más zonas cercanas pertenecientes al mismo “segmento censal” hasta alcanzar un mínimo de 18 viviendas. Si una zona censal tenía más de 160 viviendas particulares ocupadas, entonces se realizó una partición de la misma. En el caso de las zonas censales urbanas la partición se realizó en función del número de bordes de la manzana (normalmente 4). La partición en zonas rurales fue excepcional y ameritó un trabajo caso a caso por parte de personal especializado de cartografía (se identificaron sólo 23 zonas rurales con más de 160 viviendas en el marco). De esta forma, las UPM son: zonas censales, conglomerados de zonas censales o partes de zonas censales identificables en el marco y en los mapas.

Sorteo de las unidades primarias y secundarias

Las unidades primarias de muestreo se eligieron con probabilidad proporcional a su tamaño (en términos de viviendas ocupadas en el marco) mientras que las unidades de segunda etapa (viviendas) se seleccionaron con probabilidades iguales. En el caso de las zonas urbanas se eligen 3 viviendas por unidad primaria por muestreo sistemático. En el caso de zonas rurales se eligieron 4 viviendas por unidad primaria, pero en bloques compactos. La selección de UPM y de viviendas se realizó en oficina, mediante programas informáticos.

Como resultado final de las etapas de selección se obtuvo finalmente una muestra de viviendas particulares ocupadas como asiento principal de uno o más hogares. Integraron la muestra final todos los hogares residentes en las viviendas seleccionadas en la segunda etapa de muestreo, con excepción de las viviendas en las que residían más de dos hogares, en cuyo caso se sortearon dos de ellos para ser incluidos en la muestra final.

El sorteo de la eventual tercera etapa de selección lo realizaba el Encuestador en campo, mediante procedimiento que otorgaba iguales probabilidades de selección a todos los hogares de la vivienda, utilizando una tabla de números al azar (de esta manera se evitó el riesgo de sesgo de selección).

Sistema de reemplazos

En ocasión del sorteo de las viviendas titulares, también se procedía a sortear viviendas suplentes, sólo tres por UPM, por muestreo aleatorio simple sin reposición y con un orden de prioridad (primera suplente, segunda suplente, tercera suplente).

La sustitución sólo la podía autorizar el Supervisor de Campo, a solicitud del Encuestador. No procedía la sustitución en los casos de RECHAZO o AUSENCIA MOMENTÁNEA de los miembros del hogar. El Supervisor de Campo podía autorizar la sustitución en los siguientes casos:

- 1 AUSENCIA TEMPORAL (prolongada)
- 2 VIVIENDA DESOCUPADA
- 3 VIVIENDA RUINOSA
- 4 VIVIENDA EN CONSTRUCCIÓN
- 5 VIVIENDA DE TEMPORADA
- 6 NO PERTENECE AL UNIVERSO
- 7 DIRECCIÓN NO IDENTIFICADA

Como puede observarse, la sustitución procedía principalmente cuando la vivienda titular no era la vivienda principal de un hogar particular, porque la vivienda estaba desocupada, en construcción, porque era una vivienda de temporada o porque allí ya no vivía un hogar sino que la vivienda estaba destinada exclusivamente a la actividad económica. La ausencia temporal debía contemplar un período de tiempo más allá del plazo establecido para la implantación, de manera que el hogar pudiera proporcionar información de la semana en que su vivienda fue sorteada. Los casos de dirección no

identificada exigían la intervención del Supervisor General y ameritaban una comunicación al Departamento de Cartografía.

Si la lista de viviendas suplentes se agotaba y no era posible obtener el número de viviendas que correspondía a la UPM (3 o 4 según el caso), NO SE SORTEABAN NUEVAS SUPLENTES, y por tanto, en dicha UPM la muestra se reducía respecto del número de viviendas sorteadas.

Plan de estimadores y sus varianzas

Los parámetros que se estiman en la ENGIH son: totales, medias, proporciones y razones. Para obtener estimaciones de la variabilidad de los estimadores, se utiliza el programa CENVAR (módulo del paquete IMPS) el que se basa en el software PC CARP desarrollado por la Iowa State University. Las fórmulas que se utilizan para estimar los parámetros figuran en el Manual del CENVAR.

Los factores de expansión

La probabilidad de selección de un hogar en el estrato “h” es el producto de la probabilidad de selección de la UPM en el estrato por la probabilidad condicional de la vivienda ocupada por el hogar al elegir las “m” (3 ó 4) viviendas de la muestra en la UPM, dado que se seleccionó esa UPM.

$$P(\text{selección de una UPM en el estrato } h) = \frac{M_{hj}}{M_h} \times n_h$$

$$P(\text{selección de un hogar en el estrato } h) = \frac{M_{hj}}{M_h} \times n_h \times \frac{m_{hj}}{M_{hj}} = \frac{m_{hj} \times n_h}{M_h}$$

$$\text{Factor “teórico” de expansión en el estrato } h = \frac{M_h}{m \times n}$$

Corrección por no contacto = m_{hj} / m'_{hj} (donde m' es el número de viviendas de la UPM en la base de datos definitiva)

$$\text{Factor de expansión corregido en el estrato } h = \frac{M_h}{m_{hj} \times n_h} \times \frac{m_{hj}}{m'_{hj}} = \frac{M_h}{m'_{hj} \times n_h}$$

4.12 - Tamaño de la muestra total y por subuniverso

El tamaño de muestra de la Encuesta, así como los tamaños por estrato, se determinó de manera de conseguir una cierta precisión y seguridad en la estimación de ciertos parámetros a nivel de los subuniversos, mediante métodos de optimización. Estos métodos requieren de información previa, en el marco, de las variables principales de la investigación (ingresos, gastos) o de alguna otra variable proxy (v.g.: índice de nivel socioeconómico).

Utilizando información de varianzas y del efecto de diseño proveniente de tres fuentes –Encuesta Continua de Hogares del INE, Encuesta sobre el Empleo, los Ingresos y las Condiciones de Vida de los Hogares Rurales del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca, y del Censo de Población y Vivienda–, se determinó el tamaño de muestra en cada subuniverso para garantizar precisión y confiabilidad en la estimación de dos parámetros: el *ingreso del hogar* y el *ingreso per cápita* para zonas urbanas. Para las zonas rurales fue necesario elaborar una variable proxy (“*índice de confort*”) con la información socioeconómica del Censo de Población y Vivienda más reciente (1996), para conocer el efecto de diseño proveniente de la selección en segunda etapa de bloques compactos de 4 viviendas. Se obtuvieron los siguientes resultados para una confiabilidad del 95%:

Cuadro 10. Tamaño de la muestra y precisión relativa esperada para el Ingreso del hogar y el Ingreso per cápita según subuniverso geográfico.

Subuniverso geográfico	Tamaño de muestra		Precisión relativa esperada	
	Número de viviendas	Número de UPM	Ingreso del hogar	Ingreso per cápita
Total	7.320	2.164	3,0%	3,0%
Montevideo	2.780	752	3,6%	3,6%
Interior loc. mayores	2.064	688	3,6%	3,0%
Interior loc. pequeñas	1.260	420	4,5%	4,8%
Área rural	1.216	304	4,5%	4,8%

Debido a que la Encuesta debía captar las variaciones producto de la estacionalidad en los gastos y los ingresos, la muestra se distribuyó uniformemente por mes, tal como se muestra en el Cuadro 11:

Cuadro 11. Distribución de la muestra de UPM por mes de la Encuesta.

Subuniverso	Total	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct
TOTAL	2.164	180	180	181	180	180	181	180	180	181	180	180	181
Montevideo	752	63	63	62	63	63	62	63	63	62	63	63	62
Interior loc. Mayores	688	57	57	58	57	57	58	57	57	58	57	57	58
Interior loc. Pequeñas	420	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Área rural	304	25	25	26	25	25	26	25	25	26	25	25	26

4.13 - Codificadores

4.13.1 - Codificador de Consumo Individual por Finalidad (CCIF)

Para la codificación de los bienes y servicios se utilizó el Codificador de Consumo Individual por Finalidad (CCIF) el cual contiene todos los bienes y servicios que pueden ser declarados en los cuestionarios ENGIH2, ENGIH3 y ENGIH4.

El código correspondiente a cada bien o servicio se compone de cuatro dígitos y en general esta asociado a una unidad de medida en la que deben ser expresadas las cantidades de cada producto o servicio. Cuando no se prevé unidad de medida, se debe a que no es necesaria la declaración de la cantidad, es decir, sólo importa relevar el gasto, como ocurre con la mayoría de los servicios.

El codificador CCIF se encuentra disponible en:
http://www.ine.gub.uy/engih/engih_resultados.htm (Anexo 11.)

4.13.2 - Codificador de bienes de alimentación

Para codificar los bienes de alimentación fue necesario adaptar el CCIF a las características de la población uruguaya, considerando una apertura que permitiera la medición del contenido nutricional. En el caso de las comidas preparadas fuera del hogar se elaboró un listado con la variedad de comidas posibles de estandarizar en el caso uruguayo y se incluyeron en el codificador.

Para el análisis nutricional del consumo de alimentos y bebidas se incluyó el contenido energético y los siguientes nutrientes: proteínas, grasas, calcio, hierro, vitamina C y

colesterol.

Dicha selección tiene como finalidad asegurar el aporte de información necesaria para estimar el consumo aparente de energía de los hogares encuestados, permitiendo su posterior comparación con los requerimientos de energía para la población uruguaya y también, valorar la calidad de la alimentación de los hogares encuestados en términos de los nutrientes más relevantes de acuerdo a las características del consumo de alimentos y bebidas, elaborando el perfil nutricional del país.

4.13.3 - Especificación de unidades de medida

El codificador CCIF especifica las unidades de medida válidas para los distintos artículos.

Los códigos se pueden consultar http://www.ine.gub.uy/engih/engih_resultados Metodología y Principales resultados, Pág. 50.

4.13.4 - Códigos para la forma de adquisición

Este codificador fue elaborado especialmente para su utilización en la ENGIH 2005-2006.

Los códigos se pueden consultar http://www.ine.gub.uy/engih/engih_resultados Metodología y Principales resultados, Pág. 51.

4.13.5 - Códigos de lugar de adquisición (fuente de abastecimiento)

El lugar de adquisición refiere al tipo de establecimiento donde los hogares realizan el aprovisionamiento de los diferentes bienes y servicios. Los códigos utilizados se pueden consultar en http://www.ine.gub.uy/engih/engih_resultados Metodología y Principales resultados, Pág. 51.

4.13.6 - Clasificación de las actividades económicas

Para codificar las actividades se utilizó la CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) Rev. 3 adaptada a Uruguay. La CIU se subdivide en secciones, divisiones, grupos y finalmente en clases. En la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares se

clasificaron las actividades hasta el nivel de divisiones. El clasificador detallado de secciones divisiones se encuentra en http://www.ine.gub.uy/engih/engih_resultados Anexo 4.

4.14 - Sistemas informáticos

El diseño del sistema de captura de datos, procesamiento y validación de la información fue realizado por personal del área de informática del INE (División Servicios Técnicos), en base a los lineamientos propuestos por el Equipo Técnico de la Encuesta.

El ingreso de datos se realizó por medio de un sistema multiusuario construido a imagen de los cuestionarios de manera de facilitar la tarea del digitador. El mismo programa de ingreso de datos realizaba controles básicos de consistencia entre preguntas relacionadas, impidiendo el avance de la digitación cuando aparecían errores que el digitador podía resolver.

El módulo de validación incluyó controles de rango y consistencia y reportes con los errores detectados por el programa. Los procesos de validación incluyeron el cálculo de ingresos y gastos monetarios para la elaboración del balance financiero del hogar.

4.15 - Administración de la muestra

Un sistema diseñado *ad hoc* para la Administración de la Encuesta, permitió el control del trabajo realizado en las diferentes etapas (trabajo de campo, precrítica, digitación y verificación, validación), la administración de materiales y la elaboración de estadísticas para el control y la gestión de la calidad. A través de este programa se realizaron las altas, bajas, modificaciones y asignaciones de cargas de trabajo. Mediante el control del trabajo de campo fue posible realizar estudios sobre las tasas de rechazo, causas de sustituciones, desempeño del personal y el cálculo de las retribuciones a los encuestadores.

Asimismo el sistema incluyó una serie de reportes con información periódica desagregada por área geográfica, por Supervisor de Campo y por Encuestador, lo que

permitió un control más eficaz del trabajo de campo.

4.16 - Prueba Piloto

En el mes de agosto de 2005 se realizó la prueba piloto de la Encuesta, con el objeto de evaluar la bondad del procedimiento y de los cuestionarios. La misma incluyó 80 viviendas, distribuidas en cuatro departamentos: Soriano, San José, Salto y Montevideo. En el caso del departamento de Montevideo se incluyeron áreas de asentamientos y barrios con distinto nivel socioeconómico.

Entre los 80 casos, los problemas de rechazo inicial o no contacto se concentraron exclusivamente en Montevideo, en los estratos alto y medio alto. En particular, la principal causa de no contacto fueron los viajes al exterior. Previendo situaciones similares en la muestra definitiva, se optó por sobre muestrear en los estratos alto y medio alto de Montevideo. En dichos estratos se mantuvo la muestra de UPM, pero se amplió el número de unidades de segunda etapa a cuatro viviendas en lugar de tres.

A partir de la experiencia de la prueba piloto, se planteó la posibilidad de investigar adicionalmente, en zonas rurales, los productos alimenticios efectivamente consumidos (es decir con el criterio “de lo consumido” y no “de lo adquirido”). En la encuesta definitiva se siguió esta recomendación y se relevó el consumo efectivo de algunos alimentos en los hogares ubicados en zonas rurales a través del cuestionario 5 (ENGIH5).

4.17 - Selección y capacitación del personal

La primera convocatoria se llevó a cabo en el mes de junio de 2005. La selección se realizó en función de los méritos debidamente acreditados, el resultado de una sencilla prueba de aritmética y caligrafía y la evaluación obtenida en una entrevista personal. Los preseleccionados fueron convocados a realizar un curso de capacitación en las oficinas del INE en Montevideo durante dos semanas. Para el caso de los aspirantes del Interior se les proporcionó viático y pasajes durante el periodo de capacitación. Al finalizar el curso se realizó una evaluación con el objeto de elaborar un orden de prelación. Quienes se ubicaron en los primeros veinte lugares fueron convocados a

realizar un curso para desempeñarse como supervisores y críticos. El resto de los aspirantes fueron seleccionados como encuestadores.

En los llamados posteriores se mantuvieron los criterios de selección¹⁰, excepto porque se agregó una prueba acerca de los principales fundamentos de la Encuesta. A los postulantes que lograron el puntaje requerido en la prueba de matemática se les envió por correo electrónico, con suficiente antelación, el Manual del Encuestador y luego se los citó para realizar una prueba de evaluación respecto a los contenidos del mismo. Los candidatos que aprobaron, fueron convocados a un curso de capacitación, similar al primero, pero con menos carga horaria, ya que la capacitación se completó en campo, a cargo de los supervisores más experientes.

El personal que se desempeñó como Supervisor de Campo, Precrítico y Validador fue seleccionado por el mismo procedimiento y su capacitación se basó en cursos y materiales elaborados con ese propósito (Manual de Supervisor, Manual de Crítica Primaria e Instructivo para Validación).

4.18 - Plan de promoción

Para planificar y ejecutar la promoción de la Encuesta se coordinó con la División Estadísticas Sociodemográficas (la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada comenzó desfasada en dos meses respecto de la ENGIH). Se elaboró un plan de promoción conjuntamente con la Asociación de Agencias de Publicidad, el cual incluía promoción televisiva, radial y de prensa escrita.

La campaña de promoción incluyó también la realización de entrevistas a la Directora del INE y al Coordinador Técnico de la Encuesta, para explicar los aspectos más salientes (objetivos de la Encuesta, períodos de referencia, el carácter confidencial de la información brindada y la obligatoriedad de aportar los datos requeridos).

La promoción se completó con la impresión gráfica de trípticos para distribuir entre los hogares de la muestra y afiches para ser colocados en locales comerciales con masiva

¹⁰ En total se realizaron cinco llamados a aspirantes a encuestadores (Junio 2005, Diciembre de 2005, Febrero de 2006, Mayo de 2006 y Julio 2006). En el mes de octubre de 2005 se realizó, entre los encuestadores con mayor experiencia, un concurso interno para desempeñar tareas de supervisión de campo y crítica.

afluencia de público.

En la página web del INE se incluyó desde el inicio de los trabajos de campo un acceso directo (ENGIH), donde se explicaban los objetivos de la Encuesta y alcance de la misma. Finalizado el primer semestre del trabajo de campo, se elaboraron flashes temáticos para entregar a la prensa y también para incorporar a la página web.

5. Trabajos de campo y procesamiento de la Encuesta

5.1 - Organización del trabajo de campo

La Encuesta contó con una Jefatura de Campo y cuatro Supervisores Generales -uno para Montevideo y tres para el Interior del país- para el apoyo técnico, coordinación y control de la actuación de cada uno de los equipos de trabajo de campo.

Las cargas de trabajo fueron distribuidas por el personal encargado de la Administración de la Muestra –que dependía de la Jefatura de campo- semanalmente para el caso de Montevideo y una vez al mes para los equipos que trabajaban en el interior del país, de manera de disponer de un plazo suficiente en caso de que fuera necesario realizar consultas a la oficina.

Una semana antes de la fecha de implantación de la Encuesta, se envió a los hogares una carta informando de la visita de un Encuestador en los días siguientes.

En Montevideo trabajaron 3 supervisores de campo y 13 encuestadores. El resto del país, se dividió en 8 regiones, cada una a cargo de un Supervisor de Campo y un número variable de encuestadores:

- Región 1: San José (periferia), Colonia y Canelones (Santa Lucía, Pando, Empalme Olmos)
- Región 2: Canelones (periferia, Ciudad de la Costa y Costa de Oro)
- Región 3: Rivera y Tacuarembó
- Región 4: Artigas, Salto y Paysandú
- Región 5: Soriano y Río Negro
- Región 6: Maldonado sin Aiguá y Rocha
- Región 7: Florida, Flores y Durazno
- Región 8: Lavalleja, Treinta y Tres, Cerro Largo y Aiguá (por proximidad se prefirió incluir aquí a esta localidad y no en la región del departamento de Maldonado)

En áreas urbanas, los encuestadores realizaron entre seis y ocho entrevistas completas (dos UPM) cada diez días de trabajo. En las áreas rurales, la carga de trabajo fue de cuatro entrevistas completas (una UPM) en diez días de trabajo.

El esquema de trabajo del Encuestador dependía del ámbito donde debía desarrollar su actividad:

Zonas urbanas

Período de referencia de la Zona Censal 1	Día 1 a 7
Período de referencia de la Zona Censal 2	Día 2 a 8
Días 1 y 2	Implantación
Días 3 y 4	Segundas visitas
Día 5	Descanso
Día 6 y 7	Terceras visitas
Días 8 y 9	Cuartas visitas. Se recogen los cuestionarios 2 y 3, se completan datos faltantes, se codifica y entregan los cuestionarios al Supervisor
Día 10	Finalización del trabajo y descanso

Zonas urbanas

Días	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Zona Censal 1	1ª visita		2ª visita		Desc.	3ª visita		4ª visita		Desc.
Zona Censal 2		1ª visita		2ª visita			3ª visita		4ª visita	

Zonas rurales

Período de referencia	Día 1 a 7 ó 2 a 8 según la fecha de implantación
Días 1 y 2	Implantación
Días 3 y 4	Segundas visitas
Día 5	Descanso
Día 6 y 7	Terceras visitas
Días 8 y 9	Cuartas visitas. Se completa el cuestionario 5, recogen los cuestionarios 2 y 3, completan datos faltantes, se codifica y entregan los cuestionarios al Supervisor
Día 10	Finalización del trabajo y descanso

Zonas rurales

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Viviendas 1 y 2	1ª visita		2ª visita		Desc.	3ª visita		4ª visita		Desc.
Viviendas 3 y 4		1ª visita		2ª visita			3ª visita		4ª visita	

El Encuestador debía realizar cuatro visitas al hogar. En la primera de ellas explicaba los objetivos de la Encuesta y registraba en el cuestionario 1 (ENGIH 1) excepto las preguntas referidas a ingresos, ya que se consideró conveniente esperar a la segunda visita para lograr mayor confianza con los informantes. En esta primera visita entregaba los cuestionarios 2 y 3 (ENGIH 2 y ENGIH 3), explicando a los miembros del hogar cómo debían proceder para su registro. En caso de una implantación tardía¹¹, se completaba la libreta diaria de gastos del hogar (ENGIH 2) y la de gastos personales (ENGIH 3) por recordación. En los casos que no fuera posible realizar recordación del día anterior, se tomó como día de inicio el de la implantación.

En la segunda visita el Encuestador verificaba el correcto llenado de los cuestionarios 2 y 3. En caso contrario, se procedía a completar por recordación los datos faltantes. Además de verificar la completitud de los cuestionarios de gastos, en esta visita se solicitaban los datos sobre ingresos de los miembros del hogar mayores de 14 años.

En la tercera visita se preguntaba parte del cuestionario 4: gastos de vivienda, salud, vestimenta, calzado, entre otros, y además se controlaba que las libretas de autollenado se estuvieran completando correctamente.

En la última visita, octavo día de comenzada la Encuesta, se completaba la registración en el formulario 4, se retiraban los cuestionarios de autollenado y se recogían datos faltantes. En las zonas rurales, en la última visita se completaba el cuestionario 5 que refiere al consumo de algunos alimentos en el día anterior.

Una vez concluidas las visitas al hogar, el Encuestador disponía de un plazo de tres días para codificar las encuestas y entregarlas a su Supervisor.

5.2 - Supervisión de Campo

El Supervisor de Campo fue la persona responsable de la cantidad y calidad del trabajo realizado por el equipo a su cargo. Su trabajo involucraba aspectos administrativos y técnicos. La supervisión técnica consistía en el control, revisión y verificación del trabajo que realizaban los encuestadores, mientras que las tareas administrativas

¹¹ Se tiene una “implantación tardía” cuando no se logra contactar al hogar el primer día de la semana de entrevista, pero sí uno o dos días después de la fecha planificada.

estaban relacionadas con la planificación, calificación y gestión del trabajo de campo.

Las tareas desarrolladas por el Supervisor de Campo se podrían dividir, desde una perspectiva temporal, en tareas previas a la implantación, tareas durante la semana de referencia de la Encuesta y tareas posteriores.

Las tareas previas fueron de planificación y coordinación. Las mismas consistieron en la recepción del material de trabajo para cada semana de la encuesta, análisis de los mapas y ubicación de las zonas, asignación del material a los encuestadores y organización operativa del trabajo de la semana. Al Supervisor también le correspondía coordinar (con Juntas Locales o Jefaturas de Policía) la locomoción para el traslado de los encuestadores a las zonas rurales.

Durante el trabajo de campo el Supervisor debía acompañar a los encuestadores a una o dos entrevistas por semana, de manera de realizar un seguimiento del desempeño del personal a su cargo, así como también verificar que el Encuestador había seleccionado la vivienda correcta y resolver eventuales casos de sustitución o rechazo.

Como complemento de las tareas de supervisión debía realizar dos reentrevistas obligatorias asignadas al azar por la Jefatura de Campo, independientemente de la realización de las reentrevistas¹² que considerara necesarias para validar la información de un hogar.

Una vez recibía las encuestas realizadas por cada Encuestador a su cargo, el Supervisor revisaba y controlaba la calidad de los cuestionarios de cada hogar y por último realizaba el balance financiero que contenía un resumen de los ingresos y los gastos monetarios del hogar y que se empleaba como alerta ante la posible subdeclaración u omisión.

Una tarea adicional que se solicitaba al Supervisor en el interior del país consistía en recabar datos de precios en forma trimestral, los cuales se utilizaron para controlar los precios y cantidades declaradas por los hogares en los cuestionarios 2 y 3.

¹² La información a relevar en las reentrevistas se registra en la planilla de “Control de la reentrevistas” (ENGIH 14) que pauta un conjunto mínimo de preguntas a realizar en el hogar.

Entre las tareas administrativas, el Supervisor debía completar planillas de “Trabajo semanal de los Encuestadores”, “Registro de Consultas de Encuestadores” y “Actas de supervisión de campo”, de manera de llevar un registro de su trabajo.

5.3 - Sustitución y no contacto

En el período de relevamiento de la información se entrevistaron efectivamente 7.043 hogares ubicados en 7.009 viviendas. La tasa de contacto en términos del número de viviendas fue 95.75% (7.009 viviendas contactadas sobre la muestra teórica de 7.320). No fue posible contactar al 17.97% de las viviendas titulares sorteadas, de las cuales no se logró sustituir 311 viviendas, es decir 4.25% de la muestra sorteada.

La tasa de sustitución alcanzó el 13.72% del total de viviendas de la muestra original. Las principales causas de no contacto fueron: vivienda desocupada 4.95%, ausencia temporal 4.40%, dirección no identificada 2.10%, no pertenece al universo de interés 1.73% y otras causas 2.10%. Como se puede apreciar, la mayor parte de las causas de no contacto se pueden asignar a la desactualización del marco muestral.

Tabla 2. Distribución de la muestra según región de la ENGIH 2005-2006.

Equipo	Entrevistas Asignadas	Titulares Entrevistadas	Titulares No Entrevistadas	Titulares Sustituídas	Entrevistas No efectuadas	Entrevistas Efectivas
Equipos 1,2,3	2780	2382	398	265	133	2647
Porcentaje	100,00%	85,68%	14,32%	9,53%	4,78%	95,22 %
Equipo 4	590	508	82	72	10	580
Porcentaje	100,00%	86,10%	13,90%	12,2%	1,69%	98,31%
Equipo 5	690	600	90	75	15	675
Porcentaje	100,00%	86,96%	13,04%	10,87%	2,17%	97,83%
Equipo 6	531	423	108	95	13	518
Porcentaje	100,00%	79,66%	20,34%	17,89%	2,45%	97,55%
Equipo 7	678	531	147	106	41	637
Porcentaje	100,00%	78,32%	21,68%	15,63%	6,05%	93,95%
Equipo 8	420	322	98	80	18	402
Porcentaje	100,00%	76,67%	23,33%	19,05%	4,29%	95,71%
Equipo 9	574	376	198	138	60	514
Porcentaje	100,00%	65,51%	34,49%	24,04%	10,45%	89,55%
Equipo 10	601	504	97	85	12	589
Porcentaje	100,00%	83,86%	16,14%	14,14%	2,00%	98,00%
Equipo 11	456	359	97	88	9	447
Porcentaje	100,00%	78,73%	21,27%	19,30%	1,97%	98,03%
TOTAL	7320	6005	1315	1004	311	7009
PORCENTAJE	100,00%	82,03%	17,96%	13,72%	4,25%	95,75%

Equipos 1, 2 y 3: Montevideo. Equipo 4: San José, Colonia y Canelones. Equipo 5: Periferia de Canelones, Ciudad de Costa, Costa de Oro Oeste. Equipo 6: Rivera y Tacuarembó. Equipo 7: Artigas, Salto y Paysandú. Equipo 8: Soriano y Río Negro. Equipo 9: Maldonado (sin Aigúa) y Rocha. Equipo 10: Flores, Florida y Durazno. Equipo 11: Maldonado (sólo Aigúa), Lavalleja, Treinta y Tres y Cerro Largo.

Tabla 3. Distribución del no contacto de viviendas titulares por causa según región de la ENGIH 2005-2006.

	Causas de no contacto en viviendas titulares										
Equipo	02	03	04	05	06	07	08	09	10	12	Total
Equipos 1,2,3	17	124	39	117	1	3	2	34	21	40	398
Porcentaje	0,61	4,46	1,40	4,21	0,04	0,11	0,07	1,22	0,76	1,44	14,32
Equipo 4	3	15	4	30	1	2	0	3	13	11	82
Porcentaje	0,51	2,54	0,68	5,08	0,17	0,34	0,00	0,51	2,20	1,86	13,90
Equipo 5	1	26	6	30	3	1	4	4	4	11	90
Porcentaje	0,14	3,77	0,87	4,35	0,43	0,15	0,58	0,58	0,58	1,6	13,04
Equipo 6	9	38	1	12	0	0	4	9	25	10	108
Porcentaje	1,69	7,16	0,19	2,26	0,00	0,00	0,75	1,69	4,71	1,88	20,34
Equipo 7	2	39	5	34	2	1	1	22	15	26	147
Porcentaje	0,29	5,75	0,74	5,01	0,29	0,15	0,15	3,24	2,21	3,83	21,68
Equipo 8	2	7	2	41	3	0	4	12	9	18	98
Porcentaje	0,48	1,67	0,48	9,76	0,71	0,00	0,95	2,86	2,14	4,29	23,33
Equipo 9	4	26	17	32	2	0	32	19	45	21	198
Porcentaje	0,70	4,53	2,96	5,57	0,35	0,00	5,57	3,31	7,84	3,66	34,49
Equipo 10	3	24	0	33	1	1	3	15	4	13	97
Porcentaje	0,50	3,99	0,00	5,49	0,17	0,17	0,50	2,50	0,67	2,16	16,14
Equipo 11	1	23	2	33	6	1	0	9	18	4	97
Porcentaje	0,22	5,04	0,44	7,24	1,32	0,22	0,00	1,97	3,95	0,88	21,27
TOTAL	42	322	76	362	19	9	50	127	154	154	1315
PORCENTAJE	0,57	4,40	1,04	4,95	0,26	0,12	0,68	1,73	2,10	2,10	17,96

Causas de no contacto: 02 Ausencia Momentánea, 03 Ausencia Temporal, 04 Rechazo, 05 Vivienda Desocupada, 06 Vivienda Ruinosa, 07 Vivienda en Construcción, 08 Vivienda de Temporada, 09 No Pertenecer al Universo, 10 Dirección No identificada, 11 Pendiente (posible sólo durante el período de trabajo de campo), 12 Otras causas.

5.4 - Crítica

Una vez que los cuestionarios eran recibidos y registrados en el sistema de Administración de la Muestra, pasaron a ser revisados por el personal asignado a la tarea de Precrítica.

Los controles en esta etapa consistieron en la revisión completa de los sobres y cuestionarios de cada hogar. Los controles de crítica fueron más profundos que los que realizaba el Supervisor de Campo, especialmente en lo que refería al balance financiero y a la coherencia entre gastos y cantidades consumidas. Esta tarea fue fundamental

para la correcta digitación de los datos, así como también para realizar una evaluación del trabajo del supervisor¹³.

Los tipos de controles que se realizaron en esta etapa del trabajo tenían como objetivo:

1. Revisar la completitud y coherencia interna de los datos
2. Controlar el Balance Financiero manual realizado por el Supervisor
3. Controlar la calidad de la codificación de gastos
4. Controlar la coherencia entre gastos y cantidades declaradas
5. Codificar rama de actividad y tipo de ocupación

La Precrítica de cada hogar determinaba si el trabajo de un Encuestador era aceptado o rechazado, y por tanto aportaba elementos para calificar el trabajo de cada Encuestador y Supervisor. De esta etapa dependía la autorización para el pago de las encuestas.

La etapa de Precrítica consistía en un filtro para analizar el adecuado registro de los datos, leer las observaciones, completar posibles datos faltantes y codificar rama de actividad y tipo de ocupación, previo a la digitación.

5.5 - Validación

La Validación es el proceso por el cual se determina si los datos cumplen con ciertas reglas de consistencia y completitud, una vez ingresados los cuestionarios a la base de datos, es decir, luego de haber pasado por las etapas de crítica manual y digitación.

La Validación se realizó mediante un programa interactivo diseñado por el personal de informática del INE. El sistema emitía los siguientes reportes:

Reporte de crítica: emitía la lista de normas de validación. Fue un listado de los registros o situaciones que no cumplían con los controles de rango o de consistencia.

¹³ Cada crítico entregaba mensualmente un informe donde se detallaban las inconsistencias más frecuentes que surgían del análisis de los formularios.

Balance financiero del hogar: Listado de los gastos y los ingresos agrupados y clasificados. En este reporte se presentaban cuatro relaciones entre el ingreso y el gasto: *Ingreso Total/Gastos Total del mes*, *Ingreso Total/Gastos Total Promedio de los últimos 12 meses*, *Ingreso Corriente/Gastos de Consumo del mes*, *Ingreso Corriente/Gastos Consumo Promedio de los últimos 12 meses*. El cociente entre ingresos y egresos debía encontrarse en el rango (0,80 – 1,33); de lo contrario, el Supervisor de Campo debía aportar una explicación coherente de la razón del desvío.

Reporte de gastos de consumo total por rubro fuera de rango: Listado de los gastos, cualquiera sea la forma de adquisición, agrupados por rubro. El rubro que se encontraba fuera de rango, aparecía marcado con un asterisco como advertencia para el Validador.

Las tareas del Validador consistieron en:

1. Revisar las normas listadas en el Reporte de Crítica. Esto implica revisar una a una las inconsistencias, corrigiendo posibles errores.
2. Controlar la completitud de los días de registración en las libretas de gastos personales (ENGIH 2 y ENGIH3).
3. Controlar que no faltara ningún cuestionario 3 (ENGIH3) para cada miembro del hogar mayor de 12 años que estuviera presente en el hogar en la semana de la Encuesta y cuyos gastos no se hubieran incluido en el cuestionario 2 (ENGIH2).
4. Controlar que la cantidad de renglones digitados en ENGIH2 y ENGIH3 concordara con el número de filas válidas.
5. Controlar especialmente que las comidas fuera del hogar estuvieran declaradas (cuando corresponda).
6. Controlar que no hubiera errores de suma en los gastos del ENGIH 4.
7. Utilizando el balance financiero del hogar, controlar la suma de los ingresos. Revisar las relaciones entre gastos e ingresos en el balance.
8. Controlar los rangos del gasto total con el reporte de gastos de consumo total por rubro fuera de rango. Cuando un gasto se encontraba fuera de rubro, buscar elementos que explicaran tal situación.
9. Registrar código de imputación. En caso que correspondiera, se debían indicar los parámetros para la imputación por programa.
10. Finalmente, entregar el formulario con la planilla de validación en Administración de la Muestra.

Una vez concluida la tarea, se debería indicar el estado de los formularios. El resultado de la validación podría ser:

Hogar validado sin observaciones. Esta categoría correspondía a los formularios donde no se debía realizar ninguna imputación.

Hogar validado con observaciones. Esta categoría correspondía a los formularios que se les debía imputar gastos tales como gastos comunes incluidos en el alquiler (código -2), gastos de agua corriente incluidos en gastos comunes (código -1), o gastos en blanco (códigos 0 ó 9).

Hogar validado con indicación de las imputaciones a realizar. Esta categoría corresponde a aquellos formularios que se les debía realizar imputación automática (Ver sección 5.6).

Dudoso con falta de ingresos. Esta categoría se utilizaba sólo cuando hubiera indicios de falta de ingresos, a partir del balance financiero del hogar, es decir, problemas con la relación entre gastos e ingresos. En este caso, la situación que se presentaba más frecuentemente era que los gastos resultaban aceptables de acuerdo a las características del hogar, mientras que por observaciones u otras indicaciones se sospechaba la falta de ingresos, consecuencia de una transferencia omitida o la existencia de algún ingreso ilegal.

Dudoso con falta de gastos en ENGIH4. Esta categoría corresponde a los formularios en que había indicios de falta de gastos.

Dudoso con falta de gastos en ENGIH2 o ENGIH3. Correspondía a la situación en que había indicios de falta de gastos en estos formularios y de esta situación se daba cuenta en observaciones.

Hogar no validado. Esta categoría se aplicaba cuando la calidad de toda la información registrada en la encuesta no resultaba aceptable, por las inconsistencias en las relaciones entre variables.

Una vez concluida la etapa de Validación, se debieron tomar decisiones respecto a los formularios en situación de “dudosos” (categorías 4, 5 ó 6). Para ello se realizó un análisis uno a uno de los mismos, para luego colocarlos en alguna de las otras categorías.

5.6 - Imputación

La imputación estadística es una estrategia para el manejo de datos faltantes o no consistentes. En la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos 2005-2006 se trabajó con cinco tipos de imputación:

Imputación de datos no relevados (detectados a partir del proceso de Validación). Es el caso en que faltan datos en alguno de los cuestionarios pero se tiene información del dato que falta, ya sea por una observación del Supervisor de Campo o del personal de Crítica.

Imputación automática por código. La imputación automática por código procedió en los casos que el dato no fue relevado de manera deliberada, es decir, se tomó la decisión de NO preguntar al hogar esta información, por considerar que el hogar podía no disponer de información en forma precisa, y que el dato podía ser mejor estimado mediante otras fuentes. Para estos casos se utilizaron criterios de imputación estandarizados elaborados en base a información brindada por fuentes secundarias (por ejemplo, el valor de la cuota mutual a partir de información del BPS).

Imputación por gastos o ingresos faltantes o incluidos en partidas amplias. Por ejemplo: gastos que no paga el hogar en viviendas recibidas gratuitamente del BPS, consumos declarados por el hogar pero sin el monto, gastos en electricidad, agua e impuestos municipales incluidos en los gastos comunes o en el alquiler y por tanto sin conocer su monto.

Imputación manual. Este tipo de imputación se utilizaba para corregir errores de registro y los casos que se podían resolver de acuerdo al contexto o de acuerdo a datos de las Observaciones.

Imputación de datos faltantes. Finalizada la etapa de Validación se realizó un análisis de consistencia de cada variable, para controlar la calidad de los datos ingresados en el sistema. En esta etapa se detectaron los últimos datos faltantes, atípicos o inconsistentes, que luego fueron imputados en forma automática.

6. Análisis de los resultados de la Encuesta

6.1 - Depuración de la base de datos

El procedimiento para la obtención de la base de datos depurada consta de varias etapas, la primera de las cuales consiste en la extracción de la base original con las reparaciones iniciales, para darle el formato adecuado. La segunda etapa incluye diversas modificaciones a la base: normalización, resolución de inconsistencias e imputación.

En la primera etapa se extrajeron los siguientes archivos de la base original:

- Vivienda
- Hogar
- Persona
- Persona 14 y más
- Complemento de persona 14 y más
- Hábitos.

En estos archivos se realizaron los siguientes cambios:

- Identificación de los estratos y los subuniversos mediante un sistema único de códigos.
- Se eliminaron los consumos de bienes que se relevaron en más de un cuestionario con distintos períodos de referencia (por ejemplo: medicamentos). Por esta vía se eliminaron 28.701 gastos duplicados.
- Se eliminaron los gastos que no tenían como destino el hogar (gastos realizados para otros hogares, gastos para actividades productivas).
- Se eliminaron los registros de los formularios no validados.

Finalizada esta etapa, se dispuso de los registros “validados”.

La segunda etapa de conformación de la base consistió en un conjunto de modificaciones, las que se pueden clasificar en tres tipos:

Normalización de los datos. Es el caso de un dato en una parte de la Encuesta, que implica necesariamente la existencia de otro dato. Por ejemplo: si una persona recibe

prestaciones del Estado (educación, alimentación, salud), en la Encuesta se registra esta circunstancia pero no se pide el valor de la prestación; la valoración se realiza con datos de fuentes externas y deben ser agregados en forma automática a la base.

Resolución de inconsistencias en forma determinística. Esta solución se admitió sólo cuando se trataba de reglas que admitían excepciones (menos del 0,5% de las encuestas) en los registros de vivienda y persona.

Imputación de datos faltantes o anómalos. La imputación se realizó por el método *hot deck*. El mismo consiste en una rutina automática que, dado un valor inválido de la variable a imputar, elige aleatoriamente entre los casos similares con valores correctos de la variable y sustituye el valor incorrecto. En estos casos la rutina identifica el registro imputado, la regla utilizada y en archivos auxiliares proporciona: a) la distribución de la variable antes y después de la imputación y b) la identificación del caso imputado, la regla activada y el caso donante.

A continuación se presenta un resumen de las imputaciones efectuadas.

Cuadro 12. Resumen de Imputación automática de datos faltantes o anómalos.

Concepto	Registros totales	Imputaciones	% Imputado
VIVIENDA	6.932	463	6,68%
HOGAR	7.043	229	3,25%
PERSONA	20.772	166	0,80%
PERSONA>14	16.040	692	4,31%
INGRESOS	64.846	0	0,00%
GASTOS	594.587	14.995	2,52%

En el caso de la Vivienda, la variable con más imputaciones fue, en relación con el origen del agua para beber y cocinar, si la vivienda tenía o no conexión a la red de OSE. De las 463 imputaciones de vivienda, esta variable explica 243 casos (3,51%).

Entre las variables del Hogar, la que debió imputarse más veces fue la disponibilidad de calefón a gas (por falta de respuesta en los cuestionarios), con 69 imputaciones (1%).

En el caso de los registros de Personas (sin considerar las preguntas exclusivas de los mayores de 14 años), la variable con más imputaciones automáticas fue el estado conyugal, con 103 casos (0,5%).

Entre las variables relacionadas con las Personas Mayores de 14 años (población en edad de trabajar), la variable con más imputaciones realizadas es la relación entre el número de empleos y las horas de trabajo declaradas. El número de imputaciones en esta variable fue 238 (1,48%).

En el caso de los Gastos, se realizaron 13.198 imputaciones en las adquisiciones de alimentos y 1.797 imputaciones en los gastos no alimentarios. La variable “lugar de compra” explica el 50% de las imputaciones en las adquisiciones de alimentos (6.331 ocurrencias). Le siguen en importancia las imputaciones en las variables “cantidad adquirida” (4.496 registros) y “unidad de medida” (1.709 registros), y con una frecuencia mucho menor las imputaciones en las variables “valor de la compra” y “forma de adquisición” (contado, con tarjeta, salario en especie, etc.).

6.2 - Análisis del equilibrio entre oferta y demanda

El análisis de confiabilidad de las estimaciones de gasto y la evaluación de los probables sesgos, requiere de un patrón de referencia cuantitativo, independiente a la encuesta misma, que sirva de punto de contraste sobre bases comparables.

Los cuadros de oferta y utilización propuestos por el Sistema de Cuentas Nacionales aportan el esquema conceptual básico para los equilibrios que deben encontrarse en las corrientes de los bienes y servicios que integran la canasta de consumo de los hogares.

Para ello es necesario utilizar datos provenientes de muy diversas fuentes, conocer en cada caso la oferta total de cada bien o servicio y la diversidad de sus usos (consumo intermedio, consumo de los hogares, de las administraciones públicas y exportación).

Los datos de gastos de consumo recopilados por las Encuestas de Hogares permiten conocer la distribución del gasto y su composición por tipos de bienes y servicios, pero como fuente de información, las Encuestas de Gastos presentan algunas limitaciones que es necesario tener en cuenta al momento de su utilización y comparación con otras fuentes.

Las encuestas por muestreo de hogares aportan estimaciones representativas del

gasto de consumo de las personas que viven en *hogares particulares* y no de la porción de la población que reside en hogares colectivos, como son los hospitales, las prisiones, las casas de salud para ancianos, entre otros.

Por otra parte, los gastos estimados por las encuestas se refieren exclusivamente al consumo final de los hogares residentes (y no de los visitantes). Estas diferencias de cobertura no deben perderse de vista al momento de la comparación entre fuentes.

Para estimar el valor de mercado de los bienes y servicios comprados por las personas que residen en hogares, hogares colectivos (no públicos) e instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares, del lado de la oferta, se utiliza el método de la corriente de bienes. Las principales fuentes primarias de los datos son los censos económicos, las encuestas a establecimientos y registros administrativos y contables.

En un documento del año 1999, “Comparaciones de las estimaciones de gasto en las encuestas de hogares con fuentes externas”¹⁴ se hace referencia a un trabajo realizado en los Estados Unidos de América y publicado en *Monthly Labor Review* (diciembre 1994)¹⁵, que compara: las estimaciones de gastos obtenidas a partir de las encuesta a hogares y el valor de mercado de los bienes y servicios comprados por las personas que residen en hogares, hogares colectivos (no públicos) e ISFLSH. Estas estimaciones surgen del método de la corriente de bienes y las principales fuentes primarias de los datos son los censos económicos, las encuestas a establecimientos y registros administrativos y contables. Resulta del documento que “la relación entre ambas estimaciones (la del lado de la demanda sobre la del lado de la oferta), calculada para cuatro años consecutivos (1989 a 1992), resultó menor que la unidad en casi todas las categorías, lo que indica que el consumo estimado según la Encuesta de Gastos es menor que el resultante a partir de la corriente de bienes. Hay categorías de gastos donde el coeficiente está por debajo del 50%, como es el caso de las bebidas alcohólicas y materiales de lectura y cerca del 60% para tabaco y cigarrillos. Estos son ejemplos de gastos que, por su naturaleza, suelen estar subregistrados en las encuestas. Sin embargo, otros gastos más generales, también están subestimados, como es el caso de Alimentos”.

¹⁴ Rosa Grosskoff (1999), Taller Regional “Medición del gasto en las encuestas de hogares”.

¹⁵ Branch, E. Raphael (1994) The Consumer Expenditure Survey: a comparative analysis. *Monthly Labor Review*, U.S.A.

Las diferencias metodológicas, de definiciones y contenido que existen entre ambas fuentes, orientadas por propósitos distintos, no invalidan la comparación. Las estimaciones que surgen del lado de la oferta y de registros administrativos, tienen mayor cobertura y precisión que las que surgen de las encuestas de hogares, por su conocido subregistro.

La información del lado de la oferta se obtiene de combinar datos de registros administrativos, encuestas a las empresas y estimaciones de coeficientes técnicos. Como resultado de la combinación de estos elementos, la oferta disponible para los hogares resulta de agregar, para cada producto, la producción nacional y las importaciones, restarle las exportaciones y finalmente deducir aquella parte que de acuerdo con los coeficientes técnicos es demandado para el consumo intermedio. Obsérvese que la información sobre producción nacional, en muchos casos, proviene de encuestas (sujetas al error muestral) y que los coeficientes técnicos tienen, en algunos casos, cierto grado de desactualización.

Para analizar el equilibrio entre oferta y demanda en la ENGIH 2005-2006 se realizaron controles de las **cantidades** adquiridas (del lado de la demanda) y vendidas o producidas (del lado de la oferta) en el mercado. La variable utilizada para la comparación fue la cantidad y no el valor, para evitar la complejidad en virtud de los diferentes criterios de valoración (del lado de la oferta se utilizan precios productor, mientras que del lado de la demanda la valoración se realiza a precios de consumo). Para realizar la comparación se determinaron las cantidades adquiridas según la ENGIH 2005-2006, seleccionando los códigos de productos pertinentes en cada caso y filtrando por:

- Forma de adquisición: se tomaron las formas de adquisición distintas de la “Producción Propia” (ya que en los datos de producción no está incluida la realizada exclusivamente para autoconsumo) y “Recibido de otros hogares” (porque en la ENGIH 2005-2006 se consideran las adquisiciones desde lado de quien los realiza y no desde quien las recibe).
- Lugar de adquisición: se consideraron todas las formas de adquisición excepto “Fuera del país”.

Para establecer la oferta de bienes o servicios con destino a los hogares fue necesario recurrir a datos de producción o venta en plaza, las importaciones, exportaciones y el consumo intermedio. Las fuentes de datos utilizadas para aproximar la oferta fueron:

- i. Producción: Encuesta de Volumen Físico de la Industria Manufacturera (IVF), para el período noviembre de 2005 a octubre de 2006, con el complemento de otras fuentes del sector público (INAC, DICOSE, DIEA, OSE, UTE, ANTEL, BCU, BSE).
- ii Datos de importaciones y exportaciones de la Dirección Nacional de Aduanas, para el período noviembre de 2005 a octubre de 2006.
- iii Datos sobre consumo intermedio que resultan del Cuadro de Oferta y Utilización – Año 1997 (COU-97) elaborado por el Banco Central del Uruguay (BCU). Esta fuente de información refiere a valores y no siempre se puede aplicar la estructura a las cantidades de las demás fuentes.

La comparación de ambas estimaciones confirma los resultados ya conocidos: la relación entre el consumo estimado del lado de la demanda y del lado de la oferta es menor que la unidad en casi todos los productos analizados, y además muestra relaciones muy heterogéneas entre los distintos productos. Para algunos bienes y servicios la estimación en base a la ENIGH se acerca al 100% de la oferta calculada de acuerdo a la metodología precedente y en otros se sitúa por debajo del 50%. Esto último es muy notorio en el consumo de productos socialmente penados como es el caso del vino y la cerveza.

Los resultados del análisis, aún teniendo en cuenta estas limitaciones, serán de utilidad para complementar las estimaciones de los gastos de consumo agregado para cuentas nacionales y para elaborar el sistema de ponderaciones para el próximo cambio de base del Índice de Precios al Consumo.

6.3 - Análisis del Valor Locativo

El valor locativo es un gasto del hogar imputado en concepto de “servicios de vivienda producidos por propietarios que habitan su vivienda o bien servicios de vivienda recibidos por el hogar por cesión de los propietarios”¹⁶. Se trata de un servicio que utilizan los hogares para consumo propio, que no se adquiere mediante transacciones monetarias sino a través del trueque, de la cesión, de la remuneración en especie o bien por la producción propia del hogar.

¹⁶ Manual del Índice de Precios al Consumidor. OIT – 2006.

La importancia del análisis del valor locativo (VL) se debe, en primer lugar, al peso que tiene en el gasto no alimentario y en el ingreso de los hogares¹⁷. Por otra parte, en el caso del Uruguay, la mayoría de los hogares son propietarios de la vivienda que ocupan, o la misma les fue cedida (el 86% de los hogares en todo el país declaran valor locativo; y sólo el 14% de los hogares alquilan la vivienda que ocupan).

Existen diferentes métodos para captar el valor locativo de las viviendas ocupadas por los hogares. Uno de ellos consiste en estimar el alquiler que debería pagarse por el uso de la vivienda, preguntando a los hogares o a informantes calificados (tasadores, agentes inmobiliarios). En la ENGIH 2005-2006 se optó por relevar el valor locativo a partir de la estimación de los propios hogares, propietarios u ocupantes, preguntando a los mismos por el monto del alquiler que pagarían si arrendaran su vivienda. Estos valores declarados por los hogares pueden estar sobre o subestimados respecto a los alquileres de viviendas de similares características, principalmente por dos motivos: por la tendencia a sobrevalorar lo que es propio y por el desconocimiento del mercado de alquileres de quienes no participan de él.

En consecuencia, no todas las estimaciones del valor locativo realizadas por los hogares resultan confiables. Por este motivo, se decidió analizar la calidad de los datos mediante el uso de un modelo econométrico (o más de uno) que permitiera imputar los datos poco confiables.

Datos de la ENGIH

La base de datos de la ENGIH 2005-2006 cuenta con 5.790 viviendas en zonas urbanas, de las cuales 923 tienen dato de alquiler y 4.867 de valor locativo. Para la estimación de los modelos, las viviendas con dos o más hogares no fueron considerados, por lo que entonces se trabajó con 5.568 viviendas.

En cuanto a su distribución dentro del país, en Montevideo hay 533 viviendas en alquiler y 2.009 ocupadas por sus propietarios o cedidas; en el Interior Urbano las viviendas alquiladas son 390, mientras que las ocupadas ascienden a 2.858.

Del análisis comparativo entre alquileres y valores locativos, se desprende que estos

¹⁷ A nivel de todo el país, la imputación del valor locativo pesa un 15,7% en el total de los gastos de consumo.

últimos son significativamente superiores a los primeros, en viviendas de características similares.

Análisis econométrico

1. Metodología

En cuanto a las variables a incluir en el análisis (modelos) se consideraron, por un lado, características de la vivienda que son determinantes del precio del alquiler, y por otra parte, variables que reflejaran características del hogar. Las variables explicativas son las siguientes:

- Ingreso disponible del Hogar sin Valor Locativo. Se define como el ingreso corriente total del hogar menos los impuestos directos, las transferencias monetarias obligatorias y/o regulares pagadas a Instituciones sin fines de lucro u otros hogares.
- Cantidad de baños.
- Metros construidos. En la ENGIH se captó la cantidad de metros cuadrados de la vivienda a través de las siguientes categorías: 'menos de 30 m²', 'entre 30 y 60 m²', 'entre 60 y 100 m²', 'entre 100 y 200 m²' y 'más de 200 m²'. Estas dos últimas se agruparon en una de manera que la nueva categoría resultó 'más de 100 m²'.
- Localización. En el caso de Montevideo se agruparon los barrios en 4 zonas¹⁸. En el Interior la subdivisión fue realizada a nivel de localidad según la cantidad de habitantes¹⁹.
- Tenencia. La forma de tenencia de la vivienda se divide en cuatro categorías: inquilinos, propietarios (de la vivienda y el terreno), propietarios irregulares (propietarios solo de la vivienda) y ocupantes (gratuitos, por relación de dependencia y ocupantes sin permiso).
- Materialidad. Esta variable combina la calidad de los materiales de la vivienda y el estado de conservación de la misma.

¹⁸ Zonas de Montevideo: Costera, Central, Perimetral y Periférica. La definición detallada de las zonas puede encontrarse en 'Análisis del Valor Locativo. ENGIH 2005-2006', INE 2007.

¹⁹ En el Interior las zonas son 'menos de 5000 habitantes', 'Entre 5000 y 20000 habitantes', 'Entre 20000 y 50000 habitantes' y 'más de 50000 habitantes'. Ver op.cit. INE 2007.

Se realizó el test de Chow para probar la hipótesis de que un mismo modelo pueda explicar valores locativos y alquileres. En base al mismo se concluyó que se debe trabajar con dos modelos diferentes, un modelo con alquileres y otro con Valores Locativos.

Modelos

La estimación del VL en Montevideo e Interior se realizó en base a un Modelo de Regresión Lineal (estimación por MCO) contemplando los diferentes pesos en la muestra (VL de la muestra ponderados).

En una primera instancia se estimó un modelo con las variables ya detalladas. A continuación se estimó un segundo modelo, excluyendo los VL que quedaron por fuera de los Intervalos de Confianza²⁰ hallados con el primer modelo. La imputación se realizó en base a este segundo modelo, que excluye los “valores atípicos”.

Montevideo

El modelo se estimó con los datos de la ENGIH de los valores locativos de Montevideo (número de casos: 2.009). El modelo estimado para Montevideo se presenta a continuación:

$$\text{Log_VL} = 5,628 + 0,061*\text{materialidad} + 0,237*\text{de31a40m}^2 + 0,412*\text{de41a60m}^2 + 0,529*\text{de61a100m}^2 + 0,708*\text{masde100m}^2 + 0,275*\text{baños} + 0,117*\text{log_ingreso} + 0,560*\text{costera} + 0,291*\text{central} + 0,194*\text{perimetral} - 0,148*\text{irregulares} - 0,089*\text{ocupantes}$$

Interior Urbano

Para el caso del Interior Urbano se contó con 2.858 casos. Los resultados del modelo para el Interior Urbano se presentan a continuación:

$$\text{Log_VL} = 4,633 + 0,071*\text{materialidad} + 0,132*\text{de31a40m}^2 + 0,225*\text{de41a60m}^2 + 0,323*\text{de61a100m}^2 + 0,540*\text{masde100m}^2 + 0,310*\text{baños} + 0,193*\text{log_ingreso} + 0,287*\text{masde50000} + 0,248*\text{entre20y50000} + 0,121*\text{entre5y20000} - 0,067 * \text{irregulares} - 0,116*\text{ocupantes}$$

²⁰ Intervalos con una seguridad del 95%.

2. Resultados

Montevideo

La media de los VL declarados originalmente por los propietarios u ocupantes fue \$4.507. Se imputaron 74 casos (3,7% de los VL de la muestra), y como consecuencia, disminuyó el valor locativo promedio a \$ 4.192.

Interior Urbano

Se imputaron 171 casos (5,9%). La media de los VL al imputar dichos casos es de \$2.227, apenas inferior a la media de los valores locativos declarados originalmente: \$2.257.

PRINCIPALES RESULTADOS

INGRESOS

I. INTRODUCCIÓN

El Ingreso de los hogares se mide habitualmente con el Ingreso Corriente del Hogar o con el Ingreso Disponible. El primero se define como la suma de todas las percepciones Corrientes²¹, en especie y en efectivo, percibidas por todos los miembros del hogar. En la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares (ENGIH) los ingresos se computan líquidos y no nominales, es decir, ya descontados los aportes a la Seguridad Social. El Ingreso Disponible se define como el Ingreso Corriente luego de descontadas las Transferencias obligatorias pagadas por el hogar. Estas últimas incluyen los aportes a la Seguridad Social, las transferencias obligatorias pagadas a otros hogares y ciertos tributos²².

La Encuesta Continua de Hogares (ECH) no recoge información sobre las Transferencias, razón por la cual utiliza la definición de Ingreso Corriente. La Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares (ENGIH), al disponer información sobre las Transferencias, puede presentar resultados tanto para el Ingreso Corriente como para el Ingreso Disponible. Con el fin de lograr que los Ingresos sean comparables entre ambas encuestas y mantener cierta continuidad de la información, en este informe se presentan los resultados utilizando principalmente la definición del Ingreso Corriente del Hogar. Este concepto puede incluir o no el Valor Locativo²³ (VL) de los hogares que ocupan la vivienda propia o cedida. El método de captación del Valor Locativo en la ENGIH es la estimación directa de los hogares ocupantes de la vivienda. El hogar estima el importe del alquiler que debería pagar por el uso de la vivienda que ocupa, si ésta se arrendara en el mercado²⁴. Como el VL tiene un peso importante en el Ingreso Corriente, al realizar el análisis se ha optado por trabajar con dos definiciones (con y sin VL). En el análisis del Ingreso per capita y de la distribución del Ingreso por fuente se incluye siempre el VL.

En la sección siguiente se resumen las principales conclusiones del análisis. A

²¹ Ingresos Corrientes son los que se perciben de forma regular. Es decir, se excluyen aquellos ingresos percibidos de forma esporádica, como herencias, indemnizaciones cobradas por seguros o premios provenientes de juegos de azar.

²² Los tributos considerados aquí son: timbres profesionales, aportes a Fondo de Solidaridad, tasa de necrópolis, permisos de caza, patente de rodados, empadronamiento de vehículos, multas y sanciones pagadas, cuotas sindicales o afiliaciones a entidades benéficas.

²³ El Valor Locativo es un gasto del hogar imputado en concepto de servicios de vivienda producidos por propietarios que habitan su vivienda o bien servicios de vivienda recibidos por el hogar por cesión de los propietarios. Se trata de un servicio que utilizan los hogares para consumo propio que no se adquiere mediante transacciones monetarias sino a través del trueque, de la cesión, de la remuneración en especie o bien por la producción propia del hogar.

²⁴ Las estimaciones de los hogares fueron corregidas en la base de datos de acuerdo con los modelos que se presentaron en la sección precedente.

continuación, en la sección III, se analiza el Ingreso Corriente Mensual del Hogar con y sin Valor Locativo y el Ingreso per cápita de los hogares del país. En esta misma sección se presenta la composición del Ingreso Corriente de los Hogares según fuente de Ingreso (Trabajo, Transferencias²⁵, Valor Locativo y proveniente de la Propiedad de activos) y según sus componentes monetario y no monetario (Ingreso en especie). En la sección IV se analiza el ahorro de los hogares. En la V se analiza la distribución del Ingreso de los hogares. En la sección VI se comparan los Ingresos captados por la ENGIH y por la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada (ENHA) para el período 2006. Todos los análisis desarrollados hasta la sección VI inclusive se realizan por área geográfica y por quintil²⁶ de hogares ordenados por el Ingreso per cápita del hogar. En la sección VII se estudia el Ingreso Corriente del perceptor y su composición según fuente de Ingreso.

²⁵ Ver definición de Transferencias en nota al pie número 28.

²⁶ Al desagregar la información por área geográfica no es posible trabajar con deciles, en virtud del tamaño de la muestra.

II. PRINCIPALES CONCLUSIONES

El Ingreso promedio del hogar es mayor en Montevideo que en el Interior. A su vez, en Interior el Ingreso promedio es mayor en las áreas rurales que en áreas urbanas. A medida que disminuye el tamaño de la localidad urbana, disminuye el Ingreso promedio Corriente total de los hogares y el Ingreso per cápita de los hogares. El Ingreso proveniente del Trabajo²⁷ es la principal fuente de Ingresos de los hogares en todas las áreas geográficas.

En el Interior Rural, la proporción de hogares que percibe Ingresos por Trabajo es mayor que en el resto del país. El 96% de los hogares rurales percibe Ingresos por Trabajo. Sin embargo, el monto promedio de dichos Ingresos es 30% inferior al de Montevideo.

El Ingreso Autónomo Agropecuario en el Interior Rural representa el 35% de los Ingresos del hogar, mientras que en las áreas urbanas tiene un peso marginal.

El monto de las Transferencias²⁸ percibidas en Montevideo es tres veces mayor en promedio que las percibidas en el Interior Rural y 74% mayor que las percibidas en el Interior Urbano.

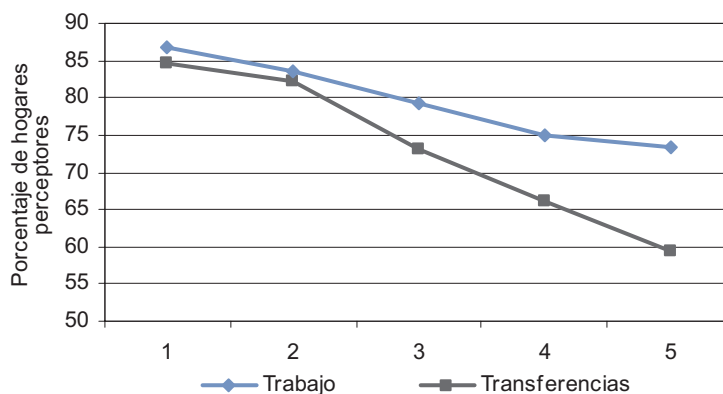
La proporción de hogares que perciben Ingresos por concepto de Valor Locativo es ampliamente superior en el Interior que en Montevideo. Pero el Ingreso promedio por VL es mayor en Montevideo.

A medida que aumenta el Ingreso per cápita de los hogares, disminuye la proporción de hogares perceptores de Ingresos provenientes del Trabajo y la proporción de hogares que perciben Transferencias (Ver Gráfico 1).

²⁷ El ingreso proveniente del trabajo incluye los ingresos del empleo asalariado y los ingresos del empleo autónomo o independiente (patrones, trabajadores por cuenta propia y cooperativistas).

²⁸ En los Ingresos por Transferencias se incluyen las partidas recibidas en dinero de otros hogares, del Estado o de Instituciones, del país y del exterior. Dichas partidas son: Jubilaciones y Pensiones, Asignaciones familiares, Hogar Constituido, Ayudas en dinero de otros hogares o de Instituciones, Ingreso Ciudadano, Seguro de desempleo, Seguro por enfermedad, Pensiones alimenticias, Contribuciones por divorcio y Becas.

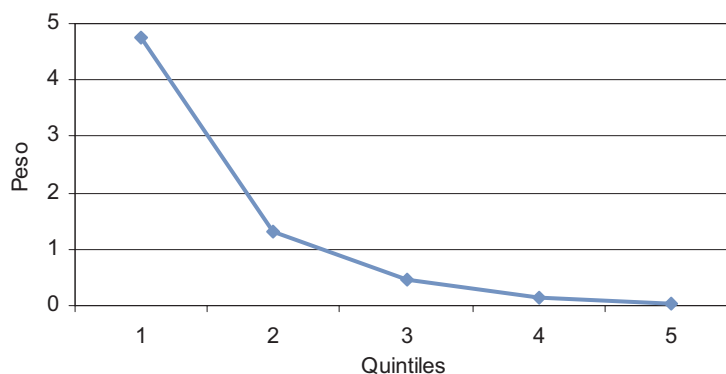
Gráfico 1. Porcentaje de hogares perceptores de Ingreso por Trabajo y de Ingreso por Transferencias, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita.



En las áreas urbanas, el peso de las Transferencias en el Ingreso Corriente del hogar duplica el peso que las mismas tienen en áreas rurales. En todas las áreas geográficas, el principal componente de las Transferencias recibidas por los hogares son las Jubilaciones y Pensiones.

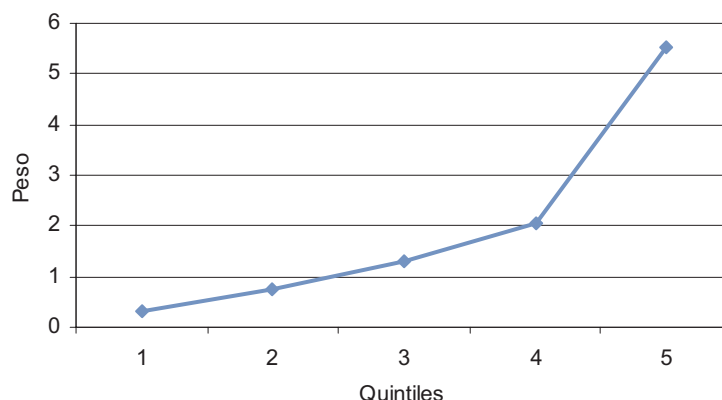
En los hogares del primer quintil, el Ingreso proveniente de Asignaciones Familiares representa el 5% del Ingreso total del hogar. En los restantes quintiles las Asignaciones Familiares no tienen significación (Ver Gráfico 2).

Gráfico 2. Proporción (peso) de las Asignaciones Familiares en el Ingreso total del hogar, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita.



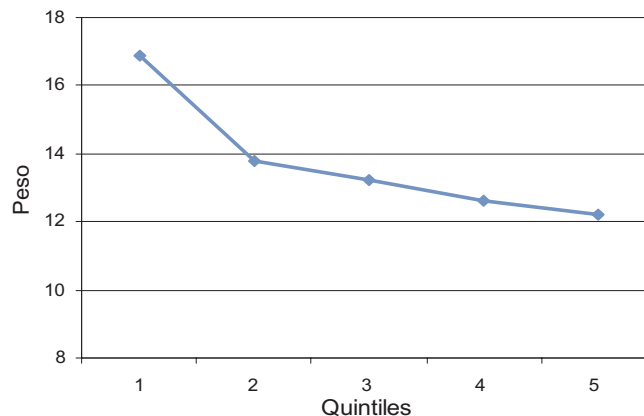
En todo el país, el Ingreso proveniente de la Propiedad de Activos representa en promedio el 3% del Ingreso del hogar. En todas las áreas urbanas del país, el Ingreso proveniente de Alquileres es el principal componente del Ingreso por la Propiedad de Activos. En las áreas rurales, las Utilidades son el principal componente. A medida que aumenta el Ingreso per cápita del hogar, aumenta también el peso del Ingreso proveniente de la Propiedad de Activos en el Ingreso total del hogar (Ver Gráfico 3).

Gráfico 3. Proporción (peso) del Ingreso por la Propiedad de Activos en el Ingreso total del Hogar, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita.



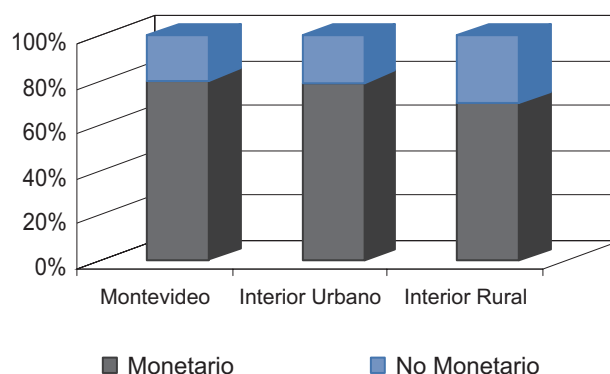
El Ingreso por concepto de Valor Locativo en todo el país, representa en promedio el 15% del Ingreso del hogar. En el Interior Rural, el porcentaje de hogares perceptores de VL es mayor que en el resto del país, pero el peso del VL en el Ingreso total del hogar es menor. A medida que aumenta el Ingreso per cápita del hogar, el peso del VL en el Ingreso total del hogar disminuye (Ver Gráfico 4).

Gráfico 4. Proporción (peso) del Ingreso por Valor Locativo en el Ingreso total del hogar, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita.



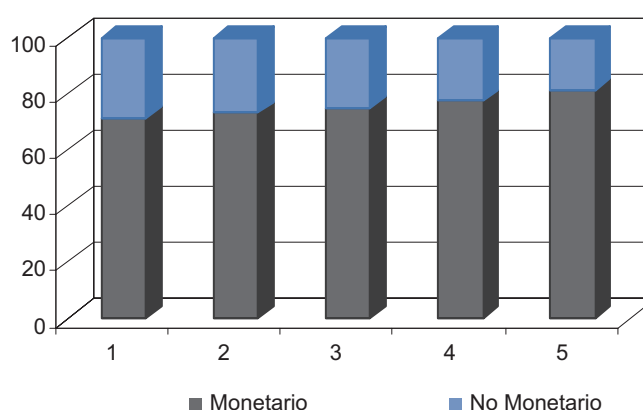
En el Interior Rural, el Ingreso No Monetario representa el 30% del Ingreso del hogar (Gráfico 5).

Gráfico 5. Composición del Ingreso del hogar por componente Monetario y No Monetario, según área geográfica.



A medida que aumenta el Ingreso per cápita del hogar, disminuye el peso del Ingreso No Monetario en el Ingreso total del hogar. Este comportamiento está determinado por el Ingreso proveniente del Trabajo, ya que es el principal componente en el Ingreso del hogar (Gráfico 6).

Gráfico 6. Composición del Ingreso total del hogar por componente Monetario y No Monetario, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita.

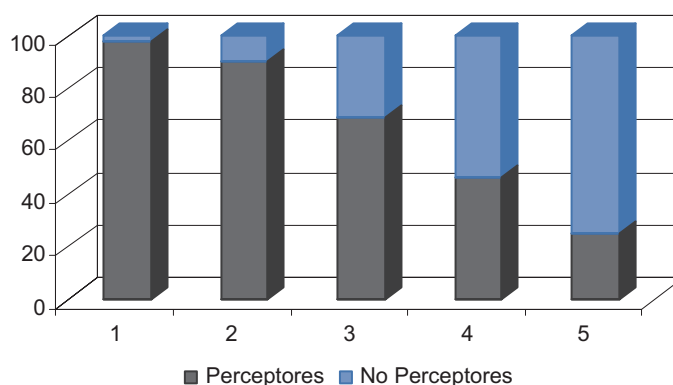


La proporción de hogares que recibe Ingresos por concepto de Transferencias Sociales en Especie²⁹ es elevada, en promedio el 66% de los hogares de Uruguay recibe Ingresos por dicho concepto.

²⁹ Las Transferencias Sociales en Especie representan el valor de los bienes y servicios que los hogares reciben del Estado gratuitamente (o a precio subvencionado).

En el primer quintil, una alta proporción de los hogares recibe transferencias en Alimentación, Educación y Salud. A medida que aumenta el Ingreso per cápita, disminuye la proporción de estas percepciones (Gráfico 7). En el último quintil sólo son relevantes las transferencias sociales en Educación, lo cual se debe principalmente a la utilización que realizan estos hogares de la enseñanza pública de tercer nivel.

Gráfico 7. Porcentaje de hogares perceptores de Transferencias Sociales en Especie, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita.



El Ahorro promedio de los hogares es 8,6% para todo el país, con un 9,5% para Montevideo, 7,1% para el Interior Urbano y 10,0% para el Interior Rural. El Ahorro es creciente con el ingreso per cápita de los hogares; mientras los primeros quintiles desahorran, los restantes muestran un ahorro positivo (Cuadro 13).

Cuadro 13. Ahorro como porcentaje del Ingreso Disponible, según quintil de Ingreso per cápita, total del país. ENGIH 2005-2006.

Quintil de ingreso	Ahorro promedio / Ingreso Disponible
Total	8,6
1	-11,8
2	-0,9
3	2,8
4	6,0
5	18,1

La distribución del ingreso de los hogares presenta mayor concentración en Montevideo que en el Interior. No se observan diferencias en cuanto a la distribución entre el Interior Urbano y Rural.

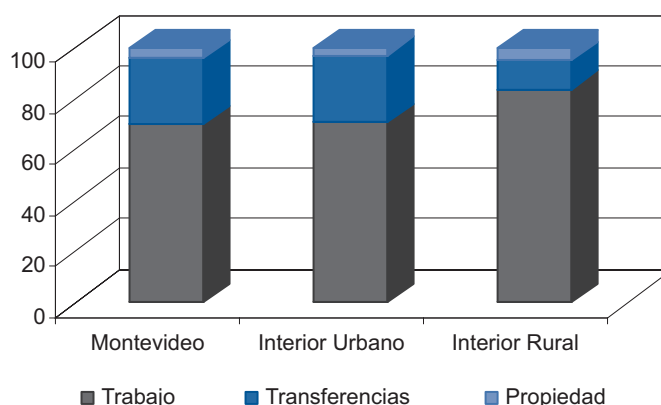
El Ingreso promedio del hogar a valores promedio de 2006, es similar en la ENGIH y en la ENHA para todo el país. Pero en Montevideo, el ingreso promedio en la ENGIH es 8% mayor al observado en la ENHA³⁰

El ingreso promedio según fuente de ingreso en todo el país urbano, es levemente superior en la ENGIH que en la ENHA. En algunos casos, la diferencia se explica por la mayor proporción de perceptores captados, y en otros casos, por el mayor ingreso de los perceptores.

Alrededor del 80% de la población en edad de trabajar en todo el país es perceptora de ingresos. El ingreso promedio de los perceptores es mayor en Montevideo que en el resto del país.

La principal fuente de Ingresos de los perceptores es el Trabajo, seguida de las Transferencias, en todas las áreas geográficas (Gráfico 8).

Gráfico 8. Composición del Ingreso del perceptor por fuente, según área geográfica.



En el Interior Rural, el 13% de las personas que declaran tener Ingresos por Trabajo, sólo perciben Ingresos No Monetarios.

³⁰ Es habitual que las Encuestas de Ingresos y Gastos estimen el ingreso de los hogares por encima de las estimaciones que resultan de las Encuestas Continuas de Hogares. Esto se debe a que las Encuestas de Ingresos y Gastos cuenta con información del gasto para elaborar un balance financiero y así detectar posibles omisiones en los ingresos.

III. INGRESO DE LOS HOGARES

III.1. INGRESO CORRIENTE DEL HOGAR

III.1.1. Ingreso Corriente Promedio Mensual del Hogar

El Ingreso promedio a valores corrientes con VL en Uruguay en el período de la Encuesta (Octubre de 2005 – Setiembre de 2006³¹) es \$19.422. Si se excluye el monto correspondiente al VL, el Ingreso Corriente promedio mensual desciende a \$16.898. En el Cuadro 14 se muestra el Ingreso Corriente Promedio con y sin VL según área geográfica.

En el caso del Ingreso Promedio con VL, los hogares de Montevideo perciben en promedio \$24.828, los del Interior Urbano \$15.224 y los del Área Rural \$17.070 (61% y 69% del Ingreso Promedio en Montevideo, respectivamente).

Cuadro 14. Hogares e Ingreso Corriente promedio del hogar, según área geográfica (pesos Corrientes). ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Hogares (en %)	Ingreso Corriente Promedio c/VL	Ingreso Corriente Promedio s/VL
Total	100	19.422	16.898
Montevideo	42	24.828	21.465
Interior Urbano	51	15.224	13.289
Interior Rural	7	17.070	15.392

Si en el Interior Urbano se agrupan las localidades según su tamaño, los resultados obtenidos difieren significativamente: a medida que disminuye el tamaño de la localidad, disminuye también el Ingreso Promedio percibido por los Hogares.

³¹ La Encuesta se realizó en el período noviembre/2005 – octubre/2006, pero el período de referencia de los Ingresos es el mes anterior al de la Encuesta.

Cuadro 15. Hogares e Ingreso Corriente promedio del hogar con y sin Valor Locativo según tamaño de la localidad (pesos Corrientes). ENGIH 2005-2006.

Tamaño de la localidad	Hogares (en %)	Ingreso Corriente Promedio c/VL	Ingreso Corriente Promedio s/VL
Total	100	19.422	16.898
Montevideo	42	24.828	21.465
Mayor a 50.000 habitantes	19	16.832	14.652
Entre 20.000 y 50.000	16	15.522	13.486
Entre 5.000 y 20.000	8	13.793	12.116
Menor a 5.000	8	12.047	10.677
Interior Rural	7	17.070	15.392

III.1.2. Ingreso per cápita Corriente del Hogar

El Ingreso per cápita Corriente Promedio para todo el país asciende a \$7.981³². Al desagregar por área geográfica, se observan otra vez diferencias significativas. De acuerdo con los resultados del Cuadro 16, el Interior Urbano presenta un Ingreso Promedio per cápita equivalente al 57% del observado en Montevideo.

Cuadro 16. Ingreso promedio del hogar per cápita según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Ingreso per cápita c/VL *
Total	7.981
Montevideo	10.540
Interior Urbano	5.988
Interior Rural	6.917

*En pesos corrientes.

El patrón de comportamiento de los Ingresos per cápita en el Interior Urbano es el mismo que el observado en el Ingreso Corriente Promedio del hogar: a medida que disminuye el tamaño de la localidad también disminuye el Ingreso per cápita Promedio del hogar. En las localidades más pequeñas (con menos de 5.000 habitantes) el Ingreso per cápita representa el 73% del correspondiente Ingreso en las localidades mayores (más de 50.000 habitantes).

³² El Ingreso per cápita fue calculado como el promedio del Ingreso per cápita de los hogares.

**Cuadro 17. Ingreso promedio del hogar per cápita según tamaño de la localidad.
ENGIH 2005-2006.**

Tamaño de la localidad	Ingreso per capita c/ VL*
Total	7.981
Montevideo	10.540
Mayor a 50000	6.572
Entre 20000 y 50000	6.140
Entre 5000 y 20000	5.408
Menor a 5000	4.803
Interior Rural	6.917

*En pesos corrientes.

III.1.3. Ingreso Corriente Promedio según fuente

III.1.3.1. Ingreso promedio según fuente

El Ingreso Corriente del hogar se clasifica en las siguientes fuentes:

Fuentes del ingreso corriente	Definición
Ingreso proveniente del trabajo	Incluye el ingreso proveniente del trabajo dependiente, del trabajo por cuenta propia y patrones, generados dentro del país y en el exterior. Incluye el ingreso monetario y no monetario.
Ingreso proveniente de Transferencias	Se incluyen los ingresos sin contrapartida, percibidos por el hogar, provenientes del país y del exterior. Sólo se incluyen las transferencias en dinero.
Ingreso por Valor Locativo	Valor estimado del alquiler que debería pagar el hogar por el uso de la vivienda que ocupa, si la misma se arrendara.
Ingreso proveniente de la Propiedad de activos	Se incluyen los ingresos obtenidos por el hogar, como resultado de poner a disposición de otras personas (físicas o jurídicas) dinero, valores, bienes o propiedades.

En el Cuadro 18 se puede observar que el Ingreso Promedio por Trabajo en Uruguay según la ENGIH 2005-2006 es \$12.014 mensuales. Según área geográfica, en Montevideo el Ingreso por Trabajo de los hogares es casi un 25% superior al promedio nacional. En el Interior, el Ingreso por Trabajo del Interior Rural supera casi en 40% al correspondiente del Interior Urbano.

Al desagregar las Transferencias según área geográfica se observan diferencias más acusadas. El Ingreso promedio por Transferencias en el Interior Urbano es el 63% del promedio observado en Montevideo, mientras que en el Interior Rural es el 32%.

Otra forma de percibir las diferencias por área geográfica consiste en analizar el peso de las Transferencias en el Ingreso promedio del hogar: mientras en las áreas urbanas esta fuente representa más del 20% del total de ingresos, en el área rural es del orden del 10%.

El Ingreso promedio por concepto de Valor Locativo en Montevideo casi duplica el valor observado en el Interior. El VL promedio en el Interior es mayor en las áreas urbanas que en las rurales.

El Ingreso promedio proveniente de la Propiedad de Activos es, en todo el país, de \$613 mensuales³³. En el Interior Urbano esta fuente presenta el promedio más bajo, tanto en valores absolutos como en términos relativos (por el peso en el Ingreso promedio de los hogares).

Cuadro 18. Ingreso Promedio del Hogar por área geográfica, según fuente de Ingreso (pesos corrientes). ENGIH 2005-2006.

Fuente de Ingreso	Total del país	Montevideo	Interior Urbano	Interior Rural
Total	19.422	24.828	15.224	17.070
Trabajo	12.014	15.028	9.392	12.877
Transferencias	4.271	5.573	3.507	1.796
Valor Locativo	2.524	3.363	1.935	1.678
Propiedad	613	865	391	719

Al clasificar a los hogares por quintil, las diferencias varían según la fuente de Ingreso considerada (Cuadro 19). Así, las mayores diferencias se observan en el Ingreso proveniente de la Propiedad de Activos, y las menores diferencias en las Transferencias.

El Ingreso promedio por Trabajo representa alrededor del 60% del Ingreso promedio del hogar en todos los quintiles (a excepción del primer quintil). Al comparar los quintiles extremos, se encuentra que el Ingreso promedio por Trabajo en el quintil superior es alrededor de 6,5 veces el del primero.

En las Transferencias, las diferencias son menores. El Ingreso por Transferencias del primer quintil representa casi la cuarta parte del Ingreso promedio observado en el

³³ Se conoce que esta fuente de ingresos presenta mayor subestimación que las restantes al medirse a través de las Encuestas de Hogares.

último. La relación entre quintiles extremos en el Ingreso promedio por Valor Locativo es similar al caso de las Transferencias.

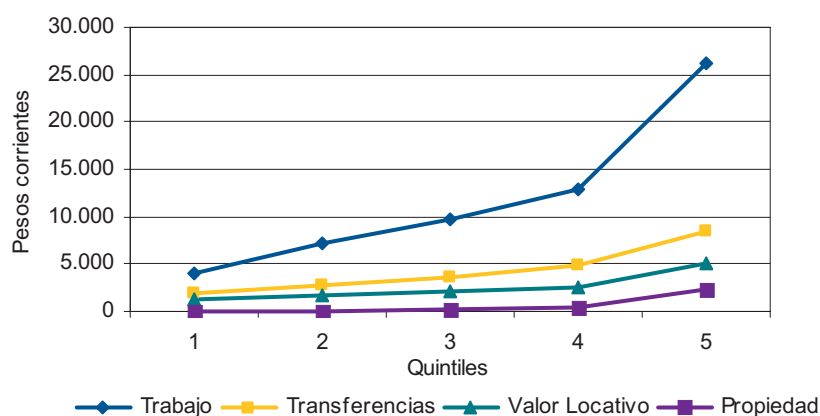
Las mayores diferencias por quintiles se observan en el Ingreso promedio proveniente de la Propiedad de Activos. Esta fuente es prácticamente inexistente en los dos primeros quintiles, y la relación entre los valores extremos es 1 a 95.

Cuadro 19. Ingreso Promedio del Hogar por fuente, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita (pesos corrientes). ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Total	Trabajo	Transferencias	Valor Locativo	Propiedad
Total	19.422	12.014	4.271	2.524	613
1	7.174	3.966	1.976	1.210	22
2	11.648	7.228	2.724	1.607	89
3	15.463	9.683	3.531	2.045	204
4	20.779	12.959	4.775	2.619	426
5	42.086	26.257	8.356	5.143	2.330

*Quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita con Valor Locativo para el total del país.

Gráfico 9. Ingreso promedio del Hogar por fuente, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita (pesos corrientes).



III.1.3.2 Hogares perceptores e Ingreso promedio según fuente

En Uruguay, al 85% de los hogares corresponde imputarle Ingresos por Valor Locativo (por ser propietarios, propietarios irregulares u ocupantes con o sin permiso), el 80% percibe Ingresos por Trabajo, el 73% recibe Transferencias y el 11% recibe Ingresos provenientes de la Propiedad de activos (Ver Cuadro 20).

La proporción de hogares perceptores de Ingreso proveniente del Trabajo varía según área geográfica. En Montevideo la proporción de hogares perceptores es menor al promedio nacional, en el Interior Rural es significativamente mayor, mientras que en el Interior Urbano es similar al promedio nacional. En el caso del Ingreso promedio proveniente del Trabajo³⁴, el comportamiento observado es similar al Ingreso promedio total del hogar, ya que ésta es la principal fuente de Ingresos de los hogares. Al comparar según área geográfica, se observan diferencias significativas. En Montevideo, el Ingreso promedio proveniente del Trabajo es casi 70% superior al observado en Interior Urbano, y casi el doble del observado en Interior Rural.

El porcentaje de hogares perceptores de Transferencias es mayor en el Interior Urbano que en el resto del país. Sin embargo, el monto promedio es considerablemente mayor en Montevideo. El Ingreso promedio proveniente de Transferencias en Montevideo, es tres veces mayor al percibido en el Interior Rural y 74% mayor que el Ingreso promedio observado en el Interior Urbano.

Cuadro 20. Hogares e Ingreso promedio del hogar por área geográfica, según fuente de Ingresos (pesos corrientes). ENGIH 2005-2006.

Fuente de Ingresos	Total País		Montevideo		Interior Urbano		Interior Rural	
	Hogares (en %)	Ingreso Promedio	Hogares (en %)	Ingreso Promedio	Hogares (en %)	Ingreso Promedio	Hogares (en %)	Ingreso Promedio
Trabajo	80	15.110	76	19.724	80	11.722	96	13.394
Transferencias	73	5.847	70	7.987	76	4.589	68	2.638
Valor Locativo	85	2.983	80	4.192	87	2.227	95	1.760
Propiedad	11	5.582	13	6.673	10	4.068	9	7.954

La proporción de hogares con VL es notoriamente superior en el Interior que en Montevideo, principalmente en el Interior Rural. A su vez, al analizar el Ingreso promedio proveniente del VL, la relación es inversa. En Montevideo, el Ingreso promedio por VL es casi dos veces y media superior al observado en el Interior Rural y casi el doble del Ingreso observado en el Interior Urbano. Estas diferencias reflejan los valores desiguales de las viviendas en las áreas geográficas analizadas.

Por último, en el caso de los Ingresos provenientes de la Propiedad de Activos, la proporción de hogares perceptores es baja en todas las áreas geográficas, pero su

³⁴ Para el cálculo del Ingreso promedio de cada fuente se consideran sólo los hogares que perciben Ingresos de dicha fuente. Por ejemplo, el Ingreso promedio por Trabajo se obtiene al considerar solamente los hogares perceptores de Ingresos por Trabajo.

promedio es bien diferente: el promedio más alto se encuentra en el Interior Rural.

El Cuadro 21 muestra los Ingresos promedio por fuente y la proporción de hogares perceptores, según quintiles de hogares ordenados por Ingreso per cápita.

Cuadro 21. Hogares perceptores e Ingreso promedio por fuente, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita (pesos corrientes). ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Trabajo		Transferencias		Valor Locativo		Propiedad	
	Hogares (en %)	Ingreso Promedio	Hogares (en %)	Ingreso Promedio	Hogares (en %)	Ingreso Promedio	Hogares (en %)	Ingreso Promedio
Total	80	15.110	73	5.847	85	2.983	11	5.582
1	87	4.576	85	2.334	86	1.402	1	1.537
2	83	8.658	82	33.318	84	1.920	6	1.607
3	79	12.225	73	4.830	84	2.422	8	2.419
4	75	17.292	66	7.225	83	3.167	12	3.416
5	73	35.853	59	14.094	86	5.988	27	8.588

*Quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita con Valor Locativo para el total del país.

El Ingreso promedio por quintil es creciente en todas las fuentes y las diferencias más acusadas entre los quintiles extremos se encuentran en los Ingresos por Trabajo.

La relación entre el quinto y el primer quintil es:

- 4 veces en el caso del Valor Locativo.
- Casi 6 veces en los Ingresos provenientes de la Propiedad de Activos.
- 6 veces en el caso de las Transferencias.
- Casi 8 veces en los Ingresos por Trabajo.

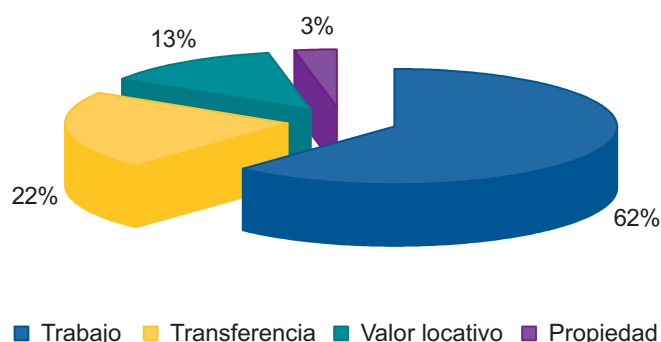
La proporción de hogares perceptores es:

- Constante y muy alta (alrededor de 85%) en todos los quintiles en el caso del VL.
- Decreciente con los quintiles en el caso de los Ingresos por Trabajo y Transferencias.
- Creciente y con diferencias bien marcadas en el caso de los Ingresos provenientes de la Propiedad de Activos.

III.1.4. Composición del Ingreso Corriente total del hogar por fuente

El Ingreso de los hogares en Uruguay está compuesto principalmente por el Ingreso proveniente del Trabajo, en segundo lugar por las Transferencias recibidas, luego por el Ingreso por VL y por último por los Ingresos provenientes de la Propiedad de activos.

Gráfico 10. Composición del Ingreso Corriente del Hogar, por fuente, Uruguay.

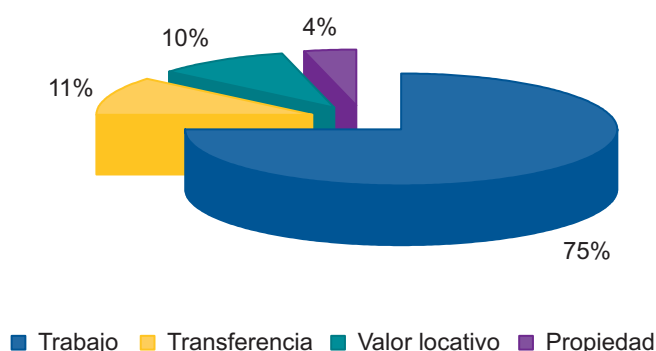


La composición del Ingreso Corriente promedio de los hogares presenta diferencias al considerar el área geográfica. Si bien la principal fuente de Ingresos del hogar es el Trabajo cualquiera sea el área considerada, en el Interior Rural, el Trabajo representa tres cuartas partes del Ingreso total del hogar, mientras que en Montevideo e Interior Urbano representa sólo el 61% (Cuadro 22).

Cuadro 22. Composición del Ingreso del hogar por fuente, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Ingreso Total	Trabajo	Transferencias	Valor Locativo	Propiedad
Total país	100	62	22	13	3
Montevideo	100	62	22	14	3
Interior Urbano	100	61	23	13	3
Interior Rural	100	75	11	10	4

Como se desprende del Cuadro 22, la composición del Ingreso del hogar en el Interior Rural difiere con la el resto del país, porque presenta un mayor peso del Ingreso proveniente del Trabajo y una menor incidencia de las Transferencias.

Gráfico 11. Composición del Ingreso Corriente del Hogar por fuente en el Interior Rural.**Cuadro 23. Composición del Ingreso Corriente del Hogar por fuente, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.**

Quintil *	Ingreso Total	Trabajo	Transferencias	Valor Locativo	Propiedad de Activos
Total	100	62	22	13	3
1	100	55	28	17	0
2	100	62	23	14	1
3	100	63	23	13	1
4	100	62	23	13	2
5	100	62	20	12	6

*Quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita con Valor Locativo para el total del país.

En líneas generales, la composición del Ingreso Corriente del hogar según quintiles es similar a la composición por fuente para el total del país: el Ingreso por Trabajo representa alrededor del 60% del Ingreso del hogar, seguido por las Transferencias y el Valor Locativo. Las mayores diferencias por quintiles se observan en los Ingresos provenientes de la Propiedad de Activos, los cuales pesan en promedio 1% en los primeros cuatro quintiles y 6% en el último.

III.1.4.1 Ingreso por Trabajo

El Ingreso por Trabajo del hogar incluye los ingresos monetarios y no monetarios provenientes del trabajo asalariado, por cuenta propia y de los patrones que trabajan generados dentro del país y en el exterior.

El Ingreso Asalariado incluye:

- Retribuciones monetarias: Sueldos y salarios líquidos, horas extras,

incentivos, comisiones, participación en las utilidades y viáticos.

- Retribuciones no monetarias: tiques alimentación, alimentos, vestimenta, vivienda, electricidad, teléfono, transporte, cuotas mutuales, etc.
- Aguinaldo y Salario vacacional.
- Indemnización por despido.

El Ingreso Autónomo incluye:

- Ganancias netas o retiros en efectivo obtenidos por trabajador independiente, patrón o miembro de cooperativa.
- Retiros para el hogar de productos producidos en la actividad independiente.
- Gastos del hogar financiados con ingresos de la actividad independiente que desarrolla algún miembro del hogar (teléfono, electricidad, nafta, seguros, etc. que son consumidos por el hogar y son pagados con recursos de la actividad económica independiente de alguno de los integrantes del hogar).

Como ya fue mencionado, la principal fuente de Ingresos de los hogares es el Trabajo, con algunas diferencias entre las áreas analizadas, siendo el Interior Rural donde esta fuente tiene mayor incidencia.

Al analizar los componentes del Ingreso por Trabajo, se observa que la diferencia entre áreas es explicada principalmente por el Ingreso Autónomo Agropecuario. Mientras que en áreas urbanas éste representa entre el 1% y 3% del Ingreso por Trabajo del hogar (Cuadro 24), en el Interior Rural el Ingreso Autónomo explica el 46% del Ingreso por Trabajo (Ver Gráfico 13).

Cuadro 24. Distribución del Ingreso por Trabajo del hogar por categoría de la ocupación, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Total	Ingresos por Trabajo				Otras fuentes
		Total por trabajo	Dependiente	Autónomo		
				Agropecuario	No Agropecuario	
Total del país	100	62	45	3	14	38
Montevideo	100	61	45	1	15	39
Interior Urbano	100	62	45	2	15	38
Interior Rural	100	75	35	35	5	25

El Ingreso por Trabajo Dependiente es el principal componente del Ingreso proveniente del Trabajo; el mismo explica, en áreas urbanas, tres cuartas partes del

Ingreso por Trabajo, mientras que en el Interior Rural el peso cae por debajo del 50%.

Gráfico 12. Composición del Ingreso por Trabajo según categoría ocupacional. Total del país.

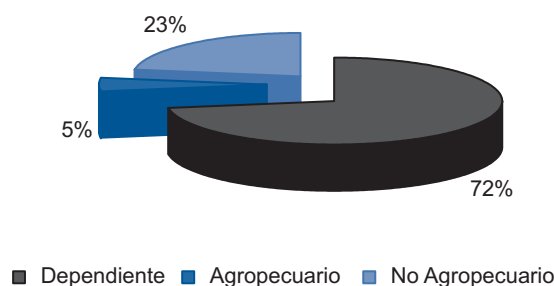
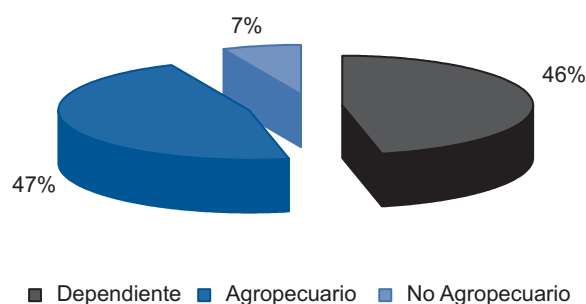


Gráfico 13. Composición del Ingreso por Trabajo según categoría ocupacional. Interior rural.



El Cuadro 25 muestra el peso promedio en el Ingreso del hogar de los diferentes componentes del Ingreso por Trabajo, según quintiles. El Ingreso por Trabajo representa, en todos los niveles de Ingreso per cápita, alrededor del 60% del Ingreso del hogar (a excepción del primer quintil). La mayor parte de este Ingreso proviene del Trabajo Dependiente (asalariado), seguido por el Ingreso Autónomo No Agropecuario (Trabajo por Cuenta Propia No Agropecuario). El Ingreso Autónomo No Agropecuario tiene similar peso en todos los quintiles. En el caso del extremo inferior de la distribución, el Ingreso está asociado a los cuentapropistas sin inversión de capital; mientras que en el quintil superior el Ingreso se asocia a patrones y cuentapropistas con inversión. El Ingreso Autónomo Agropecuario representa sólo el 3% del Ingreso del hogar, para todos los quintiles de Ingreso per cápita.

Cuadro 25. Distribución del Ingreso por Trabajo por categoría de la ocupación, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Total	Ingresos por Trabajo				Otras fuentes
		Total por trabajo	Dependiente	Autónomo		
				Agropecuario	No Agropecuario	
Total	100	62	45	3	14	38
1	100	55	39	3	13	45
2	100	62	48	3	11	38
3	100	63	47	3	13	37
4	100	62	46	3	13	38
5	100	62	43	3	16	38

*Quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita con Valor Locativo para el total del país.

En el Cuadro 26 se presentan los mismos resultados del Cuadro 25, pero los porcentajes se calculan en relación con el total de Ingresos por Trabajo.

Cuadro 26. Composición del Ingreso por Trabajo por categoría de la ocupación, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Trabajo	Dependiente	Autónomo	
			Agropecuario	No Agropecuario
Total	100	72	5	23
1	100	70	5	25
2	100	78	5	17
3	100	75	5	20
4	100	74	5	21
5	100	69	5	26

*Quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita con Valor Locativo para el total del país.

III.1.4.2 Ingresos por Transferencias

Se incluyen en Ingresos por Transferencias las recibidas en dinero de Otros Hogares, del Estado o de Instituciones, del país y del exterior. Dado que en la ENGIH no se indaga acerca de la obligatoriedad y regularidad de las transferencias en dinero recibidas de otros hogares, se supone que las mismas son regulares y por ende se incluyen en el ingreso corriente.

En las Transferencias se incluyen los ingresos provenientes de:

- Jubilaciones y Pensiones

- Asignaciones familiares, Hogar Constituido
- Ayudas en dinero de otros hogares o de Instituciones
- Ingreso Ciudadano
- Seguro de desempleo, seguro por enfermedad
- Pensiones alimenticias, contribuciones por divorcio
- Becas

Las Transferencias no monetarias entre hogares, recibidas del Estado o de Instituciones (alimentación, salud, educación) no se incluyen en la definición de Ingresos Corrientes.

El Ingreso por Transferencias es una de las principales fuentes de Ingresos de los hogares. Como fue mencionado en el apartado anterior, en Montevideo e Interior Urbano representan más del 20% del Ingreso del hogar y en el Interior Rural sólo el 11%.

El principal componente de las Transferencias son las Jubilaciones y Pensiones. En las áreas urbanas, las Transferencias en dinero recibidas de otros hogares es el segundo componente con más peso dentro del Ingreso del hogar (de todas formas, no alcanza el 5% del Ingreso del hogar). Las Asignaciones Familiares, las Transferencias del exterior y otras Transferencias en dinero, tienen un peso marginal en el Ingreso promedio total del hogar, en todo el país (Cuadro 27).

Cuadro 27. Distribución del Ingreso por Transferencias por componentes, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Total Transferencias	Jubilaciones y pensiones	Asignaciones Familiares	Transferencias del exterior	Transfer. otros hogares	Otras Transfer.
Total del país	22	16	1	1	3	1
Montevideo	22	17	0	1	3	1
Interior Urbano	23	17	1	0	3	2
Interior Rural	11	8	1	0	1	1

El Cuadro 28 muestra la composición de las Transferencias. Se observa que, en el Interior Rural, el peso de las Asignaciones Familiares es notoriamente mayor que en el resto del país.

Cuadro 28. Composición del Ingreso por Transferencias por componentes, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Total Transferencias	Jubilaciones y pensiones	Asignaciones Familiares	Transferencias del exterior	Transfer. otros hogares	Otras Transfer.
Total del país	100	75	3	4	12	6
Montevideo	100	76	2	6	13	4
Interior Urbano	100	74	4	2	12	8
Interior Rural	100	76	9	3	7	5

Al analizar la composición de las Transferencias, según quintiles, se encuentra que el peso promedio en el primer quintil es superior al de los restantes. La composición también difiere según quintiles.

Cuadro 29. Distribución del Ingreso por Transferencias por componentes, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Total Transferencias	Jubilaciones y pensiones	Asignaciones Familiares	Transferencias del exterior	Transfer. de otros hogares	Otras Transfer.
Total	22	16	1	1	3	1
1	28	11	5	1	7	4
2	23	17	1	0	2	3
3	23	18	0	1	1	3
4	23	18	0	1	1	3
5	20	16	0	1	1	2

*Quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita con Valor Locativo para el total del país.

Jubilaciones y Pensiones, el componente más importante dentro de las Transferencias, tiene un peso considerablemente menor en el primer quintil respecto de los restantes. Por el contrario, Asignaciones familiares sólo tiene un peso relevante en el primer quintil. Las Transferencias recibidas de otros hogares en dinero y las Otras Transferencias en dinero³⁵, tienen un peso decreciente conforme aumenta el quintil de Ingreso per cápita.

En el Cuadro 30 se presentan los mismos resultados del Cuadro 29, pero los porcentajes se calculan en relación con el total de Ingresos por Transferencias.

³⁵ Otras transferencias en Dinero incluyen: seguro de desempleo, seguro por enfermedad, hogar constituido, Becas e Ingreso Ciudadano.

Cuadro 30. Composición del Ingreso por Transferencias por componentes, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Transferencias	Jubilaciones y pensiones	Asignaciones Familiares	Transferencias del exterior	Transfer. de otros hogares	Otras Transfer.
Total	100	75	3	4	12	6
1	100	41	17	2	24	16
2	100	71	5	2	9	13
3	100	78	2	3	5	12
4	100	79	1	4	4	12
5	100	81	0	6	2	11

*Quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita con Valor Locativo para el total del país.

III.1.4.3 Ingresos de la Propiedad

Los ingresos provenientes de la Propiedad de Activos incluyen:

- Alquileres de viviendas, locales o campos
- Intereses
- Utilidades o dividendos por participación en negocios
- Medianería, ganado a capitalización o pastoreo
- Arrendamiento de maquinaria
- Marcas, patentes, derechos de autor
- Alquiler de vehículos
- Otros ingresos corrientes de capital

Se conoce que las Encuestas de Hogares subestiman esta fuente de ingresos en mayor medida que las restantes fuentes. Los Intereses no son percibidos por los hogares como un ingreso sino hasta el momento del cobro, cuando de acuerdo con la definición de Cuentas Nacionales deben ser computados cuando se devengan. Otros ingresos de la propiedad, como las Utilidades o dividendos, no siempre tienen una periodicidad que facilite la recordación. Por estos motivos, entre otros, estos componentes del ingreso están subestimados en la ENGIH 2005-2006, y la subestimación no afecta a cada partida de la misma forma (es posible que en los Alquileres este problema tenga menor importancia).

Por áreas geográficas, el peso del Ingreso por la Propiedad de Activos en el Ingreso total del hogar es mayor en Montevideo que en el resto del país. En cuanto a los

diferentes componentes, los Alquileres son los que más aportan al Ingreso del hogar en todas las áreas geográficas del país.

Cuadro 31. Distribución del Ingreso por Propiedad de activos por componentes, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Ingresos de la Propiedad	Alquileres	Intereses	Utilidades	Otros propiedad
Total del país	3,1	2,0	0,4	0,6	0,1
Montevideo	3,5	2,3	0,6	0,4	0,2
Interior Urbano	2,6	1,7	0,1	0,7	0,1
Interior Rural	4,2	1,4	0,4	1,8	0,6

Al analizar la composición de los Ingresos por Propiedad de Activos, se corrobora que los Alquileres son el principal componente de dicho Ingreso, con algunas diferencias entre zonas (Cuadro 32).

Cuadro 32. Composición del Ingreso por Propiedad de activos por componentes, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Ingresos de la Propiedad	Alquileres	Intereses	Utilidades	Otros propiedad
Total del país	100	64	12	19	5
Montevideo	100	67	17	12	4
Interior Urbano	100	66	4	27	3
Interior Rural	100	33	8	44	15

En las áreas urbanas, los Alquileres representan algo menos del 70% del Ingreso por Propiedad, mientras que en el Interior Rural son sólo el 33%. Esto se debe básicamente a que en el Interior Rural una parte relevante de los Ingresos por la Propiedad de Activos están relacionados con las actividades agropecuarias. Así, las Utilidades, que incluyen la tenencia de ganado a capitalización o pastoreo y los ingresos por medianería, representan en el Interior Rural casi la mitad del Ingreso total por la Propiedad de Activos, mientras que el componente 'Otros Ingresos por concepto de Propiedad', que incluye el arrendamiento o servicios de maquinaria, aporta el 15% al Ingreso por Propiedad.

Por último, el peso del Ingreso por Intereses es el 12% del Ingreso total por la Propiedad de Activos, en todo el país, pero en Montevideo asciende al 17%. En el Interior, el peso de los Intereses difiere según área: en el área rural pesa el doble que en el Interior Urbano.

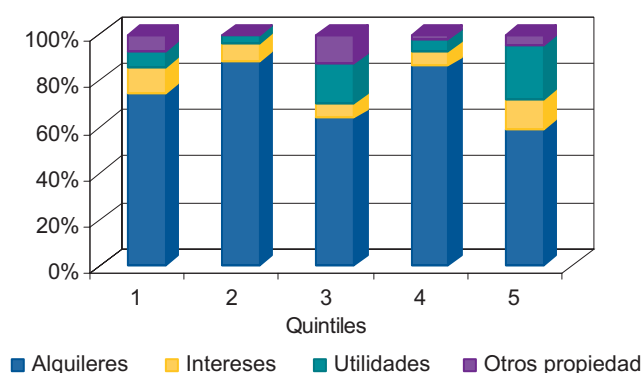
El peso promedio de los Ingresos provenientes de la Propiedad en el Ingreso del hogar aumenta al pasar del quintil inferior al superior. El peso de esta fuente en el Ingreso del hogar es marginal, a excepción del último quintil donde el mismo representa el 5,5% del Ingreso del hogar. Los Alquileres son el componente más importante de este tipo de Ingresos, para todos los quintiles (Cuadro 33).

Cuadro 33. Distribución del Ingreso por Propiedad de activos por componentes, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Ingresos de la Propiedad	Alquileres	Intereses	Utilidades	Otros propiedad
Total	3,1	2,0	0,4	0,6	0,1
1	0,3	0,2	0,1	0,0	0,0
2	0,8	0,7	0,1	0,0	0,0
3	1,3	0,8	0,1	0,2	0,2
4	2,0	1,8	0,1	0,1	0,0
5	5,5	3,3	0,7	1,3	0,2

*Quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita con Valor Locativo para el total del país.

Gráfico 14. Ingreso proveniente de la propiedad de activos por componente, total del país.



III.1.4.4 Ingreso por Valor Locativo

“Las personas que poseen las viviendas en las que habitan se tratan como propietarias de empresas no constituidas en sociedad que producen servicios de alojamiento, los cuales son consumidos por el hogar al que pertenece el propietario. El valor de los servicios de vivienda producidos de esta manera se considera igual a los alquileres que habría que pagar en el mercado por un alojamiento del mismo tamaño, calidad y tipo. Los valores imputados de los servicios de vivienda se registran como

gastos de consumo y como ingreso de los hogares”³⁶.

El método de captación del Valor Locativo en la ENGIH 2005-2006 se realizó mediante la estimación del hogar del alquiler que debería pagar en caso de arrendar una vivienda como la que ocupa. Posteriormente, los valores atípicos fueron imputados utilizando modelización, tal como se explicó en la sección 6.3.

El Valor Locativo se estima para: hogares propietarios, ocupantes gratuitos (es decir, la vivienda fue cedida por otro hogar) o simplemente ocupantes sin permiso del propietario³⁷.

El concepto Valor Locativo incluye no sólo la vivienda principal que ocupa el hogar, sino también el servicio de cochera o garaje, y cuando corresponde, el uso de vivienda para vacacionar.

Entre los hogares que habitan una vivienda propia o cedida, el Valor Locativo representa en promedio el 15% del Ingreso total del hogar y tiene un valor promedio de \$2.983 mensuales³⁸. El peso del VL no varía según la forma de tenencia de la vivienda, a diferencia del valor promedio, que sí presenta diferencias significativas. El VL promedio de los propietarios irregulares³⁹ y de los ocupantes es sensiblemente menor al valor observado en el caso de los propietarios, comportamiento coherente con el hecho que las viviendas ocupadas por sus propietarios son de mejor calidad y mejor conservadas que las viviendas habitadas por ocupantes (Cuadro 34).

³⁶ Manual de Sistema de Cuentas Nacionales, párrafo 9.58 (1993).

³⁷ La definición de valor locativo adoptada en la ENGIH 2005-2006 difiere de la clasificación recomendada en el Sistema de Cuentas Nacionales.

³⁸ El cálculo del peso promedio del VL en el Ingreso total del hogar y del valor promedio del VL se realizó en todos los casos considerando únicamente a los hogares que tienen VL (propietarios, propietarios irregulares y ocupantes).

³⁹ Los propietarios Irregulares son aquellos que son dueños de la vivienda pero no del terreno donde la misma está construida.

Cuadro 34. Valor Locativo promedio en pesos Corrientes y peso promedio del VL en el Ingreso del hogar, según forma de tenencia de la vivienda. ENGIH 2005-2006.

Tenencia de la vivienda	Valor locativo	
	Pesos Corrientes*	Peso Promedio (% sobre el Ingreso Total del hogar)
Total	2.983	15
Propietario	3.371	15
Propietario irregular	2.145	14
Ocupante	2.017	15

*Para el cálculo del VL sólo se consideran los hogares perceptores de ingreso por este concepto.

El Ingreso promedio por VL y su importancia relativa en los hogares propietarios u ocupantes, varía según el área geográfica analizada. El peso es mayor en las áreas urbanas y el valor promedio del VL es significativamente mayor en Montevideo, resultados que se explican principalmente por el tamaño y la calidad de las viviendas (Cuadro 35).

Cuadro 35. Valor Locativo promedio y peso promedio del VL en el Ingreso del hogar, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Valor locativo	
	Pesos Corrientes*	Peso Promedio (% sobre el Ingreso Total del hogar)
Total del país	2.983	15
Montevideo	4.192	16
Interior Urbano	2.227	15
Interior Rural	1.760	10

*Para el cálculo del VL sólo se consideran los hogares perceptores de ingreso por este concepto.

Al analizar el Ingreso por VL según quintiles, se encuentra que el valor promedio es creciente y que el peso del Ingreso por VL en el Ingreso total es decreciente. Así, en el último quintil, el VL es cuatro veces mayor que el del primer quintil, mientras que el peso en el Ingreso total del hogar es en el primer quintil un 36% mayor que en el último (Cuadro 36).

Cuadro 36. Valor Locativo promedio y peso promedio en el Ingreso del hogar, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil	Valor locativo	
	Pesos Corrientes*	Peso Promedio (% sobre el Ingreso Total del hogar)
Total	2.983	15
1	1.402	19
2	1.920	16
3	2.422	16
4	3.167	15
5	5.988	14

*Para el cálculo del VL sólo se consideran los hogares perceptores de ingreso por este concepto.

III.2. INGRESO MONETARIO Y NO MONETARIO DEL HOGAR

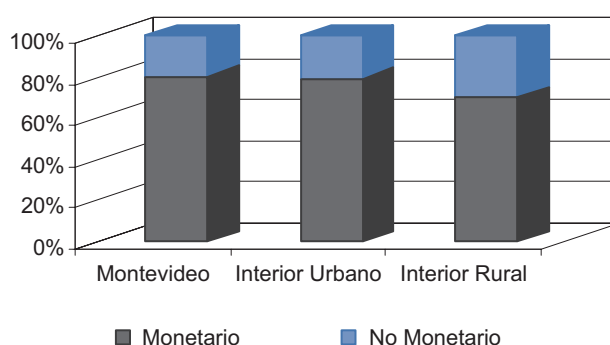
Considerando exclusivamente los hogares perceptores de Ingresos no monetarios (ingresos en especie), el peso de este componente en Montevideo e Interior Urbano representa el 20% y 21% del Ingreso total del hogar respectivamente⁴⁰, mientras que en el Interior Rural este componente alcanza al 30% del Ingreso del Hogar y su valor promedio asciende a \$ 5.111 mensuales, significativamente más alto que en el área urbana.

Cuadro 37. Ingreso No Monetario promedio (en pesos Corrientes) y peso promedio en el Ingreso del hogar, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Ingreso corriente no monetario	
	Peso promedio*	Pesos corrientes*
Total del país	21	4.100
Montevideo	20	5.014
Interior Urbano	21	3.212
Interior Rural	30	5.111

* El Ingreso en especie promedio y el peso promedio en el Ingreso del hogar se calculan sólo con los hogares que tienen Ingresos en especie.

⁴⁰ El Ingreso no monetario promedio y el peso promedio en el Ingreso del hogar se calculan sólo con los hogares que tienen Ingresos no monetario.

Gráfico 15. Composición del ingreso del hogar según componente monetario y no monetario, según área geográfica.

Al analizar el Ingreso no monetario según quintil, se observa que a medida que aumenta el Ingreso per cápita del hogar, aumenta el valor promedio del Ingreso no monetario y disminuye el peso que el mismo tiene en el Ingreso total del hogar.

Cuadro 38. Ingreso no monetario promedio (en pesos Corrientes) y peso promedio en el Ingreso Corriente del hogar, según quintiles de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil	Ingreso corriente no monetario	
	Peso promedio*	Pesos corrientes*
Total	21	4.100
1	28	2.059
2	27	3.170
3	25	3.880
4	23	4.749
5	18	7.858

* El Ingreso en especie promedio y el peso promedio en el Ingreso del hogar se calculan sólo con los hogares que tienen Ingresos en especie.

III.2.1. Composición del Ingreso No Monetario

El Ingreso No Monetario tiene dos componentes: el proveniente del Trabajo y la estimación del Valor Locativo. El primero explica el 35% del Ingreso No Monetario y su valor promedio asciende a \$1.440, mientras que el resto corresponde al Valor Locativo. La composición varía según área geográfica. El peso del Ingreso por Trabajo en el Ingreso No Monetario es mayor en el Interior, principalmente en el área Rural, donde alcanza al 67% del Ingreso No Monetario total (Cuadro 39).

Cuadro 39. Ingreso No Monetario promedio por Trabajo y por VL (en pesos Corrientes) y peso promedio en el Ingreso Corriente del hogar, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Ingreso no monetario			
	Proveniente del Trabajo		Proveniente del VL	
	Valor promedio	Peso (Ingreso No Monetario)	Valor Promedio	Peso (Ingreso No Monetario)
Total del país	1.440	35	2.660	65
Montevideo	1.429	29	3.585	71
Interior Urbano	1.179	37	2.033	63
Interior Rural	3.430	67	1.681	33

El peso del Ingreso por Trabajo en el Ingreso No Monetario varía según quintiles, pero el valor promedio es creciente con el ingreso per cápita del hogar (Cuadro 40).

Cuadro 40. Valor promedio y peso relativo de los componentes del Ingreso No Monetario (en pesos Corrientes), según quintiles de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Ingreso no monetario			
	Proveniente del Trabajo		Proveniente del VL	
	Valor promedio	Peso (Ingreso No Monetario)	Valor Promedio	Peso (Ingreso No Monetario)
Total	1.440	35	2.660	65
1	709	35	1.298	65
2	1.296	43	1.697	57
3	1.511	41	2.144	59
4	1.709	38	2.749	62
5	1.954	27	5.360	73

III.2.2 Transferencias sociales en especie

Las Transferencias Sociales en especie son prestaciones y beneficios sociales suministrados por el Estado y las Instituciones sin fines de lucro. En las transferencias en especie intervienen dos partes, pero en ellas una de las partes aporta un bien, un servicio o un activo no monetario a la otra sin recibir a cambio contrapartida alguna. Las transferencias sociales son las prestaciones en especie de la seguridad social y de la asistencia social, junto con los bienes y servicios suministrados a los hogares individuales.

En el caso de la ENGIH 2005-2006, se investigaron las prestaciones en alimentación, educación⁴¹ y salud⁴². La valoración de estas prestaciones no se realiza a precios de mercado sino en función del costo que representa para el Organismo Público dicha prestación.

La alimentación incluida en las transferencias sociales incluye: canastas recibidas por el hogar y comidas recibidas en establecimientos. Las distintas canastas corresponden a aquellas que brinda el INDA (canasta del INDA, canasta de bajo peso, canasta plomo, canasta pensionistas, canasta diabéticos, canasta renales, canasta renal-diabético, canasta celíacos, canasta tuberculosis, canasta oncológicos, canasta sida, canasta otra). El valor a imputar para cada canasta se obtuvo de la información brindada por el Instituto Nacional de Alimentación (INDA). Para las comidas (desayuno, almuerzo, merienda y/o cena) recibidas en las escuelas públicas, comedores municipales, centros CAIF, comedores de INDA, comedores ONG o parroquias), el valor se imputó de acuerdo al costo asociado a este servicio, informado por cada prestador.

En el caso de la educación pública se imputó, por cada una de las personas que declararon asistir a un establecimiento de enseñanza pública, el valor per cápita que surge de dividir el costo total de la educación en ese nivel entre la matrícula en el año 2006.

El gasto en salud corresponde a la atención en: ASSE, Hospital de Clínicas, Hospital Militar y Policial, policlínicas departamentales y Asignaciones Familiares. El valor se imputó de acuerdo al costo per cápita asociado a este servicio, informado por cada prestador.

Las Transferencias Sociales en especie no forman parte del Ingreso Corriente del Hogar, por lo tanto no están incluidas en el análisis de las secciones anteriores.

En el país, el 66% de los hogares recibe algún Ingreso por concepto de Transferencias

⁴¹ Educación incluye enseñanza Preescolar, Primaria, Secundaria, UTU, Militar, Policial, Magisterio, Profesorado y Universitaria; mientras que en Salud se incluye la atención en Hospitales y Policlínicas del MSP, Hospital de Clínicas, Policlínicas Municipales y Asignaciones Familiares.

⁴² Los hogares reciben Transferencias Sociales en Especie en otros rubros de gastos, tales como transporte escolar gratuito, educación no formal, servicios a la vivienda, los cuales fueron captados parcialmente y con serios problemas para su valoración, por lo cual no se presentan en los resultados de la Encuesta.

Sociales. Esta proporción es sensiblemente menor en Montevideo que en el Interior (Cuadro 41).

Cuadro 41. Hogares perceptores de Transferencias Sociales en especie, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Perceptores de Transferencias sociales en especie		
	Total	Perceptores	No Perceptores
Total del país	100	66	34
Montevideo	100	54	46
Interior Urbano	100	75	25
Interior Rural	100	65	35

La elevada proporción de hogares que reciben alguna Transferencia Social en especie en el Interior Urbano se explica, por un lado, por el alto porcentaje de hogares que reciben canastas de alimentos en esta área geográfica. Por otra parte, los servicios de Salud Pública en el Interior Urbano tienen una cobertura mayor a la observada en el resto del país (el 65% de los hogares tiene al menos un integrante con acceso a servicios de Salud Pública en el Interior Urbano)(Cuadro 42).

Cuadro 42. Porcentaje de hogares perceptores de Transferencias Sociales en especie, por tipo de transferencia⁴³, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Perceptores de Transferencias sociales en especie (porcentaje)			
	Canastas	Comedores	Salud	Educación
Total del país	13	8	53	39
Montevideo	7	4	37	36
Interior Urbano	17	9	65	43
Interior Rural	21	18	57	37

Cuando se ordenan los hogares por Ingreso per cápita, se encuentra que la proporción de hogares que percibe Transferencias Sociales en especie guarda una relación inversa con el nivel de Ingreso per cápita (Cuadro 43).

⁴³ Un mismo hogar puede tener varios tipos de transferencias, por ello la suma de hogares perceptores por tipo de transferencia no suma 100%.

Cuadro 43. Hogares perceptores de Transferencias Sociales en especie, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Perceptores de Transferencias sociales en especie		
	Total	Perceptores	No Perceptores
Total	100	34	66
1	100	98	2
2	100	90	10
3	100	69	31
4	100	46	54
5	100	25	75

*Quintil de hogares ordenados por ingreso per cápita con Valor Locativo, total del país.

En el quintil más alto se encuentra un elevado porcentaje de hogares perceptores de Transferencias Sociales en especie. Esta alta proporción se explica por el acceso que estos hogares tienen a los servicios de Educación y Salud Pública, como muestra el.

Cuadro 44. Porcentaje de hogares perceptores de Transferencias Sociales en especie, por tipo de transferencia, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Perceptores de Transferencias sociales en especie (porcentaje)			
	Canastas	Comedores	Salud	Educación
Total	13	8	53	39
1	40	24	94	68
2	17	9	81	49
3	6	3	54	34
4	1	1	27	26
5	1	1	8	19

*Quintil de hogares ordenados por ingreso per cápita con Valor Locativo, total del país.

La elevada proporción de hogares en el último quintil que reciben Transferencias en especie se debe, principalmente, a la presencia de algún miembro con acceso a educación pública de tercer nivel (militar, magisterio, profesorado o universitaria).

El peso de las Transferencias Sociales en especie en el Ingreso total del hogar varía según área geográfica, siendo mayor en el Interior que en Montevideo (15% y 10% respectivamente). El valor promedio de las Transferencias Sociales en especie es similar en todo el país (Cuadro 45).

Cuadro 45. Valor promedio de las Transferencias Sociales en especie (en pesos Corrientes) y peso promedio en el Ingreso Corriente del hogar, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Transferencias sociales en especie	
	Peso promedio	Pesos corrientes*
Total del país	13	2.013
Montevideo	10	2.021
Interior Urbano	15	2.004
Interior Rural	14	2.050

*El valor promedio de las Transferencias Sociales en Especie y el peso promedio se calculan sólo con los hogares que tienen ingresos por Transferencias Sociales en Especie.

El peso promedio de las Transferencias Sociales en especie en el Ingreso total del hogar disminuye a medida que aumenta el Ingreso per cápita de los hogares. En cambio el valor promedio de dichas Transferencias tiene una forma de U. El mayor ingreso en el cuarto y quinto quintil se explica por el acceso a la educación pública de nivel terciario, la cual tiene elevados costos. En el primer quintil, sin embargo, el alto valor promedio de las Transferencias se explica por la cantidad de prestaciones recibidas y no por el costo de las mismas. En el primer quintil la cantidad de integrantes con acceso a educación pública (primaria principalmente) en cada hogar es elevada. Además tienen acceso a alimentación y hacen un uso intensivo de la salud pública (Cuadro 46 y Cuadro 47).

Cuadro 46. Valor promedio de las Transferencias Sociales en especie (en pesos Corrientes) y peso promedio en el Ingreso Corriente del hogar, según quintil de hogares ordenados según Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Transferencias sociales en especie	
	Peso promedio	Pesos corrientes**
Total	13	2.013
1	42	3.020
2	15	1.740
3	8	1.359
4	6	1.494
5	4	1.824

*Quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita con Valor Locativo para el total del país.

** El valor promedio de las Transferencias Sociales en Especie y el peso promedio se calculan sólo con los hogares que tienen ingresos por Transferencias Sociales en Especie.

Cuadro 47. Porcentaje de hogares perceptores de Educación Pública, por Nivel Educativo⁴⁴, según quintil de hogares ordenados por Ingreso per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Porcentaje de hogares perceptores de Educación Pública			
	Educación Pública	Preescolar y Primaria	Secundaria y UTU	Terciaria
Total	39	23	18	7
1	68	58	28	2
2	49	31	23	4
3	34	17	19	6
4	26	7	12	11
5	19	2	7	10

*Quintil de ingreso per cápita con Valor Locativo, total del país.

⁴⁴ Un mismo hogar puede tener varios miembros con acceso a Educación Pública en diferentes niveles, es por ello que la suma de perceptores por nivel es mayor al total de perceptores de Educación Pública.

IV. AHORRO DE LOS HOGARES

El Ahorro de los hogares se define como la diferencia entre el Ingreso Disponible y el Gasto de Consumo Final de los hogares⁴⁵. El Ingreso Disponible es el Ingreso Corriente descontadas las transferencias obligatorias pagadas por el hogar. Las transferencias obligatorias pagadas incluyen: transferencias a la Seguridad Social⁴⁶, impuestos directos, tasas obligatorias⁴⁷, multas y sanciones, transferencias a Instituciones sin fines de lucro⁴⁸, transferencias en efectivo obligatorias y/o regulares a otros hogares⁴⁹.

El Gasto de Consumo Final de los hogares es definido como “los gastos, incluidos los imputados, realizados por los hogares residentes en bienes y servicios de consumo individuales, incluidos aquéllos que se venden a precios económicamente no significativos”⁵⁰. Esta definición no hace referencia a las transferencias entre hogares, ya que desde la óptica de las cuentas nacionales las transferencias entre agentes de un mismo tipo institucional no son consideradas.

En cambio, a los efectos de la ENGIH, sí deben ser consideradas ya que se trabaja con los hogares a nivel desagregado. En la Encuesta se indagó sobre las transferencias recibidas por los hogares y aquellas efectuadas a otros hogares, pero se debe optar por considerar sólo una de ellas ya que de lo contrario se duplicarían los registros. En este sentido, se compararon los montos captados de ambas transferencias, y del análisis de los resultados resulta que las transferencias efectuadas a otros hogares están subestimadas, por lo que se optó por incluir en la definición de Gasto de Consumo Final de los hogares a las transferencias recibidas por el hogar.

⁴⁵ Sistema de Cuentas Nacionales de 1993 (definición 9.17).

⁴⁶ Dado que las transferencias a la Seguridad Social ya fueron deducidas al calcular el Ingreso Corriente del Hogar, no se consideran aquí para el cálculo del Ingreso Disponible.

⁴⁷ Los impuestos y tasas que se incluyen en este ítem son: Fondo de Solidaridad, timbres profesionales, tasa de necrópolis, permisos de caza, patente de rodados y empadronamiento de vehículos.

⁴⁸ Las transferencias a Instituciones sin fines de lucro incluidas son: el pago de cuotas sindicales y las afiliaciones a entidades benéficas.

⁴⁹ En la ENGIH 2005-2006 no se pregunta explícitamente sobre la obligatoriedad ni la regularidad de las transferencias en dinero a otros hogares y a Instituciones. Se asume que bajo el gasto en ‘ayudas a parientes fuera del hogar’ se captaron las transferencias monetarias obligatorias y/o regulares, mientras que el gasto en ‘regalos a un miembro de otro hogar’ se captaron las transferencias monetarias voluntarias no regulares.

⁵⁰ Sistema de Cuentas Nacionales, 1993 (definición 9.94).

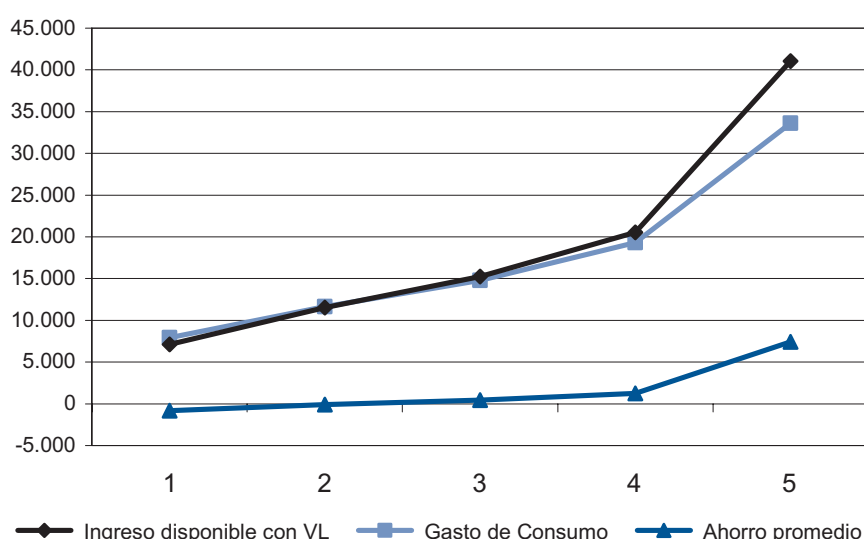
A partir de los resultados de la ENGIH 2005-2006 se puede estimar el Ahorro promedio por hogar para todo el Uruguay en \$1.635 mensuales, el cual representa el 8,6% del Ingreso Disponible de los hogares. En términos absolutos, el ahorro promedio en Montevideo es significativamente mayor que el promedio en el Interior, aunque en términos relativos, el Ahorro en el área Rural es el más alto.

Cuadro 48. Ahorro promedio de los hogares y porcentaje en el Ingreso Disponible del hogar, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Ahorro promedio	Ahorro promedio / Ingreso Disponible
Total País	1.635	8,6
Montevideo	2.325	9,5
Interior Urbano	1.056	7,1
Interior Rural	1.667	10,0
Interior	1.126	7,4

Cuando se analiza el Ahorro por quintiles⁵¹, se encuentran cifras relevantes solamente en el quinto quintil. Los hogares pertenecientes al primer quintil presentan ahorro negativo (en promedio el equivalente al 12% de su Ingreso Disponible), los del segundo y tercer quintil tienen una tasa de ahorro prácticamente nula, pasando a tasas de ahorro de 6% y 18% para el cuarto y quinto quintil respectivamente (Cuadro 49).

Gráfico 16. Ingreso disponible, gasto de consumo y ahorro promedio de los hogares en Uruguay, según quintiles de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita.



⁵¹ Hogares ordenados por quintiles de Ingreso Disponible per cápita.

Cuadro 49. Ahorro como porcentaje del Ingreso Disponible, según quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita, total del país. ENGIH 2005-2006.

Quintil*	Ahorro promedio / Ingreso Disponible
Total	8,6
1	-11,8
2	-0,9
3	2,8
4	6,0
5	18,1

* Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita.

Como se muestra en el Cuadro 50, los niveles de Ahorro (y de desahorro) por quintiles son diferentes en Montevideo e Interior. Tanto en Montevideo como en el Interior, el ahorro se vuelve positivo en el tercer quintil. Para éste, y para el cuarto quintil, el ahorro es superior en el Interior (como proporción del Ingreso Disponible), mientras que para el 20% más rico, el ahorro es sensiblemente mayor en Montevideo (tanto en nivel como en proporción del Ingreso Disponible). La variabilidad del Ahorro por quintil es mayor en Montevideo y aunque se reconoce en la literatura que en los primeros deciles puede encontrarse Ahorro negativo, resulta muy significativo el nivel de desahorro en el primer quintil del Interior.

Cuadro 50. Ahorro promedio de los hogares en valores y como porcentaje del Ingreso Disponible por área geográfica, según quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita. ENGIH 2005-2006.

Quintil *	Montevideo		Interior	
	Ahorro promedio	Ahorro promedio/ Ingreso Disponible	Ahorro promedio	Ahorro promedio/ Ingreso Disponible
Total	2.325	9,5	1.126	7,4
1	-812	-9,8	-903	-13,8
2	-862	-6,1	-21	-0,2
3	283	1,5	504	3,8
4	1.892	7,0	1.445	8,7
5	11.158	20,9	4.609	16,0

* Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita.

V. DISTRIBUCION DEL INGRESO DE LOS HOGARES

El nivel de concentración del Ingreso en una sociedad puede ser analizado en base a diferentes instrumentos gráficos y analíticos que han sido desarrollados a lo largo del tiempo. Entre las herramientas gráficas, la más utilizada es la “Curva de Lorenz”, la cual relaciona proporciones del Ingreso y de la población acumulados. En dicho gráfico la recta a 45° es la curva correspondiente a una distribución igualitaria del ingreso.

A partir de la Curva de Lorenz es posible calcular el Índice sintético de Gini. El mismo puede visualizarse geométricamente como el área comprendida entre la Curva de Lorenz y la recta de equidistribución, en relación con el área total debajo de la recta a 45°. Así, valores crecientes del Índice de Gini se corresponden con incrementos en términos de desigualdad (un valor igual a cero del Índice solo es posible cuando la Curva de Lorenz coincide con la recta de equidistribución, y representa una distribución equitativa perfecta).

Al momento de realizar el análisis de la distribución es relevante discutir cuál es la unidad de análisis (hogares o personas), para definir entonces cuál es la medición del Ingreso que se utilizará para el ordenamiento de los hogares y para el análisis de la distribución.

La unidad de análisis depende de la finalidad de la investigación. Cuando se quiere analizar el bienestar familiar (hogares), las medidas del Ingreso utilizadas son el Ingreso total del hogar o el Ingreso per cápita del hogar. El primero de ellos, si bien refleja la totalidad de recursos de los que dispone el hogar para abastecer sus necesidades, no toma en cuenta el tamaño y la composición del hogar y tampoco considera el efecto de las economías de escala. La utilización del Ingreso per cápita supera la primera limitación en cierta medida, ya que si bien no toma en cuenta la composición del hogar, sí considera el tamaño.

Una medida alternativa, que además de considerar el tamaño del hogar incluye su composición, es el *Ingreso equivalente* del hogar. El mismo es similar al Ingreso per cápita en el sentido que depende del tamaño del hogar, pero difiere en cuanto a que no todos los miembros del hogar tienen el mismo peso, sino que se utilizan escalas de equivalencia en función de las características de los miembros⁵². Trabajos realizados

⁵² Las escalas de equivalencia más utilizadas son las propuestas por la OCDE, donde el peso del jefe de hogar es uno, el de los restantes adultos es 0,7 y el de los menores de 14 años es 0,4.

anteriormente para Uruguay⁵³, muestran que los resultados del análisis de distribución del Ingreso utilizando escalas de equivalencia ó Ingreso per cápita son similares.

El cambio de unidad de análisis también implica un cambio en la medida del Ingreso a considerar. En el caso de analizar la distribución del Ingreso individual (es decir, entre personas) el Ingreso total del hogar pierde sentido. En este caso se utilizan el Ingreso per cápita o el Ingreso equivalente, con las mismas características ya comentadas.

La desigualdad en la distribución del Ingreso es mayor cuando las unidades de análisis son las personas, porque los hogares ubicados en el tramo más bajo de la distribución tienen mayor tamaño promedio que los hogares ubicados en el extremo superior.

En los cuadros que siguen se presenta la distribución del Ingreso Corriente utilizando como unidades de análisis al Hogar (Cuadro 51), al Perceptor de Ingresos (Cuadro 52) y al Perceptor de Ingresos por Trabajo (Cuadro 53). Para ello, las unidades se ordenan por ingresos crecientes y se las agrupa en tramos que acumulan aproximadamente el 5% de las unidades.

⁵³ Ver “La distribución del Ingreso en Uruguay entre 1986 y 1997”, Vigorito 1999, BCU.

Cuadro 51. Distribución del Ingreso Corriente de los hogares según la ENGIH 2005-2006, total del país.

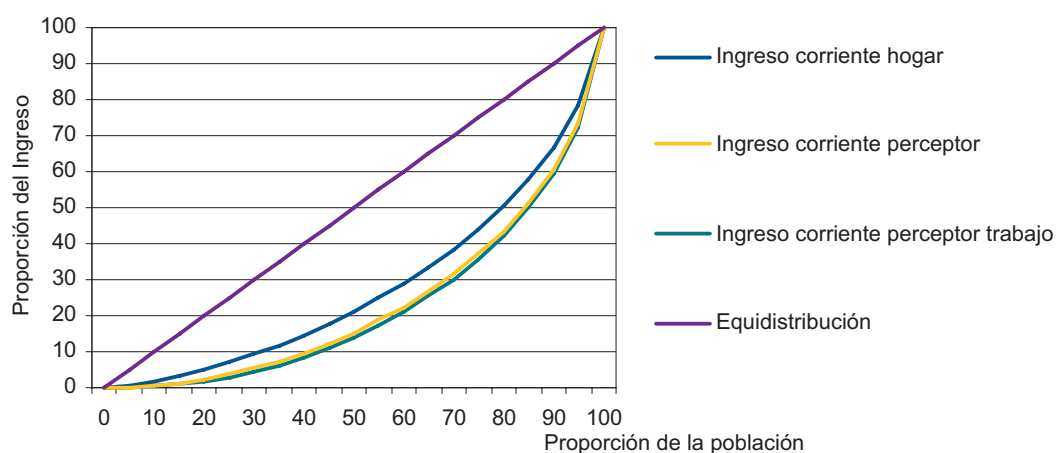
Extremos		Porcentaje de Hogares	Porcentaje del Ingreso
Inferior	Superior		
0	3.892	5,0	0,71
3.892	5.190	5,0	1,18
5.190	6.300	5,0	1,49
6.300	7.348	5,0	1,73
7.348	8.296	5,0	2,01
8.296	9.374	5,0	2,27
9.374	10.367	5,0	2,54
10.367	11.393	5,0	2,80
11.393	12.578	5,0	3,08
12.578	13.750	5,0	3,40
13.750	15.219	5,0	3,71
15.219	16.762	5,0	4,14
16.762	18.364	5,0	4,53
18.364	20.454	5,0	4,97
20.454	22.800	5,0	5,54
22.800	26.264	5,0	6,31
26.264	31.126	5,0	7,33
31.126	38.498	5,0	8,85
38.498	52.530	5,0	11,60
52.530	551.684	5,0	21,83
Total		100,0	100,0

Cuadro 52. Distribución del Ingreso Corriente de los perceptores según la ENGIH 2005-2006, total del país.

Extremos		Porcentaje de Perceptores	Porcentaje del Ingreso
Inferior	Superior		
0	400	5,0	0,16
400	1.000	4,7	0,37
1.000	1.613	5,3	0,77
1.613	2.237	5,0	1,09
2.237	2.700	4,9	1,37
2.700	3.227	5,1	1,69
3.227	3.781	5,0	1,96
3.781	4.325	5,0	2,28
4.325	5.000	4,9	2,53
5.000	5.677	5,1	3,05
5.677	6.401	5,0	3,38
6.401	7.200	4,9	3,77
7.200	8.125	5,1	4,35
8.125	9.264	5,0	4,86
9.264	10.552	5,0	5,54
10.552	12.397	5,0	6,40
12.397	15.000	5,0	7,74
15.000	19.156	5,0	9,39
19.156	27.466	5,0	12,55
27.466	513.634	5,0	26,75
Total		100,0	100,0

Cuadro 53. Distribución del Ingreso Corriente de los perceptores de Ingresos por Trabajo según la ENGIH 2005-2006, total del país.

Extremos		Porcentaje de perceptores por trabajo	Porcentaje del Ingreso
Inferior	Superior		
0	339	5,0	0,10
339	825	4,8	0,30
825	1.200	5,2	0,54
1.200	1.700	5,0	0,80
1.700	2.339	5,0	1,11
2.339	3.000	4,7	1,40
3.000	3.519	5,3	1,90
3.519	4.245	5,0	2,17
4.245	4.964	5,0	2,55
4.964	5.727	5,0	2,96
5.727	6.444	5,0	3,38
6.444	7.264	5,0	3,80
7.264	8.150	5,0	4,30
8.150	9.364	4,9	4,80
9.364	10.825	5,1	5,70
10.825	12.758	5,0	6,44
12.758	15.274	5,0	7,75
15.274	19.537	5,0	9,60
19.537	27.825	5,0	12,70
27.825	480.000	5,0	27,70
Total		100,0	100,0

Gráfico 17. Curva de Lorenz de la Distribución del Ingreso de los Hogares, de los perceptores y de los perceptores de Ingreso por Trabajo.

La presentación de los cuadros en grupos de población del 5% es especialmente apropiada para el cálculo del Índice de Kutznetz corregido, el cual relaciona, para cada uno de los 20 grupos la proporción de unidades con la proporción del ingreso que detentan. Al corregir el indicador⁵⁴ se obtienen los resultados del Cuadro 54.

Cuadro 54. Índices de Kuznetz corregidos de la distribución del ingreso de los hogares y de los perceptores, según la ENGIH 2005-2006, total del país.

Unidad de Análisis	IK _c
Hogares	0,331
Perceptores	0,404
Perceptores de ingresos por Trabajo	0,419

En resumen, la concentración del Ingreso del Perceptor es mayor que la del Ingreso del Hogar. A su vez, la distribución del Ingreso de los perceptores de Ingreso por Trabajo es más desigual que la distribución de los perceptores (Gráfico 17).

En el Cuadro 55 se presentan los resultados del cálculo del Índice de Gini, a nivel de todo el país y de las áreas geográficas con información de la ENGIH 2005-2006. Se consideran dos medidas del Ingreso: el Ingreso total del hogar y el Ingreso per cápita. Como se desprende de dicho cuadro, la concentración del Ingreso per cápita en el país es mayor que la del Ingreso Corriente del hogar. Montevideo es el área geográfica que presenta mayor concentración del Ingreso, cualquiera sea la definición de Ingreso utilizada. Es en el Interior donde la definición del Ingreso introduce mayores diferencias en el Índice de Gini.

⁵⁴ Índice de Kuznetz (sin corregir): $IK = \sum_{i=1}^{20} |F_i - T_i|$ donde F_i es la proporción de unidades (hogares, perceptores) en cada grupo (es decir, 5%) y T_i es la proporción del ingreso total que detenta cada grupo. El índice de Kuznetz corregido IK_c consiste en dividir IK entre su máximo valor posible, 1.9, y de esta manera el indicador corregido toma valores entre 0 y 1.

Cuadro 55. Índice de Gini del Ingreso Corriente y del Ingreso per cápita del hogar, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Índice de Gini	
	Ingreso Corriente del hogar	Ingreso per cápita
Total País	0,456	0,470
Montevideo	0,451	0,473
Interior	0,395	0,417
Interior Urbano	0,393	0,414
Interior Rural	0,396	0,416

VI. COMPARACION DE LOS INGRESOS EN LA ENGIH Y LA ENHA

VI.1. Ingreso Corriente promedio del hogar y composición

En esta sección se comparan los Ingresos captados en la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares y en la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada en el país urbano. Los períodos de referencia de ambas encuestas no coinciden exactamente, por cuanto la ENHA refiere al año 2006 (Enero-Diciembre) mientras que la ENGIH se realizó en el período Noviembre 2005 - Octubre 2006. Para la comparación es necesario tomar el mismo período de referencia, habiéndose elegido, en este caso, el año civil 2006. La actualización de los Ingresos de la ENGIH, para llevarlos a valores del año 2006, fue realizada en base a los Ingresos recabados por las Encuestas Continuas de Hogares de 2005 y 2006⁵⁵.

La conclusión más relevante es que el Ingreso Corriente Promedio del hogar relevado en ambas encuestas no presenta diferencias acusadas. En Montevideo, el Ingreso promedio captado por la ENGIH es 8% superior al captado en la ENHA; en el resto del país urbano las diferencias son aún más pequeñas (Cuadro 56).

Cuadro 56. Hogares e Ingreso promedio de los hogares en la ENHA 2006 y en la ENGIH 2005-2006 a valores de 2006, según área geográfica.

Área geográfica	ENHA		ENGIH		Variación hogares ENGIH/ENHA	Variación ingresos ENGIH/ENHA
	Hogares	Ingreso promedio	Hogares	Ingreso promedio		
Total país urbano	965.196	19.120	979.877	20.087	+1,52%	+5,1%
Montevideo	439.986	23.644	445.288	25.461	+1,21%	+7,8%
Interior Urbano	525.210	15.330	534.589	15.612	+1,79%	+1,8%

El Cuadro 57 muestra la composición del Ingreso del Hogar según fuente, para ambas encuestas. Los resultados no presentan diferencias estadísticamente significativas.

⁵⁵ Para la actualización se utilizaron promedios de 12 meses.

Cuadro 57. Distribución del Ingreso (en porcentajes) del hogar por Encuesta y área geográfica, según fuente, país urbano. ENGIH-ENHA 2006.

Fuentes de ingreso	ENHA			ENGIH		
	País Urbano	Montevideo	Interior Urbano	País Urbano	Montevideo	Interior Urbano
Total	100	100	100	100	100	100
Trabajo	59	59	60	61	61	62
Jubilaciones y pensiones	18	18	17	17	17	17
Otras Transferencias	6	5	6	6	5	6
Valor Locativo	14	14	14	13	14	13
Propiedad de Activos	3	4	3	3	3	2

VI.2. Ingreso promedio según fuente de Ingreso

El Ingreso promedio captado en la ENGIH es levemente mayor al de la ENHA. Este resultado se mantiene al descomponer el Ingreso promedio por fuente y áreas geográficas urbanas, con las únicas excepciones de Jubilaciones y Pensiones, Valor Locativo e Ingresos por la Propiedad de Activos (aunque sólo en este último caso la diferencia es relevante). Las mayores diferencias se observan en el Ingreso por Trabajo y en el Ingreso proveniente de Transferencias (excluyendo las Jubilaciones y Pensiones), donde el Ingreso promedio en la ENGIH es 8% y 7% superior, respectivamente. El Ingreso promedio por Jubilaciones y Pensiones, por Propiedad y por Valor Locativo es similar en ambas encuestas (Cuadro 58).

Cuadro 58. Ingreso promedio por Encuesta y área geográfica, según fuente. ENGIH-ENHA 2006.

Fuentes de ingreso	ENHA			ENGIH		
	País Urbano	Montevideo	Interior Urbano	País Urbano	Montevideo	Interior Urbano
Total	19.120	23.644	15.330	20.087	25.461	15.612
Trabajo	11.322	13.883	9.177	12.258	15.411	9.631
Jubilaciones y pensiones	3.429	4.311	2.690	3.415	4.342	2.643
Otras Transferencias	1.065	1.237	921	1.139	1.370	947
Valor Locativo	2.689	3.404	2.090	2.650	3.449	1.984
Propiedad	615	810	452	621	887	400

En Montevideo el Ingreso promedio es mayor en la ENGIH que en la ENHA en todas las fuentes de Ingreso; mientras que en el Interior Urbano el Ingreso captado por la ENGIH es mayor sólo en dos fuentes, Trabajo y Otras Transferencias (Cuadro 59).

Cuadro 59. Relación entre el Ingreso promedio de la ENGIH y la ENHA, por área geográfica, según fuente.

Fuentes de ingreso	Relación ENGIH / ENHA		
	País Urbano	Montevideo	Interior Urbano
Total	105	108	102
Trabajo	108	111	105
Jubilaciones y pensiones	100	101	98
Otras Transferencias	107	111	103
Valor Locativo	99	101	95
Propiedad	101	109	89

Con el fin de explicar las diferencias mencionadas, en el siguiente apartado se analizan dos posibles fuentes: la proporción de hogares perceptores de Ingreso según fuente, y el Ingreso Corriente promedio considerando exclusivamente los hogares que son perceptores de cada fuente.

VI.3. Hogares perceptores e Ingreso promedio según fuente de Ingreso

El Cuadro 60 muestra el porcentaje de hogares perceptores de Ingreso por Trabajo y el monto promedio del ingreso percibido en ambas encuestas por dichos hogares. En Montevideo el porcentaje de hogares perceptores es igual en ambas encuestas. En cuanto al Ingreso promedio proveniente del Trabajo en los hogares perceptores, la ENGIH recoge un valor promedio 10% mayor que la ENHA. Es decir, la diferencia de 11% en el Ingreso promedio del hogar mencionada en el apartado anterior, se explica casi exclusivamente por la captación de mayor Ingreso unitario.

En el Interior Urbano en cambio, las diferencias en el Ingreso promedio por Trabajo, se explican por la mayor proporción de hogares perceptores de Ingreso por Trabajo captados por la ENGIH (4% superior); con una percepción promedio más baja, básicamente en los hogares con producción para autoconsumo (Ingresos por cuenta propia).

Cuadro 60. Hogares e Ingreso promedio^a proveniente del Trabajo en la ENHA y en la ENGIH, según área geográfica.

Área geográfica	ENHA		ENGIH		Relación ENGIH/ENHA
	Hogares (porcentaje)	Pesos Corrientes*	Hogares (porcentaje)	Pesos Corrientes*	
Total país urbano	76	14.980	78	15.647	104
Montevideo	76	18.365	76	20.227	110
Interior Urbano	76	12.144	80	12.021	99

^a Ingreso a valores promedio de 2006 en ambas encuestas.

* Para el cálculo del Ingreso promedio sólo fueron considerados los hogares perceptores de Ingresos por Trabajo.

El porcentaje de hogares perceptores de Jubilaciones y Pensiones (Cuadro 61) es similar en ambas encuestas, en todo el país urbano; en cambio el monto promedio percibido en la ENGIH es 4% mayor. De todas formas el mayor monto promedio es compensado con la menor proporción de hogares perceptores, de lo cual resulta que no hay diferencias en la captación de las Jubilaciones y Pensiones.

Cuadro 61. Hogares e Ingreso^a promedio proveniente de Jubilaciones y Pensiones en la ENHA y en la ENGIH, según área geográfica.

Área geográfica	ENHA		ENGIH		Relación ENGIH/ENHA
	Hogares (porcentaje)	Pesos Corrientes*	Hogares (porcentaje)	Pesos Corrientes*	
Total país urbano	44	7.783	42	8.092	104
Montevideo	44	9.741	43	10.089	104
Interior Urbano	44	6.128	42	6.367	104

^a Ingreso a valores promedio de 2006 en ambas encuestas.

* Para el cálculo del Ingreso promedio sólo fueron considerados los hogares perceptores de Ingresos por Jubilaciones y Pensiones.

La proporción de hogares propietarios u ocupantes de la vivienda que habitan es similar en ambas encuestas: al 83% de los hogares en la ENHA y al 84% en la ENGIH se les imputa Ingresos por Valor Locativo (Cuadro 62). Tampoco se encuentran diferencias significativas en el monto promedio captado por ambas encuestas: en Montevideo el Valor Locativo promedio captado es similar en la ENGIH y en la ENHA.

Cuadro 62. Hogares e Ingreso^a promedio por Valor Locativo en la ENHA y en la ENGIH, según área geográfica.

Área geográfica	ENHA		ENGIH		Relación ENGIH/ENHA
	Hogares (porcentaje)	Pesos Corrientes*	Hogares (porcentaje)	Pesos Corrientes*	
Total país urbano	83	3.232	84	3.160	98
Montevideo	78	4.364	80	4.299	99
Interior Urbano	88	2.387	87	2.284	96

^a Ingreso a valores promedio de 2006 en ambas encuestas.

*Para el cálculo del Ingreso promedio sólo fueron considerados los hogares perceptores de Ingresos por Valor Locativo.

En el caso del Ingreso proveniente de la Propiedad de Activos (Cuadro 63), la proporción de hogares perceptores en el país es similar en ambas encuestas. En Montevideo la ENGIH presenta mayor porcentaje de hogares perceptores que en la ENHA, mientras que en la ENHA el Ingreso promedio por la Propiedad es mayor que en la ENGIH. Este último efecto es menor que el primero, lo que explica que el Ingreso promedio observado para Montevideo sea mayor en la ENGIH.

En el Interior Urbano, la proporción de hogares perceptores de Ingresos por la Propiedad de Activos es la misma en ambas encuestas, sin embargo el Ingreso promedio es mayor en la ENHA (11% superior). Estos resultados explican las diferencias en el Ingreso promedio proveniente de la Propiedad observado en ambas encuestas.

Cuadro 63. Hogares e Ingreso^a promedio proveniente de la Propiedad de Activos en la ENHA y en la ENGIH, según área geográfica.

Área geográfica	ENHA		ENGIH		Relación ENGIH/ENHA
	Hogares (porcentaje)	Pesos Corrientes*	Hogares (porcentaje)	Pesos Corrientes*	
Total país urbano	10	6.020	11	5.586	93
Montevideo	11	7.502	13	6.843	91
Interior Urbano	10	4.644	10	4.172	90

^a Ingreso a valores promedio de 2006 en ambas encuestas.

* Para el cálculo del Ingreso promedio sólo fueron considerados los hogares perceptores de Ingresos por la Propiedad de Activos.

VII. INGRESO DE LOS PERCEPTORES

VII.1. INGRESO CORRIENTE DEL PERCEPTOR

VII.1.1. Ingreso Corriente Mensual del perceptor⁵⁶

El 82% de la Población uruguaya en Edad de Trabajar (PET) percibe algún Ingreso. El Ingreso Mensual Corriente Promedio por perceptor⁵⁷ para todo el país es \$8.915.

La proporción de perceptores en el total de la PET es similar en las áreas geográficas consideradas. En cuanto al Ingreso promedio de los perceptores, Montevideo presenta el promedio más alto (\$11.476), seguido por el Interior Rural (\$ 8.039).

Cuadro 64. Perceptores e Ingreso Corriente promedio del perceptor, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Porcentaje de la PET	Ingreso Promedio
Total País	82	8.915
Montevideo	82	11.476
Interior Urbano	82	6.943
Interior Rural	85	8.039

*Para el cálculo del Ingreso promedio en cada categoría se consideran sólo los perceptores.

Los perceptores pueden tener ingresos provenientes de diversas fuentes:

- El 58% de la PET percibe ingresos provenientes del Trabajo.
- El 43% tiene ingresos por Transferencias en dinero.
- El 5% declaró ingresos por la Propiedad de Activos⁵⁸.

Al considerar exclusivamente las personas perceptoras por fuente de ingreso, se encuentra que el Ingreso promedio por Trabajo por perceptor en todo el país es \$8.990, por Transferencias \$4.317 y por la Propiedad de Activos \$5.220. Se encuentran diferencias significativas al comparar por áreas geográficas (Cuadro 65).

⁵⁶ Se consideran perceptores todos los miembros del hogar de 14 años o más que reciben algún ingreso corriente (sin importar la fuente que lo genere).

⁵⁷ En el cálculo del Ingreso promedio del perceptor no se considera el Valor Locativo.

⁵⁸ Por razones prácticas, algunos ingresos que son del hogar y no de uno de sus miembros, en la ENGIH 2005-2006 se registraron como percibidos por una sola persona: el Jefe del hogar. Por este motivo, el número de perceptores de Ingresos de la Propiedad de Activos puede estar subestimado.

Cuadro 65. Perceptores e Ingreso Corriente del perceptor por área geográfica, según fuente. ENGIH 2005-2006.

Fuente de Ingreso	Total		Montevideo		Interior Urbano		Interior Rural	
	% de la PET	Ingreso Promedio	% de la PET	Ingreso Promedio	% de la PET	Ingreso Promedio	% de la PET	Ingreso Promedio
Ingreso por Trabajo	58	8.990	55	11.910	58	6.928	74	7.721
Ingreso por Propiedad	5	5.220	6	6.203	4	3.834	4	7.357
Ingreso por Transferencias	43	4.317	42	5.855	44	3.368	37	2.455

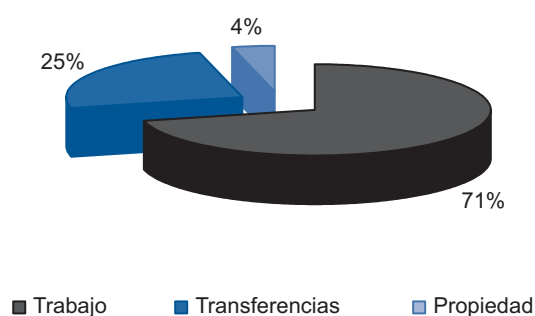
*Para el cálculo del ingreso promedio en cada categoría se consideran solo los perceptores.

Obsérvese que el promedio de Ingresos por perceptor por la Propiedad de Activos es mayor en el Interior Rural que en las restantes áreas geográficas.

VII.1.2. Composición del Ingreso Total del perceptor

Al analizar la composición del Ingreso total del perceptor, el Trabajo es la fuente principal (explica el 71% del total) y le siguen en importancia las Transferencias (con el 25%), siendo marginal (4%) el peso de los Ingresos provenientes de la Propiedad (Ver Gráfico 18).

Gráfico 18. Composición del ingreso del perceptor, según fuente de ingreso.



El Cuadro 66 muestra la composición del Ingreso total del perceptor según área geográfica. Independientemente del área, el principal componente es el Ingreso por Trabajo, con mayor participación en el Interior Rural.

Cuadro 66. Composición del Ingreso del perceptor (en porcentaje) por área geográfica, según fuente. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Total	Trabajo	Transferencias	Propiedad
Total País	100	71	25	4
Montevideo	100	70	26	4
Interior Urbano	100	71	26	3
Interior Rural	100	83	12	5

VII.2. ANÁLISIS DEL INGRESO DEL PERCEPTOR SEGÚN FUENTE DE INGRESO

VII.2.1. Ingreso del perceptor proveniente del Trabajo

El Ingreso promedio por perceptor proveniente del Trabajo es \$8.990, en Montevideo \$11.910, en el Interior Urbano \$6.928 y en el Área Rural \$7.721. Al analizar la composición de dichos Ingresos por área geográfica, se encuentra que el principal componente es siempre el Ingreso por Trabajo Asalariado. Excepto en el Interior Rural, la proporción del Ingreso Asalariado en relación al Ingreso total del perceptor, es similar al promedio nacional.

Al observar el Ingreso Autónomo Agropecuario nuevamente (Cuadro 67), Montevideo e Interior Urbano presentan un comportamiento similar, el cual difiere ampliamente del observado en el Interior Rural. Mientras que en Montevideo el aporte de este componente al Ingreso del perceptor es casi nulo y en el Interior Urbano es marginal (2%), en el Interior Rural pesa el 39%, tanto como el Ingreso por Trabajo Dependiente.

Cuadro 67. Distribución de Ingresos por Trabajo (en porcentaje) por área geográfica, según categoría ocupacional. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Ingresos por Trabajo			
	Total	Asalariado	Autónomo	
			Agropecuario	No Agropecuario
Total País	71	51	4	16
Montevideo	70	53	1	16
Interior Urbano	71	52	2	17
Interior Rural	84	39	39	6

El Cuadro 68 muestra el porcentaje de perceptores que declara tener Ingreso Autónomo Agropecuario exclusivamente en especie (retiros para el hogar). En Montevideo dicho peso es insignificante (1%), mientras que en el Interior Urbano y sobre todo en el área Rural, esta proporción toma relevancia (6% y 13% de los perceptores por Trabajo respectivamente).

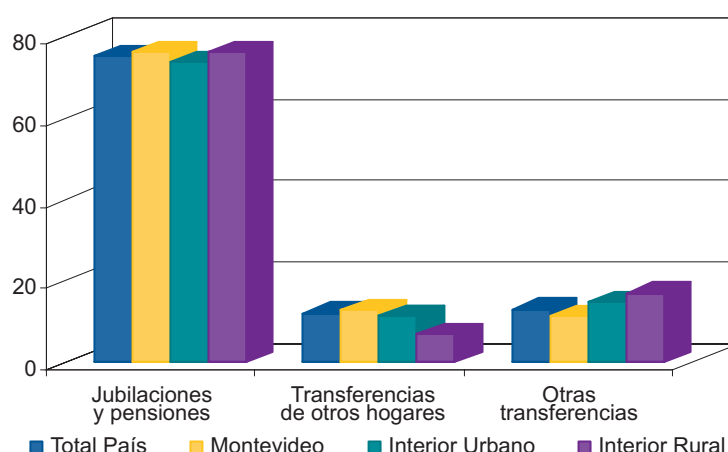
Cuadro 68. Cantidad y proporción de perceptores de Ingresos No Monetarios (en especie) Agropecuarios, según área geográfica. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Perceptores sólo de Ingresos No Monetarios Agropecuarios	% Perceptores en el total de perceptores por Trabajo	% Perceptores en el total de perceptores Agropecuarios
Total País	64.018	5	40
Montevideo	7.987	1	59
Interior Urbano	40.799	6	49
Interior Rural	15.232	13	24

En el total del país, de las personas que declaran percibir Ingresos Agropecuarios, el 40% percibe sólo Ingresos en especie. En Montevideo y en Interior Urbano es mayor la cantidad de personas que desempeñan tareas agropecuarias únicamente para el autoconsumo. Es decir, trabajan de manera remunerada en actividades no asociadas al agro, y a su vez desarrollan labores agropecuarias para el autoconsumo. En el Interior Rural, por el contrario, la mayor parte de los hogares que producen para el autoconsumo son trabajadores agropecuarios.

VII.2.2. Ingreso del perceptor por Transferencias

El Gráfico 19 muestra la composición del Ingreso de los perceptores por el tipo de Transferencias que lo genera, según área geográfica. La principal fuente de Ingresos por concepto de Transferencias son las Jubilaciones y Pensiones, independientemente del área geográfica. En el total del país urbano, en promedio, el peso de las Jubilaciones y Pensiones en el Ingreso total del perceptor asciende a 19%, pero en el Interior Rural el peso es sensiblemente menor. Otro tanto ocurre con las restantes componentes de las Transferencias (Cuadro 69).

Gráfico 19. Composición del Ingreso por Transferencias, según área geográfica.**Cuadro 69. Distribución de Ingresos por Transferencias (en porcentaje) por área geográfica, según componentes. ENGIH 2005-2006.**

Área geográfica	Total Transferencias	Jubilaciones y pensiones	Transferencias de otros hogares	Otras transferencias
Total País	25	19	3	3
Montevideo	26	20	3	3
Interior Urbano	26	19	3	4
Interior Rural	12	9	1	2

VII.2.3. Ingreso del perceptor por la Propiedad de Activos

El Cuadro 70 muestra el peso del Ingreso proveniente de la Propiedad de Activos en el total del Ingreso del perceptor, según componente, en las diferentes áreas geográficas. Como fue mencionado anteriormente, el Ingreso proveniente de la Propiedad tiene el mayor peso en el Interior Rural tanto en valores absolutos como en términos relativos. Los Ingresos por Arrendamiento tienen mayor peso en Montevideo, mientras que los restantes componentes de los Ingresos provenientes de la Propiedad de Activos son marginales⁵⁹.

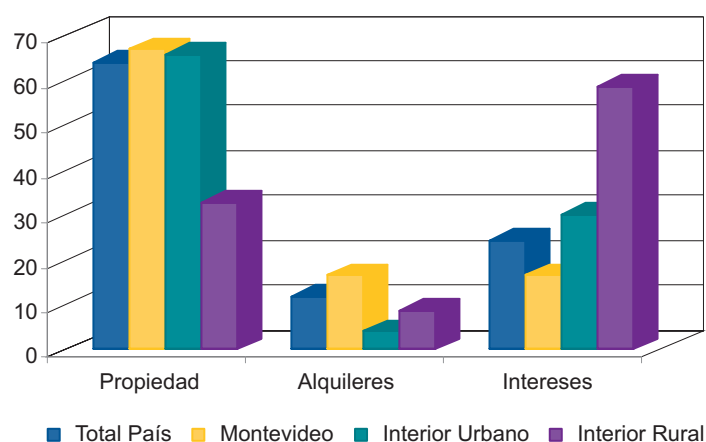
⁵⁹ Los ingresos provenientes de la Propiedad de Activos no son marginales en el caso de los perceptores pertenecientes a los hogares del quinto quintil. Téngase en cuenta que los Intereses y Otros Ingresos de la Propiedad suelen tener una importante subdeclaración en las Encuestas de Hogares.

Cuadro 70. Distribución del Ingreso proveniente de la Propiedad de Activos por área geográfica, según componentes. ENGIH 2005-2006.

Área geográfica	Total ingresos de la Propiedad	Alquileres	Intereses	Otros ingresos de la propiedad
Total País	4	2	1	1
Montevideo	4	3	1	1
Interior Urbano	3	2	0	1
Interior Rural	5	2	0	3

Al analizar la importancia de cada componente en el total de Ingresos de la Propiedad, las mayores diferencias se presentan al comparar áreas urbanas con áreas rurales. Mientras que en las primeras el principal componente de los Ingresos provenientes de la Propiedad de Activos son los Arrendamientos, en las áreas rurales el principal componente es Otros Ingresos⁶⁰.

En cuanto al peso de los Ingresos por Intereses en el Ingreso total por Propiedad, en Montevideo el mismo alcanza el 17%, en Interior Rural 9% y en Interior Urbano 4%.

Gráfico 20. Composición del Ingreso por Propiedad de Activos, según área geográfica.

⁶⁰ En la categoría “Otros Ingresos por la Propiedad de Activos” se incluyen: marcas, patentes, derechos de autor; arrendamiento o servicios de maquinaria; alquiler de vehículos y otros Ingresos Corrientes de capital.

GASTOS DE CONSUMO DE LOS HOGARES

I. INTRODUCCIÓN

Los siguientes cuadros y comentarios se refieren a los *gastos de consumo final* de los hogares, es decir, los bienes y servicios que fueran adquiridos para el consumo del hogar considerando todas las formas de adquisición. No se incluyen en el consumo final de los hogares las *transferencias recibidas en especie* de las Instituciones sin Fines de Lucro o del Estado. De estas transferencias se presenta en la sección VI un cuadro con estimaciones del consumo de bienes y servicios recibidos de instituciones públicas y privadas, en los rubros de Alimentación, Educación y Salud.

Tampoco se incluyen, en el consumo final de los hogares, las adquisiciones cuyo destino final no es el consumo propio⁶¹ (es decir, no se incluyen las adquisiciones para regalar a otros hogares o aquellas destinadas a una actividad económica, sea esta formal o informal). Si el hogar estimó que una parte de los gastos de vivienda estaba destinada a la actividad económica, ésta también se excluyó del consumo del hogar.

⁶¹ En caso de tener en cuenta tanto las adquisiciones recibidas de otros hogares, como los gastos destinados a otros hogares, se estarían duplicando dichas adquisiciones.

II. GASTO DE CONSUMO POR ÁREA GEOGRÁFICA

Montevideo e Interior del país.

Como se observa en el Cuadro 71, la comparación entre Montevideo e Interior muestra distribuciones bien diferentes en la estructura del gasto. En la distribución del gasto con Valor Locativo, la Vivienda es el rubro más importante y tiene el mismo peso relativo en ambas regiones. Alimentos y Bebidas no alcohólicas es el segundo rubro en importancia relativa y es donde se presenta la mayor diferencia entre las regiones: los hogares de Montevideo le destinan un 17,3% de su presupuesto, mientras que los hogares del interior lo hacen en un 23,9%. En cambio, los hogares de Montevideo destinan una mayor proporción de su presupuesto a Vivienda, Salud, Educación, Restaurantes y Servicios de Alojamiento.

Cuadro 71. Estructura del consumo de los hogares por área geográfica, según rubro del consumo. ENGIH 2005-2006.

Rubro	Con Valor Locativo			Sin Valor Locativo		
	Total	Montevideo	Interior	Total	Montevideo	Interior
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100
Alimentos y Bebidas no alcohólicas	19,7	17,3	23,9	23,3	20,0	26,7
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,5	1,5	1,6	1,8	1,7	1,8
Vestimenta y calzado	4,0	3,7	4,6	4,7	4,3	5,1
Vivienda	27,0	28,8	26,8	13,9	14,7	14,1
Muebles y artículos para el hogar	4,6	4,6	4,9	5,4	5,3	5,5
Salud	11,8	12,5	11,7	13,9	14,4	13,1
Transporte	10,1	10,4	10,5	11,9	12,0	11,7
Comunicaciones	4,4	4,7	4,4	5,2	5,4	4,9
Recreación y cultura	6,4	7,0	6,1	7,6	8,1	6,8
Educación	2,5	3,4	1,6	3,0	3,9	1,8
Restaurantes y serv. de alojamiento	3,2	4,0	2,5	3,8	4,6	2,8
Bienes y servicios diversos	4,7	4,8	5,0	5,6	5,5	5,6

En el Cuadro 72 se presentan los gastos de consumo por rubro en valores promedio para Montevideo e Interior. El gasto en el rubro Alimentos y Bebidas no alcohólicas, en pesos corrientes para un hogar promedio, es de \$3.730 para Montevideo y de \$3.231 para el resto del país, es decir, un hogar de Montevideo gasta en promedio en dicho rubro un monto similar (incluso superior) a un hogar del Interior, pero en términos relativos es significativamente menor en virtud que el *gasto total* es \$22.101 en Montevideo y \$14.022 en Interior. Esta circunstancia hace que las diferencias en

Vivienda, Salud, Educación, Restaurantes y Servicios de Alojamiento también resulten significativas en pesos corrientes.

Cuadro 72. Consumo promedio mensual de los hogares por área geográfica según rubro de consumo. Valores a precios corrientes 2005-2006.

Rubro	Total del país	Montevideo	Interior del país
Total	17.452	22.101	14.022
Alimentos y Bebidas no alcohólicas	3.443	3.730	3.231
Bebidas alcohólicas y tabaco	259	321	214
Vestimenta y calzado	704	806	629
Vivienda	4.716	6.193	3.627
Muebles y artículos para el hogar	802	989	663
Salud	2.503	2.689	1.583
Transporte	1.769	2.235	1.426
Comunicaciones	774	1.012	598
Recreación y cultura	1.112	1.497	828
Educación	436	736	214
Restaurantes y servicios de alojamiento	558	857	337
Bienes y servicios diversos	826	1.035	672

Al comparar las dos regiones en términos del consumo promedio *per cápita*, se vuelven a encontrar diferencias importantes. El gasto por persona es en Montevideo en promedio un 75% superior al del Interior. Las mayores diferencias se presentan en los rubros de Educación, Restaurantes y Servicios de Alojamiento, Vivienda y Salud, y la menor diferencia se da en Alimentación (Cuadro 73).

Cuadro 73. Consumo promedio mensual per cápita por área según rubro de consumo. Valores a precios corrientes. ENGIH 2005-2006.

Rubro	Montevideo	Interior	Cociente
Total	7.895	4.556	1,73
Alimentos y Bebidas no alcohólicas	1.332	1.050	1,27
Bebidas alcohólicas y tabaco	115	69	1,67
Vestimenta y calzado	288	205	1,40
Vivienda	2.212	1.178	1,88
Muebles y artículos para el hogar	353	216	1,63
Salud	961	514	1,87
Transporte	798	463	1,72
Comunicaciones	362	194	1,87
Recreación y cultura	535	269	1,99
Educación	263	70	3,76
Restaurantes y servicios de alojamiento	306	110	2,78
Bienes y servicios diversos	370	218	1,70

Interior Urbano e Interior Rural

El gasto de consumo mensual de un hogar promedio del Interior Urbano es apenas un 7% inferior al del medio rural (\$13.904 y \$14.941 respectivamente). Como los hogares urbanos son de tamaño levemente mayor, el gasto promedio per cápita es, en el área urbana del Interior, un 10% inferior al Interior Rural (\$4.503 y \$4.983 respectivamente). Aunque el total del gasto es similar en ambas regiones, la distribución por rubros presenta diferencias relevantes (Cuadro 74).

Cuadro 74. Consumo promedio mensual de los hogares del Interior del país por área geográfica según rubro del gasto. Valores a precios corrientes. ENGIH 2005-2006.

Rubro	Interior urbano	Interior rural
Total	13.904	14.941
Alimentos y Bebidas no alcohólicas	3.184	3.598
Bebidas alcohólicas y tabaco	214	209
Vestimenta y calzado	627	648
Vivienda	3.661	3.361
Muebles y artículos para el hogar	661	680
Salud	1.561	1.757
Transporte	1.295	2.440
Comunicaciones	606	539
Recreación y cultura	850	653
Educación	227	115
Restaurantes y servicios de alojamiento	343	289
Bienes y servicios diversos	675	653

La disponibilidad de la oferta, la estructura de edades de la población, así como la necesidad de realizar desplazamientos a mayor distancia, originan en el área rural una distribución del gasto con menor peso de la Recreación y la Educación, y un mayor presupuesto dedicado al Transporte.

Alimentos y Bebidas no alcohólicas presentan una mayor proporción del gasto en las zonas rurales que en las urbanas (22,9% del gasto en consumo final y 24,1% respectivamente). El gasto per cápita en Alimentos y Bebidas no alcohólicas en el área rural es \$1.200, mientras que en los hogares del Interior Urbano es \$1.031. En los hogares rurales, el 15% del consumo de Alimentos proviene de la producción propia, mientras que en el Interior Urbano esta forma de adquisición no alcanza al 1%.

Cuadro 75. Estructura del consumo de los hogares del Interior por área geográfica según rubro del consumo. ENGIH 2005-2006.

RUBRO	Interior urbano	Zonas rurales
Total	100,0	100,0
Alimentos y Bebidas no alcohólicas	22,9	24,1
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,5	1,4
Vestimenta y calzado	4,5	4,3
Vivienda	26,3	22,5
Muebles y artículos para el hogar	4,8	4,6
Salud	11,2	11,8
Transporte	9,3	16,3
Comunicaciones	4,4	3,6
Recreación y cultura	6,1	4,4
Educación	1,6	0,8
Restaurantes y servicios de alojamiento	2,5	1,9
Bienes y servicios diversos	4,9	4,4

Las mayores diferencias en las estructuras se observan en los rubros de Transporte, Vivienda, Educación y Recreación y cultura. En el primero, el gasto es mayor en el área rural (casi el doble), mientras que en los restantes rubros el peso es mayor en las ciudades.

El peso de los gastos en Educación en el área rural es la mitad que en las ciudades del Interior (0,8% del gasto total de consumo y 1,7% respectivamente). En valores promedio per cápita, los hogares rurales gastan \$38 por mes en Educación, mientras que los del Interior Urbano gastan \$73 mensuales en este rubro⁶². Esto se explica por el hecho que la proporción de personas que estudian en instituciones privadas es un 10,4% en el Interior Urbano y 7,8% en el Interior Rural, mientras que en Montevideo es un 26,2%.

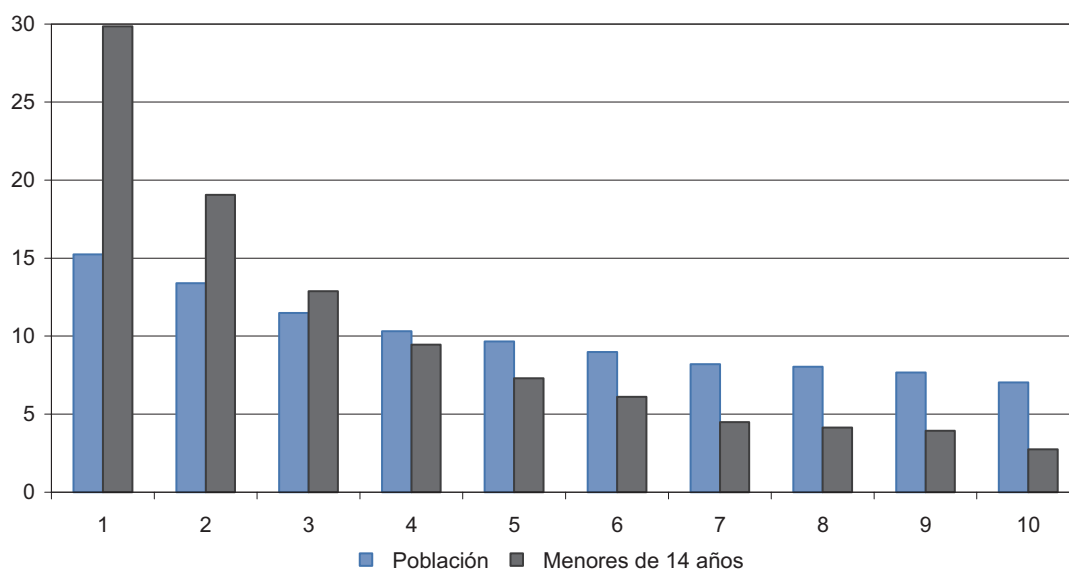
⁶² El gasto promedio per cápita en Educación de los hogares de Montevideo es \$263 por mes. Es decir, casi 7 veces del que realizan los hogares de las zonas rurales.

III. CONSUMO POR NIVEL SOCIO-ECONÓMICO

III.1. Consumo de los hogares por deciles del ingreso per capita con valor locativo.

Para comentar las diferencias en el consumo de los distintos deciles de la población, es necesario precisar que, cuando se nombran los deciles, estos se refieren siempre a los deciles de hogares ordenados por Ingreso per cápita con valor locativo. A los efectos de comprender las diferencias observadas, es conveniente hacer referencia a la distribución de la población por edades en los distintos deciles. El primer decil es el que concentra más cantidad de personas, un 15,3% de la población total. Este porcentaje va disminuyendo hasta llegar al décimo decil que concentra algo menos que el 7% del total de la población. Por otro lado, el 22% de la población del país es menor de 14 años, aunque la mitad de estos pertenece a los primeros dos deciles, y solamente un 2,7% pertenece al décimo decil. Los resultados se resumen en el siguiente gráfico.

Gráfico 21. Porcentaje de la población total y porcentaje de menores de 14 años por deciles de Hogares ordenados por Ingreso per capita. Total del país.

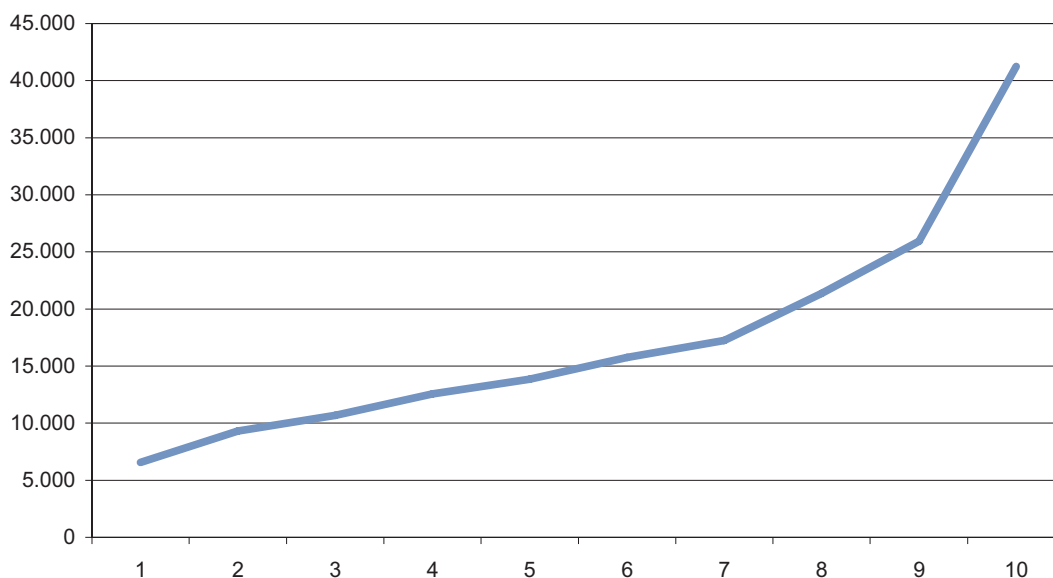


En el Gráfico 22, se presenta el consumo promedio por hogar para cada decil de ingreso per cápita. Los gastos de consumo crecen en forma continua y presentan saltos importantes al pasar del primero al segundo decil (de \$6.573 a \$9.298, lo que significa un aumento de un 41% en el gasto total promedio) y al pasar del noveno al décimo (de \$25.944 a \$41.239, con un aumento del 59%).

Observando el gasto en consumo per cápita total de los hogares, los saltos se acentúan aún más, debido a la ya mencionada diferencia en el tamaño de los hogares: la diferencia entre el consumo de una persona del primer decil y una del segundo es un 61% y una persona del décimo decil consume en promedio un 77% más que una del noveno.

En los extremos de la distribución, el gasto per cápita de un hogar del primer decil es \$1.448 mientras que en el decil más alto es \$20.236. La relación del gasto per cápita entre el primero y el décimo decil es uno a catorce.

Gráfico 22. Consumo total de los hogares por decil de hogares ordenados por Ingreso per cápita con VL. Total del país. 2005- 2006.



Al observar dichas diferencias por rubros, la mayor distancia se encuentra en el rubro Educación: un hogar del décimo decil gasta en este rubro 78 veces lo que uno del primer decil. Cuando se compara el gasto en Educación del primero con respecto al quinto decil⁶³, también se encuentra una diferencia relevante (en el quinto decil el gasto en Educación es 9,3 veces el del primer decil). En los rubros de Salud y Restaurantes y servicios de alojamiento también se encuentran diferencias relevantes al comparar los gastos por hogar en los deciles extremos (Cuadro 76).

Cuadro 76. Consumo promedio mensual de los hogares según rubro del consumo, expresado como múltiplo del primer y quinto decil. Total del país. Valores a precios corrientes. ENGIH 2005-2006

Rubro	Distancia 1-10	Distancia 1-5	Distancia 5-10
Total	6,3	2,0	3,1
Alimentos y Bebidas no alcohólicas	2,1	1,5	1,4
Bebidas alcohólicas y tabaco	4,8	2,2	2,2
Vestimenta y calzado	3,7	1,6	2,4
Vivienda	6,1	1,9	3,1
Muebles y artículos para el hogar	7,9	1,5	5,1
Salud	13,2	5,7	2,3
Transporte	15,0	3,5	4,3
Comunicaciones	9,8	3,3	3,0
Recreación y cultura	11,5	2,5	4,6
Educación	77,7	9,3	8,4
Restaurantes y servicios de alojamiento	28,0	3,5	7,9
Bienes y servicios diversos	5,6	1,7	3,4

Las diferencias se acentúan aún más al considerar los consumos per cápita (Cuadro 77).

⁶³ Se toma el quinto decil como forma de comprar el centro con los extremos de la distribución.

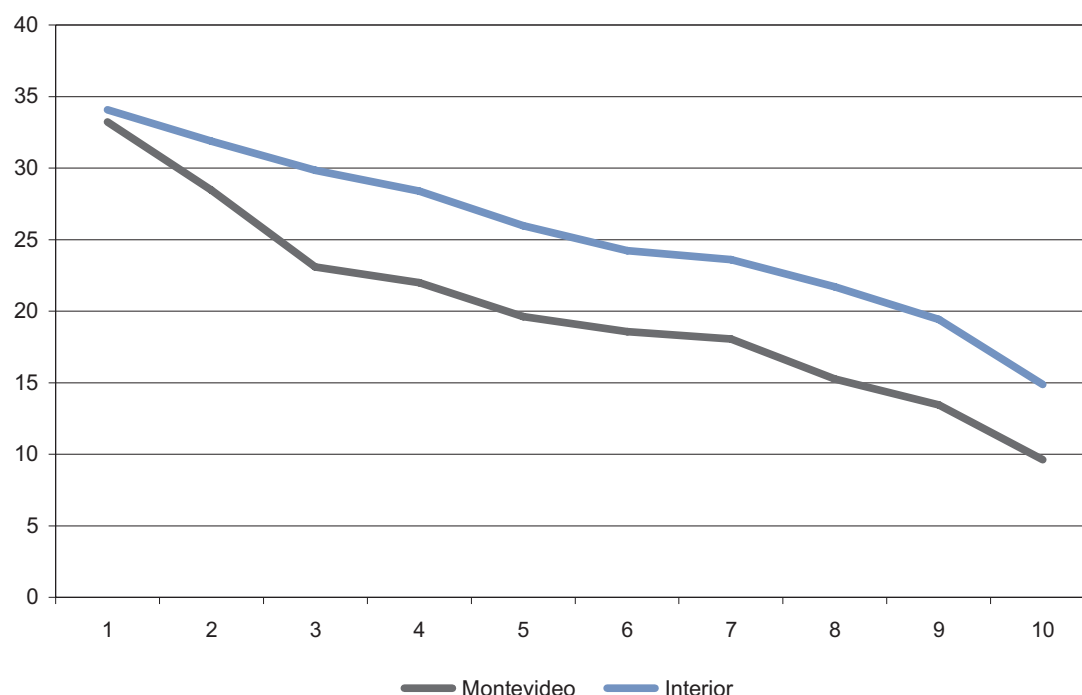
Cuadro 77. Consumo promedio mensual per cápita según rubro del consumo, expresado como múltiplo del primer y quinto decil. Total del país. Valores a precios corrientes. ENGIH 2005-2006.

Rubro	Distancia 1-10	Distancia 1-5	Distancia 5-10
Total	14,1	3,3	4,3
Alimentos y Bebidas no alcohólicas	4,6	2,3	2,0
Bebidas alcohólicas y tabaco	10,8	3,5	3,0
Vestimenta y calzado	8,3	2,5	3,3
Vivienda	13,6	3,1	4,4
Muebles y artículos para el hogar	17,7	2,5	7,2
Salud	29,3	9,1	3,2
Transporte	33,4	5,6	6,0
Comunicaciones	21,9	5,3	4,1
Recreación y cultura	25,7	4,0	6,4
Educación	173,0	14,7	11,7
Restaurantes y servicios de alojamiento	62,4	5,6	11,1
Bienes y servicios diversos	12,5	2,6	4,7

El análisis de los deciles también muestra diferencias en lo que respecta a la estructura del gasto. El rubro Alimentos y Bebidas no alcohólicas presenta un peso continuamente decreciente al pasar del primer decil al último. En los extremos, el peso es casi del 35% en el primer decil, mientras que significa tan solo el 11% para los hogares del decil con mayores ingresos. En contrapartida, el peso de los rubros Salud y Educación es creciente con el nivel de ingresos per cápita, lo cual se explica por la menor utilización de la oferta pública de estos servicios por parte de los hogares con mayor poder adquisitivo.

El descenso en el peso relativo del gasto en Alimentos y Bebidas no alcohólicas, a medida que crece el ingreso per cápita, es más acentuado en Montevideo que en el Interior (Gráfico 23).

Gráfico 23. Peso de los alimentos y bebidas no alcohólicas en el consumo de los hogares según decil de hogares ordenados por Ingreso per cápita. 2005- 2006.



También son crecientes con el ingreso per cápita los pesos de los gastos en Transporte, Recreación y Cultura y Restaurantes y servicios de alojamiento. Los rubros con menores diferencias son Bebidas alcohólicas y tabaco y Vivienda (Cuadro 78).

Cuadro 78. Estructura de los gastos de consumo por decil de hogares ordenados por Ingreso per capita con valor locativo. Total del país. ENGIH 2005-2006.

Rubro	Decil									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Alimentos y Bebidas no alcohólicas	34,7	31,3	29,5	26,1	24,6	23,1	20,9	18,8	16,2	11,0
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,7	1,8	1,9	1,6	1,8	1,6	1,7	1,6	1,4	1,2
Vestimenta y calzado	6,0	5,2	4,5	4,3	4,8	4,1	4,2	4,1	3,9	3,5
Vivienda	29,6	29,0	28,9	28,8	28,5	27,2	27,0	27,3	26,6	30,7
Muebles y artículos para el hogar	5,0	3,8	3,9	3,7	3,9	4,2	3,9	4,5	5,2	6,0
Salud	5,0	8,8	10,3	12,0	13,2	14,5	14,0	14,9	12,4	10,5
Transporte	5,2	7,6	8,1	9,1	8,0	9,7	10,3	10,3	11,7	12,8
Comunicaciones	2,9	3,8	4,3	4,6	4,9	4,8	4,8	4,8	4,7	4,4
Recreación y cultura	4,9	5,0	5,4	5,8	5,9	5,6	5,9	6,4	7,6	8,1
Educación	0,3	0,5	0,7	1,4	1,4	1,6	2,8	3,1	4,2	3,4
Restaurantes y servicios de alojamiento	1,1	1,4	1,6	1,8	2,4	2,8	2,9	3,3	3,6	5,2
Bienes y servicios diversos	5,7	5,2	5,5	4,6	4,7	4,8	4,9	4,7	5,0	5,1

III.2. Consumo de los hogares por cantidad de miembros.

El Cuadro 79 muestra que los gastos de consumo de los hogares son crecientes a medida que aumenta el tamaño del hogar, en todos los rubros, hasta el nivel de los cuatro miembros por hogar, y decrece cuando el hogar pasa de ese tamaño. Este comportamiento se explica porque los hogares con 5 y más miembros son mayoritariamente pertenecientes a los deciles de ingresos más bajos.

Cuadro 79. Consumo de los hogares por tamaño de los hogares según rubro.
Total del país. Valores a precios corrientes ENGIH 2005-2006.

Rubro	Cantidad de miembros				
	1	2	3	4	5 y más
Total	11.078	16.776	18.491	21.906	20.008
Alimentos y Bebidas no alcohólicas	1.745	3.101	3.603	4.472	4.740
Bebidas alcohólicas y tabaco	150	224	294	330	328
Vestimenta y calzado	4.052	4.930	4.815	5.148	4.558
Vivienda	4.052	4.930	4.815	5.148	4.558
Muebles y artículos para el hogar	610	773	803	972	890
Salud	1.303	2.241	2.231	2.410	2.027
Transporte	839	1.643	2.015	2.416	2.066
Comunicaciones	510	761	833	943	850
Recreación y cultura	622	1.064	1.200	1.468	1.272
Educación	52	154	490	934	731
Restaurantes y servicios de alojamiento	390	505	596	745	588
Bienes y servicios diversos	507	820	830	1.043	979

El análisis del consumo por rubros, como función del tamaño de los hogares, presenta interés desde el punto de vista de las posibles economías de escala.

Cuadro 80. Estructura del consumo de los hogares por tamaño de los hogares según rubro. Total del país. Valores a precios corrientes. ENGIH 2005-2006.

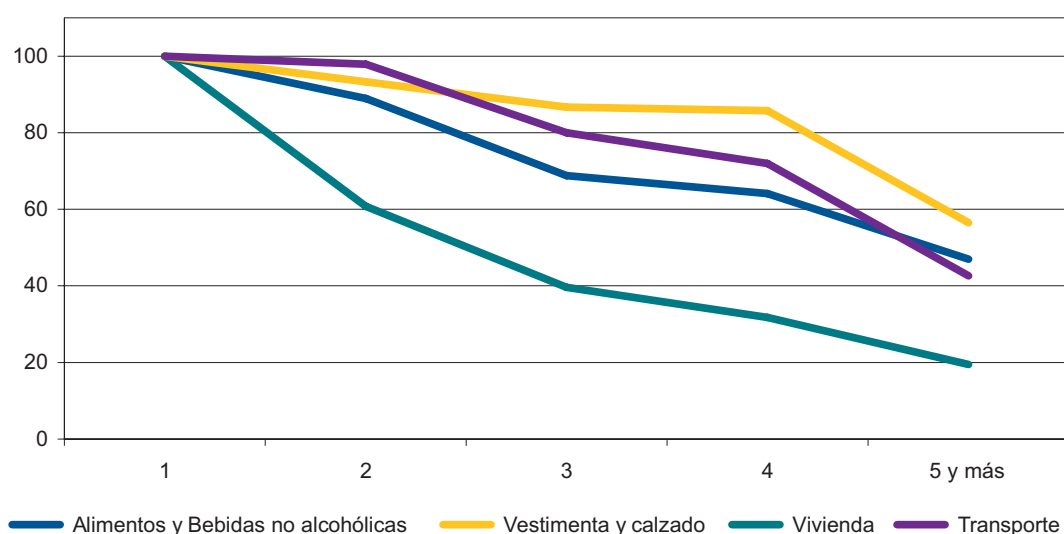
Rubro	Cantidad de miembros				
	1	2	3	4	5 y más
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Alimentos y Bebidas no alcohólicas	15,7	18,5	19,5	20,4	23,7
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,3	1,3	1,6	1,5	1,6
Vestimenta y calzado	2,7	3,3	4,2	4,7	4,9
Vivienda	36,6	29,4	26,0	23,5	22,8
Muebles y artículos para el hogar	5,5	4,6	4,3	4,4	4,4
Salud	11,8	13,4	12,1	11,0	10,1
Transporte	7,6	9,8	10,9	11,0	10,3
Comunicaciones	4,6	4,5	4,5	4,3	4,2
Recreación y cultura	5,6	6,3	6,5	6,7	6,4
Educación	0,5	0,9	2,6	4,3	3,7
Restaurantes y servicios de alojamiento	3,5	3,0	3,2	3,4	2,9
Bienes y servicios diversos	4,6	4,9	4,5	4,8	4,9

¿Cómo se comporta el consumo per cápita de cada rubro a medida que crece el tamaño de los hogares? Decrece, pero no en la misma magnitud: Vivienda, Salud y Muebles y Artículos para el Hogar son los rubros donde el gasto per cápita en los hogares numerosos es sensiblemente inferior al de los hogares unipersonales. Los descensos en el consumo de los distintos rubros se deben a dos razones: las economías de escala, y el hecho que los hogares numerosos pertenecen principalmente a los deciles más bajos. El gasto en Educación es la excepción a la regla, debido a que los hogares más numerosos tienen más personas en edad escolar (Cuadro 82). En el Gráfico 24 se muestra el comportamiento de algunos rubros y todos aparecen detallados en el Cuadro 81.

Cuadro 81. Gasto per capita por cantidad de miembros de los hogares según rubro de gasto, como porcentaje del gasto per capita de los hogares unipersonales.
Total del país. ENGIH 2005-2006.

Rubro	Cantidad de miembros				
	1	2	3	4	5 y más
Alimentos y Bebidas no alcohólicas	100,0	88,9	68,8	64,1	47,0
Bebidas alcohólicas y tabaco	100,0	74,7	65,5	55,1	38,0
Vestimenta y calzado	100,0	93,3	86,7	85,8	56,5
Vivienda	100,0	60,8	39,6	31,8	19,5
Muebles y artículos para el hogar	100,0	63,3	43,9	39,8	25,2
Salud	100,0	86,0	57,1	46,2	26,9
Transporte	100,0	97,9	80,0	72,0	42,6
Comunicaciones	100,0	74,7	54,5	46,2	28,9
Recreación y cultura	100,0	85,6	64,4	59,0	35,4
Educación	100,0	149,5	316,5	452,5	245,3
Restaurantes y servicios de alojamiento	100,0	64,7	51,0	47,8	26,1
Bienes y servicios diversos	100,0	80,8	54,6	51,4	33,4

Gráfico 24. Gasto per cápita por cantidad de miembros de los hogares según rubro de gasto, como porcentaje del gasto per cápita de los hogares unipersonales.
Total del país. 2005-2006.



Cuadro 82. Porcentaje de hogares con presencia de menores de 18 años según la cantidad de miembros en el hogar. Total del país. ENGIH 2005-2006.

Cantidad de miembros en el hogar	Menores de 18 años en el hogar	
	NO	SI
Una persona	99,5%	0,5%
Dos personas	95,3%	4,7%
Tres personas	76,7%	23,3%
Cuatro personas	64,6%	35,4%
Cinco o más personas	53,9%	46,1%

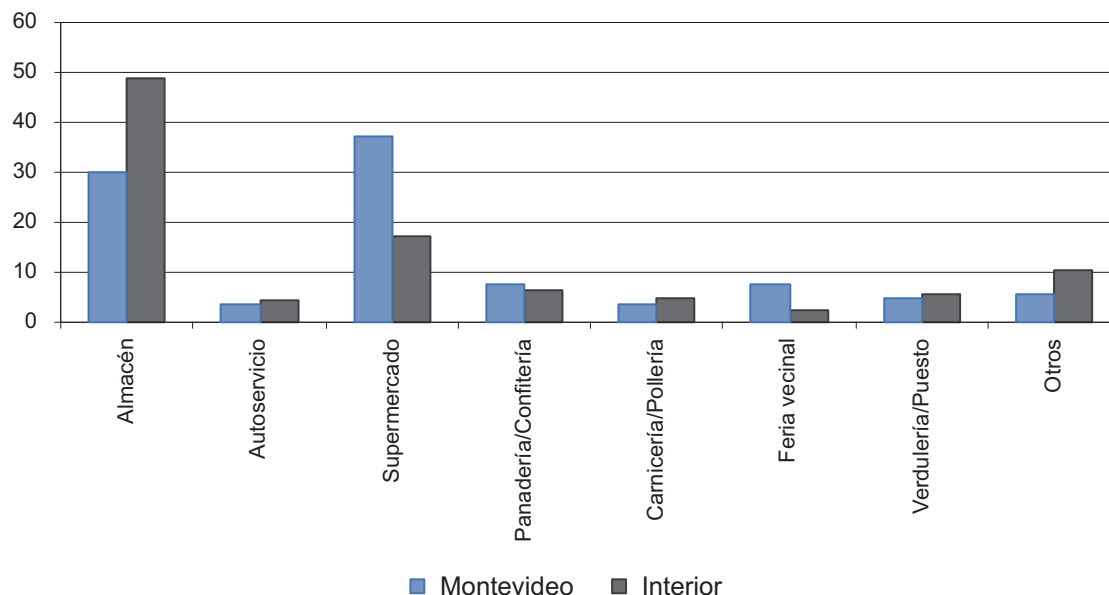
IV. Lugares de adquisición de los alimentos

Los almacenes y supermercados son los principales lugares donde los hogares uruguayos adquieren sus alimentos y bebidas. Dos de cada tres adquisiciones de alimentos (67%) se realizan en almacenes o supermercados. Si se agregan los autoservicios, este porcentaje aumenta a 71%.

Para ciertos alimentos particulares, los establecimientos especializados tienen mayor importancia: el 20% de las adquisiciones de productos panificados y cereales se realizan en panaderías y el 37% de las adquisiciones de carne se realiza en carnicerías o pollerías. En cuanto a pescados y mariscos, son importantes las ferias vecinales (20,6%) y las pescaderías (13,9%). Los puestos de frutas y verduras y las ferias vecinales son relevantes en las adquisiciones de dichos productos: en el caso de las frutas, los puestos representan el 25% y las ferias el 17% de las adquisiciones. En el caso de las verduras, los porcentajes son 20% y 14% respectivamente.

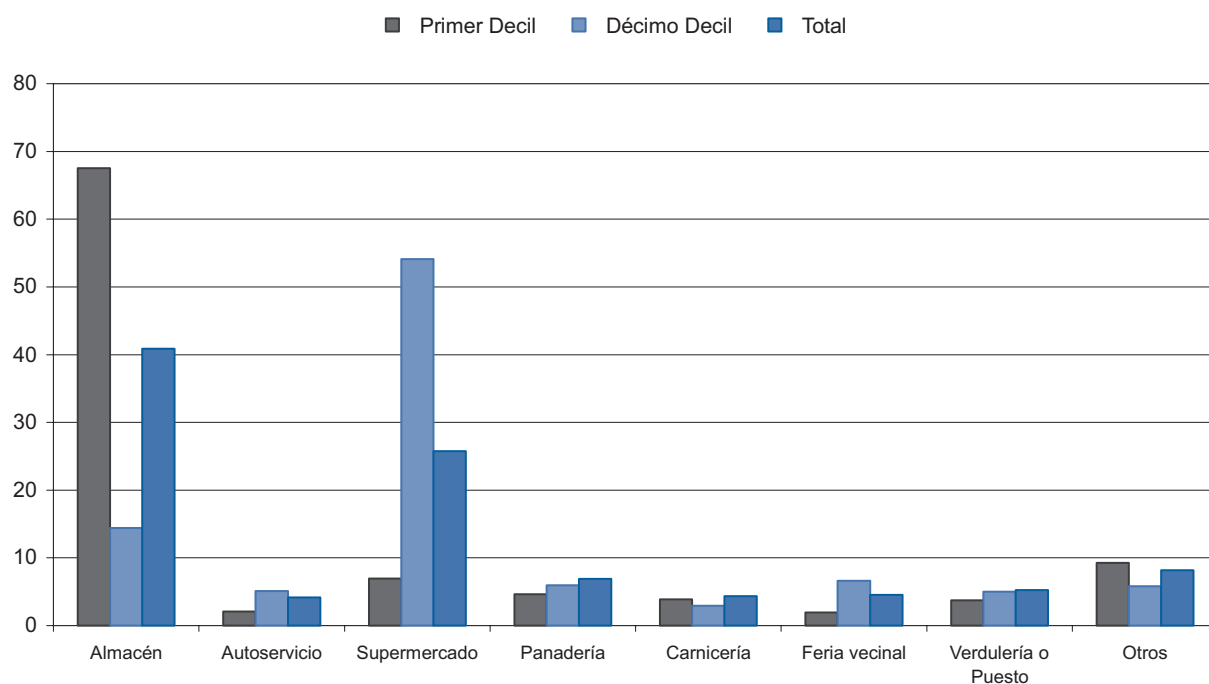
Al analizar el comportamiento por grandes regiones del país (ver Gráfico 25), encontramos que en Montevideo las adquisiciones en supermercados son el 37% y en almacenes el 30% del total, mientras que en el Interior son más frecuentes las adquisiciones en almacenes (19% en supermercados y 47% en almacenes). Las adquisiciones en ferias son más frecuentes en Montevideo (7%) que en el Interior (2%).

Gráfico 25. Porcentaje de adquisiciones de alimentos por lugar de compra según área geográfica. 2005-2006.



La frecuencia de adquisiciones de alimentos por lugar de compra no presenta mayores diferencias al considerar los deciles de hogares ordenados por Ingreso per cápita, excepto en el caso de almacenes y supermercados (ver Gráfico 26). Los hogares más pobres realizan el 68% de las adquisiciones de alimentos en almacenes y un 7% en supermercados. En el otro extremo, el 10% de hogares de mayores ingresos realiza el 14% de las compras en almacenes y el 54% en supermercados. Otro hecho relevante es que los hogares más pobres tienden a realizar menos adquisiciones en las ferias vecinales que el resto de la sociedad.

Gráfico 26. Lugares de adquisición según deciles de hogares ordenados por ingreso per cápita. Total del país. 2005-2006.



V. Comparación intertemporal

Se plantea en esta sección una comparación de la información que proporciona la ENGIH 2005-2006 con los resultados de la Encuesta de 1994-1995. Esta comparación se realiza únicamente para Montevideo debido a que en la Encuesta de 1994-1995 sólo se incluyeron en la muestra los hogares del Interior de cinco localidades grandes, mientras que en la ENGIH 2005-2006 se encuestaron hogares de todo el Interior del país, incluyendo el área rural.

La comparación intertemporal muestra cambios tanto en la composición del gasto como en el nivel. La Encuesta de 2005-2006, respecto de la de 1994-1995, muestra una reducción en los gastos de consumo. Los gastos de consumo según la Encuesta 1994-1995 en Montevideo, a precios de noviembre de 1994, ascendían a \$8.209. Dicho valor, actualizado con la evolución de los Precios del Consumo, a precios de mayo 2006 (mes central de la última Encuesta), asciende a \$32.711, mientras que en la ENGIH 2005-2006, el gasto de consumo promedio por hogar en Montevideo se estimó en \$22.101, lo que representa una caída del 33% a precios constantes⁶⁴. Si se toma como referencia las personas y no los hogares, se encuentra que el gasto de consumo per cápita disminuyó en términos reales un 25%.

Estos resultados, sin embargo, pueden estar evidenciando diferentes niveles de subregistro en las dos encuestas. En la actualidad se ha incrementado la tendencia a realizar compras una vez por semana o una vez por mes, en detrimento de las compras diarias, lo que exige un esfuerzo mayor de recordación por parte de los encuestados. Por otra parte, es necesario recordar que los trabajos de campo de la ENGIH 2005-2006 coincidieron en el tiempo con el anuncio, por parte del Ministerio de Economía y Finanzas, de la implementación de la Reforma Tributaria, hecho que pudo haber contribuido al subregistro de ingresos y gastos.

⁶⁴ A los efectos de la comparación es necesario tener en cuenta que la Encuesta 1994-1995 incluye sólo hogares residentes en el área urbana de Montevideo, mientras que la Encuesta 2005-2006 incluye hogares residentes en el área urbana y el área rural del departamento. Si bien es razonable que los gastos de consumo se hayan reducido en términos reales (por que también cayeron los ingresos del hogar entre periodos), no parece razonable que la reducción haya sido tan importante. Los resultados obtenidos más los que resultan del análisis comparado de oferta y demanda, abonan la hipótesis de que la subestimación de los gastos en la ENGIH 2005-2006 podría ser superior a la registrada en la Encuesta de Gastos e Ingresos 1994-1995.

Resulta interesante, también, observar la variación en la estructura del gasto de los hogares montevideanos. Los resultados más relevantes son la disminución del peso relativo de los rubros Alimentación y Vestimenta, mientras que la importancia relativa de Comunicaciones ha crecido de manera muy significativa. Los resultados se muestran en el Cuadro 83 y el Cuadro 84 y en el Gráfico 27. A los efectos de la comparación se utiliza la clasificación adoptada en la ENGIH1994-95.

Cuadro 83. Estructura del gasto de consumo de los hogares en 1994-1995 y 2005-2006. Montevideo.

Rubro	1994-1995	2005-2006
Total	100,0	100,0
Alimentos, Bebidas y Tabaco	22,8	18,3
Comidas fuera del hogar	3,2	3,4
Vestimenta y Calzado	6,2	3,6
Vivienda	28,8	28,0
Muebles, Accesorios y Enseres	6,4	4,6
Gastos Médicos	11,0	12,2
Transporte	8,9	11,0
Comunicaciones	1,7	4,6
Esparcimiento y diversión	3,8	5,1
Enseñanza	2,4	3,3
Otros bienes y servicios	4,7	5,9

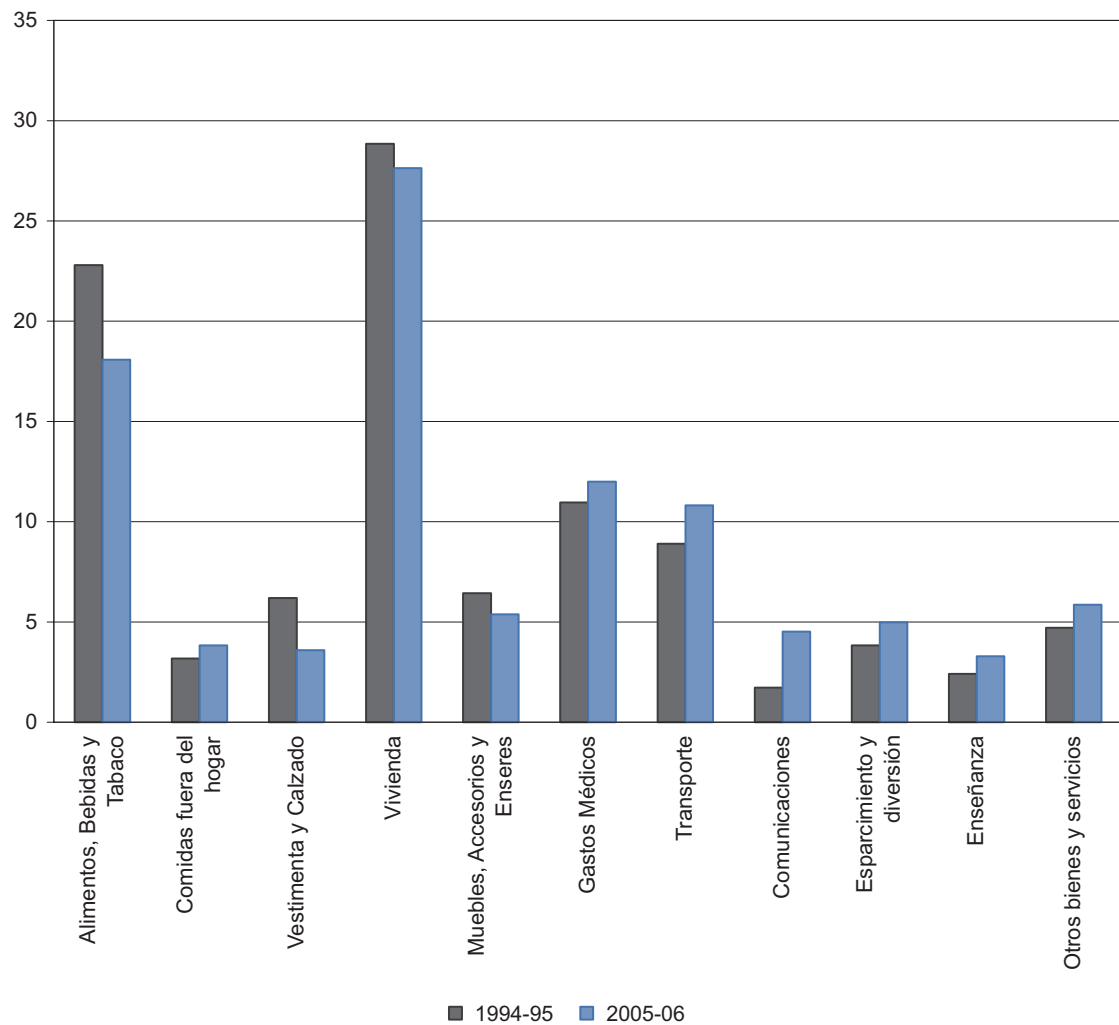
El descenso del peso de la Alimentación en los hogares montevideanos refleja una tendencia que viene observándose desde la década de 1970:

Cuadro 84. Evolución del peso de la Alimentación⁶⁵ en los Gastos de Consumo.

Período	Montevideo	Interior Urbano ⁶⁶
1971-72	45,1%	--,--
1982-83	33,8%	40,6%
1994-95	24,5%	26,8%
2005-06	21,1%	25,9%

⁶⁵ Incluye alimentos, bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas y comidas consumidas fuera del hogar.

⁶⁶ En las Encuestas de 1982-1983 y 1994-1995, se encuestaron hogares de cinco localidades grandes del Interior. En la ENGIH 2005-2006, los hogares encuestados representan a todo el Interior urbano.

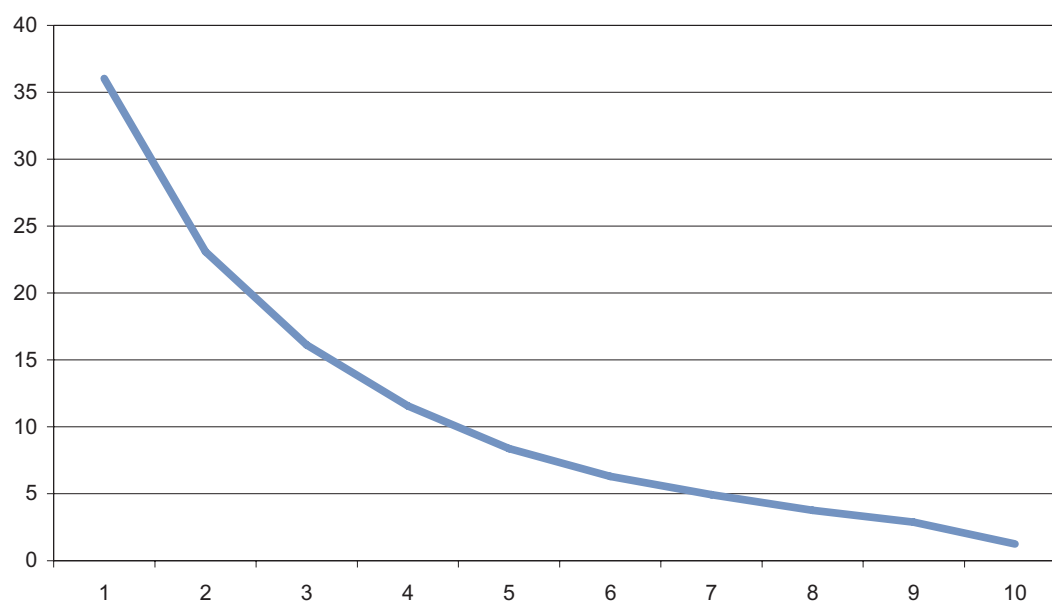
Gráfico 27. Estructura del gasto en 1994-1995 y en 2005-2006. Montevideo.

VI. Transferencias Sociales

Cuando a los *gastos de consumo final* se suman las transferencias recibidas de instituciones y del Estado, el consumo promedio de los hogares de todo el país aumenta de \$17.452 a \$19.006 mensuales, de los cuales el 8% (\$1.554) son transferencias sociales. De estos, \$806 corresponden a gastos en Educación, \$567 a gastos en Salud, y \$121 corresponden a transferencias de Alimentación.

Para los hogares del primer decil, las transferencias representan \$3.700 (36,0%), para el segundo decil son un 23,1% y el peso sigue disminuyendo hasta que para el décimo decil, éstas representan \$517, un 1,2% (Gráfico 28).

Gráfico 28. Peso de las transferencias en el consumo total de los hogares según deciles. Total del país.



Las transferencias en Educación y Salud son las más importantes, mientras que las transferencias en Alimentación son menos de un 10% del total, salvo para el primer decil. Las transferencias en otros rubros son marginales.

No solo el peso de estas transferencias es decreciente con el nivel de ingresos de los hogares; el valor absoluto de las mismas también lo es.

Cuadro 85. Valor promedio de las transferencias sociales recibidas por deciles de ingreso de los hogares según rubro. Total del país. ENGIH 2005-2006.

Transferencias	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Consumo final más Transferencias	19.006	10.273	12.092	12.742	14.215	15.105	16.828	18.128	22.204	26.710	41.757
Transferencias Totales	1.554	3.700	2.793	2.054	1.643	1.266	1.059	892	833	766	517
Alimentación	121	528	261	123	104	72	51	29	14	16	7
Salud	567	1421	1197	895	655	488	339	271	174	154	74
Educación	806	1647	1183	956	795	650	629	568	624	573	428
Vivienda	16	17	43	34	44	11	3	1	6	1	0
Otras transferencias	44	87	109	46	45	45	37	23	15	22	8
Peso relativo de las Transferencias	8,2	36,0	23,1	16,1	11,6	8,4	6,3	4,9	3,8	2,9	1,2

GASTOS DE CONSUMO POR TIPO DE HOGAR

I. INTRODUCCIÓN

En esta sección se analizan algunos resultados de la ENGIH 2005-2006 desde una perspectiva de género, observando la conformación de la estructura de gastos de consumo de los hogares según distintas tipologías de hogares y sexo⁶⁷ del jefe, en función de los ingresos y zonas geográficas de residencia.

El género como categoría analítica, responde al propósito de visualizar en el proceso de construcción sociocultural y socio histórico de lo masculino y lo femenino, las desigualdades entre varones y mujeres. Es así que a partir de la ENGIH 2005-2006 se pretende identificar y encontrar explicaciones a diferencias en la estructura de gastos de consumo de los hogares en función del sexo del jefe/a.

Los hogares de la Encuesta se pueden clasificar de acuerdo a determinadas características de sus miembros (número de integrantes, número de perceptores, presencia de niños o adolescentes, presencia de adultos mayores, sexo del jefe, edad del jefe, nivel educativo del jefe, condición de actividad del jefe) y las tipologías resultantes se pueden cruzar con otras variables de clasificación tales como el lugar de residencia (Montevideo/Interior, urbano/rural), el ingreso del hogar o el ingreso per cápita. En esta sección se han seleccionado sólo algunas de estas variables, aquellas que podrían revestir mayor interés desde la Sociología. Otros posibles cruzamientos de variables se presentan en los cuadros disponibles en http://www.ine.gub.uy/engih/engih_resultados

A continuación se presenta la clasificación que resulta relevante para este análisis, en la que intervienen el número de miembros del hogar, las relaciones de parentesco, la presencia de hijos y la presencia de uno o dos progenitores. En virtud de lo poco significativo de algunas de las tipologías resultantes, el análisis se centra en los hogares familiares (con excepción de los hogares extendidos y compuestos) y en los hogares unipersonales.

⁶⁷Debido a que el concepto “hombre” es utilizado tanto para referenciar al género humano (neutral-universal) como a los varones (singular-no neutral), en este trabajo utilizaremos las categorías “varón/mujer” y no “hombre/mujer”.

II. TIPOLOGÍA DE HOGARES

Hogares familiares

Son los hogares con más de un integrante en donde existe una relación conyugal o de parentesco del tipo: padre/madre/hijo. Puede haber además otros parientes o no parientes en el mismo. Conviven bajo un mismo techo y conforman un fondo común al menos para la alimentación. Los hogares familiares se pueden clasificar en:

Hogares nucleares con hijos

Relación conyugal con hijos o relación padre/madre/hijo sin otros parientes o no parientes.

- Biparentales
- Monoparentales

Hogares nucleares sin hijos

Pareja sola, sin hijos ni otras personas (parientes o no parientes).

Hogares e•tendidos

Hogares nucleares (bi o monoparentales) con otros parientes.

Hogares compuestos

Hogares nucleares (bi o monoparentales) con otros no parientes, en donde puede o no haber otros parientes.

Los hogares no familiares se caracterizan por que no e•iste un núcleo familiar, es decir no hay una relación conyugal ni del tipo padre/madre/hijo. Los hogares no familiares se clasifican en:

Hogares unipersonales

Hogares sin núcleo no unipersonales

El Cuadro 86 muestra la clasificación de los hogares del país, según las definiciones precedentes.

Cuadro 86. Distribución de hogares según tipologías. ENGIH 2005-2006.

Tipo de hogar	Número de hogares	Proporción
Total	1.048.927	100,0
Unipersonal	206.113	19,6
Nuclear	662.832	63,2
Extendido	120.525	11,5
Otros	59.457	5,7

Si se realiza una clasificación más fina de los hogares nucleares, agrupando a los demás como “otros”, la distribución es la siguiente:

Cuadro 87. Distribución de hogares nucleares. ENGIH 2005-2006.

Tipo de hogar nuclear	Número de hogares	Proporción
Total	1.048.927	100,0
Monoparental	108.303	10,3
Biparental	377.910	36,0
Sin hijos	176.619	16,8
Otros	386.096	36,8

Al considerar el sexo del Jefe de hogar, se obtiene la siguiente distribución según el tipo de hogar.

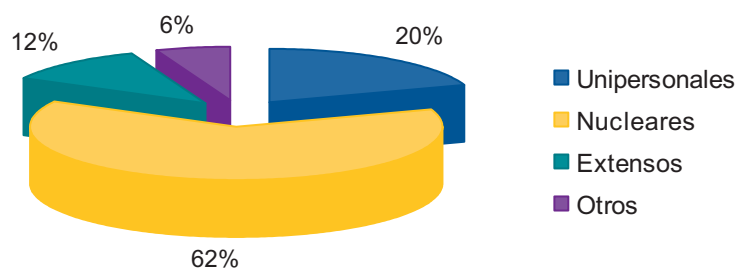
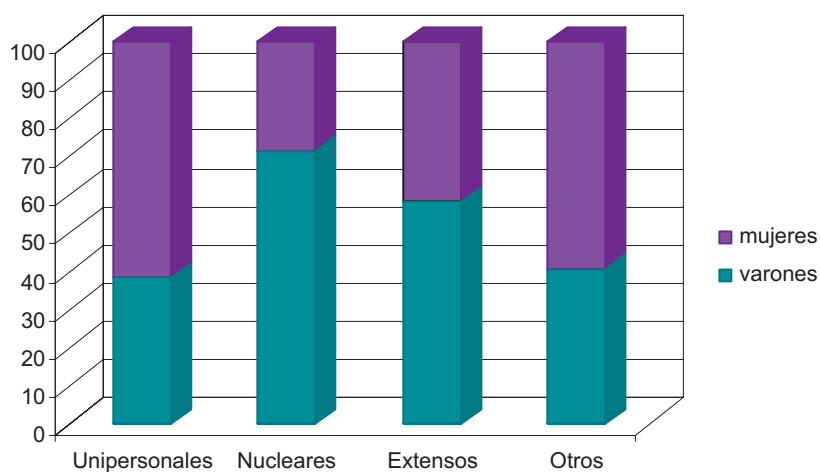
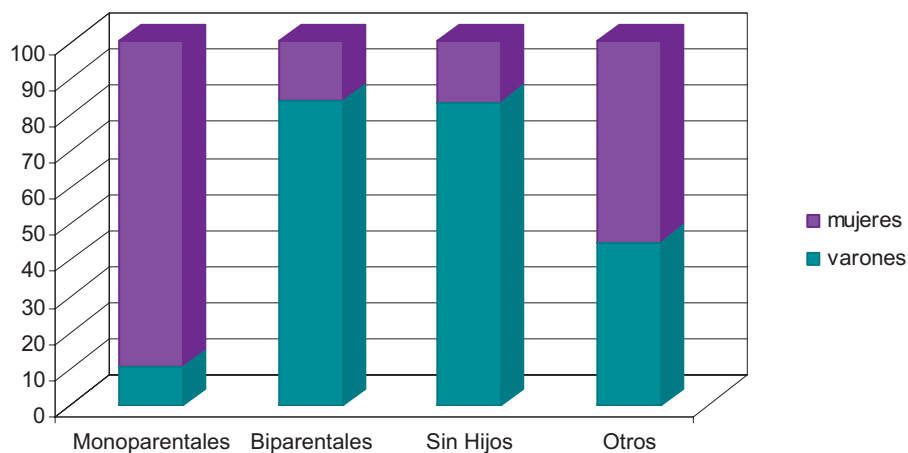
Cuadro 88. Tipo de hogar según sexo del Jefe. ENGIH 2005-2006.

Tipo de hogar	Sexo del jefe		
	Total	Varón	Mujer
Unipersonal	100,0	38,2	61,8
Nuclear	100,0	71,5	28,5
Extendido	100,0	58,2	41,8
Otros	100,0	40,5	59,5

Volviendo a la clasificación desagregada de los hogares nucleares, se obtiene:

Cuadro 89. Distribución de hogares nucleares según sexo del Jefe. ENGIH 2005-2006.

Tipo de hogar nuclear	Sexo del jefe		
	Total	Varón	Mujer
Monoparental	100,0	10,2	89,8
Biparental	100,0	83,5	16,5
Sin hijos	100,0	83,4	16,6
Otros	100,0	44,8	55,2

Gráfico 29. Tipología de hogares.**Gráfico 30. Tipología de hogares según sexo del Jefe.****Gráfico 31. Hogares nucleares según sexo del Jefe.**

Definición de variables

En esta sección los gastos de consumo se miden con la variable *gasto de consumo per cápita* de los hogares. Se excluyen de la definición de la variable: el valor locativo y las transferencias (del Estado, de instituciones sin fines de lucro o de otros hogares).

Para clasificar los gastos de consumo por rubro se utiliza, como en las otras secciones, la Clasificación de Consumo Individual por Finalidad (CCIF) que se encuentra disponible en http://www.ine.gub.uy/engih/engih_resultados Anexo 11.

Los datos referidos a las estructuras de gastos reflejan el peso relativo de los gastos de consumo por rubro sobre el gasto total de consumo.

Para el análisis de los ingresos se utiliza la variable *ingreso corriente mensual per cápita* sin valor locativo.

Es conveniente recordar que las *personas ocupadas* incluyen no sólo a las personas con empleo, sino también a las personas que producen para el autoconsumo, en actividades como el cultivo de una huerta, la recolección de leña o cría de animales con destino exclusivo para el consumo del hogar.

El número de casos en la muestra es demasiado pequeño para realizar inferencia en ciertos casos (un ejemplo de ello son los hogares monoparentales con jefatura masculina), ya que no alcanzan los 50 casos en la muestra. Por este motivo, para algunos casos, se trabaja con zonas geográficas agrupadas y con terciles⁶⁸ de ingreso.

⁶⁸ Los terciles son niveles de ingreso que dividen la muestra de hogares en tres grupos: el 33% de los hogares con menores ingresos, el 33% de hogares con ingresos intermedios y el 33% de los hogares con mayores ingresos.

Cuadros resumen

Cuadro 90. Clasificación de los hogares unipersonales de todo el país por edad y sexo del Jefe, según diversos indicadores. ENGIH 2005-2006.

Indicadores	Menor de 35		35-60 años		Mayor de 60	
	Jefe mujer	Jefe varón	Jefe mujer	Jefe varón	Jefe mujer	Jefe varón
Edad Promedio	28	28	50	49	74	72
Ingreso Promedio	15.578	13.169	13.313	14.117	9.080	9.751
Tasa empleo	88%	94%	74%	88%	16%	37%
% Solteros/as	85%	91%	36%	41%	26%	13%
% Divorciados/as	5%	1%	37%	35%	13%	17%
% Viudos/as	0%	0%	16%	3%	70%	35%
% Separados/as	4%	11%	16%	10%	5%	16%
Peso Alimentación	15%	19%	18%	24%	21%	28%
Peso Vivienda	32%	26%	39%	32%	42%	37%
Aliment.+Vivienda	47%	45%	57%	56%	63%	65%
Peso Transporte	8%	13%	6%	10%	3%	5%
Peso Salud	4%	3%	7%	5%	13%	8%

Cuadro 91. Clasificación de los hogares unipersonales, monoparentales y biparentales por sexo del Jefe, según diversos indicadores. ENGIH 2005-2006.

CONCEPTO	Unipersonal ≤60		Unipersonal >60		Monoparental		Biparental	
	Mujer	Varón	Mujer	Varón	Mujer	Varón	Mujer	Varón
Sexo del Jefe/a	45%	55%	73%	27%	90%	10%	16,5%	83,5%
Edad promedio del jefe/a	45	42	74	72	50	59	39	45
% de jefes/as separados/as	9%	14,5%	5%	16%	20%	31%		
% de jefes/as viudos/as	12%	2%	70%	35%	26%	42,5%		
% de jefes/as casados/as							63,5%	76,5%
% de jefes/as unión libre							36,5%	23,5%
% de jefes/as divorciados	30%	23,5%	13%	17%	29%	17%		
% de jefes/as ocupados/as	78%	89,5%	16%	37%	65%	75%	62,5%	90%
Ingreso per cápita	13.823	13.797	9.080	9.751	6.418	8.545	6.313	6.780
Promedio de hijos menores de 6					0,22	0,01	0,53	0,47
Promedio de hijos entre 6 y 18					0,9	0,7	1,22	1,09
Promedio de hijos mayores de 18					0,66	0,84	0,32	0,42
PESO RELATIVO DEL GASTO								
Alimentación y Bebidas no Alcoh.	17%	22%	21%	28%	27%	26%	27%	28%
Bebidas Alcohólicas y Tabaco	1%	4%	0%	3,5%	1%	2%	2%	2%
Vivienda	37%	30%	42%	37%	31%	29%	25%	25%
Salud	6%	4%	13%	8%	7%	6%	7%	6%
Educación	1%	1%	0%	0%	1,5%	1,5%	2%	2%
Transporte	6%	11%	2,5%	5%	6%	10%	9%	10%
Comunicaciones	6%	4%	5%	2%	5%	4%	4%	4%
Recreación y cultura	7%	6%	3%	3%	6%	5%	6%	6%

III. RESULTADOS RELEVANTES

1- De acuerdo con la conformación de las estructuras de gastos en los hogares unipersonales, resulta evidente que varones y mujeres tienen prioridades distintas en cuanto a la estructura de gastos. Estas diferencias se mantienen según niveles de ingresos, intervalos de edad y región, sin embargo, se agudizan o minimizan según el nivel de ingresos, ya que en los hogares de más altos ingresos los pesos relativos de los distintos rubros de gastos según sexo del jefe tienden a acercarse.

2- Al analizar la estructura de gastos en *hogares familiares*, se observa que las diferencias antes mencionadas tienden a desaparecer cuando se clasifican los hogares por sexo del jefe. Y en este caso se hacen más evidentes las diferencias en función de los tipos de hogares y niveles de ingresos.

Puede entonces conjeturarse que, aunque varones y mujeres tengan prioridades distintas en la distribución de sus gastos, la presencia de hijos/as y la conformación de una familia parecen llevar a una estructura de gastos más determinada por el nivel de ingresos, los hábitos de consumo de la región y el tipo de hogar.

3- El peso significativo que tienen los rubros Alimentación y Vivienda en los hogares de menores ingresos -los cuales representan en algunos casos las tres cuartas partes del total de gastos- condiciona el gasto en Educación, Recreación y cultura y Restaurantes y servicios de alojamiento, que muchas veces terminan siendo marginales o nulos.

La jefatura del hogar

En sociedades como la nuestra, marcadas por una visión androcentrista del mundo, en general es el “esposo/ padre” quien se autodefine o es definido por los demás miembros como el “jefe” de hogar, frecuentemente asociado a que es, además, el principal perceptor de ingresos.

En función de lo anterior, es posible plantear las siguientes interrogantes: ¿Definen los hogares al jefe/a en función de sus aportes en ingresos monetarios? ¿Esto se cumple para ambos sexos? ¿Cómo se distribuyen las jefaturas según tipos de hogares?

En el Uruguay, tanto en las encuestas a hogares como en los censos, se define como jefe del hogar a la persona reconocida como tal por los integrantes del hogar. Criterios asociados al aporte económico aparecen como segunda opción siempre y cuando no se logre definir un jefe de acuerdo al primer criterio.

Al respecto, Irma Arriagada⁶⁹ señala que al no considerar la posibilidad de jefatura compartida en este tipo de investigaciones, el criterio utilizado para la definición del jefe conlleva un sesgo sexista, ya que cuando existe jefe y cónyuge, se considera generalmente jefe al varón, y el criterio secundario no siempre se aplica a la mujer.

Para hacer frente a esta situación, Arriagada propone la consideración de la jefatura simultánea femenina/masculina. Define además los criterios utilizados hasta el momento como de facto (en función del principal perceptor de ingresos) y de jure (el convencional, en donde los integrantes del hogar definen al jefe).

Se destaca que en América Latina el porcentaje de hogares, cuyo principal perceptor es una mujer, supera al de los hogares con jefatura femenina, dejando a la luz las concepciones culturales predominantes en torno a lo masculino y lo femenino. Este fenómeno queda evidente en nuestro país al analizar los resultados de la ENIGH 2005-2006, ya que el 83.5% de los hogares con la presencia de ambos padres tiene como jefe un varón.

Si se analiza la coincidencia entre el sexo del jefe de hogar y el del principal perceptor de ingresos, se encuentra que, mientras el 86% de los varones son a la vez el principal perceptor de ingresos y jefes del hogar, sólo el 29% de las mujeres son las principales perceptoras de ingresos y también las jefas de sus hogares. Uruguay por lo tanto, no escapa a la realidad latinoamericana.

Sin embargo, las mujeres siguen siendo las jefas mayoritarias en hogares nucleares monoparentales, así como también son mayoría en hogares unipersonales. Este último caso se presenta con la mayor frecuencia a partir del fallecimiento del cónyuge y, en algunos casos, como consecuencia de la ruptura de una relación de pareja matrimonial. Entre los varones jefes de hogares unipersonales se encuentra una proporción importante de solteros y un porcentaje menor de separados de hecho y divorciados.

⁶⁹ Arriagada Irma (2002) "Cambios y desigualdades en las familias latinoamericanas" Revista de la CEPAL No. 77, Santiago de Chile, Chile.

Hogares unipersonales

1- En los hogares unipersonales los gastos relativos en los rubros Alimentación y bebidas no alcohólicas y Vivienda disminuyen a medida que aumenta el nivel de ingresos.

2- En los hogares unipersonales con jefas mujeres el peso relativo del gasto en Alimentación es menor que en los hogares con jefes varones.

3- Con medias de ingresos menores a la de los varones en todos los niveles de ingresos, los hogares unipersonales con jefatura femenina presentan siempre un mayor peso relativo del rubro Vivienda en la estructura de gastos.

4- La estructura de gastos según sexo presenta prioridades diferentes en varios rubros. Como ya se mencionó, el gasto relativo en Vivienda es más significativo entre las mujeres. Otro tanto ocurre con los gastos en Salud, Recreación y cultura, Comunicaciones y Bienes y servicios diversos. El gasto en Transporte es siempre mayor en los hogares con jefatura masculina. Estas diferencias se mantienen en distintos niveles de ingresos y regiones geográficas analizadas, así como en distintos tramos etarios.

5- En cuanto a la diferencia que presenta el gasto en Salud entre varones y mujeres, los siguientes son algunos de los factores que pueden explicar en parte el fenómeno: a) El auto-cuidado de la salud⁷⁰ a partir de la concurrencia a instituciones de asistencia médica, la realización de análisis médicos, y la adquisición de medicamentos, parece ser un hábito más frecuente entre las mujeres, b) la noción de que el varón no es un usuario frecuente de los centros de salud, ni tampoco un consumidor usual de medicamentos. Estas afirmaciones se sustentan en una noción (hegemónica) sobre la masculinidad asociada a la “fortaleza” del varón, y la vigencia de tabúes que lo inhiben a realizarse determinados controles médicos.

6- En los hogares de bajos ingresos, las estructuras de gastos según sexo del jefe son similares, en particular, se encuentran menores diferencias en el peso de los dos principales rubros (Alimentación y Vivienda).

⁷⁰ Ver Informe de Investigación “Proyecto Género y Generaciones”, UNFPA/INE/MYSU/MSP, 2004

7- A medida que aumenta el nivel de ingresos, las diferencias en el gasto relativo de los rubros Alimentación y Vivienda se van reduciendo, y en contrapartida, aumentan los gastos relativos en Salud, Transporte y Comunicaciones.

8- En los hogares de bajos y altos ingresos, las diferencias en la estructura de gastos en función del sexo del jefe aparecen menos marcadas. En los primeros, por la importancia de los rubros principales como lo son la Alimentación y Vivienda, los cuales explican bastante más del 50% del total de gastos de consumo. En los segundos, porque a medida que aumenta el nivel de ingresos, la distribución de los rubros en la estructura de gastos tiende a ser más uniforme. En los hogares de ingresos medios es donde la diferencia de prioridades entre varones y mujeres aparece más evidente.

Gráfico 32. Peso relativo de los rubros Alimentación y Vivienda sobre el total de gastos de consumo, para varones y mujeres jefes/as de hogares unipersonales según intervalos de edad. ENGIH 2005-2006.

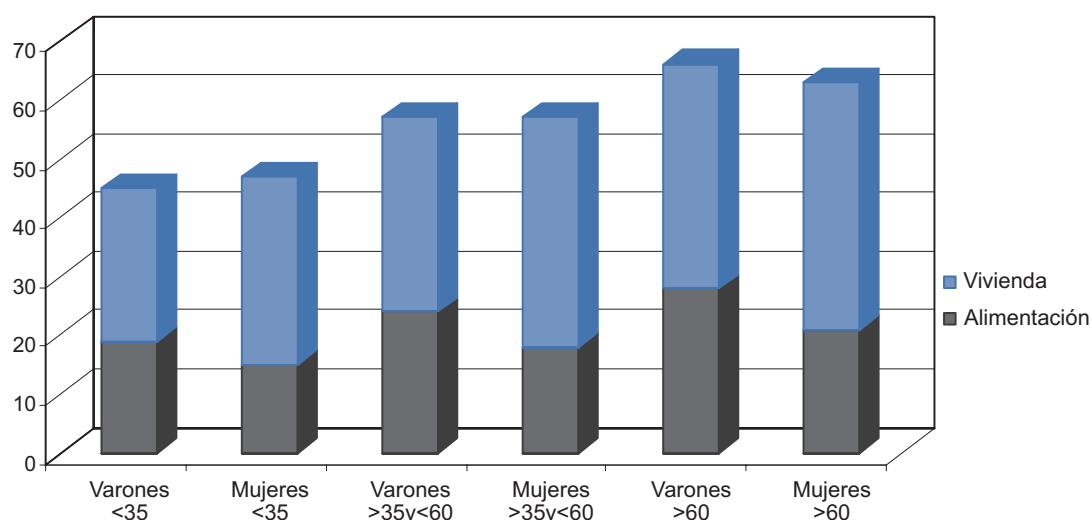


Gráfico 33. Estructura del gasto (en %) en hogares unipersonales menores de 35 años. ENGIH 2005-2006.

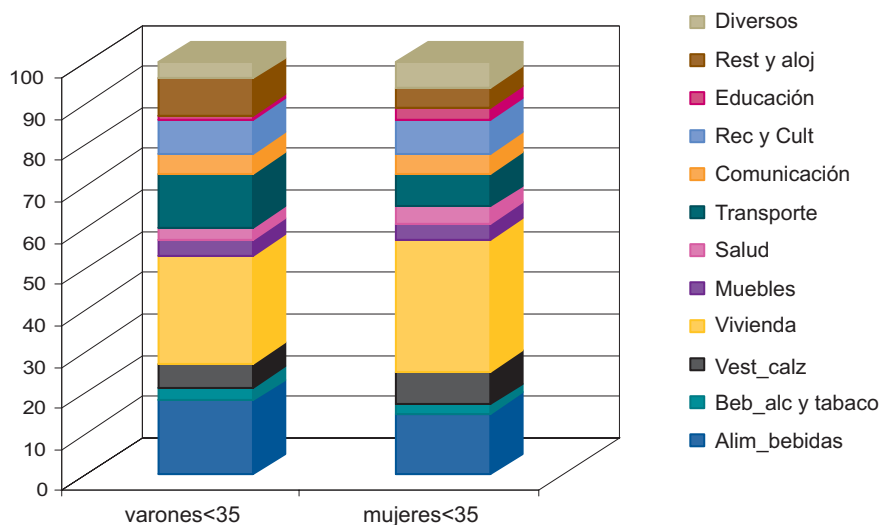


Gráfico 34. Estructura del gasto (en %) en hogares unipersonales con miembros entre 35 y 60 años. ENGIH 2005-2006.

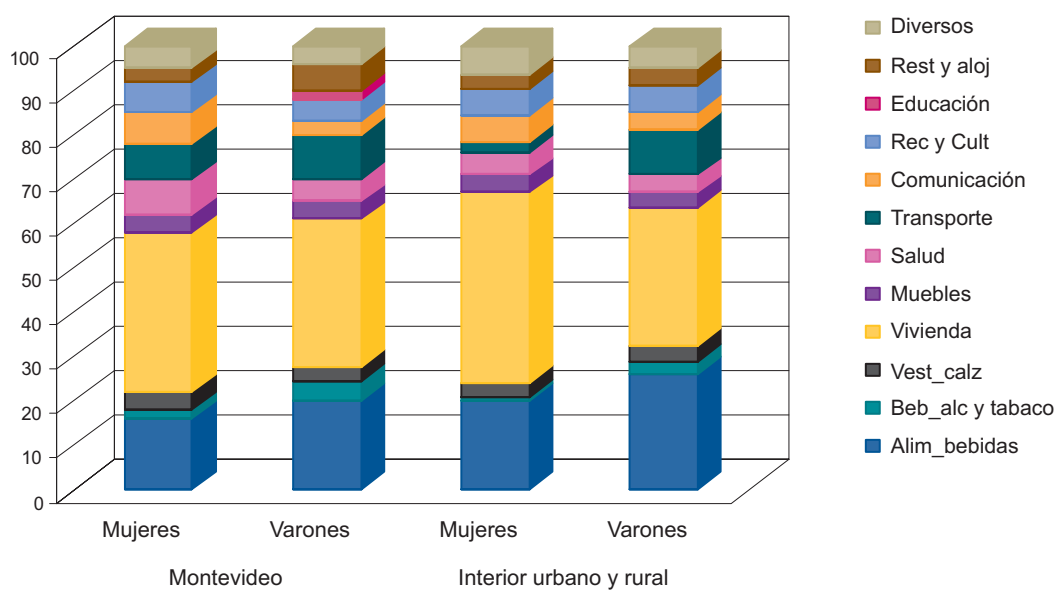
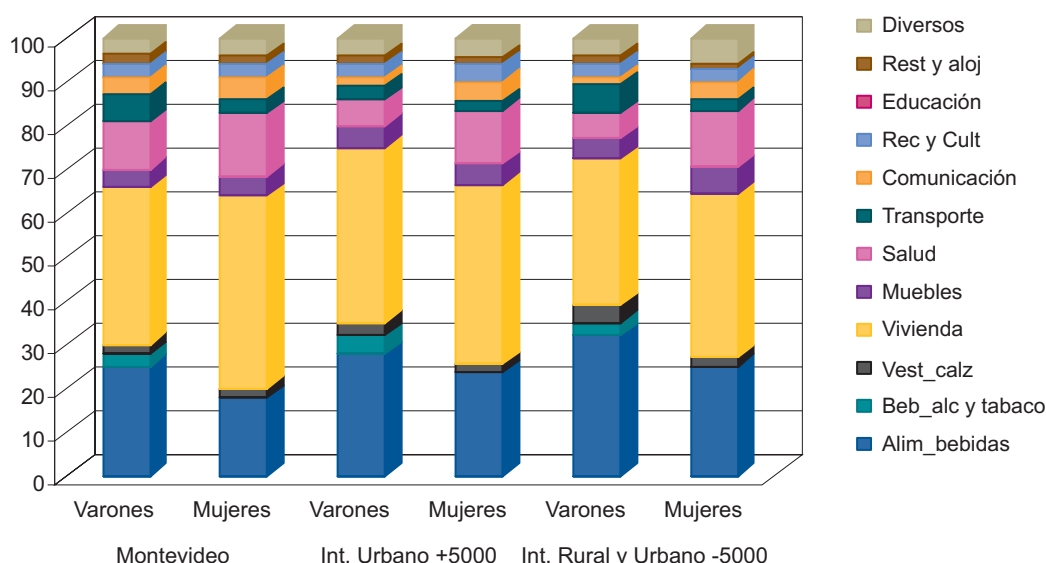


Gráfico 35. Estructura del gasto (en %) en hogares unipersonales con miembros mayores de 60 años según zonas geográficas. ENGIH 2005-2006.



Hogares nucleares

1- Al igual que en los unipersonales, en los hogares monoparentales el peso relativo más importante lo tiene la Vivienda. En los biparentales el rubro con mayor peso relativo es la Alimentación.

2- Entre los hogares nucleares, el 90% tiene como jefe una mujer si el hogar es monoparental, mientras que sólo en el 16,5 % de los casos la jefatura es femenina cuando el hogar es biparental.

3- Mientras que el 85,5% de los jefes de hogares biparentales están ocupados, en el caso de los monoparentales la tasa de ocupación es sólo del 66 % (ya se señaló que el 90% de los hogares monoparentales tienen como jefe a una mujer).

4- En cuanto a la cantidad promedio de hijos según intervalos de edades, los hogares biparentales tienen, en relación con los monoparentales, una media mayor de hijos menores de 18 años (siendo aún más significativa la diferencia en los menores de 13), siempre en relación a los monoparentales. Cabe señalar que la cantidad promedio de integrantes por hogar es mayor en los biparentales: 3,99 frente a 2,72 en los monoparentales, y la edad promedio del jefe es significativamente menor en los hogares biparentales que en los monoparentales (44 y 51 años respectivamente).

5- La estructura de gastos para todo el país de los hogares biparentales y monoparentales presenta algunas diferencias que pueden explicarse principalmente por las diferencias en el tamaño promedio de los mismos y el efecto, por lo tanto, de la existencia de economías de escala.

6- Los hogares monoparentales tienen como característica que, mientras el 5% de los jefes varones se declaraba soltero al momento de la entrevista, en el caso de las mujeres la proporción de solteras ascendía a 19,4%.

7- Otro dato relevante es que, en hogares monoparentales, el porcentaje de jefes viudos supera en algo más de 16 puntos al porcentaje de mujeres jefas en igual condición. Este resultado permitiría concluir que los varones, en nuestra cultura, son jefes de hogares monoparentales fundamentalmente en situaciones límites, lo que deja evidente la clara predisposición cultural a mantener los hijos con la mujer.

8- Los hogares monoparentales con jefatura femenina, en relación con la jefatura masculina, tienen una media de edad del jefe bastante menor, una cantidad promedio de integrantes mayor, una cantidad de niños menores de 6 años mayor y una cantidad promedio de hijos mayores de 18 años menor.

9- En los hogares biparentales, la estructura de gastos no presenta variaciones importantes al analizarla por sexo del jefe. Por lo cual, como ya se mencionó, las diferencias reflejadas en los hogares unipersonales no se mantienen cuando varones y mujeres conforman hogares nucleares con hijos.

10- En los hogares monoparentales la proporción que tienen los rubros Alimentación y Vivienda sobre el gasto total es muy similar entre los jefes de ambos sexos. Y si bien las diferencias encontradas en cuanto a las prioridades del gasto en otros rubros en los hogares unipersonales según sexo se mantienen, éstas son mucho menores.

11- Los varones jefes de hogares monoparentales tienen un nivel de ocupación más alto y un mayor gasto relativo en transporte.

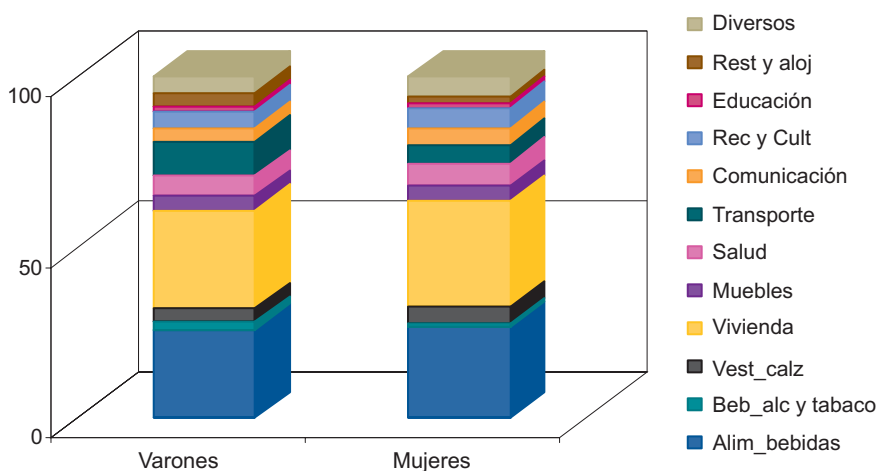
12- La estructura de gastos de los hogares monoparentales frente a los biparentales presenta, en ambos sexos, diferencias en el peso de los dos principales rubros, ya que la Alimentación es el de mayor peso relativo en los biparentales y la Vivienda en los monoparentales. Sin embargo, mientras en los hogares con jefatura masculina la

estructura de gastos es casi idéntica en ambos tipos de hogares, en el caso de las mujeres jefas, el peso relativo de los dos principales rubros, así como del Transporte y Educación, muestran un aumento los primeros y una reducción los segundos. Esto podría explicarse porque, mientras la media de ingresos es similar en los hogares con jefatura masculina en ambos tipos de hogares, así como el nivel de ocupación, en el caso de los hogares con jefatura femenina la media de ingresos disminuye y probablemente, el número de perceptores sea menor en los hogares monoparentales. En estos hogares, la cantidad promedio de hijos mayores de 18 años es menor que en los hogares biparentales, mientras que la cantidad de hijos en edad escolar es mayor en los primeros.

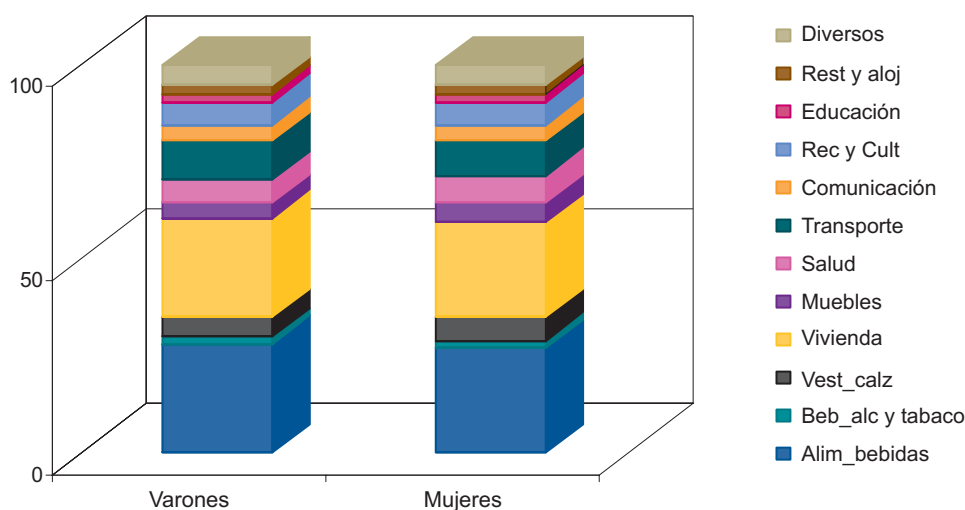
14- En Montevideo, la estructura de gastos de los hogares biparentales también es muy similar según sexo del jefe, y si bien el gasto relativo en Alimentación y Vivienda disminuye a medida que aumenta el nivel de ingresos, la proporción del gasto en Transporte y Bienes y servicios diversos no presenta grandes diferencias entre los sexos. Es de notar que en estos hogares el nivel de ocupación es alto.

15- A medida que aumenta el nivel de ingresos, pasan a ser importantes los gastos en Salud, Educación y en actividades que pueden evidenciar una prioridad en el uso del tiempo libre, como la Recreación y cultura, Restaurantes y alojamientos. El rubro Bienes y servicios diversos (que incluye artículos para el cuidado personal) se mantiene en todos los niveles de ingresos en una proporción similar, aunque es algo más importante en los hogares con jefatura femenina.

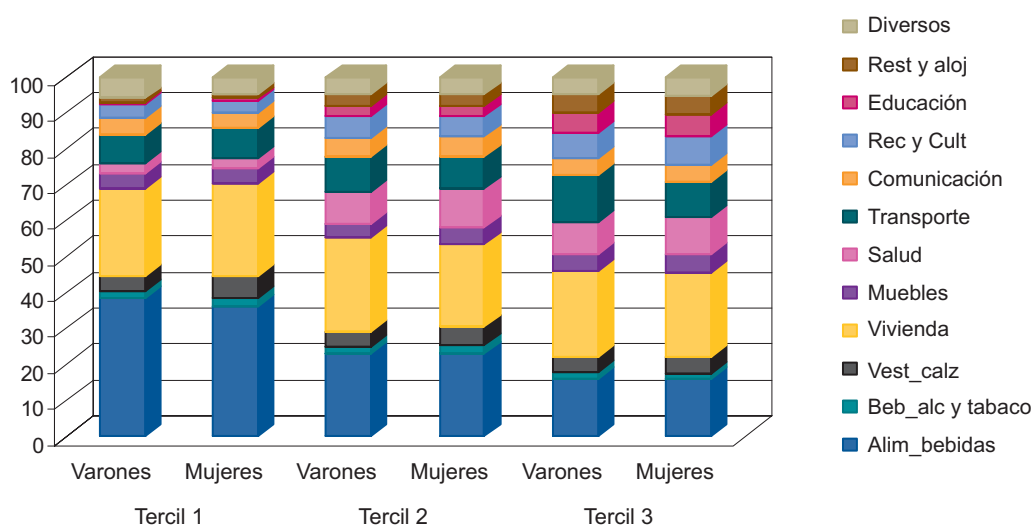
**Gráfico 36. Estructura del gasto (%) en hogares monoparentales.
Total del país. ENGIH 2005-2006.**



**Gráfico 37. Estructura del gasto (%) en hogares biparentales.
Total del país. ENGIH 2005-2006.**



**Gráfico 38. Estructura del gasto en hogares biparentales.
Montevideo. ENGIH 2005-2006.**



Ciclo de vida familiar

Otra posible clasificación de los **hogares familiares** atiende al ciclo de vida en que se encuentran. Es posible distinguir al menos seis etapas:

Etapas 1. Nuclear sin hijos: pareja joven sin hijos y la mujer tiene 40 años o menos.

Etapas 2. Inicio de familia: familias que sólo tienen hijos menores 6 de años.

Etapas 3. Expansión o crecimiento: familias con hijos entre 6 y 12 años, pudiendo tener o no hijos menores de 6 años.

Etapas 4. Consolidación: familia con hijos entre 13 y 18 años, pudiendo tener hijos menores de 12 años.

Etapas 5. Salida: familias cuyos hijos menores son mayores de 18 años.

Etapas 6. Nido vacío: parejas sin hijos en donde la mujer tiene más de 40 años.

A los efectos de realizar un cruzamiento de esta clasificación por ingresos, región y sexo del jefe sin perder representatividad, se hizo necesario reducir el número de categorías. Por este motivo se unieron las etapas 1 y 2 por un lado, y la 5 y 6 por otro, quedando así, para el análisis, cuatro etapas.

Etapas 1. Nuclear sin hijos (pareja joven sin hijos y la mujer tiene 40 años o menos) o inicio de familia (la familia tiene sólo hijos menores de 6 años).

Etapas 2. Expansión o crecimiento: familias con hijos entre 6 y 12 años, pudiendo tener o no hijos menores de 6 años.

Etapas 3. Consolidación: familia con hijos entre 13 y 18 años, pudiendo tener hijos menores de 12 años.

Etapas 4. Salida (familias cuyos hijos menores son mayores de 18 años) o nido vacío (parejas sin hijos en donde la mujer tiene más de 40 años).

En el caso de los ingresos, los hogares se clasifican en dos clases a partir de la mediana (el 50% con menores ingresos y el 50% con mayores ingresos).

En estas cuatro etapas se pueden encontrar hogares donde figura la relación padre y/o madre/hijo, y se debe tener en cuenta que los hogares pueden ser biparentales o monoparentales, extendidos, compuestos o nucleares.

Cuadro 92. Clasificación de los hogares de todo el país por etapa del ciclo de vida familiar y sexo del jefe, según diversos indicadores. ENGIH 2005-2006.

	Etapa 1		Etapa 2		Etapa 3		Etapa 4	
CONCEPTO	Varón	Mujer	Varón	Mujer	Varón	Mujer	Varón	Mujer
Sexo del Jefe/a	76%	24%	68%	32%	66%	34%	70%	30%
Edad promedio del jefe/a	32	29	38	34	47	44	64	62
% de jefes/as separados/as	0%	8%	0,10%	12%	1,50%	17%	1%	8%
% de jefes/as viudos/as	0,10%	0,70%	0,10%	2%	0,60%	8%	2%	37%
% de jefes/as casados/as	52%	21%	69%	35%	78,50%	30%	86%	27%
% de jefes/as unión libre	47,50%	55%	29%	20,50%	18%	12%	9%	7%
% de jefes/as divorc.	0%	1,70%	1%	10%	0,80%	22%	1%	17%
% de jefes/as ocupados/as	96%	65%	96%	32%	93%	71%	57%	48%
Ingreso per cápita	8740	7558	5883	4551	5679	5388	8920	8034
Promedio de hijos menores de 6	0,91	0,87	0,62	0,59	0,22	0,18		
Promedio de hijos entre 6 y 18			1,35	1,39	1,88	1,85		
Promedio de hijos mayores de 18					0,44	0,42	0,6	1
PESO RELATIVO DEL GASTO								
Alimentación y Bebidas no Alc.	24,50%	25%	28%	30%	30%	29%	26%	25%
Bebidas Alcohólicas y Tabaco	2%	2,50%	2%	1%	2%	2%	2%	1,50%
Vivienda	23%	24%	24%	25%	26%	27%	31%	32%
Salud	5%	5%	6%	5%	5,50%	5%	10%	9%
Educación	1,50%	1%	2,50%	2%	2%	2,50%	0,50%	0,70%
Transporte	12%	8,50%	10%	7%	9%	7%	8%	7%
Comunicaciones	4,50%	3,50%	4%	4%	4,50%	5%	4,50%	5%
Recreación y cultura	7%	7%	6%	7%	5,50%	5%	5%	5%

1- Una proporción importante de los hogares con jefatura femenina a lo largo de los ciclos de vida familiar son hogares monoparentales. En relación a los hogares con jefes varones, aquéllos presentan una menor media de ingresos y menores niveles de ocupación.

2- En los hogares de menores ingresos, el gasto relativo en Alimentación aumenta a medida que avanza la etapa del ciclo de vida familiar, disminuyendo en la última etapa, donde las proporciones son similares a la etapa 1. Son las etapas 1 y 4 que muestran la menor cantidad promedio de integrantes del hogar (es donde aparecen los hogares nucleares sin hijos: pareja joven o nido vacío).

3- El gasto relativo en Mobiliario y equipamiento para el hogar es mayor en la etapa 1, lo cual es coincidente con la etapa del ciclo de vida familiar de núcleos familiares en formación.

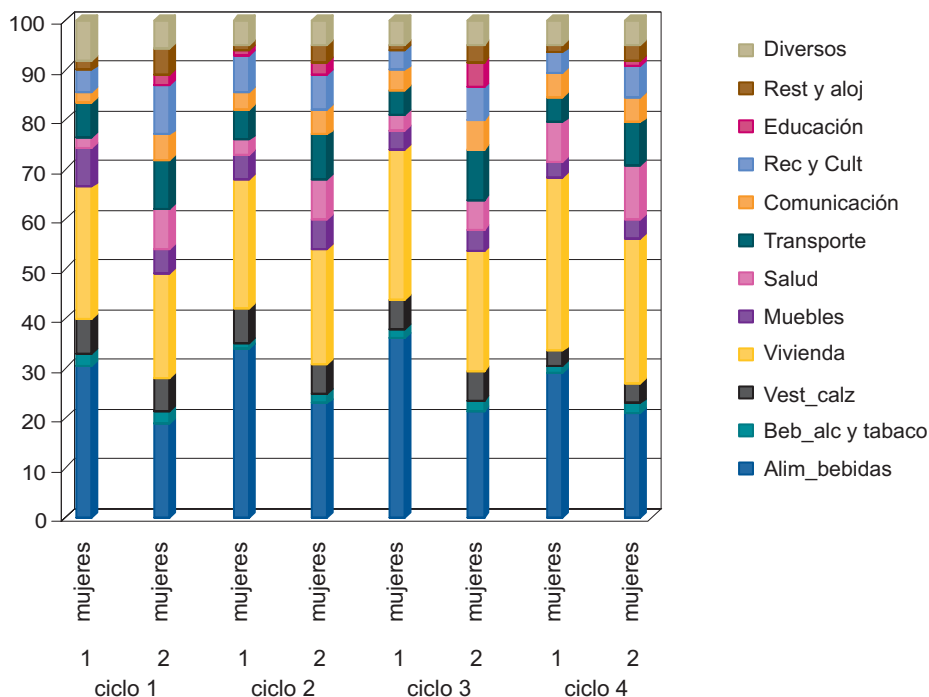
4- El gasto en Educación se concentra con más importancia en las etapas 2 y 3 del ciclo de vida, en donde los hijos tienen entre 6 y 18 años, o sea en la etapa de educación formal primaria y secundaria. Esta situación es más evidente en los hogares de mayores ingresos, lo que refleja la importancia de la educación pública entre los hogares de menores ingresos y la escasa inversión en formación extracurricular para los miembros en edad escolar de estos hogares.

5- El gasto en Vestimenta y calzado disminuye en la etapa 4, o sea, cuando la edad promedio de los integrantes del hogar es mayor, la cantidad promedio de miembros es menor y la media de ingresos de los hogares también es menor.

6- La presencia de hijos aumenta el peso relativo del rubro Alimentación en hogares de altos y bajos ingresos, y en Educación en los primeros. El aumento en la edad promedio de los miembros del hogar aumenta el peso relativo del gasto en Salud, siendo más pronunciado en los hogares de mayores ingresos.

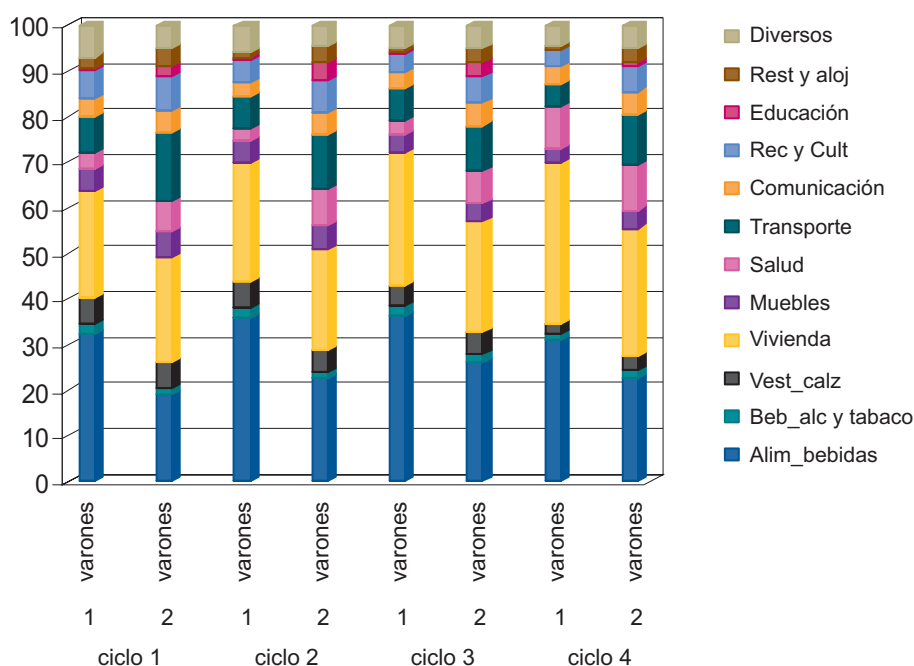
7- La estructura de gastos según sexo del jefe presenta menos diferencias en la etapa 4, aunque las diferencias presentadas en las otras etapas pueden deberse en parte a las diferencias ya mencionadas entre los hogares biparentales y los monoparentales.

Gráfico 39. Estructura del gasto según ciclo de vida para Jefes Mujeres. ENGIH 2005-2006.



Nota: "1" corresponde al 50% de los hogares de menores ingresos y "2" al 50% de los hogares de mayores ingresos.

Gráfico 40. Estructura del gasto según ciclo de vida para Jefes Varones. ENGIH 2005-2006.



Nota: "1" corresponde al 50% de los hogares de menores ingresos y "2" al 50% de los hogares de mayores ingresos.

Sobre algunos rubros

Bebidas alcohólicas y tabaco

El gasto relativo del rubro Bebidas alcohólicas y tabaco, en hogares unipersonales, es más importante en los varones que en las mujeres, en todos los tramos etarios, regiones y niveles de ingresos. Sobre esto puede conjeturarse que las sanciones sociales en relación al consumo de alcohol, tabacos y estupefacientes, recaen con mayor peso en las mujeres, quienes pueden verse más predispuestas a subdeclarar estos gastos, considerados socialmente "culposos".

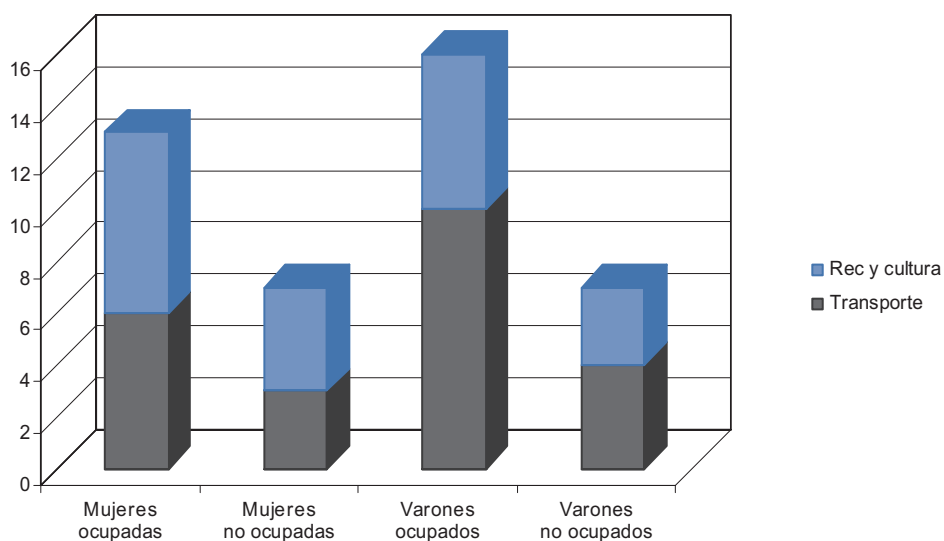
Gasto en transporte

El gasto en Transporte presenta diferencias en los hogares unipersonales, pero estas diferencias se explican menos por el sexo del jefe que por la condición de ocupación. El peso relativo de los gastos en Transporte de los ocupados respecto de los no ocupados se duplica en el caso de las mujeres y es 2.5 veces en el caso de los varones.

Situación similar se presenta con el gasto en Recreación y cultura. El peso para los ocupados casi se duplica en relación con los no ocupados, con la diferencia que en el

caso de las mujeres, este gasto tiene un peso mayor que el gasto en Transporte, tanto para ocupadas como para no ocupadas.

Gráfico 41. Gasto relativo en Transporte y Recreación y cultura en los hogares unipersonales según situación ocupacional. ENGIH 2005-2006.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Arriagada, Irma (2002): Cambios y desigualdades en las familias latinoamericanas. Revista de la CEPAL No. 77, Santiago de Chile, Chile.

Branch, E. Raphael (1994): The Consumer Expenditure Survey: a comparative analysis. Monthly Labor Review, U.S.A.

Dirección General de Estadística y Censos (1986): Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares. Montevideo, Uruguay.

Grosskoff, Rosa (1999): Taller Regional “Medición del gasto en las encuestas de hogares”.

Grupo de Canberra (2001): Reunión de Expertos. Canberra, Australia.

Instituto Nacional de Estadística (1996): Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares 1994-1995. Montevideo, Uruguay.

Instituto Nacional de Estadística (1997): Aspectos Metodológicos sobre Medición de la Línea de Pobreza: El Caso Uruguayo. Montevideo, Uruguay.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (2006): Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos 2004-2005, Documentos Metodológicos. San José, Costa Rica.

López Gómez, Alejandra (2004): Proyecto Género y Generaciones: Reproducción biológica y social de la población uruguaya, UNFPA/INE/MYSU/MSP. Montevideo, Uruguay.

Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (2007): Anuario Estadístico Agropecuario 2007. Montevideo, Uruguay.

Naciones Unidas (1993): Sistema de Cuentas Nacionales (1993). Bruselas/ Luxemburgo, París, Nueva York, Washington DC.

Organización Internacional del Trabajo (2003): Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Ginebra, Suiza.

Vigorito, Andrea (1999): La distribución del Ingreso en Uruguay entre 1986 y 1997. Banco Central del Uruguay. Montevideo, Uruguay.

CUADROS ESTADÍSTICOS

III. GASTO DE CONSUMO POR DECIL DE HOGARES ORDENADOS POR INGRESO PER CÁPITA CON VALOR LOCATIVO

Cuadro III.1.

Estructura del gasto de consumo por decil de hogares ordenados por ingreso per cápita con valor locativo según rubro del gasto.
Total del país. ENGIH 2005-2006.

CONCEPTO	TOTAL	Primer decil	Segundo decil	Tercer decil	Cuarto decil	Quinto decil	Sexto decil	Séptimo decil	Octavo decil	Noveno decil	Décimo decil
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	19,73	33,99	30,30	28,82	25,26	23,64	22,65	20,04	18,96	15,97	11,22
Alimentos	17,04	30,47	26,84	25,32	22,05	20,46	19,70	17,01	16,04	13,65	9,49
Pan y cereales	3,93	8,84	7,10	6,30	5,30	4,57	4,48	3,81	3,45	2,84	1,95
Productos de Panadería	2,64	5,78	4,69	4,19	3,73	3,10	3,04	2,61	2,39	1,90	1,24
Harinas	0,22	0,54	0,49	0,40	0,35	0,28	0,26	0,21	0,16	0,15	0,07
Cereales	0,30	0,93	0,69	0,55	0,41	0,33	0,32	0,28	0,22	0,17	0,13
Pastas	0,77	1,60	1,22	1,17	0,81	0,86	0,85	0,71	0,68	0,62	0,50
Carnes	5,18	7,34	7,50	7,91	7,12	6,80	6,45	5,38	4,89	4,15	2,70
Carne vacuna	2,64	4,02	4,16	4,25	3,83	3,67	3,23	2,72	2,37	2,02	1,23
Carne ovina	0,26	0,44	0,46	0,61	0,40	0,29	0,28	0,34	0,17	0,15	0,10
Carne de cerdo	0,11	0,06	0,09	0,13	0,14	0,13	0,17	0,06	0,13	0,07	0,10
Carne de aves	0,73	0,77	0,95	1,05	0,91	1,04	0,91	0,85	0,76	0,62	0,38
Fiambres, embutidos y conservas de carne	0,94	1,33	1,28	1,15	1,12	0,97	1,20	0,91	1,00	0,89	0,61
Comidas preparadas a base de carnes	0,37	0,46	0,43	0,47	0,55	0,56	0,46	0,37	0,34	0,30	0,22
Otras carnes frescas	0,02	0,05	0,01	0,10	0,03	0,02	0,05	0,01	0,04	0,00	0,01
Desperdicios comestibles frescos, refrigerados o congelados	0,10	0,22	0,11	0,17	0,15	0,11	0,16	0,12	0,08	0,09	0,05
Pescados y mariscos	0,29	0,26	0,28	0,46	0,28	0,28	0,26	0,33	0,31	0,30	0,26
Pescados frescos y congelados	0,22	0,19	0,15	0,34	0,19	0,19	0,20	0,24	0,26	0,23	0,19
Pescados procesados y preparados	0,07	0,07	0,12	0,12	0,08	0,08	0,05	0,07	0,05	0,06	0,05
Mariscos	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,00	0,01	0,02
Lácteos y huevos	2,74	5,37	4,37	3,95	3,39	3,16	3,03	2,78	2,51	2,27	1,59
Quesos	0,64	0,37	0,47	0,51	0,55	0,57	0,75	0,72	0,71	0,76	0,62
Lácteos (excepto quesos)	1,73	3,99	3,13	2,82	2,33	2,12	1,87	1,73	1,50	1,26	0,83
Huevos	0,37	1,00	0,77	0,62	0,51	0,46	0,41	0,33	0,29	0,25	0,14
Aceites y grasas	0,53	1,06	0,98	0,84	0,71	0,63	0,57	0,49	0,48	0,42	0,26
Aceites	0,38	0,76	0,70	0,61	0,49	0,48	0,39	0,34	0,36	0,30	0,19
Grasas	0,15	0,29	0,28	0,23	0,21	0,16	0,18	0,15	0,12	0,12	0,07

CONCEPTO	TOTAL	Primer decil	Segundo decil	Tercer decil	Cuarto decil	Quinto decil	Sexto decil	Séptimo decil	Octavo decil	Noveno decil	Décimo decil
Frutas	0,95	1,06	1,04	1,09	1,11	1,06	1,02	1,02	1,09	0,87	0,71
Frutas frescas y congeladas	0,88	1,04	1,00	1,06	1,06	1,00	0,94	0,96	1,03	0,79	0,61
Frutas procesadas	0,07	0,02	0,04	0,03	0,05	0,06	0,08	0,06	0,06	0,09	0,10
Legumbres y hortalizas	1,73	3,47	2,94	2,61	2,23	2,15	1,96	1,66	1,59	1,36	0,93
Hortalizas y tubérculos, frescos y congelados	1,57	3,17	2,73	2,41	2,04	1,96	1,77	1,50	1,46	1,20	0,82
Legumbres y hortalizas, secas y en conserva	0,16	0,31	0,21	0,20	0,19	0,18	0,19	0,17	0,13	0,16	0,11
Azúcar, derivados y otros	0,99	1,88	1,54	1,28	1,12	1,03	1,10	0,89	1,00	0,85	0,66
Azúcar	0,33	1,20	0,85	0,67	0,51	0,40	0,36	0,27	0,24	0,18	0,08
Dulces, mermeladas, miel, jarabes	0,23	0,28	0,30	0,31	0,29	0,28	0,29	0,24	0,24	0,22	0,14
Helados	0,19	0,15	0,13	0,08	0,10	0,16	0,24	0,15	0,25	0,24	0,22
Chocolates y dulces de azúcar	0,19	0,24	0,22	0,22	0,20	0,14	0,19	0,20	0,22	0,18	0,17
Sucedáneos artificiales del azúcar	0,03	0,00	0,03	0,00	0,02	0,05	0,02	0,03	0,04	0,03	0,04
Condimentos, aderezos y otros productos alimenticios n.e.p.	0,69	1,18	1,08	0,88	0,80	0,78	0,83	0,64	0,73	0,58	0,44
Bebidas no alcohólicas	2,41	2,90	2,99	2,89	2,75	2,74	2,72	2,58	2,68	2,17	1,67
Café	0,18	0,15	0,17	0,19	0,20	0,17	0,15	0,24	0,17	0,18	0,16
Té, mate y otras infusiones	0,56	1,20	1,06	0,89	0,74	0,73	0,61	0,54	0,62	0,38	0,22
Cacao para bebidas	0,07	0,23	0,12	0,11	0,07	0,09	0,07	0,06	0,08	0,04	0,02
Gaseosas	0,93	0,80	0,89	0,99	1,06	0,97	1,12	0,96	1,04	0,92	0,76
Aguas minerales	0,53	0,22	0,44	0,48	0,49	0,65	0,62	0,66	0,66	0,55	0,42
Jugos	0,14	0,30	0,32	0,23	0,19	0,12	0,14	0,13	0,11	0,11	0,09
Hielo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Alimentos y bebidas c/salario en especie en un hogar	0,28	0,62	0,47	0,61	0,47	0,44	0,23	0,45	0,25	0,15	0,05
BEBIDAS ALCOHÓLICAS, TABACO Y ESTUPEFACIENTES	1,49	1,49	1,93	1,70	1,65	1,57	1,64	1,57	1,60	1,41	1,15
Bebidas alcohólicas	0,63	0,37	0,62	0,45	0,53	0,54	0,57	0,70	0,76	0,67	0,69
Bebidas destiladas	0,13	0,00	0,04	0,02	0,03	0,05	0,09	0,22	0,15	0,17	0,21
Vino	0,33	0,32	0,33	0,29	0,30	0,27	0,30	0,32	0,38	0,36	0,35
Cerveza	0,17	0,05	0,25	0,14	0,20	0,22	0,19	0,16	0,23	0,14	0,12
Tabaco y cigarrillos	0,85	1,11	1,31	1,25	1,12	1,03	1,07	0,87	0,84	0,73	0,46
VESTIMENTA Y CALZADO	4,04	5,73	5,09	4,81	4,21	4,30	3,98	4,04	3,76	3,92	3,42
Prendas de vestir	2,60	3,02	2,94	2,76	2,64	2,65	2,42	2,60	2,44	2,76	2,46
Materiales para confeccionar prendas de vestir	0,06	0,06	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,08	0,06	0,11	0,05
Prendas de vestir	2,28	2,77	2,72	2,55	2,39	2,41	2,21	2,32	2,18	2,37	1,98
Otros artículos y accesorios de vestir	0,13	0,15	0,13	0,10	0,10	0,11	0,11	0,10	0,10	0,13	0,19
Limpieza, reparación y alquiler de prendas de vestir	0,13	0,03	0,04	0,05	0,11	0,09	0,05	0,10	0,09	0,14	0,24
Calzado y reparaciones	1,43	2,71	2,16	2,05	1,57	1,65	1,57	1,44	1,32	1,16	0,97

CONCEPTO	TOTAL	Primer decil	Segundo decil	Tercer decil	Cuarto decil	Quinto decil	Sexto decil	Séptimo decil	Octavo decil	Noveno decil	Décimo decil
VIVIENDA	27,02	29,35	28,10	27,15	27,04	27,14	26,12	26,84	25,24	25,65	28,55
Alquileres	2,53	2,04	2,41	2,47	2,48	2,56	2,73	3,13	2,65	2,63	2,20
Alquileres imputados	15,22	16,33	14,61	14,16	14,01	14,47	13,83	14,30	14,04	14,59	17,99
Conservación y reparación de la vivienda	0,59	0,60	0,49	0,54	0,58	0,58	0,68	0,66	0,58	0,65	0,53
Productos y materiales	0,33	0,43	0,31	0,38	0,45	0,40	0,40	0,40	0,30	0,34	0,19
Servicios para la vivienda	0,26	0,18	0,18	0,17	0,13	0,18	0,28	0,27	0,28	0,30	0,35
Suministro de agua y servicios relacionados con la vivienda	2,35	1,85	2,09	1,93	2,01	2,01	2,00	2,00	2,04	2,23	3,35
Suministro de agua	1,26	1,72	1,95	1,68	1,70	1,53	1,42	1,37	1,11	1,03	0,80
Alcantarillado y eliminación de residuos	0,06	0,03	0,07	0,08	0,07	0,10	0,07	0,06	0,07	0,06	0,02
Otros servicios relacionados con la vivienda	1,04	0,10	0,08	0,16	0,23	0,38	0,51	0,57	0,85	1,13	2,54
Gastos comunes	0,94	0,10	0,08	0,13	0,20	0,38	0,47	0,52	0,80	1,01	2,26
Otros servicios	0,10	0,00	0,00	0,02	0,03	0,00	0,04	0,05	0,05	0,12	0,27
Electricidad, gas y otros combustibles	5,97	8,45	8,30	7,89	7,71	7,24	6,56	6,37	5,54	5,10	3,98
Electricidad	4,18	5,23	5,23	5,29	5,27	5,04	4,65	4,44	4,04	3,69	2,97
Gas	1,23	2,03	2,16	1,86	1,54	1,50	1,30	1,28	1,06	1,01	0,74
Gas por cañería	0,11	0,01	0,01	0,00	0,01	0,03	0,03	0,03	0,05	0,17	0,29
Supergás	1,09	2,00	2,06	1,74	1,51	1,45	1,22	1,20	0,97	0,82	0,43
Gastos de instalación, re-conexión y compra de garrafas	0,04	0,02	0,09	0,11	0,02	0,02	0,05	0,05	0,04	0,02	0,03
Combustibles líquidos	0,05	0,19	0,14	0,08	0,09	0,04	0,05	0,03	0,03	0,03	0,01
Combustibles sólidos	0,51	1,00	0,78	0,65	0,81	0,66	0,57	0,61	0,42	0,36	0,26
Impuestos municipales	0,36	0,08	0,18	0,16	0,25	0,28	0,32	0,38	0,38	0,46	0,49
MUEBLES, ARTÍCULOS PARA EL HOGAR Y SU CONSERVACIÓN	4,59	4,86	3,50	3,95	3,81	3,56	3,90	3,87	4,18	4,89	6,15
Muebles y accesorios, alfombras y materiales para pisos	0,68	0,96	0,51	0,71	0,49	0,62	0,76	0,63	0,75	0,70	0,70
Muebles y accesorios	0,67	0,95	0,51	0,70	0,48	0,62	0,75	0,61	0,74	0,67	0,68
Muebles	0,57	0,83	0,45	0,65	0,43	0,57	0,70	0,53	0,65	0,55	0,51
Accesorios para iluminación y decoración del hogar	0,10	0,12	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05	0,09	0,08	0,12	0,17
Alfombras y otros materiales para pisos	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,00	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02
Reparación de muebles, accesorios y materiales para pisos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01
Productos textiles para el hogar	0,29	0,53	0,38	0,42	0,38	0,31	0,25	0,28	0,27	0,25	0,21
Artefactos para el hogar	0,61	0,47	0,49	0,69	0,63	0,60	0,60	0,67	0,66	0,58	0,60
Artefactos grandes para el hogar	0,49	0,38	0,42	0,57	0,53	0,50	0,49	0,52	0,54	0,47	0,48
Artefacto eléctricos pequeños para el hogar	0,05	0,06	0,03	0,06	0,05	0,06	0,04	0,07	0,03	0,05	0,05
Reparación de artefactos para el hogar	0,07	0,03	0,04	0,05	0,05	0,04	0,06	0,09	0,08	0,07	0,08
Cristalería, vajilla y utensilios domésticos	0,13	0,21	0,20	0,16	0,14	0,13	0,13	0,12	0,12	0,12	0,11

CONCEPTO	TOTAL	Primer decil	Segundo decil	Tercer decil	Cuarto decil	Quinto decil	Sexto decil	Séptimo decil	Octavo decil	Noveno decil	Décimo decil
Herramientas y equipos para el hogar	0,16	0,10	0,13	0,14	0,14	0,23	0,19	0,18	0,16	0,18	0,14
Herramientas y equipos grandes	0,06	0,01	0,06	0,04	0,05	0,14	0,09	0,06	0,06	0,05	0,04
Herramientas pequeñas y accesorios diversos	0,10	0,09	0,06	0,10	0,09	0,09	0,11	0,11	0,10	0,13	0,11
Bienes y servicios para la conservación ordinaria del hogar	2,72	2,60	1,79	1,83	2,03	1,68	1,97	1,99	2,22	3,06	4,38
Artículos para el hogar no duraderos	1,15	1,94	1,75	1,55	1,51	1,38	1,24	1,16	1,05	0,98	0,70
Productos de limpieza y conservación del hogar	0,93	1,68	1,49	1,32	1,27	1,16	1,02	0,94	0,81	0,78	0,51
Utensilios de limpieza y conservación del hogar	0,12	0,20	0,20	0,16	0,14	0,14	0,13	0,13	0,13	0,09	0,08
Utensilios para el hogar no duraderos	0,10	0,06	0,07	0,07	0,10	0,09	0,09	0,09	0,11	0,11	0,11
Servicios domésticos y para el hogar	1,58	0,66	0,04	0,29	0,53	0,29	0,73	0,83	1,17	2,08	3,68
SALUD	11,76	4,96	8,49	9,76	11,30	13,51	13,84	14,22	13,77	12,32	10,44
Productos, artefactos y equipos médicos	1,43	0,97	1,07	1,09	1,34	1,47	1,54	1,54	1,63	1,58	1,40
Productos farmacéuticos	0,95	0,72	0,76	0,83	0,95	0,98	0,91	1,00	1,07	0,95	0,98
Medicamentos y vitaminas	0,78	0,55	0,53	0,63	0,74	0,79	0,72	0,79	0,87	0,81	0,88
Anticonceptivos	0,11	0,12	0,15	0,18	0,15	0,12	0,13	0,16	0,10	0,07	0,06
Otros productos farmacéuticos	0,06	0,05	0,08	0,03	0,06	0,07	0,06	0,04	0,11	0,07	0,05
Artefactos y equipos terapéuticos	0,48	0,24	0,31	0,26	0,40	0,49	0,63	0,54	0,56	0,63	0,41
Servicios para pacientes externos	0,79	0,21	0,79	0,39	0,51	0,68	0,57	0,72	0,99	0,79	1,13
Servicios médicos particulares	0,08	0,00	0,05	0,06	0,02	0,06	0,04	0,06	0,12	0,12	0,12
Servicios dentales particulares	0,44	0,14	0,23	0,24	0,40	0,43	0,39	0,52	0,57	0,39	0,54
Servicios paramédicos particulares	0,27	0,07	0,50	0,09	0,08	0,20	0,14	0,14	0,31	0,29	0,46
Servicios de hospital	0,22	0,00	1,00	0,00	0,08	0,03	0,00	0,12	0,13	0,22	0,43
Servicios médicos mutuales y colectivos	9,32	3,79	5,63	8,28	9,37	11,32	11,73	11,84	11,03	9,74	7,49
Cuota mutual	3,79	0,92	0,95	2,01	3,31	4,08	5,30	5,25	5,23	4,49	3,02
Cuota mutual - DISSE	3,00	2,32	3,45	4,52	4,35	4,92	4,04	3,65	2,92	2,47	1,28
Cuotas de seguros integrales	0,42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00	0,23	0,16	0,35	1,35
Cuotas de seguros parciales	0,21	0,14	0,32	0,40	0,35	0,29	0,27	0,35	0,20	0,14	0,04
Órdenes y tickets de análisis y medicamentos	0,99	0,15	0,41	0,72	0,65	1,11	1,13	1,24	1,39	1,18	0,92
Arancel y cuota por derecho a atención en salud pública	0,01	0,02	0,02	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,00	0,00	0,00
Cuota de emergencia médico móvil	0,64	0,15	0,43	0,48	0,54	0,63	0,80	0,83	0,83	0,76	0,53
Servicio de acompañantes	0,23	0,09	0,04	0,08	0,12	0,20	0,15	0,24	0,28	0,32	0,33
Cuota por seguros odontológicos	0,02	0,01	0,01	0,04	0,02	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02	0,01

CONCEPTO	TOTAL	Primer decil	Segundo decil	Tercer decil	Cuarto decil	Quinto decil	Sexto decil	Séptimo decil	Octavo decil	Noveno decil	Décimo decil
TRANSPORTE	10,14	5,41	7,21	8,07	8,65	9,01	8,88	8,55	10,96	11,30	12,91
Adquisición de vehículos	1,38	0,68	1,54	1,54	1,25	0,98	1,22	-0,01	1,40	1,70	2,03
Autos y camionetas	0,91	0,23	0,68	0,62	0,62	0,25	0,56	-0,63	0,97	1,42	1,87
Motocicletas	0,42	0,28	0,71	0,79	0,56	0,67	0,61	0,56	0,40	0,25	0,15
Bicicletas	0,05	0,16	0,15	0,13	0,07	0,07	0,05	0,06	0,03	0,02	0,01
Otros vehículos de transporte personal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01
Funcionamiento de equipo de transporte personal	5,46	1,50	2,63	3,40	4,24	4,40	4,30	4,93	5,68	6,59	7,84
Piezas de repuesto y accesorios para equipo de transporte	0,25	0,15	0,14	0,24	0,27	0,24	0,31	0,31	0,26	0,26	0,25
Combustibles y lubricantes para equipo de transporte	3,25	1,00	1,79	2,16	2,74	2,70	2,64	2,79	3,23	3,84	4,62
Nafta	2,25	0,76	1,48	1,62	2,13	1,92	1,82	1,84	2,06	2,42	3,29
Gas Oil	0,86	0,21	0,26	0,47	0,53	0,67	0,69	0,84	1,00	1,24	1,12
Lubricantes - aceites para vehículos	0,14	0,03	0,06	0,07	0,08	0,11	0,13	0,10	0,16	0,18	0,21
Mantenimiento y reparación de equipo de transporte	0,80	0,14	0,23	0,41	0,55	0,69	0,60	0,76	0,89	1,04	1,16
Otros servicios relativos al equipo de transporte	1,16	0,21	0,47	0,59	0,68	0,77	0,76	1,07	1,30	1,45	1,81
Servicios de transporte	3,29	3,24	3,04	3,13	3,17	3,62	3,35	3,63	3,88	3,02	3,04
Transporte de pasajeros por ferrocarril	0,01	0,03	0,01	0,00	0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
Transporte de pasajeros por carretera	2,69	3,03	2,99	3,01	2,90	3,33	3,07	3,22	3,44	2,38	1,65
Transporte urbano y suburbano	2,03	2,18	2,06	2,26	1,97	2,36	2,11	2,45	2,75	1,90	1,35
Boletos interdepartamentales y abonos	0,45	0,63	0,71	0,57	0,69	0,76	0,68	0,55	0,42	0,29	0,12
Omnibus interdepartamental larga distancia	0,19	0,22	0,20	0,17	0,21	0,21	0,23	0,19	0,25	0,16	0,15
Pasaje de omnibus internacional	0,03	0,00	0,01	0,01	0,03	0,00	0,05	0,04	0,02	0,03	0,04
Transporte de pasajeros por aire	0,45	0,11	0,00	0,02	0,18	0,12	0,16	0,26	0,30	0,49	1,14
Transporte de pasajeros por vías fluviales	0,03	0,00	0,00	0,03	0,01	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,08
Transporte combinado de pasajeros	0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,04	0,01	0,02	0,03
Otros servicios de transporte adquiridos	0,10	0,06	0,03	0,06	0,07	0,13	0,11	0,09	0,11	0,09	0,14
COMUNICACIONES	4,43	2,84	3,54	4,20	4,64	4,48	4,58	4,78	4,61	4,64	4,45
Servicios postales	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,01	0,02
Equipos telefónicos y de facsimil y su reparación	0,37	0,37	0,45	0,51	0,48	0,45	0,40	0,41	0,35	0,30	0,28
Teléfonos, contestadores	0,02	0,01	0,01	0,03	0,02	0,01	0,04	0,02	0,03	0,02	0,02
Teléfonos celulares	0,35	0,36	0,45	0,48	0,46	0,44	0,36	0,39	0,32	0,28	0,25
Reparación de equipo telefónico y de facsimil	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios telefónicos y de facsimil	4,05	2,46	3,09	3,68	4,16	4,02	4,18	4,36	4,25	4,33	4,15
Servicios telefónicos residencial	2,91	1,86	2,32	2,84	3,16	3,11	3,16	3,30	3,05	3,07	2,66
Servicios de telefonía celular	0,93	0,56	0,70	0,73	0,91	0,82	0,92	0,91	1,00	0,99	1,08
Conexión a internet por contrato	0,17	0,02	0,02	0,00	0,08	0,05	0,06	0,09	0,16	0,22	0,38
Otros servicios telefónicos	0,04	0,02	0,05	0,11	0,01	0,04	0,05	0,06	0,03	0,04	0,03

CONCEPTO	TOTAL	Primer decil	Segundo decil	Tercer decil	Cuarto decil	Quinto decil	Sexto decil	Séptimo decil	Octavo decil	Noveno decil	Décimo decil
RECREACIÓN Y CULTURA	6,37	4,37	4,86	4,81	5,36	5,20	5,89	5,57	6,25	7,47	8,02
Equipos de esparcimiento	0,99	0,67	0,68	0,80	0,90	0,94	1,22	0,92	0,92	1,11	1,12
Equipos de audio	0,12	0,13	0,14	0,14	0,12	0,26	0,09	0,09	0,08	0,10	0,11
Equipos de televisión y video	0,29	0,31	0,30	0,35	0,32	0,26	0,43	0,29	0,26	0,28	0,23
Equipos fotográficos y cinematográficos	0,10	0,00	0,01	0,04	0,04	0,04	0,16	0,07	0,10	0,17	0,13
Computadoras, accesorios y programas	0,28	0,12	0,09	0,12	0,25	0,22	0,37	0,22	0,25	0,32	0,38
Calculadoras y agendas electrónicas	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01	0,02	0,01	0,01
Medios para grabación e impresión	0,16	0,08	0,09	0,11	0,13	0,12	0,13	0,18	0,16	0,18	0,21
Reparación de equipo de esparcimiento	0,04	0,02	0,04	0,04	0,03	0,04	0,03	0,05	0,04	0,05	0,04
Otros productos duraderos para la recreación y cultura	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,00	0,03	0,00	0,04	0,03
Otros artículos y equipos para la recreación	1,11	1,22	1,20	1,12	1,01	1,16	1,30	1,14	1,13	1,21	0,92
Juguetes	0,29	0,68	0,63	0,44	0,36	0,38	0,39	0,27	0,23	0,28	0,09
Equipo de deporte, campamento y recreación al aire libre	0,07	0,11	0,06	0,12	0,03	0,05	0,06	0,02	0,05	0,04	0,14
Plantas y flores	0,12	0,03	0,05	0,07	0,05	0,06	0,09	0,10	0,14	0,15	0,19
Animales domésticos y productos conexos	0,53	0,37	0,44	0,39	0,50	0,61	0,68	0,60	0,60	0,60	0,41
Servicios para animales domésticos	0,10	0,03	0,03	0,09	0,06	0,07	0,08	0,15	0,11	0,14	0,11
Servicios de recreación y deportivos	2,21	0,96	1,58	1,89	1,86	2,01	2,16	2,30	2,45	2,39	2,55
Servicios de recreación y deportivos	0,51	0,19	0,31	0,37	0,40	0,44	0,39	0,45	0,47	0,62	0,70
Servicios culturales	1,49	0,71	1,21	1,36	1,37	1,44	1,62	1,62	1,64	1,51	1,57
Juegos de azar	0,21	0,06	0,06	0,16	0,09	0,13	0,14	0,22	0,34	0,25	0,28
Periódicos, libros, útiles de oficina	0,78	1,28	1,23	0,72	0,78	0,64	0,61	0,60	0,58	0,81	0,89
Libros	0,39	0,77	0,77	0,37	0,45	0,36	0,34	0,31	0,25	0,39	0,37
Diarios y periódicos	0,20	0,03	0,07	0,06	0,08	0,12	0,12	0,17	0,20	0,24	0,39
Diarios, semanarios, periódicos	0,13	0,01	0,04	0,03	0,05	0,07	0,07	0,11	0,12	0,16	0,27
Revistas	0,07	0,02	0,02	0,03	0,03	0,05	0,05	0,06	0,07	0,08	0,11
Materiales impresos diversos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
Papel, útiles de oficina, materiales de dibujo	0,19	0,48	0,39	0,29	0,25	0,16	0,16	0,12	0,14	0,18	0,12
Paquetes turísticos	1,26	0,23	0,15	0,26	0,80	0,44	0,61	0,57	1,17	1,91	2,51
EDUCACIÓN	2,50	0,29	0,62	0,63	1,11	1,29	1,69	3,16	2,67	3,94	3,62
Enseñanza preescolar y primaria	0,79	0,04	0,22	0,29	0,33	0,58	0,64	0,92	0,79	1,49	0,96
Enseñanza secundaria	0,76	0,00	0,02	0,03	0,34	0,20	0,35	0,91	0,81	1,23	1,31
Enseñanza terciaria	0,33	0,00	0,02	0,02	0,08	0,13	0,07	0,41	0,37	0,45	0,67
Enseñanza no atribuible a ningún nivel	0,14	0,08	0,09	0,07	0,05	0,06	0,12	0,18	0,17	0,21	0,18
Enseñanza extracurricular	0,47	0,16	0,27	0,22	0,31	0,32	0,51	0,74	0,53	0,56	0,51

CONCEPTO	TOTAL	Primer decil	Segundo decil	Tercer decil	Cuarto decil	Quinto decil	Sexto decil	Séptimo decil	Octavo decil	Noveno decil	Décimo decil
RESTAURANTES Y SERVICIOS DE ALOJAMIENTO	3,20	1,14	1,54	1,70	1,90	1,92	2,47	2,87	3,33	3,77	5,10
Servicios de suministro de comidas por contrato	2,87	1,14	1,53	1,67	1,82	1,87	2,38	2,72	3,07	3,39	4,23
Restaurantes, cafés y establecimientos similares	2,81	1,06	1,48	1,67	1,82	1,84	2,27	2,70	3,06	3,28	4,13
Comedores	0,06	0,08	0,04	0,00	0,00	0,03	0,11	0,02	0,01	0,11	0,10
Servicios de alojamiento	0,33	0,00	0,02	0,03	0,07	0,05	0,10	0,15	0,26	0,38	0,87
BIENES Y SERVICIOS DIVERSOS	4,73	5,56	4,83	4,41	5,08	4,38	4,35	4,49	4,67	4,73	4,97
Cuidado personal	3,12	4,86	4,19	3,67	3,48	3,28	3,24	3,15	3,15	2,84	2,42
Servicio de peluquería y otros servicios de cuidado personal	0,66	0,40	0,42	0,41	0,51	0,53	0,59	0,62	0,72	0,73	0,88
Aparatos eléctricos para el cuidado personal	0,02	0,01	0,00	0,02	0,02	0,03	0,02	0,03	0,03	0,03	0,02
Otros aparatos, artículos y productos para la atención personal	2,44	4,45	3,76	3,25	2,95	2,72	2,62	2,50	2,39	2,07	1,52
Artículos para la higiene personal	1,38	2,51	2,15	2,02	1,83	1,69	1,49	1,46	1,32	1,11	0,76
Artículos descartables para el cuidado personal	0,55	1,50	1,17	0,81	0,67	0,58	0,62	0,56	0,49	0,39	0,25
Productos de belleza	0,51	0,44	0,45	0,42	0,45	0,45	0,52	0,48	0,58	0,57	0,52
Efectos personales n.e.p.	0,07	0,04	0,07	0,07	0,06	0,08	0,06	0,05	0,07	0,06	0,06
Protección social	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,02	0,00	0,03	0,00
Seguros	0,76	0,05	0,05	0,07	0,29	0,28	0,39	0,52	0,71	1,07	1,58
Seguros de vivienda	0,09	0,00	0,00	0,00	0,09	0,01	0,02	0,04	0,04	0,11	0,23
Seguros de transporte	0,66	0,05	0,04	0,07	0,20	0,27	0,37	0,47	0,66	0,95	1,33
Otros seguros	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,02
Servicios financieros n.e.p.	0,06	0,23	0,04	0,03	0,01	0,02	0,03	0,06	0,03	0,03	0,14
Otros servicios	0,71	0,38	0,49	0,56	1,22	0,72	0,63	0,69	0,70	0,69	0,76
Honorarios por servicios de asesoramiento	0,30	0,17	0,12	0,17	0,64	0,19	0,20	0,22	0,31	0,28	0,43
Servicios de funerales	0,30	0,14	0,31	0,32	0,46	0,47	0,37	0,36	0,33	0,27	0,17
Servicios de agentes inmobiliarios	0,03	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03	0,01	0,07	0,06
Reproducciones de documentos y avisos en la prensa	0,02	0,01	0,01	0,02	0,05	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02
Tasas por la emisión de certificados	0,05	0,05	0,04	0,04	0,05	0,03	0,03	0,06	0,04	0,04	0,06
Servicios personales	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03

XIV. CONSUMO DE LOS HOGARES POR NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR

Cuadro XIV.1.

Características de los hogares, ingresos y gasto promedio mensual de consumo de los hogares por el nivel educativo del Jefe del Hogar en años según destino del gasto. Total del país. Precios corrientes. ENGIH 2005-2006.

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
Cantidad de hogares (en miles)	105	460	231	211	146
Cantidad de hogares (porcentaje)	100,0	43,9	22,0	20,1	13,9
COMPOSICION DEL HOGAR					
Nro. Promedio de miembros	3,0	2,9	3,2	3,0	2,6
Nro. Promedio de menores de 5 años	0,22	0,21	0,31	0,20	0,16
Nro. Promedio de menores de 14 años	0,65	0,61	0,88	0,61	0,45
Nro. Promedio de mayores de 64 años	0,43	0,62	0,25	0,29	0,28
Sexo del Jefe del hogar. Porcentaje de hombres	61,7	61,6	66,1	62,0	54,3
Sexo del Jefe del hogar. Porcentaje de mujeres	38,3	38,4	33,9	38,0	45,7
Edad promedio del Jefe del hogar	53	59	47	48	49

QUINTIL DE HOGARES ORDENADOS POR INGRESO PER CAPITA (%)

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
TENENCIA DE LA VIVIENDA					
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Primer quintil	20,0	28,0	24,6	10,4	1,5
Segundo quintil	20,0	24,4	23,7	16,5	5,3
Tercer quintil	20,0	22,8	20,4	20,1	10,3
Cuarto quintil	20,0	16,7	19,2	24,3	25,6
Quinto quintil	20,0	8,0	12,1	28,8	57,3
TENENCIA DE LA VIVIENDA					
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Porcentaje de Hogares propietarios	56,0	62,1	51,1	50,6	52,4
Porcentaje de Hogares promitentes compradores	10,8	8,0	9,3	15,2	15,7
Porcentaje de Hogares inquilinos o arrendatarios	14,7	9,3	15,9	20,2	21,8
Porcentaje de Hogares ocupantes	18,5	20,6	23,7	13,9	10,0
CARACTERISTICAS OCUPACIONALES					
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Porcentaje de Menores de 14 años	21,9	20,7	27,3	20,8	17,3
Porcentaje de Desocupados	4,5	4,9	4,3	4,5	3,7
Porcentaje de Inactivos	28,2	33,9	23	23,6	25,9
Porcentaje de Empleados	30,4	25,3	31,3	35,3	38,4
Porcentaje de Cuenta propia y otros ¹	15	15,1	14,1	15,9	14,6

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
INGRESOS					
Ingreso promedio por hogar	19.422	12.468	16.220	24.967	38.386
Fuentes del ingreso de los hogares					
Ingresos por trabajo asalariado	8.656	4.428	7.790	11.692	18.958
Ingresos por trabajo autónomo	3.358	1.740	2.989	4.864	6.863
Ingresos por jubilaciones y pensiones	3.201	3.364	2.059	2.853	4.999
Otros ingresos corrientes	1.683	1.063	1.366	2.455	3.025
Valor locativo	2.524	1.873	2.016	3.104	4.540
Ingreso promedio per cápita	6.563	4.257	5.012	8.450	14.626

¹ En otros se incluyen el patrón con personal a su cargo y el miembro del hogar no remunerado.

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
TOTAL	17452	11315	14926	22516	33466
ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCÓHOLICAS	3443	2974	3283	3990	4382
Alimentos	2973	2582	2842	3439	3737
Pan y cereales	685	602	690	777	807
Productos de Panadería	461	408	475	510	531
Harinas	39	42	37	37	31
Cereales	53	50	54	59	50
Pastas	134	102	124	171	194
Carnes	904	808	865	1077	1018
Carne vacuna	461	435	441	518	492
Carne ovina	45	66	28	37	17
Carne de cerdo	19	17	15	26	17
Carne de aves	128	114	114	160	145
Fiambres, embutidos y conservas de carne	165	117	163	219	239
Comidas preparadas a base de carnes	65	37	76	94	91
Otras carnes frescas	4	3	10	0	3
Desperdicios comestibles frescos, refrigerados o congelados	18	18	17	22	14
Pescados y mariscos	51	33	40	79	89
Pescados frescos y congelados	38	25	27	63	61
Pescados procesados y preparados	12	7	12	16	21
Mariscos	2	1	1	1	7
Lácteos y huevos	479	396	456	548	674
Quesos	112	65	89	150	244
Lácteos (excepto quesos)	302	270	297	332	370
Huevos	64	62	70	66	59

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
Aceites y grasas	92	88	90	97	103
Aceites	67	67	61	69	70
Grasas	26	21	29	28	32
Frutas	166	136	148	189	254
Frutas frescas y congeladas	154	128	140	177	223
Frutas procesadas	12	8	8	12	31
Legumbres y hortalizas	303	287	277	326	357
Hortalizas y tubérculos, frescos y congelados	274	265	256	290	311
Legumbres y hortalizas, secas y en conserva	28	23	22	36	46
Azúcar, derivados y otros	172	140	158	199	257
Azúcar	58	68	59	51	38
Dulces, mermeladas, miel, jarabes	41	34	37	49	59
Helados	34	14	29	46	85
Chocolates y dulces de azúcar	34	19	31	45	68
Sucedáneos artificiales del azúcar	5	5	3	8	7
Condimentos, aderezos y otros productos alimenticios n.e.p.	121	91	120	147	180
Bebidas no alcohólicas	420	317	396	520	637
Café	31	23	24	39	53
Té, mate y otras infusiones	97	102	99	92	88
Cacao para bebidas	12	9	13	13	15
Gaseosas	162	101	157	222	278
Aguas minerales	93	63	77	126	163
Jugos	25	18	26	28	39
Hielo	0	0	0	0	0
Alimentos y bebidas c/salario en especie en un hogar	50	74	44	31	9

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
BEBIDAS ALCOHÓLICAS, TABACO Y ESTUPEFACIENTES	259	177	279	325	393
Bebidas alcohólicas	110	76	94	134	211
Bebidas destiladas	23	10	17	39	50
Vino	58	48	40	66	105
Cerveza	29	17	36	29	56
Tabaco y cigarrillos	149	101	185	191	182
VESTIMENTA Y CALZADO	704	411	646	950	1366
Prendas de vestir	454	246	390	624	969
Materiales para confeccionar prendas de vestir	11	6	10	14	23
Prendas de vestir	399	222	345	543	834
Otros artículos y accesorios de vestir	23	10	18	36	52
Limpieza, reparación y alquiler de prendas de vestir	22	8	18	30	60
Calzado y reparaciones	250	166	256	326	396
VIVIENDA	4716	3307	3853	5918	8786
Alquileres	441	185	366	657	1057
Alquileres imputados	2656	1925	2074	3282	4973
Conservación y reparación de la vivienda	103	73	96	123	182
Productos y materiales	57	46	59	66	79
Servicios para la vivienda	46	27	37	57	103
Suministro de agua y servicios relacionados con la vivienda	411	231	306	535	962
Suministro de agua	220	180	216	264	287
Alcantarillado y eliminación de residuos	10	8	12	11	8
Otros servicios relacionados con la vivienda	181	43	78	259	667
Gastos comunes	164	39	68	225	618
Otros servicios	18	4	11	34	49

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
Electricidad, gas y otros combustibles	1042	865	963	1234	1450
Electricidad	730	557	677	913	1093
Gas	215	202	200	223	272
Gas por cañería	19	3	5	24	85
Supergás	190	193	188	193	177
Gastos de instalación, re-conexión y compra de garrafas	7	6	7	5	10
Combustibles líquidos	8	11	7	7	5
Combustibles sólidos	89	95	79	91	80
Impuestos municipales	63	28	47	87	162
MUEBLES, ARTÍCULOS PARA EL HOGAR Y SU CONSERVACIÓN	802	452	624	1028	1858
Muebles y accesorios, alfombras y materiales para pisos	119	58	117	154	265
Muebles y accesorios	116	58	115	150	255
Muebles	99	51	105	125	205
Accesorios para iluminación y decoración del hogar	17	7	10	25	50
Alfombras y otros materiales para pisos	2	1	1	3	7
Reparación de muebles, accesorios y materiales para pisos	1	0	0	1	3
Productos textiles para el hogar	50	36	51	62	76
Artefactos para el hogar	106	73	98	127	194
Artefactos grandes para el hogar	86	61	81	101	150
Artefactos eléctricos pequeños para el hogar	9	6	6	10	19
Reparación de artefactos para el hogar	12	6	10	15	26
Cristalería, vajilla y utensilios domésticos	23	15	20	28	44
Herramientas y equipos para el hogar	28	19	25	32	55
Herramientas y equipos grandes	10	8	10	12	13
Herramientas pequeñas y accesorios diversos	18	11	15	21	42

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
Bienes y servicios para la conservación ordinaria del hogar					
Artículos para el hogar no duraderos	475	250	313	626	1224
Productos de limpieza y conservación del hogar	200	164	196	242	257
Utensilios de limpieza y conservación del hogar	162	137	163	194	192
Utensilios para el hogar no duraderos	21	18	19	25	30
Servicios domésticos y para el hogar	17	10	13	23	36
	275	85	117	384	966
SALUD	2053	1411	1704	2646	3769
Productos, artefactos y equipos médicos	249	190	189	304	450
Productos farmacéuticos	166	128	123	196	309
Medicamentos y vitaminas	136	110	98	154	253
Anticonceptivos	19	10	19	24	39
Otros productos farmacéuticos	11	8	6	18	17
Artefactos y equipos terapéuticos	83	62	66	108	142
Servicios para pacientes externos	138	67	93	164	400
Servicios médicos particulares	15	8	9	16	40
Servicios dentales particulares	76	31	61	97	213
Servicios paramédicos particulares	48	27	23	50	146
Servicios de hospital	39	48	7	26	80
Servicios médicos mutuales y colectivos	1626	1106	1416	2152	2839
Cuota mutual	661	411	534	916	1282
Cuota mutual - DISSE	524	425	567	646	593
Cuotas de seguros integrales	73	3	15	105	337
Cuotas de seguros parciales	36	33	38	49	25
Órdenes y tickets de análisis y medicamentos	173	127	137	219	311
Arancel y cuota por derecho a atención en salud pública	2	2	1	2	2
Cuota de emergencia médico móvil	112	66	93	164	208
Servicio de acompañantes	41	34	27	46	74
Cuota por seguros odontológicos	4	3	3	5	7

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
TRANSPORTE	1769	883	1463	2499	3995
Adquisición de vehículos	241	101	241	403	452
Autos y camionetas	158	29	133	308	390
Motocicletas	74	65	96	83	52
Bicicletas	9	7	12	13	9
Otros vehículos de transporte personal	0	0	-2	0	0
Funcionamiento de equipo de transporte personal	953	440	735	1329	2373
Piezas de repuesto y accesorios para equipo de transporte	44	28	43	51	87
Combustibles y lubricantes para equipo de transporte	567	260	456	809	1361
Nafta	392	182	321	514	990
Gas Oil	150	66	115	261	308
Lubricantes - aceites para vehículos	25	11	20	33	63
Mantenimiento y reparación de equipo de transporte	140	69	104	190	350
Otros servicios relativos al equipo de transporte	202	83	132	280	575
Servicios de transporte	575	342	487	766	1171
Transporte de pasajeros por ferrocarril	1	1	1	1	0
Transporte de pasajeros por carretera	470	309	448	603	816
Transporte urbano y suburbano	354	217	343	478	627
Boletos interdepartamentales y abonos	78	68	79	82	100
Omnibus interdepartamental larga distancia	33	22	24	35	77
Pasaje de omnibus internacional	5	2	3	8	13
Transporte de pasajeros por aire	78	23	25	126	263
Transporte de pasajeros por vías fluviales	6	2	1	11	18
Transporte combinado de pasajeros	3	0	1	5	13
Otros servicios de transporte adquiridos	17	6	11	20	60

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
COMUNICACIONES	774	456	685	1047	1522
Servicios postales	2	0	1	1	8
Equipos telefónicos y de facsímil y su reparación	65	36	66	87	118
Teléfonos, contestadores	4	3	3	5	8
Teléfonos celulares	60	33	63	82	110
Reparación de equipo telefónico y de facsímil	0	0	0	0	1
Servicios telefónicos y de facsímil	708	419	618	959	1396
Servicios telefónicos residencial	508	344	448	654	909
Servicios de telefonía celular	163	67	157	245	353
Conexión a internet por contrato	30	3	8	49	119
Otros servicios telefónicos	7	4	5	11	16
RECREACIÓN Y CULTURA	1112	500	937	1529	2711
Equipos de esparcimiento	173	68	169	228	432
Equipos de audio	21	12	28	19	41
Equipos de televisión y video	51	27	63	69	82
Equipos fotográficos y cinematográficos	17	3	10	32	53
Computadoras, accesorios y programas	48	14	41	60	150
Calculadoras y agendas electrónicas	2	1	2	3	5
Medios para grabación e impresión	28	10	20	35	84
Reparación de equipo de esparcimiento	7	3	6	10	18
Otros productos duraderos para la recreación y cultura	3	1	2	5	10
Otros artículos y equipos para la recreación	194	107	205	273	336
Juguetes	51	30	67	64	76
Equipo de deporte, campamento y recreación al aire libre	12	5	22	15	17
Plantas y flores	21	8	17	29	55
Animales domésticos y productos conexos	92	56	88	134	150
Servicios para animales domésticos	18	8	12	31	39

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
Servicios de recreación y culturales	386	206	321	508	878
Servicios de recreación y deportivos	88	30	68	117	262
Servicios culturales	260	157	222	343	523
Juegos de azar	37	19	31	47	92
Periódicos, libros, útiles de oficina	136	62	125	170	339
Libros	68	30	70	82	164
Diarios y periódicos	35	14	22	48	104
Diarios, semanarios, periódicos	23	11	14	31	67
Revistas	12	3	7	17	37
Materiales impresos diversos	1	0	0	0	3
Papel, útiles de oficina, materiales de dibujo	33	18	33	40	68
Paquetes turísticos	219	57	115	346	715
EDUCACIÓN	436	45	329	688	1471
Enseñanza preescolar y primaria	138	12	93	244	456
Enseñanza secundaria	132	7	153	185	417
Enseñanza terciaria	58	2	15	85	266
Enseñanza no atribuible a ningún nivel	25	8	11	33	91
Enseñanza extracurricular	82	16	58	141	241
RESTAURANTES Y SERVICIOS DE ALOJAMIENTO	558	195	427	800	1559
Servicios de suministro de comidas por contrato	501	187	403	707	1346
Restaurantes, cafés y establecimientos similares	490	182	397	686	1325
Comedores	11	4	6	22	21
Servicios de alojamiento	57	9	24	93	212

CONCEPTO	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR				
	TOTAL	HASTA 6 AÑOS	DE 7 A 9 AÑOS	DE 10 A 12 AÑOS	13 AÑOS O MAS
BIENES Y SERVICIOS DIVERSOS	826	506	696	1095	1654
Cuidado personal	545	373	504	703	925
Servicio de peluquería y otros servicios de cuidado personal	115	61	86	160	269
Aparatos eléctricos para el cuidado personal	4	1	6	7	7
Otros aparatos, artículos y productos para la atención personal	426	311	412	536	649
Artículos para la higiene personal	242	190	235	299	330
Artículos descartables para el cuidado personal	96	68	103	118	140
Productos de belleza	88	52	74	120	178
Efectos personales n.e.p.	11	6	9	16	25
Protección social	2	1	0	1	6
Seguros (no de vida)	132	36	68	204	433
Seguros de vivienda	16	3	5	23	59
Seguros de transporte	115	32	62	179	368
Otros seguros	1	0	1	2	6
Servicios financieros n.e.p.	11	4	5	17	37
Otros servicios	125	85	110	155	228
Honorarios por servicios de asesoramiento	53	21	64	74	107
Servicios de fúnebres	53	56	34	60	60
Servicios de agentes inmobiliarios	6	3	2	5	21
Reproducciones de documentos y avisos en la prensa	3	1	4	2	11
Tasas por la emisión de certificados	8	4	6	12	19
Servicios personales	2	0	0	0	10

XVI. CONSUMO DE LOS HOGARES POR CATEGORÍAS DE OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DEL HOGAR

Cuadro XVI.1.

Características de los hogares, ingresos y gasto promedio mensual de consumo de los hogares por categorías de ocupación principal del Jefe del Hogar según destino del gasto. Total del país. Precios corrientes. 2005-2006.

CONCEPTO	CATEGORÍAS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR					
	TOTAL	GERENTES Y DUEÑOS DE EMPRESA, PROFESIONALES Y TÉCNICOS	TÉCNICOS DE NIVEL MEDIO, AUXILIARES Y PERSONAL CALIFICADO	OPERARIOS	PERSONAL CON Poca O NINGUNA CALIFICACIÓN	NO TRABAJA
Cantidad de hogares (en miles)	1049	108	284	184	180	293
Cantidad de hogares (porcentaje)	100,0	10,3	27,1	17,5	17,2	27,9
COMPOSICIÓN DEL HOGAR						
Nro. Promedio de miembros	3,0	2,9	3,1	3,5	3,3	2,3
Nro. Promedio de menores de 5 años	0,22	0,18	0,24	0,32	0,30	0,12
Nro. Promedio de menores de 14 años	0,65	0,57	0,69	0,92	0,92	0,30
Nro. Promedio de mayores de 64 años	0,43	0,16	0,19	0,16	0,30	1,00
Sexo del Jefe del hogar. Porcentaje de hombres	61,7	61,0	67,7	89,0	58,9	40,6
Sexo del Jefe del hogar. Porcentaje de mujeres	38,3	39,0	32,3	11,0	41,1	59,4
Edad promedio del Jefe del hogar	53	47	46	45	49	68
NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DEL HOGAR						
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Porcentaje de Jefes con 6 o menos años de educación	43,9	10,4	29,2	39,9	64,0	60,7
Porcentaje de Jefes con 7 a 9 años de educación	22,0	8,9	25,4	35,7	21,6	15,3
Porcentaje de Jefes con 10 a 12 años de educación	20,1	19,9	30,8	20,5	12,8	14,2
Porcentaje de Jefes con 13 o más años de educación	13,9	60,8	14,7	3,9	1,6	9,7

CONCEPTO	CATEGORÍAS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR					
	TOTAL	GERENTES Y DUEÑOS DE EMPRESA, Y TÉCNICOS	TÉCNICOS DE NIVEL MEDIO, AUXILIARES Y PERSONAL CALIFICADO	OPERARIOS	PERSONAL CON Poca O NINGUNA CALIFICACIÓN	NO TRABAJA
QUINTIL DE HOGARES ORDENADOS POR INGRESO PER CÁPITA (%)						
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Primer quintil	20,0	5,0	16,3	26,9	36,6	14,6
Segundo quintil	20,0	6,5	19,3	24,6	27,1	18,3
Tercer quintil	20,0	11,5	20,6	22,8	20,5	20,5
Cuarto quintil	20,0	21,1	22,5	17,6	11,4	24,2
Quinto quintil	20,0	55,9	21,2	8,1	4,4	22,4
TENENCIA DE LA VIVIENDA						
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Porcentaje de Hogares propietarios	56,0	59,3	47,6	52,5	51,7	67,9
Porcentaje de Hogares promitentes compradores	10,8	13,3	13,9	12,0	9,0	7,2
Porcentaje de Hogares inquilinos o arrendatarios	14,7	18,0	18,8	14,5	12,6	10,8
Porcentaje de Hogares ocupantes	18,5	9,4	19,7	21,0	26,7	14,1
CARACTERÍSTICAS OCUPACIONALES						
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Porcentaje de Menores de 14 años	21,9	19,6	22,6	26,1	27,8	12,8
Porcentaje de Desocupados	4,5	2,4	5,8	5,8	5,0	5,6
Porcentaje de Inactivos	28,2	18,0	16,6	19,1	20,3	63,6
Porcentaje de Empleados	30,4	34,7	39,2	31,9	33,2	13,1
Porcentaje de Cuenta propia y otros ¹	15,0	25,3	18,0	17,6	13,7	4,9

CONCEPTO	CATEGORIAS DE LA OCUPACION PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR					
	TOTAL	GERENTES Y DUEÑOS DE EMPRESA, PROFESIONALES Y TÉCNICOS	TÉCNICOS DE NIVEL MEDIO, AUXILIARES Y PERSONAL CALIFICADO	OPERARIOS	PERSONAL CON Poca O NINGUNA CALIFICACIÓN	NO TRABAJA
INGRESOS						
Ingreso promedio por hogar	19.422	41.869	21.207	16.334	11.511	16.190
Fuentes del ingreso de los hogares						
Ingresos por trabajo asalariado	8.656	20.677	12.111	9.086	5.998	2.216
Ingresos por trabajo autónomo	3.358	12.415	3.921	3.543	1.279	620
Ingresos por jubilaciones y pensiones	3.201	1.608	1.283	834	1.577	8.139
Otros ingresos corrientes	1.683	2.599	1.519	882	1.129	2.349
Valor locativo	2.524	4.570	2.372	1.988	1.527	2.865
Ingreso promedio per cápita	6.563	14.412	6.909	4.641	3.482	7.015

¹ En otros se incluyen el patrón con personal a su cargo y el miembro del hogar no remunerado.

CONCEPTO	CATEGORÍAS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR						
	GERENTES Y DUEÑOS DE EMPRESA, PROFESIONALES Y TÉCNICOS		TÉCNICOS DE NIVEL MEDIO, AUXILIARES Y PERSONAL CALIFICADO		OPERARIOS		PERSONAL CON Poca O NINGUNA CALIFICACIÓN
	TOTAL						
TOTAL	17452	34679	19229	15088	10730	14972	3025
ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCÓHOLICAS	3443	4613	3677	3523	2967	3055	2658
Alimentos	2973	3919	3159	3055	2539	2658	588
Pan y cereales	685	843	728	735	630	588	588
Productos de Panadería	461	558	484	497	423	401	401
Harinas	39	32	40	37	42	38	38
Cereales	53	55	58	56	54	43	43
Pastas	134	199	146	144	111	105	105
Carnes	904	1165	999	991	771	743	743
Carne vacuna	461	566	473	548	407	389	389
Carne ovina	45	39	76	22	58	24	24
Carne de cerdo	19	36	23	5	10	22	22
Carne de aves	128	159	138	130	102	121	121
Fiambres, embutidos y conservas de carne	165	247	190	172	132	125	125
Comidas preparadas a base de carnes	65	98	74	86	40	44	44
Otras carnes frescas	4	4	8	2	6	0	0
Desperdicios comestibles frescos, refrigerados o congelados	18	14	17	25	15	19	19
Pescados y mariscos	51	81	49	43	40	55	55
Pescados frescos y congelados	38	58	35	33	30	42	42
Pescados procesados y preparados	12	19	12	10	10	11	11
Mariscos	2	4	2	0	0	3	3
Lácteos y huevos	479	672	510	462	398	437	437
Quesos	112	227	125	94	54	104	104
Lácteos (excepto quesos)	302	382	318	299	271	279	279
Huevos	64	62	66	69	73	53	53
Aceites y grasas	92	105	89	95	86	93	93
Aceites	67	75	61	66	63	71	71
Grasas	26	30	28	29	23	22	22

CONCEPTO	CATEGORÍAS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR					
	TOTAL	GERENTES Y DUEÑOS DE EMPRESA, Y TÉCNICOS	TÉCNICOS DE NIVEL MEDIO, AUXILIARES Y PERSONAL CALIFICADO	OPERARIOS	PERSONAL CON POCOA NINGUNA CALIFICACIÓN	NO TRABAJA
Frutas	166	250	160	148	111	185
Frutas frescas y congeladas	154	224	150	140	105	170
Frutas procesadas	12	26	10	7	6	16
Legumbres y hortalizas	303	366	310	305	270	291
Hortalizas y tubérculos, frescos y congelados	274	323	278	278	249	266
Legumbres y hortalizas, secas y en conserva	28	43	32	27	21	25
Azúcar, derivados y otros	172	252	184	158	138	160
Azúcar	58	41	57	55	73	59
Dulces, mermeladas, miel, jarabes	41	59	43	39	29	41
Helados	34	76	39	32	13	26
Chocolates y dulces de azúcar	34	68	40	30	22	24
Sucedáneos artificiales del azúcar	5	8	5	2	2	9
Condimentos, aderezos y otros productos alimenticios n.e.p.	121	184	130	118	95	107
Bebidas no alcohólicas	420	691	455	423	308	352
Café	31	51	35	22	21	32
Té, mate y otras infusiones	97	90	100	93	105	97
Cacao para bebidas	12	15	15	11	12	8
Gaseosas	162	318	183	176	102	114
Aguas minerales	93	175	95	97	48	86
Jugos	25	41	29	25	21	17
Hielo	0	0	0	0	0	0
Alimentos y bebidas c/salario en especie en un hogar	50	3	63	45	119	14
BEBIDAS ALCOHÓLICAS, TABACO Y ESTUPEFACIENTES	259	450	280	300	202	178
Bebidas alcohólicas	110	230	122	101	61	90
Bebidas destiladas	23	68	26	16	6	18
Vino	58	113	61	50	35	53
Cerveza	29	49	34	35	20	19
Tabaco y cigarrillos	149	219	158	199	141	88

CONCEPTO	CATEGORÍAS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR					
	TOTAL	GERENTES Y DUEÑOS DE EMPRESA, Y TÉCNICOS	TÉCNICOS DE NIVEL MEDIO, AUXILIARES Y PERSONAL CALIFICADO	OPERARIOS	PERSONAL CON Poca O NINGUNA CALIFICACIÓN	NO TRABAJA
VESTIMENTA Y CALZADO	704	1459	896	659	498	395
Prendas de vestir	454	1027	580	398	299	252
Materiales para confeccionar prendas de vestir	11	28	14	8	7	6
Prendas de vestir	399	875	514	355	272	216
Otros artículos y accesorios de vestir	23	54	29	20	13	13
Limpieza, reparación y alquiler de prendas de vestir	22	70	23	15	8	16
Calzado y reparaciones	250	432	316	261	199	143
VIVIENDA	4716	8661	4768	3754	2912	4921
Alquileres	441	898	590	338	227	325
Alquileres imputados	2656	5005	2517	2043	1570	2975
Conservación y reparación de la vivienda	103	196	104	92	68	97
Productos y materiales	57	83	64	67	43	43
Servicios para la vivienda	46	113	40	25	25	53
Suministro de agua y servicios relacionados con la vivienda	411	846	381	277	206	489
Suministro de agua	220	311	215	219	165	224
Alcantarillado y eliminación de residuos	10	8	13	10	8	8
Otros servicios relacionados con la vivienda	181	527	152	48	33	257
Gastos comunes	164	470	134	41	29	238
Otros servicios	18	57	18	6	4	18
Electricidad, gas y otros combustibles	1042	1579	1118	967	819	956
Electricidad	730	1168	795	676	520	667
Gas	215	286	214	204	177	222
Gas por cañería	19	81	12	3	2	24
Supergás	190	193	197	193	170	192
Gastos de instalación, re-conexión y compra de garrafas	7	11	6	8	5	6
Combustibles líquidos	8	3	9	6	12	10
Combustibles sólidos	89	122	100	81	110	57
Impuestos municipales	63	137	59	37	23	80

CONCEPTO	CATEGORÍAS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR					
	TOTAL	GERENTES Y DUEÑOS DE EMPRESA, Y TÉCNICOS	TÉCNICOS DE NIVEL MEDIO, AUXILIARES Y PERSONAL CALIFICADO	OPERARIOS	PERSONAL CON Poca O NINGUNA CALIFICACIÓN	NO TRABAJA
MUEBLES, ARTÍCULOS PARA EL HOGAR Y SU CONSERVACIÓN	802	1940	840	598	422	705
Muebles y accesorios, alfombras y materiales para pisos	119	292	145	92	84	69
Muebles y accesorios	116	283	142	90	83	67
Muebles	99	227	120	82	73	59
Accesorios para iluminación y decoración del hogar	17	56	22	8	10	8
Alfombras y otros materiales para pisos	2	5	3	1	1	2
Reparación de muebles, accesorios y materiales para pisos	1	4	0	0	0	1
Productos textiles para el hogar	50	86	57	59	44	29
Artefactos para el hogar	106	197	121	106	71	80
Artefactos grandes para el hogar	86	157	98	87	57	65
Artefactos eléctricos pequeños para el hogar	9	15	10	8	7	6
Reparación de artefactos para el hogar	12	24	12	11	6	9
Cristalería, vajilla y utensilios domésticos	23	42	26	27	19	13
Herramientas y equipos para el hogar	28	58	31	32	17	19
Herramientas y equipos grandes	10	12	12	17	7	5
Herramientas pequeñas y accesorios diversos	18	46	19	15	11	14
Bienes y servicios para la conservación ordinaria del hogar	475	1265	460	282	188	495
Artículos para el hogar no duraderos	200	294	220	203	165	165
Productos de limpieza y conservación del hogar	162	224	180	171	138	130
Utensilios de limpieza y conservación del hogar	21	32	23	22	17	18
Utensilios para el hogar no duraderos	17	39	17	11	10	17
Servicios domésticos y para el hogar	275	971	240	78	23	330
SALUD	2053	3683	2151	1721	1116	2138
Productos, artefactos y equipos médicos	249	379	241	171	150	319
Productos farmacéuticos	166	268	140	111	100	229
Medicamentos y vitaminas	136	213	104	84	79	207
Anticonceptivos	19	40	25	21	14	6
Otros productos farmacéuticos	11	15	10	7	6	15
Artefactos y equipos terapéuticos	83	111	102	60	50	90

CONCEPTO	CATEGORÍAS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR					
	TOTAL	GERENTES Y DUEÑOS DE EMPRESA, PROFESIONALES Y TÉCNICOS	TÉCNICOS DE NIVEL MEDIO, AUXILIARES Y PERSONAL CALIFICADO	OPERARIOS	PERSONAL CON Poca O NINGUNA CALIFICACIÓN	NO TRABAJA
Servicios para pacientes externos	138	358	158	132	41	102
Servicios médicos particulares	15	24	19	6	7	17
Servicios dentales particulares	76	210	88	73	25	49
Servicios paramédicos particulares	48	124	51	53	9	36
Servicios de hospital	39	66	11	54	2	69
Servicios médicos mutuales y colectivos	1626	2880	1740	1364	922	1649
Cuota mutual	661	1321	649	460	242	814
Cuota mutual - DISSE	524	677	685	635	494	260
Cuotas de seguros integrales	73	370	72	19	0	42
Cuotas de seguros parciales	36	31	37	35	40	36
Órdenes y tickets de análisis y medicamentos	173	230	153	113	77	270
Arancel y cuota por derecho a atención en salud pública	2	4	2	1	2	2
Cuota de emergencia médico móvil	112	190	115	84	52	134
Servicio de acompañantes	41	50	23	13	13	89
Cuota por seguros odontológicos	4	7	5	4	3	2
TRANSPORTE	1769	4322	2276	1567	923	981
Adquisición de vehículos	241	584	451	186	135	11
Autos y camionetas	158	506	307	99	50	-11
Motocicletas	74	66	132	77	74	17
Bicicletas	9	11	13	10	11	5
Otros vehículos de transporte personal	0	1	-1	0	0	0
Funcionamiento de equipo de transporte personal	953	2594	1180	864	385	532
Piezas de repuesto y accesorios para equipo de transporte	44	97	51	58	28	20
Combustibles y lubricantes para equipo de transporte	567	1527	703	534	237	303
Nafta	392	1092	470	363	175	211
Gas Oil	150	367	202	151	53	78
Lubricantes - aceites para vehículos	25	68	31	20	9	14
Mantenimiento y reparación de equipo de transporte	140	363	173	130	50	88
Otros servicios relativos al equipo de transporte	202	607	252	141	69	122

CONCEPTO	CATEGORÍAS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR					
	TOTAL	GERENTES Y DUEÑOS DE EMPRESA, Y TÉCNICOS	TÉCNICOS DE NIVEL MEDIO, AUXILIARES Y PERSONAL CALIFICADO	OPERARIOS	PERSONAL CON Poca O NINGUNA CALIFICACIÓN	NO TRABAJA
Servicios de transporte	575	1144	645	517	403	438
Transporte de pasajeros por ferrocarril	1	0	0	3	2	0
Transporte de pasajeros por carretera	470	759	542	483	377	341
Transporte urbano y suburbano	354	602	415	322	281	270
Boletos interdepartamentales y abonos	78	99	82	134	72	34
Omnibus interdepartamental larga distancia	33	46	42	22	21	33
Pasaje de omnibuses internacional	5	13	4	4	3	4
Transporte de pasajeros por aire	78	292	73	16	14	82
Transporte de pasajeros por vías fluviales	6	19	4	3	1	8
Transporte combinado de pasajeros	3	6	7	0	2	1
Otros servicios de transporte adquiridos	17	67	19	12	7	7
COMUNICACIONES	774	1596	906	660	411	636
Servicios postales	2	9	1	0	0	1
Equipos telefónicos y de facsímil y su reparación	65	130	82	70	43	33
Teléfonos, contestadores	4	9	4	3	2	4
Teléfonos celulares	60	120	78	67	41	29
Reparación de equipo telefónico y de facsímil	0	1	0	0	0	0
Servicios telefónicos y de facsímil	708	1457	823	590	368	601
Servicios telefónicos residencial	508	920	561	412	284	502
Servicios de telefonía celular	163	399	215	163	79	76
Conexión a internet por contrato	30	125	35	9	1	19
Otros servicios telefónicos	7	12	12	6	4	4

CONCEPTO	CATEGORÍAS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR					
	TOTAL	GERENTES Y DUEÑOS DE EMPRESA, Y TÉCNICOS	TÉCNICOS DE NIVEL MEDIO, AUXILIARES Y PERSONAL CALIFICADO	OPERARIOS	PERSONAL CON Poca O NINGUNA CALIFICACIÓN	NO TRABAJA
RECREACIÓN Y CULTURA	1112	2928	1295	872	495	791
Equipos de esparcimiento	173	471	233	157	77	74
Equipos de audio	21	51	22	28	13	8
Equipos de televisión y vídeo	51	89	62	63	30	30
Equipos fotográficos y cinematográficos	17	56	31	8	3	4
Computadoras, accesorios y programas	48	169	73	29	14	12
Calculadoras y agendas electrónicas	2	6	1	3	0	2
Medios para grabación e impresión	28	83	35	21	12	13
Reparación de equipo de esparcimiento	7	16	8	6	3	6
Otros productos duraderos para la recreación y cultura	3	12	3	1	2	2
Otros artículos y equipos para la recreación	194	349	255	206	112	120
Juguetes	51	70	80	68	31	18
Equipo de deporte, campamento y recreación al aire libre	12	25	24	11	5	2
Plantas y flores	21	57	22	17	9	17
Animales domésticos y productos conexos	92	164	105	95	61	69
Servicios para animales domésticos	18	32	25	15	6	14
Servicios de recreación y culturales	386	956	420	292	180	326
Servicios de recreación y deportivos	88	283	108	67	33	45
Servicios culturales	260	560	273	208	129	250
Juegos de azar	37	114	39	17	18	32
Periódicos, libros, útiles de oficina	136	358	145	119	68	98
Libros	68	190	70	69	35	41
Diarios y periódicos	35	94	35	17	10	41
Diarios, semanarios, periódicos	23	54	22	10	5	33
Revistas	12	40	13	6	5	8
Materiales impresos diversos	1	1	1	0	0	0
Papel, útiles de oficina, materiales de dibujo	33	73	39	34	24	16
Paquetes turísticos	219	783	239	96	56	169



Río Negro 1520
Tel: (5982) 902 7303
E-mail: difusión@ine.gub.uy
Sitio web: www.ine.gub.uy
Montevideo - Uruguay
C.P.: 11.100