

Algoritmo de creación del Grupo socio-económico de los hogares, VIII Censo Nacional de Población y Vivienda

El grupo socio-económico al cual pertenecen los hogares es un índice construido a partir de la existencia de bienes durables en el mismo, la calidad de la vivienda, el grado de salubridad de ésta, y la escolaridad del jefe de hogar.

Los bienes durables cuya existencia en el hogar fue considerada para la construcción del grupo socio-económico al cual pertenece éste son: televisor, nevera, automóvil, teléfono, estufa y lavadora.

La **calidad de la vivienda** ha sido definida a partir de los materiales de construcción del piso, techo y paredes de la misma. De esa forma se legó a la dicotomía siguiente:

- 1) **Viviendas de alta calidad**, grupo al cual pertenecen todas aquellas unidades habitacionales con las siguientes características:
 - a) Techo de concreto, piso de granito, mármol o cerámica y paredes de block o concreto.
 - b) Techo de Zinc, piso de granito, mármol o cerámica y paredes de block o concreto.
 - c) Techo de asbesto cemento, piso de granito, mármol o cerámica y paredes de block o concreto.
 - d) Techo de concreto, piso de mosaico y paredes de block o concreto.
 - e) Techo de Zinc, piso de mosaico y paredes de block o concreto.
 - f) Techo de asbesto cemento, piso de mosaico y paredes de block o concreto.
- 2) **Viviendas de baja calidad**, grupo en el cual se incluyen todas aquellas no incluidas en la categoría "Alta calidad".

A su vez, el **grado de salubridad de la vivienda** se construyó a partir de dos indicadores relacionados con el saneamiento básico: existencia de inodoro y de agua del acueducto público dentro de la vivienda. La combinación de estos dos elementos permitió definir

dividir las viviendas en dos categorías: a) **Con alto grado de salubridad**, b) **Con bajo grado salubridad**.

Con el nivel de escolaridad del(a) jefe(a) se procedió en forma similar a la **calidad de la vivienda** y al **grado de salubridad de la vivienda**, esto es, se definieron las dos categorías siguientes: a) **Baja escolaridad**, grupo al cual pertenecen los (las) jefes(as) de hogar que como máximo alcanzaron a completar el bachillerato y, b) **Alta escolaridad**, donde se incluye a todos los jefes y jefas de hogar con estudios superiores.

En la construcción de este índice subyace la idea de que todos los hogares dispondrían de estas características siempre que tuvieran las condiciones para adquirirlas. Esto es, si existiesen las mejores condiciones en los hogares se esperaría que todos dispusiesen de los bienes durables mencionados en forma previa, todos habitarían en viviendas de **Alta calidad**, con **Alto grado de salubridad** y los(as) jefes(as) tendrían **Alta escolaridad**.

Dado que la probabilidad de que un hogar posea un determinado bien, resida en una vivienda de alta calidad o de de alto grado de salubridad o que el (la) jefe(a) tenga alta escolaridad es variable, en la construcción del índice se utiliza un ponderador que consiste en asignar al hecho (poseer el bien, tener vivienda de alta calidad, etc.) una puntuación equivalente a la diferencia entre el 100% y el porcentaje de hogares que posee la característica. Por ejemplo, como el 68% de los hogares respondió positivamente en relación a la existencia de televisor, poseer este tipo de bien implica una puntuación de 32.

Para la aplicación de la metodología se procedió de la forma siguiente:

- a) A partir del porcentaje de hogares que respondió positivamente en relación a la existencia de las características consideradas se asignó la puntuación que sigue.

| Característica del hogar | Puntuación |
|--|------------|
| Tiene televisor | 32 |
| Tiene nevera | 39 |
| Tiene automóvil | 85 |
| Tiene teléfono | 66 |
| Tiene estufa | 19 |
| Tiene lavadora | 46 |
| Tiene vivienda de alta calidad | 78 |
| Tiene vivienda de alto grado de salubridad | 70 |
| Tiene jefe con alta escolaridad | 86 |

- b) Se sumaron las puntuaciones individuales y así se obtuvo una valoración total de 521 distribuidos en 230 grupos simples. Luego, tomando en cuenta los puntos de concentración de frecuencias relativas se definieron puntos de corte que permitieron crear cinco grupos socio-económicos en la forma que se expone a continuación:

| Grupo socio-económico | Porcentaje de hogares |
|-----------------------|-----------------------|
| Muy bajo | 10.9 |
| Bajo | 28.6 |
| Medio-bajo | 25.8 |
| Medio | 21.2 |
| Medio-alto | 13.3 |