

Universidad Nacional del Litoral
Facultad de Ciencias Económicas



MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Mención en Negocios

Medición del nivel socioeconómico. Un estudio comparativo de las metodologías aplicadas en Argentina y Brasil

Maestrando: CPN Cristian German Boiero

Directora: Mg. María Rosa Sánchez Rossi
Codirector: Dr Ricardo Teixeira Veiga

Santa Fe, Julio 2018

Agradecimientos

Este trabajo no hubiese sido posible sin el generoso apoyo de todas y cada una de las personas de distintos ámbitos que contribuyeron a que pudiera concluir este largo camino.

Muy especialmente mi gratitud a la Facultad de Ciencias Económicas de la UNL por siempre hacerme sentir parte integrante, a mi directora de tesis por su paciencia y a todo el equipo de trabajo del MBA por su cercanía y afecto.

A mi familia, a la memoria de mis padres.

Índice

Capítulo I Aspectos Metodológicos	4
1.1 - Objetivos	6
1.2 - Objetivo General	6
1.3 - Objetivos específicos.....	6
1.4 – Metodología.	6
1.5 - Conformación de la muestra.....	8
Capítulo II La estructura social. La clase Social y el Nivel socioeconómico	11
1.6 - Organización del trabajo.....	9
2.1 - Modelos para la medición del NSE	15
2.2 - Selección del modelo teórico.....	16
2.3 - Características de los estratos sociales	18
2.4 - Principales elementos utilizados para la determinación de los estratos sociales	19
2.5 - El nivel socioeconómico.....	21
Capítulo III Metodologías utilizadas en Brasil	33
3.1 - Criticas del Criterio Brasil	45
3.2 - Nuevo Criterio Brasil 2015	49
Capítulo IV Metodologías utilizadas en Argentina	58
4.1 - Antecedentes del NSE en la Argentina.....	58
4.2 - La Investigación de Marketing en la Argentina.....	62
4.3 - Primera Etapa Año 1996	63
4.4 - Segunda Etapa Año 2002	66
4.5 - Tercera Etapa Año 2006.....	71
4.6 - Cuarta Etapa Año 2015	76
Capítulo V Trabajo de Campo	91
5.1 - Análisis de las Entrevistas	91
Capítulo VI Conclusiones.....	101
Bibliografía	105
Anexo	108
Transcripción de las entrevistas.	108
Entrevista 1	108
Entrevista 2	110
Entrevista 3	111
Entrevista 4	113
Entrevista 5	114
Entrevista 6	116
Entrevista 7	118
Entrevista 8	120
Entrevista 9	121
Entrevista 10	123
Entrevista 11	124
Modelos de encuestas de Argentina.....	128
Modelo Encuesta 2002	128
Modelo Encuesta 2006	131
CUESTIONARIO NSE Simplificado Online -2015	134
CUESTIONARIO NSE FULL Online – Pre codificado 2015.....	138
Modelos encuestas de Brasil	149
Cuestionario Brasil 2008.....	149
Cuestionario Brasil 2015	152

Capítulo I

Aspectos Metodológicos

Una de las tareas fundamentales del marketing en los últimos años ha sido conocer de forma profunda el comportamiento del consumidor, dada la diversidad de modos con que los individuos buscan satisfacer sus necesidades, ya que no es posible atender al mercado de forma satisfactoria sin visualizar los distintos segmentos que la componen.

La segmentación de mercados es una herramienta vital que le permite a la empresa dividir el mercado en segmentos homogéneos, posibilitando su conocimiento de forma más eficiente en relación a características sociodemográficas, estilos de vida, aspiraciones, uso del producto, y así ofrecer o diseñar una estrategia de marketing distinto para cada segmento al que la empresa se dirige.

Kurian (2013) define a la segmentación del mercado como el proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización.

Por su parte, Hill y Jones (2014) definen la segmentación del mercado como la manera en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva

Kotler (2015) afirma que para que estos segmentos de mercados sean útiles a los propósitos de una empresa, deben ser: medibles, accesibles, sustanciales y diferenciales; con lo cual la medición de los mismos es uno de los propósitos de Marketing, dado que no es posible medir un mercado que no se puede conocer su potencial comercial.

Dentro de las variables utilizadas para segmentar un mercado, las más empleadas son las que buscan estimar el potencial de compra de los consumidores para entre otros beneficios definir la estrategia comercial. El presente trabajo se orienta al estudio del nivel socioeconómico (NSE) como herramienta de aplicación de Marketing.

Por otro lado, el informe del Banco Mundial “La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina” de Noviembre 2012 da cuenta del crecimiento de la clase media en América Latina, siendo Argentina y Brasil los países donde se produjeron los mayores aumentos. El incremento de los sectores medios de la población ha generado, entre otras consecuencias, un marcado interés por conocer y medir el potencial de compra y comportamiento de este segmento.

En Argentina, el criterio de medición del Nivel Socioeconómico estuvo asociado a las distintas crisis económicas acontecidas en el país, mientras que en Brasil, durante más de cuarenta años, se utilizó similar criterio o metodología.

Esta situación, en el país vecino, llevó a una dupla de prestigiosos investigadores, los académicos Wagner Kamakura y José A. Mazzon a estudiar y proponer un nuevo modelo de estratificación socioeconómica, que entró en vigencia a partir del 2015. Por otra parte la Sociedad Argentina de Investigadores de Marketing y de Opinión (SAIMO) ha elaborado una adecuación de la medición del NSE publicado en Setiembre del 2015, luego de un arduo trabajo realizado entre los distintos sectores involucrados.

Por otra parte, en todo trabajo de investigación, existe una inquietud personal que motiva a elegir un tema en particular, en mi caso obedece al hecho que como docente universitario de Marketing el Nivel Socioeconómico dentro de la segmentación de mercados es un área poco explorada tanto en el tiempo dedicado al trabajo en el aula universitaria como así también en el nivel de profundización por parte de los docentes.

Objetivos.

Objetivo General

- Realizar un análisis comparativo entre las metodologías utilizadas para la medición del NSE como herramienta de Marketing entre Argentina y Brasil.

Objetivos específicos

- Indagar sobre los métodos de medición del NSE en distintos países.
- Analizar la evolución del NSE a lo largo de la historia argentina.
- Conocer la metodología de elaboración del NSE en la Argentina en la actualidad.
 - Analizar la metodología del NSE en Brasil.
 - Describir la evolución de las distintas etapas de la evolución del NSE en Brasil.
- Conocer la opinión de expertos argentinos en relación al NSE de Argentina, y perspectivas de análisis comparado.

Metodología

Respecto al *tipo de investigación*, este trabajo es de tipo *exploratorio* ya que la finalidad es describir en forma comparativa las dos metodologías de medición del NSE.

El estudio comprende dos grandes etapas: una de revisión de bibliografía existente sobre el tema y la otra relativa a la obtención de datos primarios.

Entre las principales fuentes de datos secundarios que se consultaron, es posible mencionar las siguientes:

- La estructura Social de la Argentina: Evidencias y Conjeturas acerca de la Estratificación actual. Manuel Mora y Araujo.
- Los documentos elaborados por la Comisión de Enlace Institucional (CEI), conformada por la Asociación Argentina de Marketing (AAM), la Sociedad Argentina de Investigadores de Marketing y Opinión SAIMO y la Cámara de Empresas de Investigación Social y de Mercado y Opinión (CEIM).
- Los resultados de una breve encuesta sobre NSE elaborada por la CEI de Noviembre 2014.
- Cada uno de los Índices que fueron elaborados y patrocinados por la AAM para el caso de la Argentina como por parte de la Asociación Brasileira de Empresas de Investigación (ABEP).
- El libro publicado por Waner Kamakura y Jose Mazzon “Estratificación Socioeconómica y Consumo en Brasil”, que fue la fuente de inspiración para la modificación del Criterio Brasil en 2015.

Para profundizar el análisis anterior, se procedió a la búsqueda de información primaria mediante entrevistas con informantes clave. Se seleccionaron a personas destacadas, académicos expertos en investigaciones aplicadas en el área de Marketing y especialmente con conocimiento sobre NSE.

El universo o población en estudio fueron los expertos referentes del tema, docentes universitarios de Marketing, de Investigación de Mercados, y consultores de empresas.

Las entrevistas han seguido un cuestionario llevado en forma flexible en una charla grabada, siendo los ejes tratados los siguientes:

1. La metodología empleada en su trabajo profesional.

2. El nivel de conocimiento de los otros índices.
3. Mejoras o propuestas para el INSE actual.
4. La importancia y opinión de las variables Ocupación y Nivel de Instrucción en la conformación del índice.
5. Perspectivas de un índice común en la región.

Conformación de la muestra:

Se entrevistaron a once referentes. Nueve de ellos especialistas en Marketing e Investigación de Mercados, algunos de ellos incluso fueron Presidentes en distintos momentos de Encuentro de Docentes Universitarios de Comercialización de Argentina y América Latina (EDUCA AL) con perfiles profesionales específicos en el campo.

Es de destacar que EDUCA AL reúne a los docentes universitarios que se desempeñan en cátedras vinculadas a las temáticas del Marketing y la Investigación de Mercados en universidades Públicas y Privadas y ya lleva 30 encuentros organizados por distintas universidades anfitrionas en los que se exponen trabajos realizados por las cátedras juntamente con un intercambio de opiniones, aportes, debates, trabajos conjuntos y en algunas ocasiones enriquecido con ponencias de casos destacados de empresas.

Se buscó además poder abarcar la mayor representación territorial, ya que los docentes provienen de diversas Universidades como la Universidad Nacional del Litoral UNL, la Universidad Nacional de Mar del Plata UNMP, la Universidad Nacional del Sur UNS, la Universidad Nacional de Rosario UNR, la Universidad Nacional de Córdoba UNC, Universidad Nacional del Centro UNICEN y la Universidad de Ciencias Sociales y Empresariales UCES.

Los otros dos referentes son:

- Especialista en Metodología de la Investigación y se ha desempeñado en la Dirección de Estadística y Censos de la Provincia de Entre Ríos, y de la

Maestría en Metodología de la Investigación de la Universidad Nacional de Entre Ríos. Es de destacar que tiene publicados varios trabajos en torno a las políticas públicas y la clase media en la Argentina y de análisis comparado de las clases medias de Argentina y Brasil en los años 2014 y 2015.

- Licenciada en Economía con experiencia en varios países del Mercosur en relación a la medición de la pobreza, consumo e información estadística. Directora General de Planificación, control de Gestión Gubernamental y de Coordinación de Proyectos Públicos del MERCOSUR.

De lo anterior se desprenden dos perfiles, el primero, ligado al Marketing lo académico y profesional y el segundo desde la medición de la economía comparada, el consumo, la pobreza, a los cuales se les aplicaron preguntas diferentes. En el anexo se encuentran disponibles para su consulta el guion de temas en sus dos versiones desde la aplicación del Marketing y la medición y análisis económico junto con las entrevistas desgravadas.

Los datos fueron relevados en el período comprendido en los meses de Setiembre a Noviembre de 2016.-

Organización del trabajo:

Este trabajo se estructura en seis capítulos tal como se detalla a continuación:

Capítulo I: Aspectos Metodológicos

En el primer capítulo se presenta el tema de la tesis, los fundamentos de la elección, los objetivos, y el diseño metodológico del presente trabajo.

Capítulo II: La estructura Social. La Clase Social y el Nivel Socioeconómico.

En este capítulo se presentan y analizan los conceptos en torno a la estructura social, las distintas corrientes sociológicas en torno a las clases sociales y la aplicación en el campo del Marketing de estos conceptos al abordar el Nivel Socioeconómico como una variable de segmentación de mercados.

Capítulo III: Metodologías de NSE utilizadas en Brasil

Aquí se presenta un análisis histórico de la evolución de la medición del NSE desde sus comienzos a la actualidad, marcando en cada etapa las circunstancias que llevaron a una modificación o adecuación del indicador.

Capítulo IV: Metodologías de NSE utilizadas en Argentina

Se desarrollan las distintas metodologías aplicadas en Argentina en una evolución histórica marcando en cada etapa los cambios en la economía y en la sociedad que llevaron a modificar la manera de medir el NSE.

Capítulo V: Trabajo de Campo

En este capítulo se desarrolla el análisis de las entrevistas a los referentes expertos en torno a las entrevistas realizadas.

Capítulo VI: Conclusiones.

Finalmente, se desarrollan las conclusiones con las que se arriba en el presente trabajo.

Capítulo II

La estructura social. La clase Social y el Nivel socioeconómico

En este capítulo se exponen los distintos conceptos en torno a la estructura social, la clase social y el Nivel socioeconómico analizados conceptualmente con el aporte de distintos autores a través del tiempo, junto con la exposición y análisis de un cuadro comparativo de la forma en que se mide el NSE en distintos países del mundo.

Como sostienen Rivas y Grande (2013), cuando se aborda el estudio de la estratificación se debe considerar que entre los seres humanos existen desigualdades naturales, enmarcado en un sistema más amplio característico de la raza humana al que se llama estratificación social. Desde que el hombre abandonó la vida nómada y comenzó a organizarse en sociedades, surgieron las diferencias en torno al trabajo que cada individuo aporta. La cuestión de la desigualdad social siempre fue y será una característica de mayor o menor grado en cualquier sociedad, incluso hasta observable en el reino animal en relación al trabajo que se realiza para la comunidad (basta analizar el mundo complejo de abejas y hormigas).

Por lo que los autores definen a la estratificación social como el proceso en virtud del cual una sociedad determinada queda dividida en estratos o agregados, cada uno de los cuales entraña un grado distinto de prestigio, de propiedad, y de poder.

Por consiguiente, los valores de una sociedad determinan cuáles son los elementos que agrupan y segregan a los individuos. Cada vez que una sociedad designa las categorías de una escala social trae como consecuencia un sistema de identidad y de pertenencia a esa “clase”, surgiendo así el término “pertenencia de clase”.

Se podría generalizar diciendo que las desigualdades, entre otros aspectos, están ligadas directamente a las relaciones de poder, manifestadas en el acceso a los bienes y servicios, surgiendo así el término “estratificación social”, para referirse a la manera en la que una sociedad clasifica y jerarquiza a los grupos humanos.

Los modelos de estratificación social son diseñados en función de los objetivos para los cuales fueron concebidos. Esto claramente lo expone Cabezas (2011) señalando en su trabajo los tres enfoques con los que se aborda la problemática de la estratificación social: el académico, el desarrollado en el ámbito de los estudios de mercado y el de las políticas públicas.

La academia contribuye en la acumulación de conocimiento en torno a los mecanismos de diferenciación social, utilizando principalmente categorías de clasificación, vinculando relaciones económicas, ocupacionales como ejes sobre los cuales se distribuyen los grupos sociales.

Por su parte, los estudios de mercado han construido metodologías aplicadas para la identificación de grupos de consumidores y estudios de demanda, que por su simplicidad se han instalado como medida estándar para la comprensión de los grupos en la sociedad, fuera de los límites para los cuales fueron diseñadas originalmente.

Finalmente, las políticas públicas, en el contexto de un estado que focaliza sus recursos en los grupos carenciados, han generado métodos de clasificación de los individuos en base a la medición de la pobreza, permitiendo estos instrumentos llegar a una población puntual con el objetivo de orientar la asignación de beneficios sociales. Por lo tanto, el énfasis está situado en la identificación de un grupo específico de la población más que en la generación de una clasificación global.

Por lo expuesto, queda claro que de acuerdo a los objetivos perseguidos será el tratamiento que se le dará a la estratificación social.

Como sostiene Cabezas (2011) desde el punto de vista teórico, existe una multiplicidad de vertientes que abordan en un sentido amplio la diferenciación social, y reforzando y ampliando la idea Mora y Araujo (2002) en la conceptualización de la estructura social, sostiene que a pesar de la amplia variedad de vertientes teóricas, la investigación contemporánea se ha concentrado universalmente en una visión unidimensional: la posición social, o nivel económico social, entendiéndose por tal la distribución de la población en un continuo definido por el acceso a recursos críticos.

Así es como sostiene Cabezas (2011) Karl Mark y Max Weber se encuentran entre los primeros autores que fundan un conocimiento sistemático en torno a los criterios comunes a toda sociedad que definen, al interior de estas, los sistemas de diferenciación social. Esto da cuenta de la importancia del tema en las Ciencias Sociales, y de la instalación de dos perspectivas originales de análisis e interpretación de la formación y reproducción de grupos sociales desde sus inicios.

Rivas (2013) en su trabajo sostiene que la corriente marxista entiende a la clase social como posiciones absolutas determinadas en función del proceso productivo, poseedores del capital y proletarios. Por otro parte, la visión de Weber, de dimensiones sociales definidas con independencias una de otra (poder, riqueza y prestigio) ha generado la alternativa de combinar en un “índice sumatorio” diferentes dimensiones de la vida social, considerándolas como mutuamente sustituibles y por tanto fusionables.

Para Weber la diferenciación social se origina en la distribución desigual de poder, no solo en el orden económico como postulaba previamente Marx, sino que considera también, aspectos de orden social y político.

Esta mirada de Weber, traslada el eje sobre el cual se estructuran las clases sociales desde las relaciones de producción a las relaciones de intercambio, sosteniendo que el mercado determina, en función del poder de disposición de bienes y servicios, un cierto destino personal y representa una cierta oportunidad de vida material, esto es, establece una determinada situación de clase.

El término *clase social* según Krieger (2001) se refiere a los grupos sociales que se forman por las relaciones económicas recíprocas establecidas entre personas. Estas relaciones están determinadas por las formas de propiedad y trabajo de una sociedad, y sus relaciones por medio de la producción, distribución y consumo de bienes, servicios e información. De este modo, el concepto de clase social se apoya en la premisa de la ubicación estructural de las personas dentro de la economía - como patronos, empleados, trabajadores por cuenta propia y desempleados (tanto en el sector formal

como en el informal), y como propietarios o no de capital, tierras y otras formas de inversión socioeconómica.

Para decirlo en pocas palabras, las clases -como la clase obrera, los empresarios y sus administradores- sólo existen en relación mutua y se definen por referencia recíproca. Por ejemplo, no se puede ser empleado si no se tiene un patrón, y esta distinción entre empleado y patrón no indica que uno tenga más o menos de cierto atributo, sino que tiene que ver con la relación de un individuo con el trabajo y con otros individuos en la estructura económica de una sociedad.

En tal virtud, la clase no es una propiedad *a priori* de cada ser humano, sino una relación social creada por las sociedades. De este modo, la clase social precede lógicamente y materialmente a su manifestación en la distribución de las ocupaciones, el ingreso, la riqueza, la educación y la situación social. Otro componente esencial de las relaciones de clase entraña una asimetría de la explotación económica, según la cual los dueños de los recursos (por ej., capital) obtienen ganancias económicas del trabajo o de los esfuerzos de los que trabajan para ellos.

La *posición socioeconómica*, a su vez, es un concepto combinado que incluye medidas basadas tanto en los recursos como en el prestigio, vinculadas con la posición de clase social. Las primeras se refieren a los recursos y bienes materiales y sociales, incluidos ingreso, riqueza y credenciales educativos; los términos que se emplean para designar la insuficiencia o carencia de recursos son pobreza y privación. Las medidas que se basan en el prestigio se refieren al nivel o condición (status) de un individuo dentro de una jerarquía social, que generalmente se evalúa con relación al acceso y consumo de bienes, servicios y conocimientos, a su vez vinculados con el prestigio ocupacional, el ingreso y el nivel de instrucción.

Por otro lado el Índice de Nivel Socioeconómico (INSE) como lo conocemos hoy a través de las consultoras de Marketing y de Opinión Pública ha dejado de lado esta distinción, recabando en la población la información en torno a la educación, ocupación y posesión de bienes. El énfasis que tuvo a mediados del siglo veinte la ocupación del

individuo en la posición jerárquica social y donde el prestigio ocupacional parecía una convergencia entre estas dos tradiciones, hoy no sostienen tal importancia.

Citando a Kamakura y Mazzon (2014) la noción de estrato socioeconómico enfatiza la conquista de status, considerando educación y renta como causa y efecto del status ocupacional. El principal argumento que sostienen los autores es que la educación prepara al individuo para las ocupaciones más calificadas en las sociedades modernas, siendo la renta la consecuencia del status profesional.

Si bien la problemática de la estratificación social es de por sí compleja y ardua de abordar, como también motivo de debate en varias disciplinas, entre ellas la Sociología lógicamente, el presente trabajo se limita al interés que esta problemática tiene desde la óptica del marketing, y en relación a la elaboración de una metodología de medición del nivel socioeconómico, entendido como capacidad de compra de un hogar, para identificar y medir los segmentos de mercado para la toma de decisiones comerciales.

1.) Modelos para la medición del NSE

Al analizar un modelo de medición del NSE podemos advertir distintas etapas o pasos que se resumen en el siguiente cuadro:

Gráfico 1: Proceso de desarrollo de medición del NSE



Fuente: Elaboración propia

1. Selección del modelo teórico:

Como sostiene Cabezas (2011), en toda iniciativa que se propone identificar grupos o categorías en la sociedad, la metodología parte por la definición de un modelo de estratificación social para la clasificación de la unidad de análisis correspondiente (individuos, hogares, viviendas, etc.). Por modelo se entiende una simplificación de la realidad en un número de criterios o variables que opera como puente entre el conocimiento y la realidad social, y que debe cumplir con dos criterios fundamentales: primero ser sustantivo teóricamente, es decir, debe estar respaldado por criterios lógicos de relación entre las variables, derivados de conocimiento de investigaciones previas; y, segundo ser viable estadísticamente, esto es, capaz de ser resuelto a partir de los datos estadísticos disponibles.

Se observa entonces, que ambos elementos se relacionan estrechamente. Un modelo de diferenciación social de la mayor sofisticación teórica pierde sentido cuando

no puede ser aplicado mediante un procedimiento estadístico, así como un procedimiento estadístico de gran calidad técnica no tiene sentido sin un marco conceptual que permita hacer una interpretación de los resultados. De este modo, solo cuando ambos elementos se encuentren relacionados de manera armoniosa, es decir, cuando un modelo teórico sea correctamente operacionalizado y, por otro lado, cuando el procedimiento entregue resultados que se correspondan con las presunciones teóricas, entonces se estaría en presencia de un modelo adecuado.

2. Selección de una base de datos

Una vez escogido el modelo teórico, se debe seleccionar la base de datos que se usará. Es muy importante el acceso y disponibilidad de los datos necesarios para que el modelo sea viable.

3. Desarrollo del modelo empírico de status socioeconómico

En esta etapa los domicilios deben ser segmentados en grupos consistentes y diferenciados unos de otros en relación a sus hábitos y capacidades de consumo, determinando la cantidad de estratos.

4. Análisis de consumo de los estratos generados por el modelo original y decisión del número final de estratos.

Con el objetivo de validar el modelo empírico original y llegar a una decisión final sobre el número de estratos socioeconómicos, se realiza un análisis de consumo de cada uno de los segmentos determinados para determinar la cantidad definitiva de estratos, como así también la nomenclatura y definición de cada uno.

5. Creación de una regla de clasificación.

En esta última y final etapa se elabora la regla de clasificación buscando que sea lo más simple y suficiente para ser aplicada en cualquier tipo de investigación de mercado. Cuáles serán las variables a considerar, las preguntas a formular a los entrevistados, los puntos que se le asignaran a los mismos a fin de plasmar el modelo teórico en una regla de clasificación del universo a investigar.

Respecto al procesamiento estadístico, aun cuando se utilice un procedimiento para el cálculo de los puntajes que permitan conformar grupos de individuos, en su construcción se toman una serie de decisiones que se encuentran fuera del procedimiento estadístico mismo. En ese sentido se asume que cada una de estas decisiones metodológicas tiene una serie de consecuencias, que afectan significativamente los resultados, conclusiones e interpretaciones que del modelo se puedan extraer.

Así, es necesario considerar que un modelo de estratificación puede tener muy diversas formas dependiendo del enfoque que se adopte y los objetivos que se persigan. No existe, por tanto, un modelo de estratificación único, ya sea por el sustento teórico, la estrategia metodológica y la forma de entender la diferenciación social, esto es esencial al momento de analizar e interpretar los resultados.

2.) Características de los estratos sociales

Como destacan Rivas y Grande (2013) un estrato social es un agregado de personas que ocupan una posición en la jerarquía social y que las unen actitudes, criterios, estilos de vida y características semejantes, el Marketing tiene un especial interés ya que estratificando una sociedad estamos segmentando consumidores, tarea fundamental de las empresas al momento de dirigir su estrategia comercial. Por este motivo se caracterizan a continuación brevemente a los estratos.

- Los estratos son agregados abiertos inicialmente pero que presentan a lo largo del tiempo una cierta estabilidad. No obstante lo cual, se observa un dinamismo en sentido ascendente o descendente en la pirámide, lo que se conoce como movilidad y se define como un proceso bastante constante, de mayor o menor relevancia cuantitativa, más o menos perceptible, a través del cual los individuos van ocupando huecos en el sistema estratificacional.

- Las conductas de sus miembros son normalmente homogéneas, y por ello se espera que los consumidores pertenecientes a un mismo estrato muestren similitudes en sus comportamientos de compra.

- Generalmente se observa que las personas se identifican con consumos típicos o propios de su estrato o al que aspiran pertenecer. Esto es de vital importancia para el marketing ya que significa que los integrantes de un estrato no optarán por marcas, productos o lugares de otro estrato al que no se sientan pertenecientes. Cada estrato pretende su identidad diferenciada en relación al resto. Esto tiene un efecto muy práctico y comprobable cuando una estrategia ha fracasado por querer llegar con un mismo marketing mix a segmentos diferentes.

- Los estratos implican posiciones jerárquicas. Esta es una de las características más destacables y significa entre otras cosas que los individuos realizan continuas comparaciones de superioridad e inferioridad al interior de la pirámide.

- Es una medición multidimensional. No es completo ni razonable teniendo en cuenta la complejidad del fenómeno medirlo a través de una sola variable explicativa.

3.) Principales elementos utilizados para la determinación de los estratos sociales

Como se expresó anteriormente, una sola dimensión resulta insuficiente e incompleta para determinar la pertenencia o no a un estrato. Si bien desde un abordaje teórico se puede hablar de muchos determinantes, es necesario destacar que desde un punto de vista operativo, se advierte la dificultad de relevarlo o el mismo puede ser difícil, subjetivo o imposible de medir, como el prestigio (por nombrar alguno).

Seguidamente, se desarrollan brevemente las dimensiones más relevantes y utilizadas, comunes a distintos índices, más fácilmente operacionalizables:

- Nivel de Renta
- Ocupación
- Nivel de estudios alcanzados o formación

Nivel de renta:

El nivel de renta representa o expresa un determinado poder de compra, un estilo de vida fruto del poder adquisitivo. Existe un correlato entre ingresos y status pero se observa que con el paso del tiempo y de acuerdo al tipo de sociedades que estemos analizando, ésta consistencia tiende a disminuir.

Ocupación:

La profesión, el tipo de trabajo desarrollado, la situación laboral, indica un determinado prestigio y valoración social que puede variar de acuerdo al tiempo y lugar. No se puede dejar de afirmar su importancia al momento de considerar esta variable en la construcción de un indicador de estratificación social.

Como sostienen Kamakura y Mazzon (2014) existe un consenso general de que la ocupación tiene un papel importante en el status social de un individuo como así también es ampliamente reconocido que existen disparidades significativas en términos de prestigio y retorno económico dentro de algunas categorías profesionales en las sociedades modernas.

Nivel de estudios alcanzados o formación:

En las sociedades más desarrolladas, el nivel de formación constituye un valor fundamental de aspiración de las personas permitiéndole un mayor ascenso social. Si bien en muchos casos existen personas con alta formación desempleados, no se puede dejar de considerar este elemento al momento de entender el peso del prestigio y status que esto significa.

4) El nivel socioeconómico

Al analizar cualquier sociedad advertimos que los individuos que la componen ocupan un lugar en la jerarquía social, estas diferencias se asocian a oportunidades educativas, bagaje laboral y cultural, acceso a los bienes, prestigio, comportamiento político sindical por parte de la población, distintos elementos que detenta una persona en relación a los otros y cómo se ubica en relación a esas jerarquías sociales.

Como sostiene el trabajo elaborado por el Observatorio Social de SAIMO (2015), producto de la necesidad de investigar los mercados en busca de diferenciar y clasificar los consumidores o clientes por sus características económicas y sociales y ante la reticencia o negativa por parte de la población a contestar en forma directa en relación a los ingresos, condujo a la formulación de un sistema de clasificación que pasó a denominarse “Nivel Socio Económico” NSE. De manera que el NSE es un concepto que surge como necesidad en la investigación social aplicada, quienes lo van delineando se apoyan en trabajos desarrollados en el ámbito académico principalmente.

Se asume que esta variable no es observable ya que no se trata de una característica física ni fácilmente informable, dado que se basa en la integración de distintos rasgos que manifiestan la capacidad de gasto de un hogar.

La investigación contemporánea se ha concentrado universalmente en una visión unidimensional: la posición social o nivel económico, vista como la distribución de la población en un continuo definido por el acceso a recursos importantes o críticos.

Es posible argumentar que tal enfoque predominante en la medición de la posición social se impuso por razones de practicidad metodológica antes que por el predominio de un paradigma teórico acerca de la estructura social. El contrargumento es que ningún enfoque –por práctica que resulte su aplicación y manipulación- perduraría si sus implicaciones y consecuencias teóricas o estratégicas no fuesen satisfactorias, si su capacidad predictiva o su aptitud como herramienta para la toma de decisiones no resultase convalidada recurrentemente por los resultados.

Como sostiene Mora y Araujo (2002) la mayor parte de la investigación social en nuestro tiempo se realiza en el ámbito de las consultoras y los centros de investigación aplicada antes que en ámbitos académicos motivados por preocupaciones teóricas. Esto significa que los resultados de estas investigaciones están más directa, y más rápidamente expuestos a la experiencia del mundo real, que las investigaciones teóricas.

La forma de medir el nivel socioeconómico es siempre dificultoso, controvertido, ya que, como se afirma anteriormente, no es directamente observable sino que depende en la medida que logramos encontrar un indicador que logre relacionarlo con la posición a una determinada clase social.

Básicamente, según lo exponen Kamakura y Mazzon los indicadores de NSE son:

Económicos: su valor se expresa en la posesión de bienes económicos

Sociales: atributos que detentan status

De flujo: se refieren a un flujo de valor que representa situación actual.

De stock: representan el patrimonio acumulado del individuo.

Gráfico 2: Definición del Nivel Socioeconómico



Fuente: Elaboración propia

La problemática ha sido, en gran parte, encontrar los elementos que determinen la pertenencia a un determinado nivel socioeconómico. En el cuadro siguiente se puede visualizar a diversos autores, sociólogos norteamericanos y europeos que realizaron sus aportes a este debate, con las variables explicativas utilizadas por ellos:

Gráfico 3: Compilación de los estudio sobre estratificación social

AUTOR / AÑO	VARIABLES
<i>Counts (1925); Hutchinson (1957); Cunningham, Moore & Cunningham (1974)</i>	Ocupación
<i>Chapin (1933)</i>	“Gama de sala de estar”
<i>Talcott Parsons (1940)</i>	Familia Cualidades personales Adquisiciones Bienes Autoridad Poder
<i>Lundberg (1940)</i>	Equipamientos materiales y expresiones culturales de la sala de estar
<i>Guttman (1942)</i>	Ocupación Ingreso Participación social Educación “Gama sala de estar”
<i>Cole (1945)</i>	Ocupación Ingreso Religión Estatus de trabajo Participación en asociaciones
<i>Drake y Clayton (1945); Janke y Havinghurst (1945); Neugarten (1946); Davis y Havinghurst (1946, 1947 e 1948); Havinghurst y Breese (1947); Schulman & Havinghurst (1947); Vogt (1947); Wecker (1949); Warner, Meeker & Eells (1949)</i>	Ocupación Fuente de ingresos Tipo de casa y área residencial
<i>Gilmore y Wilson (1945)</i>	Ingresos Ocupación Residencia Liderazgo Alquiler
<i>Durval (1946)</i>	Ocupación Tipo de vivienda Educación e intereses literarios Apariencia personal
<i>Konarovski (1946); Miles (1946)</i>	Ocupación Ingresos
<i>Centers (1949)</i>	Ocupación Riqueza Poder status

AUTOR / AÑO	VARIABLES
<i>Glenn y Aiston (1968)</i>	Nivel cultural Educación Ingresos Ocupación
<i>Ritter y Hargens (1975)</i>	Ocupación del conyugue
<i>McClendon (1976)</i>	Educación Género Ocupación
<i>Krauss (1976)</i>	Ingresos Ocupación Educación Sólo en algunos países: Raza Sexo Etnia
<i>Coleman y Rainwater (1978)</i>	Dinero Empleo Educación Identidad social Estilo de vida
<i>Jackman y Jackman (1973)</i>	Educación Ocupación Ingresos Contactos de alto nivel Bienes de capital Raza
<i>Bourdieu (1979)</i>	Capital económico Capital social Capital cultural
<i>Gilbert y Kahl (1982)</i>	Ocupación Ingresos Riqueza Prestigio Asociación Socialización Poder Conciencia de clase Movilidad
<i>Bradley (1999)</i>	Estilo de vida Aspectos económicos Aspectos culturales

Fuente: Adaptado por Ferreria Piedade (2009)

AUTOR / AÑO	VARIABLES
<i>Gordon (1949)</i>	Poder económico Status Atributos culturales Poder político Participación en grupos sociales
<i>Kiser (1949)</i>	Ingresos Ocupación Educación Merito Precio del automóvil
<i>McDonald (1949)</i>	Tipo de residencia Ocupación Reputación de la familia
<i>Stewart y Chambers (1950); Sykes (1951); Klatskin (1952)</i>	Tipo de residencia Ocupación Educación
<i>Albrecht (1951)</i>	Ocupación Fuente de ingresos Origen étnico Afilación religiosa
<i>Mack (1951)</i>	Vivienda
<i>Aberle y Naegele (1952)</i>	Ocupación Tipo y area de residencia Fuente de ingresos Impresión subjetiva del entrevistador
<i>Kahl y Davis (1955)</i>	Ocupación Ocupación de los amigos Nivel educacional Impresión (juicio del entrevistador) Autoidentificación Fuente de ingresos Nivel educacional del conyugue
<i>Duncan y Duncan (1955)</i>	Distribución espacial de las residencias Ocupación
<i>Clarke (1956)</i>	Actividades de ocio
<i>Glick y Miller (1956)</i>	Educación Ingresos Raza
<i>Kahl (1959)</i>	Prestigio social. Conciencia de clase Ocupación Bienes Orientación de valores
<i>Bonjean (1966)</i>	Socio-personalidad(alineación, anomia, autorrealización, autoconocimiento) Ocupación

Es de destacar que gran parte de los autores citados toman como factores explicativos aquellos relacionados con la ocupación, la renta y el nivel de instrucción del jefe de familia. Por otro lado, muchas variables si bien pueden ser válidas para explicar el fenómeno de la estratificación social, al momento de relevarla se tornan dificultosas para medirlas como la conciencia de clase, el prestigio social, la reputación de la familia, la participación en grupos sociales, por mencionar algunas.

II 5) Análisis de los Modelos de Estratificación Social utilizados en distintos países del mundo

Es ilustrativo conocer como distintos países relevan los estratos socioeconómicos de su población. En el cuadro siguiente se presenta una muestra de varios países americanos, algunos de Europa y Japón. Se advierte que un número importante de los países que conforman esta muestra tienen como principales variables a considerar la ocupación, la escolaridad y la posesión de bienes, como explicativas de los distintos estratos.

Es de destacar que la variable “posesión de bienes durables” es muy usada dentro de los países americanos y no así en Europa, y que además en algunos países se relevan solo tres bienes de consumo como en el caso de Perú y quince en el caso de Venezuela.

Para los países europeos, la ocupación, es el principal elemento discriminante de una sociedad. Como la renta en estos países es más elevada, el poder de consumo medido por la posesión de bienes durables pierde sentido como variable discriminante de población, una vez que, dado un alto nivel de renta de las poblaciones, el acceso a estos bienes no es tan restrictivo como aquellos países de menor nivel de renta.

Por otro lado en el caso de Estados Unidos y Japón la variable se reduce al valor de la renta anual de la familia.

Para mencionar algunos casos, el criterio utilizado en Chile, desarrollado por la Asociación de Empresas de Estudios de Mercado (AIM), considera siete variables para

la definición de clases socioeconómicas: educación, ocupación y actividad ejercida por el jefe de familia, renta familiar, local y características de la residencia y tenencia de automóvil.

En Venezuela, la Sociedad Venezolana de Investigación de Mercado (SOVIMO) desarrolló un criterio que considera el local y el tipo de residencia, la ocupación del jefe de familia, el nivel de escolaridad del jefe de familia y su cónyuge, como así también el número de personas que contribuyen a generar la renta corriente familiar o el importe de la renta corriente familiar, así como la posesión de quince tipos de bienes de consumo durables y servicios.

En Perú, el criterio se basa en el perfil de familia o en el tipo de barrio en que se reside, la educación del jefe de familia, la existencia de empleada doméstica y en la posesión de máquina de lavar y de heladera. Criterio semejante existe en Uruguay, con base en la ocupación y grado de escolaridad del jefe de familia, tipo y características de la casa habitación y la existencia de empleada doméstica.

Si bien la mayoría de los países citados tienen como componente aspectos relacionados a la ocupación escolaridad y posesión de terminados bienes durables (Inglaterra, Portugal, India, Japón, Alemania, Argentina, Méjico y Colombia y Brasil) es posible encontrar algunos países que tienen en consideración aspectos culturales como Chile y Venezuela.

Gráfico 4: Compilación de los sistemas de clasificación social

PAÍS	VARIABLES	ESTRATOS
<i>Argentina</i>	Educación de jefe de familia Ocupación de jefe de familia Cantidad de aportantes Cobertura Médica	ABC1- alto C2 – medio C3 – medio bajo D1 - bajo superior D2 E – bajo inferior
<i>Perú</i>	Educación de jefe de familia Atención medica del jefe del hogar Cantidad de dormitorios Material de los pisos de la vivienda Cantidad de personas que viven en la vivienda	A – Alto B – Medio C – Bajo Superior D- Bajo Inferior E – Marginal
<i>Uruguay</i>	Educación de jefe de familia Ocupación de jefe de familia Casa propio o alquilada Nivel domiciliario Posee 2 bienes de consumo durables y servicio	ABC1 – alto C2 – medio D1 – bajo superior D2 - inferior
<i>Colombia</i>	Condición y cualidades de vivienda Localización de vivienda Servicios públicos disponibles	1. Bajo-bajo 2. Bajo 3. Medio-bajo 4. Medio 5. Medio-alto 6. Alto
<i>Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Panamá, Honduras, Costa Rica</i>	Educación de jefe de familia Ocupación de jefe de familia Ingreso mensual Tipo de casa Posee 10 bienes de consumo durables y servicios	AB – alto C+ - medio alto C/C- - medio bajo D – bajo E - marginal
<i>Puerto Rico</i>	Educación de jefe de familia Ocupación de jefe de familia Tipo de fuente de ingreso familiar	Alto Medio Bajo
<i>Estados Unidos</i>	Ingreso anual del hogar	

PAÍS	VARIABLES	ESTRATOS
<i>México</i>	<p>Último año de estudio del jefe de familia</p> <p>Número de lámparas en la casa</p> <p>Número de habitaciones (excepto de baño)</p> <p>Número de cuartos de baño con ducha</p> <p>La posesión de bienes de consumo durables</p> <p>Tipo de piso de la casa</p>	<p>A/B – alto</p> <p>C+ – medio alto</p> <p>C – medio</p> <p>D+ – popular alto</p> <p>D – popular</p> <p>E – bajo</p>
<i>Chile</i>	<p>Educación del jefe de familia</p> <p>Ocupación del jefe de familia</p> <p>Actividad del jefe de familia</p> <p>Nivel de ingresos familiares</p> <p>Localización de la casa</p> <p>Caracterización de los alrededores de la casa</p> <p>Posesión de automóvil</p>	<p>ABC1 – alto</p> <p>C2 – medio</p> <p>C3 – medio bajo</p> <p>D – bajo</p> <p>E – marginal</p>
<i>Venezuela</i>	<p>Educación del jefe de familia y su cónyuge</p> <p>Ocupación del jefe de familia</p> <p>El ingreso familiar mensual declarado</p> <p>Número de personas que generan ingresos</p> <p>Zona de la vivienda</p> <p>El tipo de vivienda</p> <p>La posesión de 15 bienes de consumo durables y servicios</p>	<p>A – alto superior</p> <p>B – alto inferior</p> <p>C – medio</p> <p>D – medio bajo</p> <p>E – marginal</p>
<i>Portugal</i>	<p>Educación del jefe de familia</p> <p>Ocupación del jefe de familia</p>	<p>A/B</p> <p>C1</p> <p>C2</p> <p>D/E</p>
<i>Italia</i>	<p>Educación del jefe de familia</p> <p>Ocupación del jefe de familia</p> <p>Ingresos familiares</p> <p>Número de miembros de la familia</p> <p>Número de miembros que trabajan</p> <p>Nivel de vida</p>	<p>Alto</p> <p>Media alta</p> <p>Medio</p> <p>Medio bajo</p> <p>Bajo</p>

PAÍS	VARIABLES	ESTRATOS
<i>Reino Unido</i>	Ocupación del jefe de familia	A – media alta B – media C1 – media baja C2 – trabajadora calificada D – trabajadora E – subsistencia
<i>Francia</i>	Los grupos socio-profesionales (PCS Profesionales y Categorías Socioprofesionales)	
<i>Japón</i>	Ingreso familiar anual antes del impuesto a ingresos	Alto Medio alto Medio bajo

Fuente: Adaptado de Ferreira Piedade (2009)

Como afirma Ferreira Piedade (2009), a pesar de las grandes diferencias que existen en los países de América Latina, en el año 1995 se avanzó en una tentativa de unificar los criterios de clasificación social propuesto por Audits & Surveys, una agencia de investigación que elaboró el trabajo “Los medios y Mercados de Latinoamérica”. Este estudio es un resultado de una investigación cuantitativa anual, en base a seis mil domicilios distribuidos en diecinueve países latinoamericanos.

A partir de los datos de esta investigación, se diseñó un modelo de un único criterio para toda América Latina cuyas variables son:

Posesión de Bienes durables (TV, microondas, máquina de lavar ropa, automóvil, etc.)

Nivel de escolaridad del jefe de familia

Ocupación del jefe de familia

Características del hogar

Cada una de estas variables están desagregadas en ítems que le otorgan puntos cuya sumatoria lleva a clasificar a los domicilios en grupos socioeconómicos, en cuatro niveles, A, B, C y D.

A pesar de la tentativa, este criterio no llegó a ser difundido entre las organizaciones de investigación entre los países considerados.

Para concluir y a modo de resumen de este capítulo, se expusieron los distintos conceptos relevantes en torno a la estratificación social, las clases sociales y el Nivel socioeconómico, la importancia y el encuadre que tiene desde la óptica del Marketing como herramienta necesaria para conocer a la población a la que se dirigen las propuestas comerciales de las empresas a fin de adaptar cada una de las cuatro “P” Producto, Precio, Promoción y Plaza a los segmentos objetivos.

Capítulo III

Metodologías utilizadas en Brasil

En el presente capítulo se exponen las distintas metodologías utilizadas en Brasil mostrándose la evolución y correcciones que a lo largo de los años se realizaron, brevemente a saber:

1. Hasta 1969 cada empresa de investigación de mercados desarrollaba un criterio diferente, no existía un criterio uniforme lo que impedía realizar comparaciones entre distintas fuentes de obtención de información.
2. **1970:** Surge el primer criterio patronizado propuesto por ABA, clasificado en 4 estratos A, B, C y D, a través de un sistema preestablecido de posesión de 8 bienes durables, presencia de empleada doméstica y grado de instrucción del Jefe de familia.
3. **1976:** Revisión y ajuste del criterio ABA pasando de 4 a 8 estratos.
4. **1979:** Primer criterio ABA- ABIPEME que revisa y modifica el criterio anterior adoptando 5 estratos o clases.
5. **1991:** Coexisten dos criterios ABIPEME y ABA-ANEP
6. **1997:** Se homologa el Criterio Brasil por ABA, ANEP y ABIPEME
7. **2008:** Ajuste del Criterio Brasil
8. **2015:** Nuevo Criterio Brasil a la luz de las sugerencias de los catedráticos Kamakura y Mazzon

Históricamente en Brasil, cada consultora desarrollaba y usaba criterios distintos para realizar la clasificación socioeconómica, lo que impedía las comparaciones entre datos de fuentes diferentes por la inexistencia de criterios estandarizados. Esto fue así hasta el año 1970 cuando surge el criterio ABA, propuesto por la Asociación Brasileira de Anunciantes, utilizando un sistema de puntos, a partir de la posesión de determinados bienes preestablecidos, la presencia de empleada doméstica y el grado de instrucción del jefe de familia.

Como destaca Mattar (1996) la motivación para crear una metodología con criterios padronizados de clasificación de los consumidores surgió de las prácticas de marketing adoptadas por las agencias de publicidad. Era preciso segmentar el mercado a fin de que cada empresa supiese donde estaba su público objetivo y así obtener un lenguaje común entre las diversas investigaciones de mercado.

La metodología consiste en determinar la posesión y la cantidad de determinados bienes preestablecidos de confort del hogar (TV blanco y negro, TV a color, heladera, enceradora, lavarropa, batidora, aspiradora, empleada doméstica y automóvil) y la escolaridad máxima alcanzada por el jefe de familia. Una vez relevados estos datos se puntúa en relación a la cantidad y peso relativo de cada bien; conjuntamente con la puntuación dada por la escolaridad se procede a realizar la sumatoria, cuyo valor se corresponde con cada uno de los cuatro estratos establecidos (A, B, C y D)

En el Grafico 1 se muestran cada una de las variables con la puntuación asignada juntamente con el estrato al que le corresponde.

Gráfico 1: Criterio ABA 1970

VARIABLES	PUNTUACIÓN	ESCOLARIDAD DEL JEFE DE FAMILIA	PUNTUACIÓN
1 TV en blanco y negro	1	Analfabeto	0
2 o más de un TV blanco y negro	3	Hasta la primaria completa	1
1 o más TV color	3	Hasta la secundaria completa	2
Heladera	1	Hasta el superior incompleto	3
Enceradora	1	Hasta el superior completo	8
Máquina de lavar ropa	3		
Batidora	3		
Aspiradora	3		
		ESTRATOS	PUNTUACIÓN
1 Empleada doméstica	4	A	21 o más
2 o más empleadas domésticas	6	B	7 a 20
1 Automóvil VW 1300 cero km	4	C	3 a 6
2 Automóviles VW 1300 cero km	6	D	menos de 2

Fuente: ABA

Según Mattar (1995) este sistema fue bien recibido por el mercado, siendo adaptado por los profesionales del Marketing.

Sin embargo, a los cuatro años de uso, la población comenzó a incorporar mayor cantidad de electrodomésticos resultando en una supervaloración de los estratos por la simple adquisición de bienes de consumo durables. Algunos profesionales cuestionaron este hecho reclamando una modificación mientras otros se oponían afirmando se perdía el poder de análisis temporal.

Así, en 1976, se realiza una pequeña alteración del original método de 1970, permanecía todo exactamente igual, excepto que las clases fueron divididas en 8 subclases: A1, A2, B1, B2, C1, C2, D1, y D2.

Gráfico 2 : Criterio ABA 1976

VARIABLES	PUNTUACIÓN	ESCOLARIDAD DEL JEFE DE FAMILIA	PUNTUACIÓN
1 TV en blanco y negro	1	Analfabeto	0
2 o más de un TV blanco y negro	3	Hasta la primaria completa	1
1 o más TV color	3	Hasta la secundaria completa	2
Heladera	1	Hasta el superior incompleto	4
Enceradora	1	Hasta el superior completo	8
Máquina de lavar ropa	3		
Batidora	3	ESTRATOS	PUNTUACIÓN
Aspiradora	3	A1	30 o más
1 Empleada doméstica	4	A2	21 a 29
2 o más empleadas domésticas	6	B1	16 a 20
1 Automóvil VW 1300 cero km	4	B2	7 a 15
2 Automóviles VW 1300 cero km	6	C1	4 a 6
		C2	2 a 3
		D1	1
		D2	0

Fuente: ABA

En el cuadro 2 se muestra el Criterio ABA 1976 con los factores considerados, que en el caso de los bienes de confort del hogar son los mismos con la misma valoración de puntaje, la única modificación está en la educación del jefe de familia que para el caso de formación superior incompleta pasa de 3 a 4 puntos.

Los estratos A, B, C, y D se subdividen en 1 y 2 pero sin que se modifiquen los rangos de puntuación.

En 1976 fue creada la Asociación Brasileira de Institutos de Investigación de Mercado (ABIPEME), que desarrolló el criterio ABA Abipeme, una revisión del criterio anterior que resultó en la fijación de cinco clases socioeconómicas. En 1979, un nuevo criterio ABA-Abipeme fue publicado, el mismo fue construido en base a un análisis estadístico.

El estudio estadístico desarrollado por el Instituto Gallup con una muestra probabilística de 1712 domicilios de San Pablo y Rio de Janeiro arrojó una mayor

correlación con la renta que el criterio anterior por lo que las dos instituciones ABA y Abipeme recomendaron su adopción en forma conjunta.

En el Grafico 3 se muestran las clases con los puntos de corte y su denominación, pasando de cuatro a cinco estratos: A, B, C, D y E.

Gráfico 3: Puntos de corte y Clases Criterio ABA Abipeme 1979

CLASE	DENOMINACIÓN	PUNTOS	(%) DE LA MUESTRA
A	Clase Alta	35 o más	5,8
B	Clase Media	21 - 34	11,8
C	Media Baja	10 - 20	29,2
D	Pobre	5 - 9	41,6
E	Muy Pobre	0 - 4	11,6

Fuente: ABA Abipeme

En el Grafico 4 se presentan los ítem que se reducen, para el caso de bienes de confort del hogar, a posesión de Televisor, Radio y baño con distinto puntaje de acuerdo a la cantidad de unidades poseídas, como así también el automóvil y el servicio doméstico, no así la posesión de Aspiradora y Maquina de lavar ropa que es un solo puntaje independientemente de la cantidad con la que cuenta el hogar.

Gráfico 4: Criterio ABA- Abipeme 1979

ÍTEM	NO TIENE	NÚMERO DE ÍTEMS POSEÍDOS					
		1	2	3	4	5	6 o +
Televisor	0	2	4	6	8	10	12
Radio	0	1	2	3	4	5	6
Baño	0	2	4	6	8	10	12
Automóvil	0	4	8	12	16	16	16
Empleada doméstica	0	6	12	18	24	24	24

ESCOLARIDAD DE JEFE DE FAMILIA	PUNTOS	POSEE	PUNTOS	ESTRATO	PUNTOS
Analfabeto o Primario incompleto	0	No posee	0	A	35 o más
Primario completo	1	Limpia aspiradora	5	B	21 - 34
Ginasio completo	3			C	10 - 20
Colegial completo	5	Máquina de lavar ropa	2	D	5 - 9
Superior completo	10			E	0 - 4

Fuente: ABA Abipeme

Para el caso de la escolaridad del jefe de familia se le asigna mayor puntaje, nótese que la clasificación de los niveles educativos cambia a medida que se va modificando el sistema de educación, aparece el Ginasio que no estaba contemplado en el criterio anterior.

Al poco tiempo de su implementación, surgieron las críticas, Rubens de Barro (1979) resalta la ausencia de bienes que pueden llegar a ser más representativos de clases como así también la no consideración del tipo, modelo o marca del automóvil.

En la Revista Mercado Global 1984 reproduce por parte de los usuarios las siguientes críticas:

- “Creo que deben ser incluidos más indicadores en el Criterio ABA-Abipeme para que se pueda definir más precisamente a que clase pertenece el entrevistado.”
- “Tengo muchas dificultades para clasificar a las personas de las clases de más bajas rentas, como la clase E por ejemplo.
- “El mercado es bastante dinámico. Por eso mismo, la tendencia de que un bien de consumo en un determinado momento será un buen indicador, después que se populariza deja de serlo. Otros indicadores, creo, deben ser tenidos en cuenta para caracterizar mejor las franjas de mayor renta, como por ejemplo el freezer, el horno a microondas, la videocasetera.”
- “La posesión de una radio ya no es un buen indicador. Es común en las familias de baja renta, con cuatro o cinco miembros, que todos tienen una radio, pero es una “radiecita”, nada más!”
- “Hoy el criterio ABA-Abipeme ya no funciona más. Eso es porque los objetivos principales eran posibilitar la comparación de información obtenidas en varios puntos del país, y eso no es posible, realmente, el problema mayor es el clasificadorio. Los ítems utilizados ya no consiguen representar debidamente la clase a la que pertenece el entrevistado.”
- “Todo el mundo que conozco es clase A en el actual sistema ABA-Abipeme”.
- “El tamaño de la clase A viene aumentando en las investigaciones, lo que no se refleja en la realidad de un país que viene de una crisis económica desde hace más de una década.”
- “Es muy común encontrarse con personas que tienen la misma puntuación pero que tienen padrones y expectativas de consumo totalmente diferentes.”
- “Creo que el actual criterio precisa ser urgentemente revisado. Está siendo de poca utilidad en la actualidad.”
- “Opino que el criterio actual no tiene en consideración los cambios que experimentan las personas en función de la época, dado por la cantidad de información que reciben, a su vez se le da poca importancia a los valores culturales que influyen en el consumo.”

Debido a la gran cantidad de críticas recibidas, nuevos estudios fueron realizados. De abril a Junio de 1991, Almeida y Wickerhauser presentaron una propuesta de reformulación tanto a ABA como a Abipeme, que no fue aceptada por todos los miembros de Abipeme. Esta situación generó una división en esta asociación entre los que concordaban y los que no.

Estos últimos abandonan Abipeme y fundan la Asociación Nacional de Empresas de Investigación ANEP, adoptando el criterio ABA/Abipeme. La nueva propuesta aceptada por los miembros que permanecen en Abipeme, pasó a llamarse simplemente Criterio Abipeme.

Esta clasificación está representada por cinco clases, denominadas A, B, C, D y E, en función de la sumatoria final obtenida por el puntaje dado a los distintos niveles de instrucción del jefe del hogar juntamente con la posesión de determinados bienes durables del hogar, automóvil, cantidad de baños y servicio de empleada doméstica.

Obsérvese que mientras en algunos casos (Automóvil, TV a colores, Baño, empleada Doméstica y radio) a mayor cantidad aumenta el puntaje otorgado mientras que en el caso de Lavarropa, videocasetera, Limpiaespaldas y Heladera se otorga igual puntaje independientemente de la cantidad poseída.

En el Grafico 5, se muestran los puntos asignados en relación al grado de instrucción del jefe de familia con los ítems de confort familiar y la asignación de las clases en relación a la sumatoria total obtenida por hogar.

Gráfico 5: Criterio Abipeme

INSTRUCCIÓN JEFE DE FAMILIA	PUNTOS
Analfabeto / Primario incompleto	0
Primario Completo / Giniasial Incompleto	5
Giniasial Completo / Colegial Incompleto	10
Colegial Completo / Superior Incompleto	15
Superior Completo	21

ÍTEM DE POSESIÓN DE BIENES	NO POSEE	1	2	3	4	5	Más de 6
Automóvil	0	4	9	13	18	22	26
Televisor en colores	0	4	7	11	14	18	22
Baño	0	2	5	7	10	12	15
Empleada doméstica	0	5	11	16	21	26	32
Radio	0	2	3	5	6	8	9
Máquinas de lavar ropa	0	8	8	8	8	8	8
Videocasete	0	10	10	10	10	10	10
Limpia aspiradora	0	6	6	6	6	6	6
Heladera común o con freezer	0	7	7	7	7	7	7

CLASES	PUNTOS
A	89 o más
B	59/88
C	35/58
D	20/34
E	0/19

Fuente: Abipeme

En 1997, ambas instituciones llevaron adelante un estudio que resulto en una única estratificación: el Criterio de Clasificación Económica Brasil, usualmente llamado “Criterio Brasil”, en base a una nómina de ocho bienes durables, la existencia de empleados domésticos mensualizados, así como el mayor grado de educación alcanzado por el jefe de familia, este criterio clasifica un domicilio en siete posibles clases socioeconómicas: A1, A2, B1, B2, C, D y E.

La creación del criterio de clasificación Económica Brasil tuvo como finalidad proveer un sistema de puntuación estandarizado que fuese un estimador de la capacidad de consumo del hogar, capaz de discriminar grandes grupos de la población, utilizando información objetiva, precisa, de fácil recolección y operacionalización. Aunque contenía ítems de naturaleza social, como grado de escolaridad, todos los ítems del criterio son utilizados apenas como indicadores de capacidad de consumo, sin pretensión de atribuir a ese cualquier carácter sociológico.

En el Grafico 6 se muestra el Criterio Brasil versión 1997.

Gráfico 6: Criterio Brasil 1997

ÍTEM	NO TIENE	NÚMERO DE ÍTEM POSÉIDOS					
		1	2	3	4	5	6 o +
TV color	0	2	3	4	5	5	5
VCR -Videocasetera	0	2	2	2	2	2	2
Radio	0	1	2	3	4	4	4
Baño	0	2	3	4	4	4	4
Automóvil	0	2	4	5	5	5	5
Empleada doméstica	0	2	4	4	4	4	4
Aspiradora	0	1	1	1	1	1	1
Lavarropas	0	1	1	1	1	1	1

ESCOLARIDAD DE JEFE DE FAMILIA	PUNTOS	HELADERA Y FREEZER	PUNTOS	ESTRATO	PUNTOS
Primario incompleto	0	No posee	0	A1	30 a 34
Primario completo/ ginasial incompleto	1	Posee heladera sin freezer	2	A2	25 a 29
Ginasio completo/ secundario incompleto	2			B1	21 a 24
Secundario completo/ superior incompleto	3	Posee heladera con freezer	3	B2	17 a 20
Superior completo	5			C	11 a 16
				D	6 a 10
				E	menos de 5

Fuente: ABA ANEP y ABIPEME

En 2008, la Asociación Brasileira de Empresas de Investigación ABEP relanza el criterio de Clasificación Económica Brasil utilizando una misma metodología empleada

en el criterio de 1997, siendo construido por medio de análisis de regresión de renta corriente familiar en función de la posesión de ítems de confort doméstico y de escolaridad del jefe de familia. Los ítems utilizados englobaban el número de automóviles, de aparatos de TV a colores, de radio, de baños, de máquina de lavar la ropa, heladera con freezer, videocassete/dvd, de empleados domésticos, y el nivel de instrucción del jefe de familia. Cada ítem tiene una puntuación, una vez sumados el total se corresponde a cada uno de los estratos: A, B, C, D y E en un total de ocho, ya que los estratos A, B y C presentan dos subdivisiones cada una (ABEP 2007)

Gráfico 7: Criterio Brasil 2008

	CANTIDAD DE ÍTEMES				
	0	1	2	3	4 o más
Televisor color	0	1	2	3	4
Radio	0	1	2	3	4
Baño	0	4	5	6	7
Automóvil	0	4	7	9	9
Empleada doméstica	0	3	4	4	4
Lavarropas	0	2	2	2	2
Videocasetera/DVD	0	2	2	2	2
Heladera	0	4	4	4	4
Freezer	0	2	2	2	2

GRADO DE EDUCACIÓN DEL JEFE DE FAMILIA		
Analfabeto/Primario incompleto	Analfabeto/Hasta 3 serie fundamental	0
Primario completo/Giniasial incompleto	Hasta 4to fundamental	1
Giniasial completo/Colegial incompleto	Fundamental completo	2
Colegial completo/Superior incompleto	Medio completo	4
Superior completo	Superior completo	8

CORTE DE CRITERIO		TOTAL BRASIL
CLASE	PUNTOS	(%)
A1	42-46	0,8
A2	35-41	4,1
B1	29-34	8,9
B2	23-28	15,7
C1	18-22	20,7
C2	14-17	21,8
D	8-13	25,4
E	0-7	2,6

Fuente: ABEP

Del análisis de este último cuadro en que se muestra la distribución de las distintas clases en proporción a la población de Brasil, cabe resaltar que un 4,9 % son de clase A, un 24.6 % son de clase B. el mayor porcentaje un 42.5 son de clase C y un restante 28 % son de la mas baja, la clase D.

La comparación entre el método ABA- ABIPEME y el Criterio de Clasificación Económica Brasil CCEB permite observar algunas diferencias, en relación a los ítems considerados como criterios de puntuación, el CCEB incluye en freezer y el Video/DVD y en relación a los ítems en común la principal diferencia esta en la menor asignación de puntos que el CCEB le da a los mismos.

Si se toma el caso del automóvil y el servicio de la empleada doméstica es muy significativa la diferencia en la asignación de puntos. También la puntuación relativa al grado de instrucción del jefe de familia es mayor en el criterio ABA – ABIPEME que en el CCEB, para el superior completo esa diferencia de puntos llega a ser el doble entre un método y otro.

Al comparar ambas metodologías permite concluir que ABA- Abipeme en relación al CCEB subestima la clasificación de los individuos pertenecientes a las clases más altas dado por los puntajes que le otorga a la posesión de bienes y educación y subestima a las incluidas en las más bajas que son las que no tienen mayor nivel educativo y menor posesión de bienes.

Criticas del Criterio Brasil

La metodología utilizada en el Criterio Brasil en general es muy semejante a aquella utilizada por Chapin (1933) para desarrollar una escala socio económica como base a la posesión de bienes en la sala de estar. El principio básico de la metodología empleada es la de encontrar elementos de confort que tengan una fuerte correlación con la renta familiar.

Una vez descubiertos cuales son esos elementos discriminadores de la renta, se procura establecer un sistema de puntos que atribuidos a la posesión de esos ítems (y en algunos casos la cantidad de esos elementos) va a permitir saber cuál es la puntuación total de esa familia. Un sistema de cortes en la escala de puntuación pasa a permitir que se clasifique a cada familia en un estrato socio económico.

Chapin fue uno de los primeros sociólogos en describir la posición socioeconómica de una familia en relación a las posesiones domésticas y más tarde Guttman (1942) realizó una revisión de la escala de Chapin, señalando la necesidad de actualización periódica de la escala y marcando la dificultad de discriminar diferentes estratos como así también la dificultad de la colecta de datos en el hogar.

Advertido este inconveniente por los autores mencionados, el sistema de puntos utilizado por Brasil tiene lógicamente este problema de desactualización continua que precisa ser reformulado periódicamente para que no pierda validez. El problema de este método está en la utilización de variables que son inadecuadas por no tener estabilidad a lo largo del tiempo o por ser poco discriminatorias de los estratos de la población.

El Criterio Brasil ha sido sistemáticamente criticado por académicos y profesionales del mercado (Mattar 1995; Januzzi Baeninger 1996; Moriguchi 2001; Januzzi 2003; Pereira 2004; Mattoso 2005; Rebello 2006), tal crítica se da principalmente por la no correspondencia entre los estratos estimados y la real situación socioeconómica de un hogar.

Las críticas principalmente son:

- a. abordaje predominantemente económico
- b. no considera los cambios estructurales de la sociedad y la situación económica del país
- c. rápido proceso de desactualización
- d. unidad de análisis inadecuada
- e. difícil operacionalidad.

Una de las críticas, según MATTOSO (2005) se refiere a la lógica de este criterio, apoyada prioritariamente en principios económicos, dejando de lado otras esferas importantes para la comprensión de la clase social de un consumidor, según las posturas contemporáneas. No son exploradas nociones como status, poder, capital cultural, capital social y aspectos simbólicos del consumo, categorías utilizadas en las teorías sobre clase social y sociología del consumo que pueden auxiliar la comprensión del comportamiento de compra del consumidor.

Como Rocha y Barros (2004) afirman, lo más cuestionable de esta metodología es agrupar a consumidores en torno a clases o estratos en función principalmente a la posesión de bienes, reduciendo la complejidad simbólica del consumo a algo que se explica apenas por su precio de entrada al mercado. El conocimiento efectivo de consumo, como un complejo sistema cultural de la sociedad contemporánea, pasa por entender las diferencias simbólicas que se inscriben en los pre-requisitos económicos supuestos en la compra de cualquier bien.

La no observancia de las alteraciones estructurales y económicas de la sociedad, también es pasible de críticas y está relacionada con la desactualización del indicador. Januzzi (2003) apunta que, a partir del momento en que hay estabilización de la economía, se produce consecuentemente un aumento significativo de consumos de bienes durables. La tendencia es que haya una supervalorización de estrato económico a la que ubicar a una persona, inflando de forma posiblemente equivocada los estratos superiores. Otros son los factores que permiten la mayor accesibilidad a los bienes de consumo. Por ejemplo, la

disponibilidad de crédito o de financiamiento a largo plazo que posibilita la ampliación del consumo hasta en los estratos menos favorecidos.

Dualib y Borsato (2008) resaltan que estudios realizados pos impacto de la estabilidad económica determinó que veinte millones de brasileros pasaron de los estratos D y E a C; esto significa un crecimiento del 28 % que se justifica por el aumento de la renta, la estabilización de la economía y el acceso al crédito.

El problema del consumo fundamentado en el aumento del crédito no siempre refleja el real poder de compra de un consumidor. Así parte de este potencial de consumo puede ser ficticio, además de temporario, no reflejando de hecho las condiciones económicas de los consumidores.

Además, Januzzi (2003) señala que se observan varias alteraciones en la estructura de la familia brasilera. Según el autor, el criterio Brasil se basa en una familia tradicional, formada por un matrimonio con una media de dos hijos. El aumento de los hogares unipersonales junto con otras configuraciones familiares, aumentan continuamente, lo que coloca en jaque al Criterio Brasil.

Barros, Alves y Cavenaghi (2008) ilustran esta dinámica de estructura familiar con datos entre 1996 y 2006, que demuestran lo planteado por Januzzi (2003) donde hay un aumento del 8,2 % al 11.1% de hogares unipersonales y en el caso de matrimonios sin hijos el porcentaje aumenta del 13,1% al 15,8%. Los casados con hijos disminuyen del 59,7% al 51,6 %.

Además de estos cambios, hay otro aspecto importante relacionado con la unidad de análisis utilizada en el Criterio Brasil. El hecho de estimar el estrato de un domicilio, basado solo en el jefe del hogar, y no de los consumidores que residen en el, en algunos casos, poco puede traducir el comportamiento de compra en función, entre otros factores, los distintos periodos del ciclo de vida que los componentes de una familia pueden contener. Según Kotler (2000) las personas presentan comportamientos muy diferentes en función de la edad, hecho que influencia las preferencias, y la propulsión a adquirir determinados productos.

Es natural también, que con el paso de los años los productos que anteriormente presentaban un alto grado de predicación de un estrato económico de una persona se masifiquen, no siendo más un factor significativo de diferenciación, con lo cual la posesión de bienes es un factor de fácil desactualización. Hecho que Kotler (2000) lo plantea como una estrategia de “descremación” según el cual el precio de un producto es fijado inicialmente alto, dirigido a una fracción reducida de consumidores dispuestos a pagarlo, con el tiempo el precio se va reduciendo para captar nuevos consumidores.

El Criterio Brasil también puede ser criticado con relación a su operacionalidad, como afirma Pereira (2004), Bacellar (2005) Rebello (2006) en base a dos aspectos: el excesivo tiempo que demandan las entrevistas para solo estimar la situación económica de un individuo y el recelo que las personas tienen de relatar a un extraño los productos que poseen en su vivienda.

Al analizar el Criterio Brasil, como sostiene Ferreira Piedade (2009) se advierte que este indicador no corresponde a ninguna teoría de clase social, a pesar de ser, muchas veces, tratado como tal. La Junta Directiva de ABEP (2007), sin embargo, reconoce que el Criterio Brasil no es un estimador de clase social, ni tiene intención de serlo: “Aunque contenga ítems de naturaleza social, como grado de escolaridad, todos los ítems del Criterio son utilizados apenas como indicadores de capacidad de consumo. No tiene la pretensión de atribuirle ningún carácter sociológico.

Pese a ello, es común encontrar en los libros académicos, en la literatura de negocios o de parte de organismos gubernamentales la utilización del término “clase social” al referirse al Criterio Brasil (Karsaklian 2000; Las Casas 2005; Dualib, Borsato, 2008; Stefano, Santana, Onaga, 2008).

Todas estas observaciones y críticas marcaron la necesidad de contar con un criterio de clasificación socioeconómica más robusto y consistente, principalmente teniendo en consideración los cambios que habían ocurrido en la estructura

socioeconómica, como el crecimiento de la llamada “nueva clase media brasileira” (Neri 2010; 2011).

Nuevo Criterio Brasil 2015

Con todos estos antecedentes en 2011, la International Journal of Reserch in Marketing (IJRM) realizó una invitación a distintos autores para una edición especial enfocada al marketing de las economías emergentes, anteriormente en 2006, la American Psychology Association (APA) reclamó a sus asociados dedicar mayores esfuerzos para realizar estudios e investigaciones relacionadas con el tema del status socioeconómico.

La sumatoria de estos tres factores (un artículo de la IJRM, el llamado de la APA y los cambios acontecidos en la estructura socioeconómica en Brasil), motivó a una dupla de académicos Wagner A. Kamakura y José Afonso Mazzon de la American Rice University y de la Universidad de San Pablo, respectivamente, a investigar el tema desde una perspectiva teórica y metodológica, como también empírica y práctica.

Kamakura y Mazzon (2013) remarcan la importancia de abordar la estratificación socioeconómica brasileira para una mayor comprensión del mercado consumidor, aspecto fundamental para la formulación de estrategias y programas de acción de marketing, así como para la elaboración de acompañamientos de políticas públicas direccionadas para los cada vez más diferenciados estratos sociales de la población.

Resaltan que durante la elaboración del trabajo de investigación se vincularon con la Comisión sobre Estratificación Económica de la Asociación Brasileira de Empresas de Investigación (ABEP), entidad que periódicamente promueve la revisión del llamado Criterio de Clasificación Económica Brasil. Este criterio ha sido ampliamente usado como base para la segmentación del mercado brasileiro, siendo adoptado por las empresas de investigación de mercado, anunciantes, como en áreas públicas, investigaciones sociales gubernamentales, estudios de población de baja renta, condiciones de vida, entre otras, con lo que confirma su amplio uso por su practicidad y difusión.

Así, la ABEP invita a estos académicos a realizar una revisión del criterio de clasificación socioeconómica para el mercado consumidor brasileño, para disponer de un criterio más robusto y confiable para estratificar la población en términos de establecer el perfil de los estratos en relación al consumo de productos, servicios o medios existentes, como así también valores, actividades intereses y opiniones que lo caracterizan.

El criterio propuesto por los autores, elaborado a partir de los conceptos de clase social y de renta permanente (concepto no preguntado de forma directa, pero abordado de forma indirecta) posibilita medir el poder de compra de una familia no sólo en términos de poder adquisitivo producto de su renta corriente, sino principalmente en relación a las condiciones de conseguir mantener su actual estatus socioeconómico conquistado a lo largo de décadas con base a su escolaridad, colocaciones financieras y posesión de bienes o servicios.

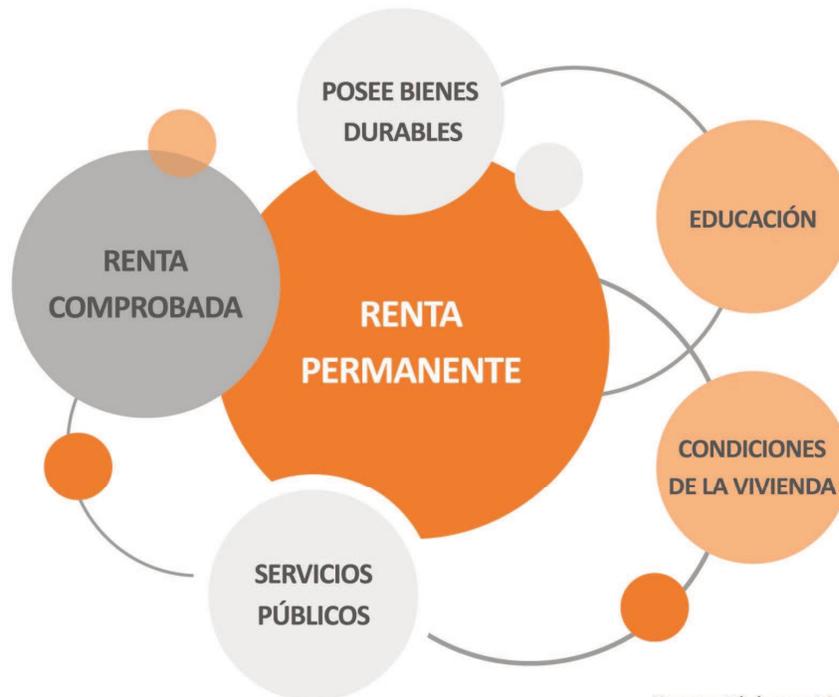
La renta corriente familiar actual puede ser un indicador débil del patrón de vida de los jubilados, pues no se refiere a un recurso financiero disponible, así como no considera los efectos acumulativos de una vida de privilegios o de privaciones (Duncan 2002). Además de esto, el nivel de escolaridad refleja el potencial de un individuo para el status social, mientras que la renta corriente refleja más fielmente la condición actual del individuo que su lugar potencial o permanente en la sociedad.

Friedman (1957) argumenta que el comportamiento de consumo es determinado principalmente por la renta permanente. La idea de renta permanente reconoce que el consumo está en función de la renta corriente ajustada por las expectativas. Esto acontece, por ejemplo, porque las personas suavizan su consumo a lo largo de un tiempo por medio de préstamos o retiros de ahorros en periodos de renta reducida, e invirtiendo el presupuesto en tiempo de rentas más elevadas. Consecuentemente, la riqueza puede variar drásticamente en diferentes grupos sociales con rendimientos semejantes.

Por ejemplo, un joven graduado, es capaz de consumir en niveles superiores a su renta corriente sólo por las expectativas de un aumento de renta a futuro fruto de las posibilidades que le da su reciente titulación, como así también una persona con alta renta corriente si esta próxima a jubilarse y ver disminuir sus ingresos futuros puede disminuir su consumo para ahorrar cuando su renta corriente sea menor a la actual.

Vale decir, que este cambio de perspectiva presenta un desafío para los investigadores, ya que al contrario de la renta corriente, la renta permanente no es observable. Investigadores de diversas disciplinas de las ciencias sociales proponen modelos y variables que permiten medir la renta permanente, Entre las variables utilizadas se encuentran: educación, ocupación, posesión de bienes, condiciones del hogar, acceso a servicios públicos, posesión de activos financieros juntamente con la renta corriente.

Gráfico 8: Elementos de la Renta Permanente



Fuente: Elaboración del autor

Una revisión de la extensa literatura sobre la conceptualización y medición de la clase social y del status socioeconómico en varias disciplinas, muestra que la teoría prevee que el status socioeconómico debe ser basado en recursos sociales, como la renta corriente, educación, ocupación, acceso a los servicios públicos y bienes acumulados durante la vida. La renta corriente es un indicador necesario, más no suficiente.

El status socioeconómico debe ser inferido a partir de indicadores que revelen la capacidad del individuo de moverse o permanecer en su estado actual, o su capacidad para hacer provecho de los recursos de la sociedad. Algunos investigadores (Deaton 1992) defienden el uso de los gastos, en vez de renta como indicador de status socioeconómico, argumentando que los consumidores guardan y se endeudan para suavizar el consumo a lo largo del tiempo, haciendo que los gastos sean mejores indicadores de la renta permanente. Los profesionales del marketing tratan los desembolsos como variables dependientes de los ingresos, imposibilitando así la utilización para medir el status socioeconómico.

Esta construcción denominada renta permanente, desarrollada por Kamakura y Mazzon, fue calculada y estratificada de forma simultánea, teniendo en consideración un conjunto de variables, de naturaleza geodemográfica, cultural, de cantidad de bienes y servicios poseídos de confort doméstico y de acceso a servicios públicos esenciales.

Los autores resaltan que la construcción de la renta permanente puede asumir diferentes valores en función de tres variables fundamentales:

- La composición de los miembros de la familia: número de personas y la franja etaria
- La región geográfica
- Tipo de municipio urbano o zona rural en que la familia reside.

De la propuesta realizada por los autores el nuevo CB, tomó el concepto de renta permanente como una variable no observable pero estimable a través de más de 30 indicadores que fueron reunidos en grandes grupos considerando la renta corriente, educación, acceso a servicios públicos, características de la vivienda y la posesión de determinados bienes durables.

Además de eso, la relaciones entre las variables indicadoras y la renta corriente debe ser moderada por algunas otras variables como la composición de la familia, región geográfica y área del domicilio (metropolitana o rural).

La razón que soporta la especificación de las variables moderadoras es que su significado no es absoluto ya que una misma renta corriente puede representar un poder de consumo mayor en una zona rural que en un área metropolitana donde los precios suelen ser más elevados.

En la Versión 2015 del Criterio Brasil se tomó como indicador el acceso a determinados servicios públicos como el acceso al agua corriente y a calle pavimentada.

En el cuadro siguiente se sintetizan cuáles son las variables que a lo largo de los años se han mantenido, aquellas que se han descartado por no ser ya discriminantes por su alto grado de penetración en el mercado de consumo y aquellas que se han agregado en la versión 2015.

Gráfico 9: Variables permanentes descartadas y nuevas del Criterio Brasil 2015



En el gráfico 10, se muestran las cantidades de ítems de confort del hogar y su puntuación en relación a la cantidad de unidades poseídas, juntamente con la escolaridad, y el acceso a servicios públicos, finalmente los cortes con las clases de acuerdo al total de puntos.

Gráfico 10: Criterio Brasil 2015

VARIABLES	CANTIDADES				
	0	1	2	3	4 o más
Baños	0	3	7	10	14
Empleada Doméstica	0	3	7	10	13
Automóvil	0	3	5	8	11
Computadora Personal	0	3	6	8	11
Lavavajillas	0	3	6	6	6
Heladera	0	2	3	5	5
Freezer	0	2	4	6	6
Lavarropas	0	2	4	6	6
DVD	0	1	3	4	6
Microondas	0	2	4	4	4
Motocicleta	0	1	3	3	3
Secarropa	0	2	2	2	2

ESCOLARIDAD DE UNA PERSONA REFERENTE	PUNTOS
Analfabeto / Fundamental I incompleto	0
Fundamental I completo / Fundamental II incompleto	1
Fundamental completo / Medio incompleto	2
Medio completo / Superior incompleto	4
Superior completo	7

SERVICIOS PÚBLICOS	NO	SI
Agua potable	0	4
Calle pavimentada	0	2

CORTES DE CRITERIO BRASIL	
CLASES	PUNTOS
A1	45 - 100
B1	38 - 44
B2	29 - 37
C1	23 - 28
C2	17 - 22
D-E	0 - 16

Fuente: ABEP

A manera de resumen del capítulo en relación a las distintas metodologías utilizadas en Brasil, cabe resaltar, que a partir de 1970 se comenzó un periodo de homogenización de los criterios utilizados por las empresas dedicadas a la investigación de mercado, que fue desarrollado por distintas asociaciones, incluso en algún momento la falta de acuerdos trajo un quiebre y surgimiento de nuevas (como el caso de ANEP).

En 1997 una nueva metodología que comenzó a llamarse “Criterio Brasil” un nombre que le dio una divulgación y rápida adaptación en los usuarios de la Investigación de mercados, dada por sus virtudes de practicidad, fácil manera de calcular y por una misma institución la ABEP que lo motorizaba, en un momento cuando la atención de la mayoría de los agentes de marketing estaba enfocada hacia el estrato más alto, porque este representaba al grueso de los consumidores de bienes en Brasil.

Debido a este tipo de enfoque, “Criterio Brasil” discrimina bien entre los miembros de este selecto grupo, en tanto separa esta minoría del resto de la población de consumidores.

Desafortunadamente, este foco elitista guió a las formas a no considerar la creciente masa de brasileños quienes han ido ganando relevancia como consumidores durante la pasada década. Algunas multinacionales se enorgullecían de “competir desde terrenos altos”, ofreciendo solamente marcas premium destinadas al estrato top, mientras ignoraban la masa emergente de nuevos consumidores. Ahora están esforzándose por posicionar sus marcas entre la nueva masa de consumidores.

Ante este cuadro de situación es que el ultimo Criterio Brasil versión 2015 adopta las sugerencias planteados por los investigadores Kamakura y Mazzon cuya conceptualización de la estratificación socioeconómica adopta una visión más balanceada. Identifica estratos socioeconómicos que son más representativos de la realidad actual del mercado consumidor en Brasil. Al hacerlo, ofrece una mejor comprensión de las nuevas clases emergentes, que ganan relevancia como consumidores.

La novedad de la versión 2015 se basa en el concepto de “ingreso permanente”, que reconoce que el consumo actual no puede explicarse solamente por el ingreso del momento, porque la mayoría de los consumidores usan créditos y ahorros para satisfacer sus necesidades. Eso significa que compran con ingresos que ya han ganado, que están ganando y que ganarán.

No obstante, a lo largo de casi cincuenta años de investigación de mercado, obsérvese que las variables consideradas han sido básicamente las mismas: bienes de confort del hogar, automóvil, servicio doméstico, nivel de instrucción del jefe de familia, y en la última versión el acceso a servicios públicos.

En este último cuadro se resumen las distintas metodologías utilizadas a lo largo de casi cincuenta años de desarrollo en relación a las asociaciones patrocinantes, las variables utilizadas para la medición, los estratos resultantes como así los cambios introducidos en cada nueva metodología.

Gráfico 11: Análisis comparativo de los distintos Criterios utilizados

AÑO	ASOCIACIÓN	VARIABLES	ESTRATOS	CAMBIOS
1970	ABA	Poseción de bienes Empleada Doméstica Automóvil Escolaridad Jefe de Familia	A B C D	
1976		Mismas variables	A1, A2 B1 B2 C1 C2 D1 D2	Subdivide los estratos en 1 y 2
1979	ABA ABIPEME	Poseción de bienes Empleada Doméstica Automóvil Escolaridad Jefe de Familia	A B C D E	Son dos las asociaciones patrocinantes. Modifica los estratos. Reduce cantidad de ítems de confort del hogar. Asigna mayor puntaje por unidades poseídas.
1997	ABA ABIPEME ANEP "Criterio Brasil"	Poseción de bienes Cantidad de Baños en el hogar Empleada Doméstica Automóvil Escolaridad Jefe de Familia	A1 A2 B1 B2 C D E	Redefine los estratos, los puntos asignados por ítems de confort y adapta el nivel de instrucción.
2008	ABEP	Poseción de bienes Cantidad de Baños en el hogar Empleada Doméstica Automóvil Escolaridad Jefe de Familia	A1 A2 B1 B2 C1 C2 D E	Subdivide el estrato C en 1 y 2 Reduce ítems de confort del hogar ABEP pasa a ser la institución patrocinante.
2015	ABEP	Poseción de bienes Cantidad de Baños en el hogar Empleada Doméstica Automóvil / Motocicleta Escolaridad Jefe de Familia Conexión Red de Agua Calle Pavimentada	A B1 B2 C1 C2 D-E	Unifica en uno solo los estratos A y el D y E pasan a ser uno solo. Elimina e incorpora ítems de confort del hogar. Incorporar valoración por acceso a servicios públicos. Se incorpora el concepto de renta permanente.

Fuente: Elaboración del autor

Capítulo IV

Metodologías utilizadas en Argentina

Antecedentes del NSE en la Argentina

El análisis de clases sociales en Argentina comienza de la mano de los primeros sociólogos, como Leopoldo Maupas, a principios del siglo XX pero desde una descripción teórica de las clases que componían la sociedad argentina.

A partir de la década del cuarenta, por una fuerte influencia de la corriente norteamericana la disciplina fue tomando una orientación enfocada en la medición de aspectos concretos de las sociedades a través de la compilación de estadísticas y realización de encuestas.

Bajo esta influencia se funda el primer instituto de Sociología en Buenos Aires, en 1957 comienza la carrera de Sociología de la Universidad de Buenos Aires, adquiriendo prestigio científico, siendo una voz autorizada al hablar de los problemas del país entre ellos los de la “clase media”, que se la percibía como garante del progreso y de la estabilidad política, por lo cual el tema de las clases sociales pasó a ser prioritario.

Dentro de este grupo, se destaca la figura de Gino Germani, quien llegado desde Italia a la Argentina en 1934, pronto se vincula con los académicos locales, cuyo primer proyecto de investigación empírica fue un estudio de la clase media porteña publicado en 1942. Como señala Sautu (2010) Germani siempre cuidó la coherencia lógica y la articulación entre la teoría y el sustento empírico; esto nos permite sostener que, aunque no de manera explícita, el encuadre teórico de la encuesta (que desarrolló para el trabajo empírico de campo), estaría inspirado fundamentalmente en Weber, quien al igual que Mark, privilegia a la estructura económica como el basamento de las clases sociales.

Este trabajo fue de fundamental importancia, ya que se trató del primer esfuerzo de medición de las clases sociales a través de información estadística de censos

poblacionales en base a la ocupación de los habitantes, la composición de las familias, entre otros.

Los datos censales no incluían un análisis de la estructura social de la Argentina, por lo que se le reconoce el mérito a Germani de sentar las bases para determinar las bases para identificar y medir las clases sociales.

Germani (1942) sostiene que la existencia de clases implica la existencia de una sociedad jerarquizada: la clase es un grupo social que ocupa una cierta posición relativa de superioridad o inferioridad, que confiere a sus componentes, en cuanto tales, con abstracción de sus calidades individuales, un puesto determinado dentro de la jerarquía de posiciones, producto de la diferenciación social. Estas expresiones de superioridad, inferioridad, jerarquía, no tienen naturalmente ningún alcance moral o intelectual, sino que se refieren a una situación de hecho, que como tal, llega a afectar de algún modo las conciencias y las conductas de todos los individuos.

La idea que regía el pensamiento de Germani, como lo expone el trabajo de SAIMO (2015) es que el vínculo entre la estructura de clases y la estructura económica está representada por los estratos ocupacionales y que esto es lo que debía considerarse como constitutivo de las clases sociales. De allí que todas sus investigaciones, y las futuras - más allá de las eventuales diferencias en cuanto a enfoques teóricos- utilizan a la ocupación como el principal indicador predictivo de la clase social.

La distinción de clases de los pensadores marxistas era de burgueses y proletarios, José Ingenieros por ejemplo identificaba tres; clase rural, burguesía y proletarios, Bunge simplemente pudientes y obreros, pero Germani adoptó los nombres de clase “alta”, “media” y “obrero” como lo hacían sus colegas europeos y estadounidenses para describir sus propias sociedades.

Más allá de la discusión terminológica, el problema radicaba en donde trazar las fronteras de corte entre los extremos. Germani estableció que la clase media debía incluir a los empleados de todo tipo, trabajadores dependientes e independientes como

así también a los jubilados y pensionados; quedando en la clase obrera los obreros de bajo rango, autónomos, vendedores ambulantes y otros de labores de menor prestigio.

Esto significó colocar en dos clases distintas a los obreros y empleados, quienes se consideraban a sí mismos integrantes de una misma “clase trabajadora”. Por arriba la frontera que trazó este autor no era menos arbitraria ya que la “clase media” incluía también a todos los propietarios, empresarios, comerciantes y funcionarios, con la excepción de los “núcleos dirigentes” más altos de cada sector, que correspondía considerar como “clase alta”.

Consecuentemente, la clase superior quedaba reducida a un porcentaje ínfimo de la población que no valía la pena computarlo por separado, por lo que en la práctica, si bien distinguía estas tres clases, al momento de medirlo agrupó la población porteña en dos 54,1 % la definió como clase obrera y el 45,9 % como clase media, la que incluía este número reducido no contabilizado por separado de clase alta.

Más allá de las críticas que se pueden realizar a la metodología empleada por Germani, no es menor destacar que fue el pionero en realizar un estudio poblacional tendiente a medir y establecer las clases sociales, incluso realizó estudios comparativos con información estadística de poblaciones de EEUU argumentando que la “clase media” en Argentina venía creciendo desde finales del siglo XIX, asociando este crecimiento con una importante corriente de “movilidad social”.

Posteriormente Germani publica su trabajo “ Estructura social de la Argentina” (1955) confirmando con datos científicos la tendencia histórica del crecimiento de la clase media producto de políticas industriales y por el aporte de las corrientes migratorias, no obstante lo cual destaca las diferencias de desarrollo existentes hacia el interior del país.

Con “Política y sociedad en una época de transición” (1962) Germani realiza una comparación de estadísticas de veinte países latinoamericanos mostrando a la Argentina como la poseedora de la mayor proporción de clase media al frente de la modernización

de la región. Sus trabajos tuvieron tanta difusión y alcance que sentaron las bases de la medición de la población en relación a clases sociales.

Como se observa en el trabajo del Observatorio Social AAM SAIMO (2015), Germani incorpora el concepto de auto-afiliación de clase, que implicaba consultar a los encuestados acerca de cuál es la clase social de pertenencia a la que se adjudican las mismas personas. Esto permitió analizar la correlación existente entre los indicadores objetivos que él había seleccionado para definir el NSE, y la auto-afiliación realizada por los entrevistados, arrojando una pertenencia o auto afiliación a los niveles medios.

Su conclusión en relación al orden de importancia que adquieren los indicadores objetivos es que hay dos elementos principales en la determinación de lo que él llamó el Nivel Económico Social: ocupación y nivel de vivienda. El tercero es la educación, y el cuarto los ingresos. También ha utilizado –como factor de menor peso- a la Ocupación y la Educación del padre.

Es posible advertir, que las conclusiones a las que arriba este autor en relación a las variables que deberían incluirse en el NSE, han sido seguidas – en mayor medida-, por la línea de trabajos sucesivos que se realizaron para determinar el NSE hasta la actualidad en los sucesivos indicadores del Nivel Socioeconómico que se fueron desarrollando en Argentina.

La Ocupación, con su desagregado en sub-variables, es el primer elemento que permite considerar al sujeto en un lugar de la estratificación social; y la Educación es el que permite incorporar los aspectos más subjetivos y/o psicosociales.

Realizar un trabajo de investigación en torno a la estratificación social, no puede dejar de mencionar el valioso aporte de Gino Germani, que desde su disciplina, la Sociología, se ocupó de realizar análisis y mediciones estadísticas.

La Investigación de Marketing en la Argentina

Como observa el trabajo realizado por SAIMO (2015), a mediados del siglo XX las empresas líderes comenzaron a realizar investigaciones de mercado por la creciente necesidad de conocer y diferenciar a sus clientes más allá de las segmentaciones por edad y sexo ya que debían conocer más acerca de sus comportamientos por diferencias sociales y económicas.

Como lo destaca la AAM, en la actividad de marketing de Argentina se aplicaron diversas definiciones y procedimientos de estratificación, relativamente similares aunque de ninguna manera homogéneos. Durante al menos tres décadas, esto dio lugar a que una misma estructura socio económica recibiera diferentes caracterizaciones y lecturas según los instrumentos utilizados y los objetivos perseguidos.

El hecho de componer Índices de NSE seleccionando indicadores diferentes, a menudo asignando distintos valores y ponderaciones aun a aquellas variables sobre las que había mayor coincidencia entre investigadores y usuarios, proyectó imágenes divergentes de una misma estructura, limitando la comparabilidad entre diferentes estudios y dificultando la posibilidad de analizar series históricas a lo largo del tiempo.

Dada la evolución y los cambios que se fueron realizando en la Argentina en torno al NSE, es conveniente diferenciar distintas instancias o etapas, a saber:

1. Primera Etapa Año 1996
2. Segunda Etapa Año 2002
3. Tercera Etapa Año 2006
4. Cuarta Etapa Año 2015

Primera Etapa Año 1996

En sus comienzos los procedimientos diseñados por las empresas dedicadas a la investigación de mercados eran diferentes, respondían a las necesidades planteadas por los usuarios de esa investigación sin que se haya logrado un consenso entre todas, por lo que los mecanismos empleados diferían entre sí.

Como señala SAIMO (2015) en 1989, la Asociación Argentina de Marketing (AAM) se abocó a un trabajo tendiente a homogeneizar una definición conceptual y operacional del NSE que involucre un conjunto sencillo y claro de variables componentes, como así también estandarizar una metodología para el relevamiento de los datos, estableciendo un procedimiento normalizado para llegar a un cálculo simple y objetivo.

Esto significó un arduo trabajo llevado adelante por la Comisión de Investigación de Mercado de la AAM que comprendió la revisión de antecedentes locales e internacionales acerca de la definición e implementación de los INSE, junto con el diseño, ejecución y análisis de investigaciones realizadas en distintas ciudades del país.

En esta etapa de definición conceptual se consensó que el NSE es un atributo del hogar, compartido y extensible a todos sus miembros, que caracteriza la inserción social del hogar en forma directa e indirecta por el acceso potencial y la disponibilidad real de recursos económicos. Por lo que el NSE busca integrar dos dimensiones, la social expresada a través del máximo nivel educativo del Principal Sostén del hogar (la persona que mas aporta a los ingresos del hogar) como condición de inserción al mundo del trabajo y la dimensión Económica en relación a la ocupación del PSH asociada a un nivel “esperable” de ingresos.

En 1991 se presenta el NSE, el que es ajustado en 1994 y en 1996 debido al nuevo escenario socio económico producto de las condiciones post inflacionarias con la consecuente desaceleración de la economía.

Para su elaboración, los expertos coincidieron acerca de la importancia del nivel educacional del Principal Sostén del Hogar (otorgándosele un tercio del total de puntos) como así también a la ocupación, el patrimonio y posesión de automóvil. A diferencia de otros países de la región no se incorporó la utilización de servicio doméstico del hogar.

Por lo que se llegó a una coincidencia sobre los datos a relevar, pero las diferencias radicaban en la valoración o peso que cada indicador tenía dentro del Índice, dando por resultado que algunas empresas valorizaban unas variables por encima de otras.

Finalmente en 1996 se consensua un Índice recomendado por la AAM y aplicado por la mayor parte de las empresas de Investigación de Mercado, definiéndose operacionalmente en dos dimensiones, social y económica, que se expresan en tres variables:

- Dimensión Social: Educación del PSH
- Dimensión Económica: Ocupación del PSH y Patrimonio del Hogar
(medido en Bienes y Servicios y posesión de automóvil)

Cada variable fue categorizada y a cada dimensión le correspondió un puntaje específico, llegándose a un índice final numérico producto de la sumatoria simple de los puntajes.

En el cuadro siguiente se muestra como queda conformada la estructura de clases en siete estratos: AB, C1, C2, C3, D1, D2, y E, junto con los puntos de corte y el porcentajes de la población que resulta de aplicar la encuesta a los hogares de ciudades con mas de quinientos mil habitantes.

Gráfico 1: Escala Nivel Socioeconómico y distribución de la población por NSE 1996

NIVEL SOCIO ECONÓMICO		PUNTAJE	TOTAL CIUDADES >500.000 habit.
NSE	CLASE		(%)
AB	Alta	93 – 100	1
C1	Media Alta	63 – 92	10
C2	Media Típica	48 – 62	11
C3	Media Baja	35 – 47	24
D1	Baja Superior	27 – 34	25
D2	Baja Inferior	14 – 26	25
E	Marginal	4 – 13	4
Total:			100

Fuente: AAM

Gráfico 2: Distribución agrupada en porcentajes de clases 1996

	(%)
Clase Alta y Media Alta (AB C1)	11
Clase Media (C2 C3)	35
Clase Baja Superior e Inferior y Marginal (D E)	54

Fuente: AAM

Las principales observaciones sobre la estructura socioeconómica relevada fueron:

1. La estructura socioeconómica muestra sintéticamente la siguiente conformación: Clase alta y Media alta 11 %; Clase media 35 %; Clase Baja y Marginal 54 %
2. La variable educación es una característica discriminante del acceso a distintos niveles, existiendo una fuerte relación entre educación y patrimonio, y educación e ingresos, ratificando así la importancia del nivel educativo alcanzado con el nivel de consumo. Esto se confirma con el alto porcentaje de los sectores bajos 54 % muy asociado a la baja educación del principal sostén del hogar.

Segunda Etapa Año 2002

En 2002, la actividad económica sufrió una de las mayores caídas en la historia. Según el informe anual 2012 publicado por el Ministerio de Economía, disponible en su pagina Web, el PBI a precios constante se derrumbó un 10,9 % (para dimensionar el dato ilustramos que se trata de una cifra similar a la del año 1914 y superior a la crisis del 30), por otro lado el desempleo registrado en mayo de 2002 fue del 21.5%, con una consecuente y lógica caída del consumo del 13 % como así también las inversiones y las importaciones en un 36 % y 49,7 % respectivamente.

Ante este panorama la AAM y la Cámara de Control y Medición de la Audiencia CCMA advirtieron la necesidad de actualizar el INSE, para lo cual convocaron a un grupo de profesionales a fin de revisar los factores de desvíos del INSE 1996 y formular propuestas de actualización a la luz de los cambios acontecidos.

Este nuevo índice implica un cambio de criterios en la forma de registro y medición por lo que se abandonan las tradicionales terminologías tales como ABC1,

C2, para denominarse: Alto, Medio Alto, Medio Típico, Bajo Superior, Bajo Inferior y Marginal.

En el cuadro siguiente se muestra en forma comparativa el peso de las dimensiones entre la metodología de 1996 y la de 2002, se observa como cambia el peso de la dimensión Ocupación y educación del PSH. Si bien la variable ocupación disminuye de 40 a 32 puntos sigue siendo la de mayor peso, en el caso de la variable educación proporcionalmente pierdo peso relativo en el INSE del 2002.

Obsérvese que ya no se relevan bienes en el 2002 ya que la accesibilidad y el nivel de penetración en los hogares hizo que dejara de ser un elemento discriminante. Si se comienza a considerar el acceso a Internet, posesión de computadora personal y tarjeta de débito como servicios que permiten discriminar la población.

Gráfico 3: Comparación dimensiones índices 1996 2002

CONSTRUCCIÓN DEL INSE		
Comparación de las "dimesiones" que componen los índices 1996 vs 2002		
DIMENSIÓN	1996	2002
Ocupación del PSH	40	32
CANTIDAD DE APORTANTES (2002)	-	9
Educación del PSH (2002)	32	13
Autos (cantidad, modelo y antigüedad 1996)	14	-
Cantidad de autos (2002)	-	22
Bienes (1996)	14	-
Internet - Computadora - Tarjeta de débito (2002)	-	19
ATENCIÓN MÉDICA (2002)	-	5

Fuente: Elaboración del autor

En el siguiente cuadro se muestra en forma detallada la asignación de puntos por cada dimensión.

Gráfico 4: Detalle del puntaje asignado a las distintas dimensiones

DETALLE DEL PUNTAJE ASIGNADO PARA LA VARIABLE OCUPACIÓN	PUNTAJE
Dueño, socio de empresa de más de 50 empleados. Gerentes	32
Dueño, socio de empresa de 6 a 50 empleados. Gerentes	28
Dueño, socio de empresa de 1 a 5 empleados. Gerentes	22
Profesionales independientes sin empleados a cargo. Jefes	16
Técnicos independientes o en relación de dependencia.	12
Comerciantes sin personal	10
Autónomos especializados, empleados sin jerarquía.	7
Obrero calificado especializado	6
Autónomo no calificado	4
Ocupación informal	2
Pasivos, estudiantes, amas de casa (que reciben dinero del PSH)	4
Desocupados	2
DETALLE DEL PUNTAJE ASIGNADO POR CANTIDAD DE APORTANTES	PUNTAJE
4 o más	9
Entre 2 y 3	7
Uno	1
DETALLE DEL PUNTAJE POR NIVEL EDUCATIVO DEL PSH	PUNTAJE
Universitario Completo / Posgrado	13
Universitario Incompleto / Terciario / Secundario Completo	4
Secundario incompleto/ Primario Completo / Primario Incompleto	0
DETALLE DEL PUNTAJE POR POSESIÓN DE BIENES	PUNTAJE
Internet	8
Computadora	6
Tarjeta de Débito	5
DETALLE DEL PUNTAJE POR CANTIDAD DE AUTOS	PUNTAJE
2 o más	22
Uno	11
ATENCIÓN MÉDICA	PUNTAJE
Privada / Obra Social / Prepago	5
Hospital Público	0

Fuente: AAM

En el cuadro siguiente se muestran los límites inferior y superior de asignación por deciles y por otro lado los distintos estratos de NSE por puntajes, como así también la distribución en porcentajes de la estratificación en la Argentina del 2002.

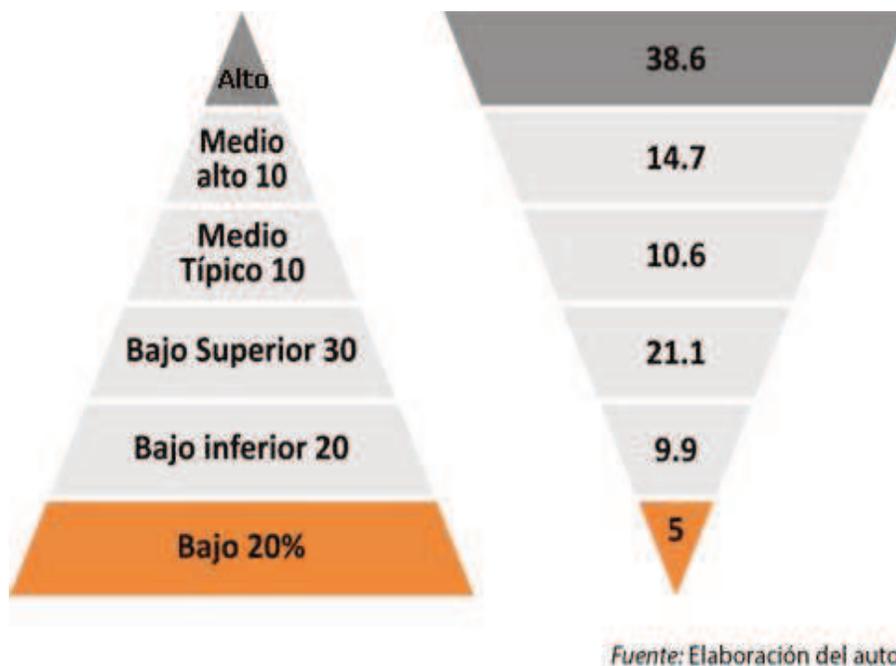
Gráfico 5: NSE 2002. Límites y Proporción de la Población

	TIPO HOGAR	LÍMITE INFERIOR	LÍMITE SUPERIOR	PROPORCIÓN
Alto	Alto 1	67	100	5
	Alto 2	48	66	5
Medio	Medio Alto	37	47	10
	Medio Típico	29	36	10
Bajo	Bajo Superior	17	28	30
	Bajo Inferior	12	16	20
Marginal	Marginal	0	11	20

Fuente: Elaboración del autor

Seguidamente se muestra para cada uno de los estratos el correspondiente porcentaje de la riqueza poseída. Nótese como solo el 10 % del estrato alto posee casi un 40 % del total de la riqueza y en otro extremo el 20 % de la clase marginal no llega ni al 6 % de la riqueza.

Gráfico 6: Distribución de los Estratos NSE 2002 y la proporción de riqueza



Seguidamente se presenta en forma comparativa la distribución en porcentajes de la población argentina según los distintos criterios de estratificación de 1996 y 2002. Nótese la caída del nivel alto y medio del 45 al 30 % y el correspondiente aumento de la clase Marginal en ese 15 % pasando de un 5 a un 20 %.

Gráfico 7: Comparación de la distribución de los estratos 1996 y 2002

1996				2002		
NSE	ESTRATOS	%	NIVEL	ESTRATOS	%	NIVEL
ABC1	Alto y Medio Alto	11	Alto y Medio 45%	Alto 1	5	Alto y Medio 30%
C2	Medio Típico	10		Alto 2	5	
C3	Medio Bajo	24	Bajo 50 %	Medio Alto	10	
D1	Bajo Superior	25		Medio Típico	10	
D2	Bajo Inferior	25		Bajo Superior	30	Bajo 50 %
				Bajo Inferior	20	

Fuente: Elaboración del autor

Tercera Etapa Año 2006

La ruptura generada por las frecuentes crisis obliga a replantearse de que manera abordar el NSE, fruto por un lado de la pérdida de preponderancia del Nivel educativo y la capacidad económica medida a partir del ingreso, fundamento razonable en 2002 pero que no bastaba por sí sólo en este nuevo contexto, sumado a la desactualización de la posesión de determinados bienes.

La utilización del índice 2002 generó controversias y diversas posturas entre los investigadores y usuarios, que planteaban ciertas inconsistencias en cuanto a su metodología de diseño, complejidad para la toma de información y dificultad en la definición de las categorías socioeconómicas.

Esto dio como resultado que en la práctica, fuera poco utilizado y que algunos siguieron aplicando el de 1996, mientras que otros utilizaran sus propios criterios adecuando variable y peso relativo en el índice, provocando una dispar medición de la población perdiendo la comparabilidad en las mismas.

Los usuarios de la Investigación aplicada requirieron que esta nueva realidad sea reflejada en el NSE, que fruto de los cambios acontecidos ya no era lo suficientemente útil.

Esto motivó la creación de la “Comisión de Enlace Institucional” conformada por la AAM, la Cámara de Empresas de Investigación Social y de Mercado CEIM y SAIMO, quienes elaboraron un plan de trabajo a lo largo del 2005 y 2006 con el propósito de desarrollar un estudio acorde a las nuevas circunstancias socioeconómicas del país y en busca del mayor consenso posible por lo que también fue invitada a participar la Cámara de Control de Medición de Audiencia CCMA.

Gráfico 8: Instituciones participantes del NSE 2006

¿Cómo se gestó el NSE 2006?



Fuente: Elaboración del autor

Este nuevo índice elaborado en 2006, se desarrolló teniendo en cuenta las experiencias y antecedentes de otros países como por ejemplo Brasil, Chile, España y Uruguay, y las recomendaciones de ESOMAR. El mismo procuró obtener una regla de cálculo lo más simple posible que facilitara la clasificación de cualquier integrante de la población dentro de un nivel socioeconómico.

Los objetivos que se propusieron a través de este nuevo instrumento, como se expone en el trabajo elaborado por la Comisión de Enlace Institucional CEI (2006) fueron la representatividad, ya que debía reflejar la verdadera situación post crisis ya que el elaborado en 2002 había quedado obsoleto ante los cambios producidos en el país, junto con la utilidad, practicidad y sencillez en la instrumentación.

En esta oportunidad se acordó lo siguiente:

- Tomar como base para el análisis la información de la EPH, elaborada por el INDEC, una base que provee una producción sistemática y permanente de indicadores sociales. A pesar de contar con una limitación importante, no se pueden incorporar otras variables que no sean las ya estipuladas por el INDEC, y eso dificulta el poder discriminar más finamente entre el nivel alto y el medio alto.
- Lograr la mayor sencillez en las entrevistas personales y telefónicas.
- Facilitar la labor del encuestador en el campo elaborando un NSE en forma de diagrama de árbol que en un máximo de cinco pasos se llega a la puntuación de la variable a relevar.

Los especialistas concordaron que la clave estaba en la inserción laboral y en la revisión del capital cognitivo ya que la variable educación no bastaba por si sola para definir la inclusión en un nivel determinado.

Un trabajo realizado por Tuñon y Salvia (2006) tiene como principal conclusión que no basta tener estudios para crecer en la escala social. Ilustrando con un dato significativo, sólo dos de cada diez jóvenes de entre 18 y 25 años de los hogares más pobres del país con estudios universitarios tienen un empleo de calidad o pleno; en cambio, son siete de cada diez los jóvenes de los hogares más ricos con título universitario los que tienen un empleo con esas características. A su vez estos jóvenes accedían a ingresos cuatro veces más altos que los provenientes de hogares más pobres.

Para reforzar esta idea, Torrado (2005) plantea la devaluación de las credenciales educativas, afirmando que la educación ha dejado de ser un canal de ascenso social, y que en la estructura social ha habido, un cambio tan profundo que desubicó todo lo aceptado como noción de inserción y de ordenamiento.

Por lo que, a la luz de este análisis, define los elementos para considerar quienes son clase media indagando primero la inserción ocupacional, después el nivel de ingresos, el consumo cultural, el patrimonio, el capital de relaciones sociales que posee

la familia y los comportamientos de la organización familiar, relegando el nivel educativo.

Mora y Araujo referente consultado oportunamente por la CEI (2006) en relación a la incidencia de las variables que conforman el NSE, señaló que debía otorgarse a la variable ocupación más peso que a educación considerando a la primera como un factor central y la segunda como un factor correctivo.

Con estas premisas podemos señalar que el enfoque metodológico con el que se elaboró el NSE 2006 abarca los siguientes aspectos:

- a. Basarse en el concepto tradicional de *capacidad de consumo* del hogar a través de variables indirectas ya que si bien la EPH mide los ingresos de los hogares, no es razonable indagar el ingreso en el trabajo de campo por falta de certeza en las respuestas.
- b. Tomar como base la información contenida en la EPH ya que posee una adecuada información sobre la inserción ocupacional y el nivel educativo en forma actualizada y homologada internacionalmente.
- c. Elaborar la clasificación en forma de árbol, o sea una estructura lógica de decisión
- d. Privilegiar la máxima sencillez posible para el uso de las entrevistas de campo.
- e. Llegar a un INSE aplicable a todos los actores del mercado involucrados, definible fácilmente en términos de lo que significa pertenecer a determinado nivel
- f. Lograr un NSE comparable con las anteriores versiones *y con otros países de la región.*

Con base a lo expuesto, el nuevo método para calcular el NSE 2006 consistió en la construcción de un árbol clasificatorio, elaborado por un Jurado de Expertos, a partir del estudio de una muestra piloto tomada de la EPH. Se mantuvo la clásica terminología de AB(alto) , C1 (medio alto) , C2 (medio), C3 (medio bajo), D1 (bajo superior), D2 (bajo inferior) , y E (indigente) para designar a los estratos, la identificación de niveles en el procesamiento posterior se efectuó en forma numérica: desde el nivel más alto (7) hasta el más bajo (1), facilitando la construcción del algoritmo.

En el siguiente cuadro se muestra la cronología de los hechos históricos y los sucesivos índices de NSE.

Gráfico 9: Evolución y variables intervinientes en la Evolución de la medición del NSE

¿Qué factores hicieron que cambiaran las variables para medirlo?



Fuente: Elaboración del autor

Cuarta Etapa Año 2015

Tras varios años de aplicación del NSE 2006, la CEI realizó una consulta a usuarios y expertos sobre las bondades y dificultades en el uso del NSE , quienes avalaron sus fundamentos teóricos pero que marcaron una dificultad de aplicación por lo que requirieron a dicha comisión la simplificación del procedimiento a fin de facilitar su determinación instantánea.

Si bien el NSE 2006 se mantuvo igual, en 2010 se eliminó la indagación sobre el baño y los planes sociales, que servían para diferenciar al NSE D2 del E, a raíz de que la EPH dejó de brindar información integral sobre los Planes Sociales. Fue más una situación ajena dada por la información brindada por la EPH que por un requerimiento o necesidad de adecuación de las variables constitutivas del NSE.

Como respuesta a los requerimientos realizados en 2014 en vistas a mejorar su aplicabilidad la Comisión de Enlace Institucional formada por la AAM, SAIMO y la CEIM presentaron en 2015 una novedosa “versión simplificada”.

De este modo a partir del 2015 el NSE de la CEI tiene dos versiones: la original o “versión completa”, difundida y en uso y la nueva o “versión simplificada”, ambas en sus versiones on line y presencial.

El NSE en su versión simplificada, como claramente lo desarrolla SAIMO desde su observatorio Social, tiene estas características:

- Continúa basándose en las variables de la EPH del INDEC. Por lo tanto, es posible hacer un seguimiento sobre los datos publicados periódicamente de estas estadísticas oficiales.
- Las variable, son las mismas que en la versión completa del NSE. Solo se reducen algunos aspectos en torno a la Ocupación del PSH, con el fin de abreviar el procedimiento y simplificar su aplicación.

- Se emplea un “algoritmo” de similares características al de la versión completa, y los valores que definen los senderos a seguir son los mismos.

La diferencia esencial entre ambas versiones de NSE, es que en la simplificada se limitó la cantidad de variables en juego, facilitando su aplicación y acortando tiempo. En ambas se han precodificado todas las respuestas para eliminar el proceso de codificación, con cuestionarios reformulados a tal fin. De esta manera, el NSE se puede determinar en el “trabajo de campo” en forma inmediata. En la versión completa la precodificación de la calificación ocupacional en campo, en algunos casos podría plantear dudas. En la versión simplificada ese posible inconveniente no existe.

Gráfico 10: Cuadro NSE 2015: Indicadores de la versión simplificada

INDICADORES		MODIFICADORES
Educación PSH		Sin cambios
Ocupación PSH	Condición	Sin cambios
	Categoría	Simplificada – se fusionaron jefes y directivos
	Calificación	No se considera.
	Tamaño empresa	Eliminada (afectaba solo a empleadores y directivos)
	Horas trabajadas	Eliminada (afectaba solo a cuentas propias)
Cobertura médica PSH		Sin cambios
Relación aportantes a miembros		Sin cambios

Fuente: Elaboración propia

Resulta importante comprender los fundamentos de la elección de las variables utilizadas, su importancia relativa y su papel, su origen y las experiencias que condujeron a la formulación del NSE tal como se lo concibe en el presente en las dos versiones, permitiendo evaluar en su justa medida las ventajas y desventajas en la nueva versión.

El NSE de la CEI apunta principalmente a la inserción en el sistema productivo del PSH, con una clara y precisa determinación de la ocupación, tomando en consideración variables como:

1. Relación Ingresos- miembros (RIM): proporción de miembros del hogar con ingresos
2. Condición en lo que hace a la actividad
3. Modalidad o situación de la inserción
4. Jerarquía ocupacional
5. Calificación ocupacional
6. Ocupación completa o subocupación
7. Cantidad de personas a cargo, en el caso de empleadores, directores y jefes.

Además se tiene en cuenta el Nivel Educativo (NE) en sus cuatro niveles y la Cobertura de Salud médica.

El NSE en su versión completa relaciona todas las variables mencionadas, en tanto que el NSE en su versión simplificada no utiliza la calificación ocupacional, la cantidad de personas a cargo, ni la ocupación completa-subocupación.

A continuación se realiza una descripción de cada una de las variables de esta nueva versión del INSE.

1. Relación Ingresos – Miembros del Hogar (RIM)

En el índice del NSE de 2002 esta variable fue incluida como una novedad. Se consideraba la cantidad de aportantes del hogar y a eso se le asignaba un puntaje según la respuesta. En la investigación que se hizo en esa época en Buenos Aires y las

ciudades de más de 500.000 habitantes, se advertían diferencias en la cantidad de miembros aportantes del hogar según los distintos deciles de ingresos. En el NSE 2006, esta variable fue incluida nuevamente, pero con un agregado: esta vez como una relación entre la cantidad de aportantes del hogar y la cantidad de miembros de ese hogar (RIM).

Al analizar la información de la EPH del INDEC con datos posteriores a la crisis 2001-2002, en una muestra más amplia y de mayor alcance, se han confirmado conclusiones de años anteriores, esta vez considerando la RIM: hay una fuerte correlación entre el porcentual de aportantes del hogar y el nivel de ingresos, y también con el nivel de educación formal. Se advierte que en el extremo superior de la pirámide de ingresos, la cantidad de aportantes en relación a la cantidad total de miembros del hogar tiende a ser más alta; y en la base de la pirámide de ingresos tiende a ocurrir lo contrario.

De este modo, la pobreza en nuestro país esta relacionada no solo con los bajos ingresos, sino también con familias numerosas con baja proporción de aportantes, lo que resulta una característica muy marcada. Es evidente que en dos familias con igual nivel de ingresos – producto de la suma de los aportes de sus miembros-, corresponderá la disponibilidad de un ingreso per cápita más bajo a medida que el total de miembros es más amplia y la cantidad de aportantes permanece igual. Y la información confirma que esta situación puede ser un determinante de pobreza, en el caso de hogares con ingresos relativamente bajos, afectando sensiblemente el acceso a bienes y servicios de la población en esas condiciones.

2 Condición de actividad

La condición de actividad es un aspecto esencial de la inserción económica. Al respecto, se determina si el PSH es Activo (ocupado o desocupado) o Inactivo (jubilado/pensionado u otros inactivos – rentistas, becados, personas que reciben ayuda familiar, etc.)

Cada una de estas condiciones de actividad determina diferentes senderos del algoritmo, entre los activos, ocupados y desocupados, es muy importante establecer la modalidad de inserción laboral.

3 Modalidad de inserción Laboral

La modalidad de inserción laboral hace referencia a conocer si la persona que es activa se caracteriza por ser:

- Empleador (hasta con al menos un empleado)
- Empleado (en relación de dependencia, ya sea formal o informal)
- Por cuenta propia (sin personal)

La modalidad de inserción es decisiva en la estratificación y determina diferentes senderos del algoritmo, ya que implica situaciones muy diferentes, por lo que el cuestionario cuenta con una serie de preguntas en cuanto a la cantidad de personas a cargo, clasificando en cuatro rangos para así determinar el tamaño de su empresa. En el caso de los cuentapropistas se toma en cuenta la cantidad de horas trabajadas, más o menos de treinta y cinco.

Para determinar la Ocupación, el INDEC utiliza el “Clasificador Nacional de Ocupaciones”, en el que se establecen cuatro dimensiones analíticas de la ocupación, las que se entrecruzan entre sí:

- Carácter, general y específico: Ej. Ocupación de gestión administrativa, de producción agropecuaria.
- Jerarquía. Ej. Dirección, Jefatura, ejecución directa, independiente.
- Tecnología. Ej. Con o sin utilización de maquinaria, equipos y sistemas electromecánicos o informatizados.
- Calificación: Ej. Profesional, Técnico, Calificado, No calificado.

4 Jerarquía Ocupacional

Si se trata de un empleado, tanto si es ocupado como desocupado, se determina si es:

- Directivo: Conducción general de organismos, instituciones y empresas públicas, privadas o mixtas, a través de la formulación de objetivos y metas de la toma de decisiones globales de orden político, social, económico y productivo. Además de los empleados que ejerzan este tipo de ocupaciones, se incluyen en esta categoría a todos los patrones, independientemente del tamaño del establecimiento que dirigen.

- Jefe: Tienen personal a cargo y supervisan directamente la producción de bienes, servicios, o la creación

- Ejecución directa: Es el trabajador sin persona a cargo, en la que los trabajadores producen directamente un bien o servicio o crean las condiciones para su producción.

5 Calificación Ocupacional

Esta es una variable clave, aunque de difícil aplicación. Con la calificación se establece si la ocupación es:

- Profesional: ocupaciones que requieren de acciones múltiples, diversas y de secuencia cambiante e innovadora que hacen generalmente uso de conocimientos teóricos de orden general y específico adquiridos por capacitación formal y/o informal, como por ejemplo un jefe de planta industrial, médico cirujano, o un director de teatro.

- Técnica: ocupaciones que requieren de acciones múltiples y diversas así como de conocimientos teóricos de índole específica adquiridos por capacitación formal y / o informal, como por ejemplo un técnico de radiología o un capitán de buque pesquero.

- Especializada (corresponde a calificación operativa): ocupaciones que requieren de acciones secuenciales que necesitan de habilidades manuales, de atención y rapidez y/o de ciertos conocimientos específicos previos adquiridos por experiencia laboral y/o capacitación anterior, por ejemplo un camionero.

- No especializada (corresponde a “no calificada”): ocupaciones que requieren de acciones simples, reiterativas y de poca diversidad, sin necesitar de habilidades y conocimientos específicos previos para ejecutar el proceso de trabajo, o solo los previstos por una breve instrucción inicial, ejemplo mucama de un hotel.

Dado que la calificación ocupacional guarda relación con el Nivel de Educación formal, podría suponerse una cierta redundancia en la información a recabar, si se relevan ambas variables. Sin embargo, tal como surge del “Clasificador Nacional de Ocupaciones”, aunque relacionados, estos dos conceptos deben ser diferenciados porque la calificación alude al grado de complejidad de las tareas desarrolladas en una ocupación. Por lo tanto, la calificación no se refiere, en modo alguno, al nivel educativo de las personas.

El mismo Nivel Educacional puede dar lugar a diferentes niveles de calificación ocupacional, dependiendo del grado de complejidad del rol concreto que se desempeñe y del ámbito de trabajo. En este sentido, un profesional con título universitario puede realizar una tarea que por “los conocimientos y habilidades requeridos” califica como profesional (por ejemplo, si trabaja en una empresa como responsable del sector administrativo; o por cuenta propia, como consultor de marketing). Pero, en otro contexto, puede calificar como técnica (por ejemplo, si realiza una tarea administrativa que requiere solamente un conocimiento técnico). Y, en un tercer contexto, puede calificar solamente como operativo o especializada (por ejemplo, si “eventualmente” trabaja como taxista).

Por todo lo expuesto se advierten, entonces, las razones por las que la calificación ocupacional es una dimensión clave en la determinación del NSE.

Sin embargo, suelen presentarse inconvenientes prácticos que no deberían ser ignorados: en la EPH, y en todas las formulaciones del NSE que se han consensuado, la

Ocupación y especialmente la Calificación, se relevan a partir de una pregunta abierta que exige una hábil indagación y una rigurosa codificación. De este modo, los diferentes niveles de calificación resultan difíciles para operacionalizar en el “trabajo de campo”. Frecuentemente, aparecen casos en los que no es fácil establecer el código correcto si no se conoce a fondo el “Clasificador”, o si no se lo consulta cada vez que surja una duda. Esta situación, obliga a pasar de la recolección de datos a una etapa posterior de codificación. Y así, se convierte en tarea de “especialistas”, dificultando o limitando su aplicación práctica o conduciendo a errores; especialmente si por necesidad se intenta determinar el NSE en pleno trabajo de campo.

Convertir esta indagación abierta en pregunta cerrada resulta una tarea muy difícil de llevar a cabo, requiere un gran esfuerzo de síntesis, compatibilizando definiciones pero se lograría mayor precisión. Esto se dificulta más en el cuestionario telefónico y en los “auto-administrados” realizados vía web, en los que habría que confiar en la correcta interpretación del encuestado.

Por lo tanto, la calificación ocupacional es un indicador importante, pero su aplicación a menudo trae complicaciones en la investigación aplicada. De este modo, para evitar errores o inexactitudes esta variable no es utilizada en la versión simplificada del NSE. Así, simultáneamente se elimina la necesidad de la codificación, abriendo la posibilidad de la determinación inmediata del NSE.

6 Ocupación completa o Subocupación

Se mantiene el criterio de la EPH de considerar sub-ocupado a la persona que trabaja menos de 35 horas semanales. Esta variable, al igual que la cobertura Médica resulta muy útil para evaluar el *trabajo por cuenta propia*. El trabajo por cuenta propia, en algunas ocasiones, suele “disimular” situaciones laborales cercanas a la desocupación, y a veces esta relacionado con la *precarización del trabajo*. Las dos variables contribuyen a clarificar esos casos.

7 Cantidad de personas a Cargo

Es una variable complementaria que contribuye a una clasificación más eficiente, ya sea si se trata de empleadores o empleados; Directivos o Jefes. Esta variable se desagrega en los intervalos: hasta 5 personas, 6 a 40, 41 a 200 y más de 200 personas.

En el caso de los empleadores permite estimar el tamaño de la empresa; si se trata de Empleados permite valorar el grado de responsabilidad sobre la base de la cantidad de personas que están a su cargo.

8 Nivel Educativo

Es una variable social fundamental porque incide fuertemente en la vida y las posibilidades de las personas en todos los órdenes. Por un lado, influye en el tipo de ocupación al que se puede aspirar y conseguir, pero también en todas las elecciones de la vida de las personas. Por ejemplo, el acceso y la participación en los hechos culturales, el uso del tiempo libre, incluyendo las actividades que se desarrollan cotidianamente en el tiempo no laboral o en vacaciones, como en el turismo, y hábitos tan disímiles como los relacionados con la salud, la alimentación y la educación de los hijos.

La *educación formal adquirida* se mantiene como “capital” de las personas en cualquier circunstancia, esté activa o no, ocupada o desocupada, sea empleador, empleado o cuentapropistas. Básicamente, determina el potencial de su portador en todos los aspectos de su vida.

Si bien en los nuevos cuestionarios el NE formal alcanzado se registra con todo detalle (desagregando niveles completos e incompletos), a efectos de determinar el NSE se agrupan en cuatro niveles: Sin estudios o Primaria incompleta; Primaria Completa o Secundaria Incompleta; Secundaria Completa o Terciaria / Universitaria Incompleta y Terciaria / Universitaria Completa o Posgrado.

Esta manera de agrupar los niveles educativos no es igual a la utilizada desde 2002, ya que desde 2006 se une un nivel completo junto a otro superior incompleto si lo hubiere. La razón de ello es que el completamiento de cada etapa de estudios está muy vinculado con el potencial de inserción en el sistema productivo y la consecuente disponibilidad de recursos. El hecho de agregar a eso estudios incompletos cambia menos radicalmente la situación. Así, pesa menos la diferencia entre un secundario completo y un terciario incompleto que entre un terciario incompleto y uno completo. El haber completado el nivel de estudios siguiente, lo que modifica más sustancialmente el potencial de las personas.

9 Cobertura de Salud

En el NSE, al igual que en la EPH, en “trabajo en relación de dependencia” o “empleo”, se incluye tanto al trabajado formal como el informal, pero no es lo mismo a los fines clasificatorios: en el algoritmo del NSE a una misma ocupación no se le asigna similar valor si la ocupación es formal o informal. Al respecto, y al analizar lo acontecido con la clase media post crisis 2001, Susana Torrado (2005), una de las principales referentes sobre demografía y análisis de la estructura social en la Argentina, señalaba: “Ahora, entre lo que antes se rotulaba como clase media, hay desocupación, hay empleo en blanco precario (los que están por contrato), hay trabajo en negro, personas que no están registradas en ningún lado, etc., etc. Esto implica que hay ingresos que no son previsibles en función de la ocupación que se desempeña”.

La informalidad del trabajo o trabajo “en negro”, tan asociado a la pobreza, puede resultar difícil de indagar con preguntas directas. Sin embargo, es factible detectarlo por asociación con la tenencia o carencia de un “seguro” de salud (ya sea Obra Social o Medicina Prepaga). Por esta razón, se ha incluido la variable Cobertura de la Salud o Cobertura Médica (CM).

Esta variable fue introducida en el índice de NSE de 2002 como una novedad y mantenida en el 2006. El cuestionario determina si el PSH tiene Cobertura de Salud de una obra social o de medicina prepaga, por un lado, o si cuando lo necesita se atiende en

Hospitales Públicos, o consultas ad hoc, buscadas en el momento. El trabajo formal se asocia a la primera alternativa y el informal a la segunda. De este modo, la derivación del algoritmo varía en función de la situación.

Con todo lo expuesto, cabe señalar que para la versión simplificada – frente a la falta de la Calificación Ocupacional-, el Nivel Educativo (NE) resulta un buen indicador ya que –como se dijo anteriormente- existe una fuerte asociación entre ambas variables. La estimación de la calificación ocupacional que se hace a partir del NE- si bien no es el ideal-, es la que resulta más cercana. Los investigadores, al elegir aplicar la versión completa o la versión simplificada del NSE, podrán priorizar una mayor exactitud (en la completa), o bien, una mayor simplicidad y rapidez (en la simplificada).

Es posible pensar que tanto la modalidad de la inserción en el sistema productivo, como la calificación ocupacional son dos conceptos pertinentes para la ubicación en una “clase” o “estrato social”.

En los siguientes cuadros se presenta un esquema comparativo entre los años 1996,2002, 2006 y 2015 en relación a las variables utilizados para determinar el nivel socioeconómico a través del tiempo, y una comparación entre la versión 2015 full y simplificada.

Gráfico 11: Comparación entre los indicadores 1996, 2002, 2006 y 2015

INDICADORES NSE	1996	2002	2006	2015
Educación PSH	SI	SI	SI	SI
Ocupación PSH	SI	SI	SI	SI
Automóvil	SI	SI	NO	NO
Bienes y servicios	SI	SI	NO	NO
Cobertura médica	NO	SI	SI	SI
Aportantes	NO	SI	SI	SI

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 12: Comparación entre las versiones full y simplificada de 2015

INDICADORES NSE		2015 FULL	ALTERNATIVA SIMPLIFICADA 2015
Educación PSH		SI	SI
Ocupación PSH	Estado	SI	SI
	Jerarquía	SI	SI
	Calificación	SI	NO
	Tamaño empresa	SI	NO
	Horas trabajadas	SI	NO
Cobertura médica PSH		SI	SI
Relación de aportantes		SI	SI

Fuente: Elaboración propia

A manera de cierre del capítulo, se pueden diferenciar claramente cuatro etapas en la evolución de la medición del NSE en Argentina. La primera, en el año 1996 que fue cuando patrocinado por la AAM se logra lanzar el primer Indicador consensuado para ser aplicado en las Investigaciones de Mercado y en las mediciones de audiencias.

Este fue muy bien recibido por parte de los usuarios, y tuvo una amplia difusión incluso en el público en general que rápidamente adoptó la terminología con la que se denominó a los estratos.

Esta fue una etapa de definiciones, donde se acordó que el NSE es un atributo del hogar, a través del Principal Sostén del Hogar, midiendo el máximo nivel educacional alcanzado junto con su ocupación, completando la ponderación con la posesión automóvil, bienes y servicios.

Este Índice mantuvo su validez hasta el año 2002 en el que fruto de la crisis económica y social del 2001 con los cambios que esto trajo aparejado, surgió la imperiosa necesidad de una adecuación a la luz de estos acontecimientos.

En la composición de las dimensiones que integran el nuevo índice, se baja significativamente el peso de la educación (de 32 a 13 puntos), que si bien es un

elemento importante no con el peso que había tenido anteriormente, se eliminan la posesión de bienes de confort del hogar por no resultar discriminante.

En el caso de la tenencia de automóvil se le otorga distinto puntaje si se trata de uno o dos. Se indaga sobre el acceso a ciertos servicios discriminantes como acceso a Internet, posesión de computadora y Tarjeta de Débito.

En relación a la cantidad y denominación de los estratos se abandona la tradicional denominación de letras y números pasando a llamarse Alto, Medio Bajo y Marginal subdivididos en Típico, Superior e Inferior.

En la tercera etapa, el año 2006, se percibe la necesidad de replantearse el índice fruto de la reestructuración y acomodamiento social siendo claves las variables educación y ocupación del jefe de hogar. Como principales elementos a destacar es el hecho de la incorporación de la base de la Encuesta permanente de hogares, la medición en relación a la cantidad de aportantes, la cobertura médica y la eliminación de la ponderación en relación a la posesión de bienes y servicios.

Se abandonó la denominación de los estratos en Alto, Medio y Bajo para volver a la anterior en letras y números (ABC1) debido a la amplia aceptación y divulgación que el público había incorporado.

La última etapa se produce en el año 2015, cuando la comisión de enlace realiza un relevamiento de opinión entre los usuarios de la metodología quienes manifiestan cierta dificultad en la aplicación del mismo básicamente motivada por la codificación de la ocupación del Principal sostén del hogar. A raíz de este reclamo es que la CEI revisa la metodología reafirmando la vigencia de la utilizada desde 2006 pero dando la posibilidad de dos versiones una full o completa y otra que le llama simplificada por el hecho de acotar la indagación en relación a la calificación y tamaño de la empresa.

Esta versión simplificada no hace perder la calidad de la metodología empleada sino que la hace más simple obedeciendo el requerimiento de buscar un instrumento

acorde a la realidad planteada por quienes tienen el trabajo de campo de recolectar la información.

En el cuadro siguiente se sintetiza cada una de las cuatro etapas de la evolución de los índices de NSE, cuáles han sido las instituciones patrocinantes, las variables consideradas en la cada uno de los mismos, y los principales cambios que se produjeron.

Gráfico 13: Evolución de los distintos índices de NSE en la Argentina

CUADRO COMPARATIVO EVOLUCIÓN NSE ARGENTINA				
AÑO	ASOCIACIÓN	VARIABLES	ESTRATOS	CAMBIOS
1996	AAM	Ocupación del PSH Educación del PSH Automóvil Posesión de Bienes	AB C 1 C 2 C 3 D 1 D 2 E	Es el Primer INSE consensuado a nivel nacional.
2002	AAM Y CCMA	Ocupación del PSH Educación del PSH Cantidad de Automóviles Cantidad de aportantes Acceso a Internet, computadora personal, Tarjeta de débito Atención médica	Alto 1 Alto 2 Medio alto Medio típico Bajo Superior Bajo Inferior Marginal	Elimina listado de posesión de bienes de confort del hogar. Considera cantidad de automóviles. Incorpora acceso a servicios de conectividad y financieros. Indaga sobre acceso a servicio de salud. Redefine los estratos.
2006	CEI	Ocupación del PSH Educación del PSH Cantidad de aportantes Baño en el interior del hogar Atención medica	AB C 1 C 2 C 3 D 1 D 2 E	Se eliminó posesión de bienes y servicios. Falta de baño y subsidio determina clase E. Se volvió a la nomenclatura tradicional.
2015	CEI	Ocupación del PSH Educación del PSH Cantidad de aportantes Atención médica	AB C 1 C 2 C 3 D 1 D 2 E	Se eliminó sobre posesión de baño en el interior del hogar. Dos tipos de encuesta Full y simplificada tanto on- line como cara a cara

Fuente: Elaboración del autor

Capítulo V

Trabajo de Campo

En este capítulo se analizarán los datos obtenidos en el trabajo de campo, como se presentara en el Capítulo I consistió en la realización de entrevistas personales cara a cara a diferentes especialistas en el área de Marketing aplicado, cuyas transcripciones se adjuntan en el Anexo. Las mismas fueron realizadas entre los meses de setiembre a noviembre de 2016.

Estas han seguido un guion de temas llevado en forma flexible, siendo los ejes tratados los siguientes:

6. La metodología empleada en su trabajo profesional.
7. El nivel de conocimiento de los otros índices.
8. Mejoras o propuestas para el INSE actual.
9. La importancia y opinión de las variables Ocupación y Nivel de Instrucción en la conformación del índice.
10. Perspectivas de un índice común en la región.

Análisis de las Entrevistas

A continuación se analizan las conclusiones en relación a cada uno de los ejes tratados:

1.) La metodología empleada en su trabajo profesional:

En general los entrevistados afirman utilizar la versión propuesta por la Comisión de Enlace (SAIMO AAM y CEI) principalmente en su versión simplificada argumentando entre otros motivos, la practicidad que significa acotar las preguntas en relación a la ocupación del encuestado que es lo que básicamente marca la diferencia entre los dos procedimientos.

Destacan que si bien se pierde cierta precisión, el resultado es igualmente bueno, resultando una encuesta más corta y consecuentemente más factible de llevar a cabo, dada la reticencia manifiesta de los encuestados a responder cuestionarios extensos.

Estos mismos entrevistados, manifiestan que siempre han utilizado la encuesta propuesta por la AAM, a lo largo de los años de profesión.

Por otro lado, se observan algunos que elaboran su propio indicador, o su propia “versión” como lo han llamado.

Aquí encontramos básicamente distintos motivos que justifican la elaboración de una encuesta propia. Por un lado aquellos que ante la solicitud de un trabajo de investigación encomendado por una empresa, es la misma empresa la que establece el formato y contenido de la encuesta en relación al NSE, con lo cual el profesional sigue los lineamientos encomendados por su cliente.

Por otro lado, están aquellos profesionales que sobre todo en la etapa previa a consensuar un NSE a nivel nacional a través de la AAM han tenido que realizar su propia encuesta basándose en criterios personales y que este ejercicio de análisis ha hecho que si bien siguen los lineamientos elaborados por la AAM han realizado ajustes, sobre todo cuando en el trabajo de campo se vieron con dificultades ante determinadas preguntas que los encuestados eran reticentes a contestar con lo cual debieron, sin perder la calidad de respuestas, introducir algún tipo de modificación.

2.)El nivel de conocimiento de otros índices.

Ninguno manifestó conocer otros índices aplicados en otros países, la mayoría lo justificó en relación a su actuación profesional dentro del ámbito nacional.

3.)Mejoras o propuestas para el INSE actual.

Si bien la mayoría de los entrevistados manifestó su conformidad y acuerdo con el actual INSE surgieron claramente algunas propuestas de mejora, por un lado quienes tienen mayor experiencia en el trabajo de campo resaltan la conveniencia de simplificar el tamaño del cuestionario tornándola lo más corta posible.

Por otro lado algunos proponen la incorporación de indagar sobre la posesión de determinados bienes, básicamente automóvil, y vivienda, pero asimismo manifestaron la dificultad que esto trae aparejado por la reticencia de los encuestados a responder con honestidad estas preguntas por temor o desconfianza.

También surgió en las entrevistas la conveniencia de contar con un NSE que se actualice y se adecue lo más posible a los cambios que se producen en el país producto ya sea de las crisis económicas o los cambios y tendencias sociales.

En relación a la introducción de mejoras o propuestas se indagó en los entrevistados la posibilidad de reincorporar en la encuesta la indagación de posesión de bienes para lo cual la mayoría manifestó la pérdida de poder discriminante para la clasificación del NSE, por la velocidad en que la sociedad los ha ido incorporando dado en parte por el mayor acceso al crédito y por la alta penetración de electrodomésticos que se dio en los últimos años.

También se señaló el hecho que la variedad y nivel de sofisticación de los bienes en la actualidad hizo que la simple pregunta de la posesión sin aclarar el modelo o tipo no tendría sentido.

No obstante lo cual, hubo varios aportes muy diversos, en relación a que bienes incorporarían eventualmente. Los entrevistados respondieron a nivel hipotético de cuales a su entender podrían llegar a ser elementos a considerar, pero lo novedoso es que en vez de proponer bienes sugirieron servicios, como educación privada, viajes al exterior, estética, servicios financieros.

Del lado de los bienes algunos propusieron la vivienda y el automóvil.

En general todos reflexionaron en la dificultad de integrar nuevamente la posesión de bienes en la encuesta, en el caso de la vivienda pensar en todos los elementos a considerar y el grado de subjetividad que puede tener el encuestador y el automóvil la gran variedad de modelos que existen en la actualidad

4.)La importancia y opinión de las variables Educación y Ocupación en la conformación del NSE

Todos los entrevistados resaltaron la importancia de contar con las dos variables y que ninguna por si sola era suficiente sino que deberían estar ambas y que el peso o incidencia era lógico que con el tiempo se hayan ido modificando.

La mayoría de los entrevistados resaltó las particularidades de la Educación, sobre todo a nivel superior que caracteriza a la Argentina, diferenciándola del resto de Latinoamérica donde el ingreso restringido hace que la posesión de título universitario marque una diferencia más categórica.

A su vez, en general marcaron la dificultad que representa en la encuesta codificar la variable ocupación y que por esto era más práctico e igualmente válido utilizar la versión simplificada.

5.)Perspectivas de un indicador común en la región.

Si bien algunos destacaron las bondades que esto traería aparejado, todos resaltaron la dificultad que significaría poder contar con un indicador común en la región.

Todos señalaron varios aspectos, desde la diversidad de los países de la región, principalmente en aspectos culturales, como la incidencia de la variable educación por ejemplo, asimismo se observó la falta de un organismo supra nacional que motorice esta inquietud.

Algunos sostienen que solo podría ser posible entre algunos países de similares características culturales y económicas.

A manera de resumen se volcaron en un cuadro los aspectos más destacados de cada uno de las entrevistas, las que están transcritas en el Anexo del presente trabajo.

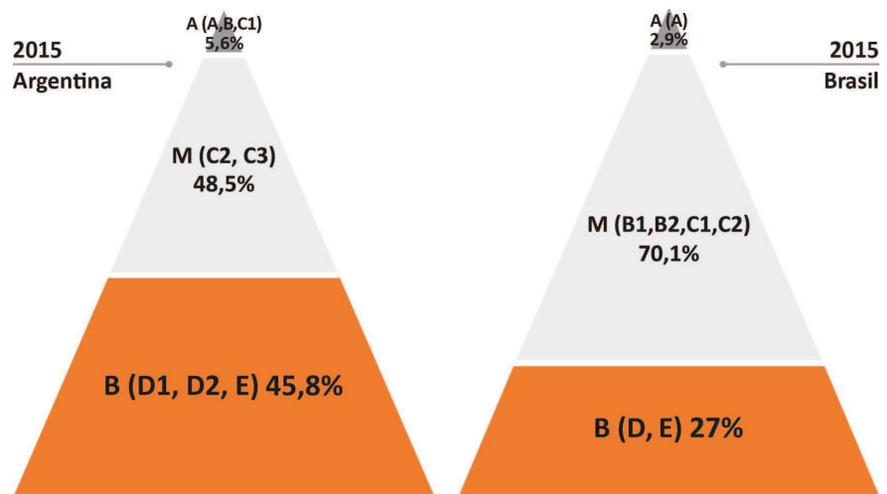
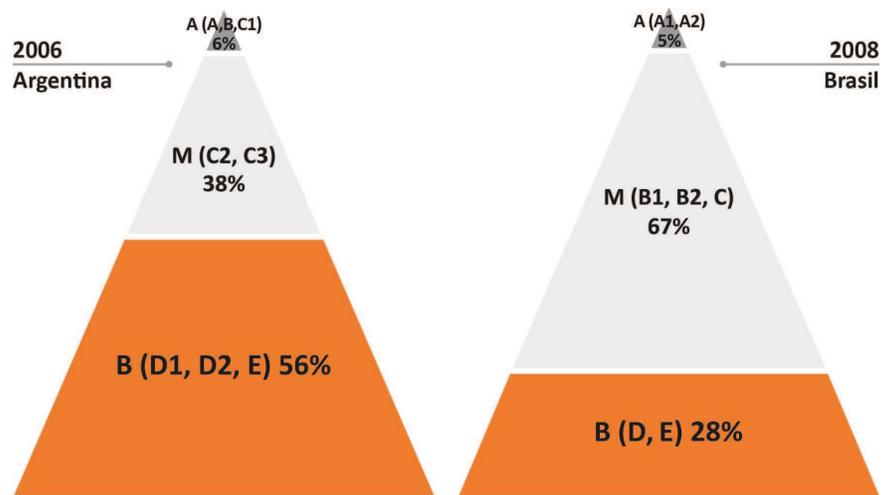
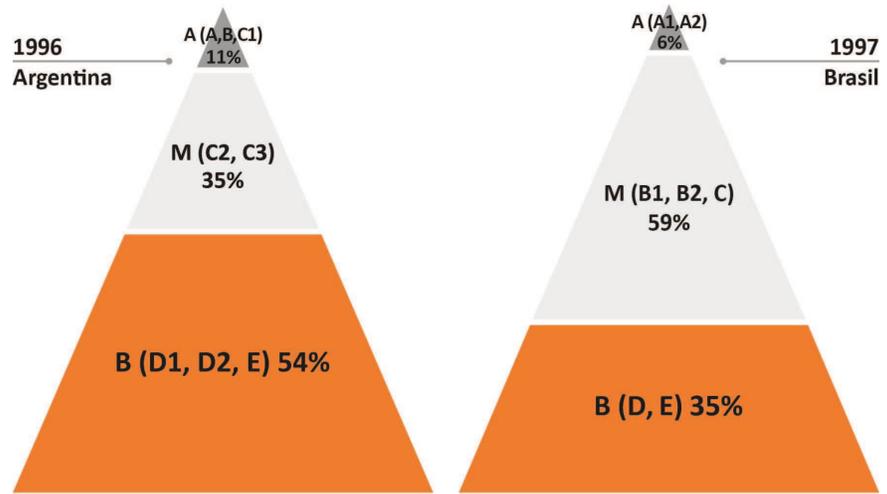
Cuadro: Resumen de las entrevistas

	ENTREVISTADO 1	ENTREVISTADO 2	ENTREVISTADO 3
<i>1. Metodología empleada en su trabajo profesional</i>	Aplica la versión propuesta por la CEI 2015 en la versión simplificada	Aplica la versión propuesta por la CEI 2015 en la versión simplificada	Utiliza una metodología adaptada de acuerdo a lo acordado con el cliente
<i>2. Conocimiento de otros índices</i>	Desconoce otros INSE	Desconoce otros INSE	Desconoce otros INSE
<i>3. Mejoras o propuestas para el INSE actual</i>	Propone que sea más corta adaptada a los cambios sin perder calidad	Propone incorporar posesión de ciertos bienes, como viajes al exterior, automóvil Vivienda y zona de residencia	No realiza propuesta de mejora ya que desconoce el INSE actual
<i>4. Consideración en relación a las variables Ocupación y Nivel de Instrucción</i>	Afirma que son variables siempre presentes pero que en épocas de crisis pierden correlación	Resalta el cambio en la incidencia de las variables y la complejidad de medir ocupación	Afirma que siempre fueron relevantes pero que la indagación sobre la ocupación se fue complejizando
<i>5. Perspectivas de un índice común en la región</i>	Resalta la bondad de contar con una metodología unificada	Dice que es complejo de lograr por la diversidad de las realidades de los países de la región	Acota que es un paso difícil y que requiere muchos esfuerzos

	ENTREVISTADO 4	ENTREVISTADO 5	ENTREVISTADO 6
<i>1. Metodología empleada en su trabajo profesional</i>	Sigue el criterio que en cada momento este vigente por la AAM	Aplica la versión propuesta por la CEI 2015 en la versión simplificada	Utiliza en cada momento los propuestos por la AAM. En épocas en que se desactualizó, trabajó con índices propios
<i>2. Conocimiento de otros índices</i>	Desconoce otros índices	No tiene conocimientos precisos sobre otros índices	Conoce el índice utilizado en Brasil, resalta su sencillez.
<i>3. Mejoras o propuestas para el INSE actual</i>	Propone una encuesta más sencilla por la reticencia a contestar	Argumenta el equilibrio entre lo ideal y lo posible para lo cual propone mayor sencillez	Resalta la importancia de considerar la vivienda
<i>4. Consideración en relación a las variables Ocupación y Nivel de Instrucción</i>	Afirma que son las variables clásicas pero resalta la dificultad de indagar la ocupación del PSH	Marca la diferencia de la variable educación en Argentina diferenciándolo con Brasil. En Argentina es necesario indagar sobre ocupación	Afirma que ambas variables son importantes y complementarias para un análisis completo
<i>5. Perspectivas de un índice común en la región</i>	Afirma que es difícil por regionalismos muy marcados	Argumenta las diferencias que dificulta un índice común	Fundamenta la dificultad por falta de un organismo que motorice el trabajo

	ENTREVISTADO 7	ENTREVISTADO 8	ENTREVISTADO 9
<i>1. Metodología empleada en su trabajo profesional</i>	Aplica la versión propuesta por la AAM en la versión simplificada	Aplica la versión propuesta por la AAM	Utiliza las dos versiones de la CEI
<i>2. Conocimiento de otros índices</i>	Conoce algunos por trabajos académicos.	Desconoce otros índices	Desconoce otros índices
<i>3. Mejoras o propuestas para el INSE actual</i>	Propone incorporar bienes discriminantes y simplificar la variable ocupación	Resalta poder lograr mayor simplificación de la encuesta	Valora ajustar de acuerdo a los cambios que se dan en la población. De incorporar bienes, solo si éstos sean discriminantes
<i>4. Consideración en relación a las variables Ocupación y Nivel de Instrucción</i>	Considera la importancia de las dos y afirma que la variable educación sola es insuficiente	Valora la utilización de las dos, aunque es más difícil indagar sobre ocupación	Requiere que se analice la incidencia de cada una de estas variables de acuerdo al momento particular de la medición en relación a su peso relativo
<i>5. Perspectivas de un índice común en la región</i>	Dice que un índice común a todos es complejo tal vez para algunos pocos países de características similares	Resalta la bondad de contar con un índice común a varios países pero advierte la dificultad de poder lograrlo	Argumenta la dificultad de lograrlo por las diferencias culturales de los países

Fuente: Elaboración del autor



Fuente: Elaboración del autor

Para completar, se presenta un análisis comparado de los resultados de la composición de la población de Argentina y Brasil en estratos en tres momentos casi coincidentes:

1.)Un Primer momento de medición, del que se parte para realizar el análisis. En Argentina se toma como año 1996 que es el primer INSE consensuado y ajustado por la AAM. En el caso de Brasil se toma el año 1997 que es cuando se cuenta con un nuevo criterio de medición homologado por ABA, ANEP y ABIPEME

2.)En la segunda etapa se compara diez años posteriores, en Argentina 2006 cuando se revisa el INSE y se tiene un nuevo modelo de medición y en Brasil el INSE 2008 que es cuando se realiza un ajuste al “criterio Brasil”

3.)En la última, casi diez años posteriores ambos países en 2015 cuando en Argentina se realiza un ajuste al INSE y en Brasil se introducen los cambios en el INSE a la luz de las sugerencias de la dupla de los Doctores Kamakura y Masson.

A efectos de realizar un análisis comparado, se agrupan los estratos en tres niveles; Alto, Medio y Bajo en ambos países.

En relación al primer momento, el nivel alto (ABC1) es de 11 %, el medio (C2 y C3) 35% y el bajo (D1,D2 y E) es del 54 % mientras que en Brasil el alto (A1 y A2) es del 6 % el medio (B1, B2 y C) es del 59% y el bajo (D y E) es del 35 %.

Obsérvese un cruzamiento de porcentajes entre Argentina y Brasil en este periodo, un 35% de clase media de Argentina y un 35 % de clase baja en Brasil, y muy cercanos un 54 % de la clase baja en la Argentina y un poco más, el 59 % en la clase media en Brasil. Mientras que en la clase alta es mayor en Argentina, del 11 % mientras que en Brasil es del 6%.

En relación a los cambios que se producen los diez años siguientes, nótese que en ambos países disminuye la clase alta, mas significativamente en Argentina, 5 puntos porcentuales, estando ambos países con valores muy similares, 6% y 5% en Argentina y Brasil respectivamente.

En ambos países también aumentó la clase media, mientras que en Argentina apenas fue de tres puntos porcentuales en Brasil el aumento fue de 8 puntos. En forma opuesta los estratos bajos, aumentaron 2 puntos en Argentina y 7 puntos baja en Brasil pasando de un 35 % a un 28% la disminución de los estratos D y E.

Por último, en 2015, los signos se corresponden para los tres niveles en ambos países. Tanto en Argentina como en Brasil disminuye la clase alta, menos significativamente en Argentina que pasa de un 6 % a un 5,6 % mientras que en Brasil pasa de un 4,9 % a un 2.9 % disminuyendo dos puntos porcentuales.

En relación a los niveles medios, en Argentina se advierte el mayor porcentaje de crecimiento de casi diez puntos porcentuales pasando de 38 a 48,5%, mientras que en Brasil el aumento fue de casi 3 %.

En relación a los niveles más bajos en ambos países se advierte una disminución, pero más significativa en Argentina de más del 10 % mientras que en Brasil es de solo un 1%.

A fin de completar el análisis se agrega que según Antonio Lacerda Efe, los que están en la base de la pirámide en Brasil, el 60% ha cursado un máximo de tres años de estudios básicos y la media de baños de sus casas no llega a uno por familia. Por otro lado, entre la población más rica el 65% tiene quince años de estudio y le sobran baños. El 54% del consumo y el 74% de los seguros de salud privados están en el nivel más alto de la población, en contraste los estratos más bajos no tienen acceso a las escuelas privadas ni posee casa propia.

Capítulo VI

Conclusiones

El presente trabajo tiene como objetivo general realizar un análisis comparativo entre las metodologías utilizadas para la medición del nivel socioeconómico como herramienta de marketing entre Argentina y Brasil.

En función de lograr este objetivo general, primeramente se indagó sobre los métodos de medición en distintos países, principalmente latinoamericanos, a fin de tener una visión global de la forma y en la que se mide el NS.

En relación a esto, cabe resaltar que las variables utilizadas para clasificar la población se pueden agrupar de la siguiente manera:

- Posesión de bienes durables y acceso a servicios para medir poder de compra.
- Características de la residencia.
- Nivel máximo alcanzado de educación y ocupación del Jefe de Familia o Sostén del hogar.

Cabe destacar que en todos los países las variables más utilizadas son Educación y Ocupación, variando lógicamente el peso que en cada país estas tienen. Mientras que en algunos países solo alcanza con pocas variables, principalmente ocupación y nivel de educación ya que el acceso a los bienes durables no es una variable discriminante por su fácil acceso.

En el caso de los países de menor desarrollo se observa una mayor cantidad de variables que son tenidas en cuenta y muy diversas entre los distintos países y al tener mucho peso la posesión de bienes esto trae aparejado la problemática de la desactualización.

En relación, a la evolución del NSE de la Argentina como ya se señalara en el Capítulo IV, se comienza a transitar un camino de unificación de un criterio único de NSE hacia el año 1989, el que se revisó y validó en 1996.

Desde ese momento, se pueden resaltar 4 etapas, la primera versión hasta la última del 2015. Cada vez que una crisis impactó en la economía del país, el INSE se vio

desactualizado perdiendo poder de reflejar la realidad de la composición socioeconómica, para la cual se modificó y ajusto a fin de contar con un modelo que refleje los cambios acontecidos en la población.

En esta evolución histórica, cabe destacar que en sus inicios la elaboración de dicho índice fue patrocinada por la AAM, luego en forma conjunta con la CCMA, para finalmente integrar una comisión de enlace institucional que agrupó a todas las asociaciones involucradas en el sector.

Si bien los profesionales del Marketing, a la luz de las entrevistas llevadas a cabo, destacaron la aplicación de la herramienta que oportunamente elaboró cada organismo, también manifestaron que en momentos en los cuales las mismas perdieron vigencia, por no corresponder a los cambios producidos en la población, como la reticencia a contestar cuestionarios extensos, entre otros motivos, surgieron por parte de los investigadores de mercados versiones propias “agiornadas” a las nuevas realidades.

En relación a las variables consideradas, Ocupación y Educación del PSH son las que siempre estuvieron presentes, con distinto peso proporcional en el total de acuerdo a la importancia que fueron teniendo en distintos momentos.

Con respecto a la posesión de bienes, cuando estos dejaron de discriminar a los hogares, se eliminaron para incorporar otras variables como la cantidad de aportantes, y el acceso a determinados servicios bancarios y de conectividad.

En el caso de Brasil, comenzó a tener un modelo padronizado a comienzo de 1970, que fue difundido y elaborado por distintas asociaciones desde ABA, ABIPEME, y luego al igual que sucedió en Argentina una sola que nucleó a las demás adoptando el nombre de “Criterio Brasil”.

El Criterio Brasil fue desarrollado por ABEP en un momento en que la atención de la mayoría de los actores involucrados en la Investigación de mercados estaba focalizada en los estratos mas altos ya que estos eran el objetivo de las grandes empresas.

De acuerdo a este enfoque el CB discrimina bien entre los miembros de este selecto grupo de consumidores. Esto fue así desde los comienzos, en la década del setenta, en los que el INSE se basaba en indagar sobre la escolaridad de jefe de familia y la posesión de bienes durables, servicio de empleada doméstica y tenencia de automóvil. Con estas variables se podía claramente diferenciar entre los segmentos más altos y los más bajos de la población.

En consecuencia, este criterio llegó a no considerar una masa creciente de brasileros que fueron aumentando en relevancia como consumidores a raíz de políticas públicas tendientes a dar mayor desarrollo a los sectores medios.

A medida que fue creciendo la clase media en Brasil, y este hecho fue advertido por las agencias de Investigación de mercados, surgió la necesidad de realizar un cambio más profundo en la medición del NSE, ya que desde sus inicios solo había cambiado la composición y peso de las variables, confort del hogar por posesión de bienes y escolaridad del jefe de familia. Nótese que a diferencia de Argentina no se considera la ocupación ya que en el caso de Brasil, existe un correlato entre nivel de educación y ocupación cosa que en Argentina esto no se corresponde tan exactamente.

El cambio de enfoque llega con el aporte de Kamakura y Masson quienes propusieron una nueva división socioeconómica de la población de Brasil a través de incorporar el concepto de Ingreso permanente que reconoce que el consumo actual no puede explicarse solamente por el ingreso del momento ya que la mayoría de los consumidores usan créditos y ahorros para satisfacer sus necesidades actuales. Esto es que compran con ingresos ganados, que están ganando y que ganaran.

Por lo que el INSE 2015 de Brasil incorpora las variables de ingreso permanente el acceso a determinados servicios públicos como la conexión a la red de agua y la vivienda sobre calle pavimentada.

Si se analiza en forma comparativa a Argentina y Brasil, encontramos elementos en común en la realidad de cada país, son los países más grandes en extensión, población,

desarrollo económico y también de grandes cambios políticos y socioeconómicos con marcadas consecuencias en la composición del mercado consumidor, por los crecimientos y expansión de la clase media.

Estos cambios en el interior del mercado fue acompañado a veces no tan rápido como los mismos se fueron aconteciendo, con adaptaciones y modificaciones en el modo de medir y estratificar la población.

Si bien se pueden trazar similitudes y diferencias entre ambos países, lo que si es destacable de afirmar que los INSE responden a una realidad que es única y particular y que como surge de las entrevistas realizadas, difícilmente se pueda llegar a contar con un modelo común para ambos países, ya sea por realidades económicas y culturales diferentes o por el hecho de la inexistencia de un organismo supranacional que motorice y dinamice la elaboración de un INSE común para ambos países.

Con relación a futuras líneas de investigación, surge desde las entrevistas realizadas en el presente trabajo como en la encuesta realizada por el observatorio Social SAIMO en 2015 a los profesionales relacionados con la investigación de marketing y opinión, ya sea como proveedores o usuarios, la necesidad de incorporar variables vinculadas al consumo de productos culturales, como así también contar con indicadores de NSE compatibles o comparables a nivel internacional.

Bibliografía

- Cabezas, Marcela. Estratificación Socioeconómica de Encuestas de Hogares. Instituto Nacional de Estadísticas de Chile. 2011
- Kurian, George. AMA Dictionary of Business and Management. Editorial Amacon. 2013
- Hill Charles W. L y Jones Gareth R. Administración Estratégica. Editorial Mc Graw Hill. Octava Edition. 2014.
- Kotler, Philip. Fundamentos de Marketing. Editorial Addison Wesley. 11ª Edición. 2015
- Rivas, Javier Alonso. Grande, Esteban Ildelfonso . Comportamiento del Consumidor Esic Editorial. Septima Edicion 2013
- Mora y Araujo, Manuel. La estructura social de la Argentina: evidencias y conjeturas acerca de la estratificación social. CEPAL 2002
- Krieger, N. A glossary for social epidemiology. *J Epidemiol Community Health* 2001. Traducción de la Organización Panamericana de la salud.
- Ferreira Piedade, Adriana. Tesis “Capital Cultural como elemento estratificador da sociedade: evidencias empíricas en Belo Horizonte. Belo Horizonte Brasil 2009
- Mattar, F. Análisis crítico de los estudios de estratificación Socioeconómica de ABA-ABIPEME. Revista de Administración. San Pablo Brasil 1995
- Mattar, FN. Estudio sobre estratificación social para la utilización en marketing e investigación de marketing.: propuesta de nuevo modelo para estratificación socioeconómica. Tesis de la Facultad de Economía, Administración y Contabilidad. San Pablo Brasil. 1995

- Mattar, F.N. Porque los estudios de clasificación socioeconómica no funcionan en Brasil. Encuentro Nacional de Programas de Pos graduación en Administración. Angra dos Reis. Brasil 1996

- Jannuzzi, P de M y Baeninger, R. Calificación socioeconómica y demográfica de clases en la escala Abipeme. Revista Administración San Pablo 1996

- Moriguchi, S.N. Estratificación socioeconómica: Una contribución en busca de una mayor estabilidad de los modelos utilizados en marketing. Tesis de doctorado de la Facultad de Economía, Administración y Contabilidad. San Pablo Brasil. 2000

- Pererira, V.R. Metodos Alternativos al Criterio Brasil para construcción de Indicadores Socioeconomico. Disertacion en el Programa de Pos graduación en Ingenieria Electrica Pontificia Universidad Catolica de Rio de Janeiro. 2004

- Mattoso, C. L. Q. Clases sociales: Una discusión sobre los contenidos de la Sociología y Antropología y su incorporación al Marketing. Encuentro Nacional de Programas de Pos graduación en Administración. Brasilia 2005

- Rocha E, Barros C. Dimensiones culturales del Marketing: Teoria Antropologica Estudios etnográficos y comportamiento del consumidor. Encuentro Nacional de Programs de Pos Graduacion en Administracion. Curitiba. Brasil. 2004

- Dualib J, Borsato C. Ela empurra o crescimento. Revista Veja. San Pablo. Editora Abril. Abril 2008

- Barros L.F. Alves, J.E. Cavenaghi S. Nuevos arreglos domiciliarios:condiciones socioeconomicas de las casas con doble renta y sin hijos (DINC) Encuentro Nacional de Estudios Poblacionales. 2008

- Kotler P. Direccion de Marketing. Editorial Prentice Hall 2000

- Bacellar, A.C. El criterio Brasil en la mira. Revista de Anunciantes ABA. San Pablo 2005

- Sautu Ruth, Boniolo Paula, Dalle Pablo y Rodríguez Santiago. “Las Clases sociales según Gino Germani”. Artículo incluido en el libro “Gino Germani: la sociedad en cuestión”. Antología comentada. Autoría Colectivo CLACSO 2010

- Tuñon, Ianina y Salvia Agustín. “jóvenes Excluidos y Políticas fallidas de inserción e inclusión social”. Revista de estudios sobre Juventud. 2006

- Torrado, Susana. Reportaje publicado por Clarín. 18 de Diciembre 2005

- Gino Germani. La clase media de la ciudad de Buenos Aires. Estudio Preliminar. En Boletín del Instituto de Sociología N° 1 1942. Publicado por la UBA Facultad de Filosofía y Letras

Anexo

Transcripción de las entrevistas.

Entrevista 1

1.) Como mide el NSE en sus trabajos profesionales?

En mis trabajos profesionales siempre utilicé el índice elaborado por la AAM. En este momento trabajo con la versión simplificada, que al preguntar educación y ocupación nos da un Proxy muy aproximado del NSE.

2.) En su opinión, ¿Que se puede mejorar de la metodología que aplica?

Yo creo que así como lo han elaborado está muy bien, con la posibilidad de realizar una encuesta más corta sin perder calidad. Lo importante es contar con una encuesta que se vaya adaptando a los cambios, que esté siempre vigente a la luz de lo que va ocurriendo en el país, en definitiva que no pierda vigencia.

3.) Según su criterio, deberían o no contemplarse la posesión de bienes en la medición del NSE?

Si pero hay que rescatar el concepto de bienes de pertenencias, con los que se identifica un determinado estrato social, estos son aquellos que son el ultimo en dejar de consumir y el primero que se va a recuperar.

La clase media, por ejemplo, la belleza y estética es el caso, en clases bajas va a ser bebidas gaseosas, como en las altas los viajes al exterior. Son los bienes o servicios que identifica a cada clase.

4.) Qué opinión tiene en relación a la incidencia de las variables Educación y Ocupación?

La educación y ocupación siempre van a estar presentes en cualquier medición, son las dos variables más usadas en situaciones normales de la economía. Pero en crisis como la que tuvimos en la Argentina, como en 2002, que se destruyó la estructura social, no había ninguna correlación entre quien gastaba y la ocupación o educación. Ocupación no había, por las altas tasas de desocupación, y quienes tenían plata

eran los que habían guardado los dólares en “el colchón”, los petroleros y la gente del campo.

Por otro lado, el trabajador, el empresario Pyme, los profesionales, no tenían capacidad de consumo y esto dificultó la medición por lo que la pregunta fue al revés quienes están consumiendo y de donde obtienen los ingresos!

Ahora que se normalizó la situación, se cambió el Índice que es lo correcto, siempre el INSE debe acompañar los cambios, sino dejamos de medir, o lo que medimos dejar de reflejar la realidad.

Por eso mismo, si lo que queremos medir es un concepto de clase es correcto darle más peso a la variable educación que ocupación porque vos estas buscando una variable que es más permanente en el tiempo que es indistinto a la variabilidad del ingreso que viene de la mano de la ocupación.

Si queremos medir clase social, la educación tiene más peso que otras variables, apuntamos a medir más los comportamientos que son más estables que la ocupación.

5.) Qué opina sobre la utilización de datos del INDEC?

Me parece bien, el último índice toma como base los datos de la EPH para la obtención de información para construir el indicador.

6.) ¿Qué opinión le merece la posibilidad de poder contar con un indicador común en la región?

Sería bueno tener una metodología unificada, seguramente se tomarían las variables puras, como educación y ocupación, de todas maneras desconozco con detalle índices utilizados en otros países.

La nivel internacional el organismo que ha trabajado en estudiar mejor los indicadores e índices de Latinoamérica es la CEPAL con lo cual tenemos un antecedente de unificación de todas las bases públicas.

Entrevista 2

1.) ¿Como mide el NSE en sus trabajos profesionales?

En nuestra consultora siempre trabajamos con los elaborados por la AAM. Ahora utilizamos el publicado por SAIMO, que se realizó en forma conjunta con la AAM. Usamos la versión simplificada, que facilita mucho la clasificación de la variable ocupación, que de pronto es lo más complicado de realizar en la encuesta.

Esto le quita por un lado rigurosidad por la simplificación misma de la encuesta pero mas allá de todo se llega a un buen resultado.

El completo es más exacto, por así decirlo, pero a su vez muy dificultoso de llevar al campo una encuesta con muchas preguntas, se torna muy largo y pesado de realizar.

2.) ¿Que se puede mejorar?

Según mi criterio yo tal vez agregaría indagar sobre posesión de determinados bienes. Para mi es muy significativa la vivienda y la zona de residencia por ejemplo, esto debería estar.

3.) Según su criterio, ¿Debería o no contemplarse la posesión de bienes en la medición del NSE?

Si me parece muy necesario incorporar bienes o servicios que sean significativos de cada clase, como la vivienda y el auto, viajes al exterior, celular.

El tema propiedades me parece particularmente importante rescatar, para mi la vivienda dice mucho, aunque se de la dificultad que presenta poder categorizar la vivienda. Pero insisto me parece necesario contar con datos sobre bienes, el problema está en cuales bienes ya que muchos dejaron de ser propios de una clase determinada.

Habría que trabajar en cuales deberían ser, hoy creo que los servicios mas que los bienes pueden llegar a ser la respuesta.

4.) ¿ Que opina Ud. con respecto a la incidencia de la variable Educación y Ocupación en el INSE?

Obviamente las dos son muy relevantes, aunque de hecho la incidencia ha cambiado con los años. La Educación es mas fácil de medir en la encuesta ya que con el máximo nivel alcanzado es suficiente, pero medir ocupación se torna más complejo y por eso mismo, con buen criterio se plantearon dos versiones en la que la simplificada abrevia el cuestionario de la variable ocupación.

5.) ¿Qué opinión le merece la utilización de datos elaborados por el INDEC?

Mas allá de lo que todos sabemos en relación a la perdida de credibilidad que sufrió el INDEC, no tengo mayores elementos como para darte una respuesta.

6.) ¿Qué opinión tiene en relación a la posibilidad de contar con un indicador común en la región ?

Lamentablemente no conozco otras metodologías de la región como para saber cómo miden otros países, siempre trabaje en investigaciones de mercado para firmas locales y dentro del ámbito de la Argentina.

Me parece complejo pensar en una metodología común, por la diversidad de nuestros países, con algunos seguramente tendríamos mas similitudes pero con otros no creo que sea posible esto.

Entrevista 3

1.) ¿Como mide el NSE en sus trabajos profesionales?

Nosotros siempre en mi estudio trabajamos con nuestra propia metodología, que oportunamente fuimos ajustado en relación a lo que nos solicitaba el cliente de lo que quería investigar.

De hecho, además de los elementos básicos como educación y ocupación agregábamos aquellos más de tipo comportamental como los hobbies y las actividades.

Nosotros interpretamos que los hobbies tienen que ver con lo que le interesa a las personas y nos ayudan a ver su faz cultural, sus intereses, ha sido un elementos que desarrollamos mucho con el que contábamos con una base de datos muy rica en información. Claro era otra época, la gente respondía sin problemas, hoy ya la

actividad de la consultaría no la estamos desarrollado tanto por lo que desconozco desde la practica el INSE que elabora la AAM.

2.) ¿Que se puede mejorar?

No lo he analizado en profundidad al último NSE vigente por lo que no te podría honestamente responder.

3.) Según su criterio ¿Debería o no contemplarse la posesión de bienes en la medición del NSE?

No se ahora, en su momento por ejemplo, la posesión de una tarjeta de crédito internacional o nacional marcaba mucho, ya que era muy difícil obtener una tarjeta de crédito internacional. Hoy esto ya no es así, por lo que no seria relevante en la actualidad.

Con el tiempo la gente logró acceder a muchos bienes que antes eran mas exclusivos de un sector, hoy preguntar si un hogar tiene tal o cual electrodoméstico no estaría indicando nada.

4.) ¿Que opina Ud. con respecto a la incidencia de las variables Educación y Ocupación en el INSE?

Es fundamental la variable Educación junto con la ocupación, nosotros clasificábamos en cuatro categorías que recuerdo perfectamente, y la ocupación en muy pocas también con preguntas muy sencillas. Esto respondía a otro momento histórico sin dudas. Con el tiempo esto se fue complejizando, mejorando ajustando por así decirlo.

5.) ¿Que opinión le merece la utilización de datos elaborados por el INDEC?

Nosotros elaboramos nuestra propia metodología en base a la investigación especifica que realizamos por lo que no te podría responder esto.

6.) ¿Que opinión le merece la posibilidad de poder contar con un indicador común en la región?

No, desconozco, siempre trabajamos en el estudio en investigaciones de mercado de tipo local. Me parece que para llegar a un indicador común se deberían realizar muchos estudios comparativos en relación al nivel de gasto e ingresos y que esto sería por cierto muy dificultoso.

Entrevista 4

1.) ¿Como mide el NSE en sus trabajos profesionales?

Siempre utilizo el elaborado por la AAM. Cada vez que tengo que realizar un trabajo de investigación de mercado sigo lo normado por la AAM.

2.) ¿Que se puede mejorar?

Hacerlo lo más sencillo posible ya que cada vez más la gente es reticente a contestar encuestas.

3.) Según su criterio, ¿Debería o no contemplarse la posesión de bienes en la medición del NSE?

Creo que más que bienes, ya que rápidamente dejan de ser discriminantes, tal vez la forma de acceder a los bienes, la financiación, las tarjetas, el acceso al crédito me parece más adecuado.

Si una familia está altamente endeudada por más que tenga altos ingresos, va a perder su capacidad de compra, como así también una familia que de pronto tiene niveles de ingresos más bajos pero que no tiene créditos tomados dispone de más dinero para gastar. Creo que esto nos está diciendo mucho, claro que a su vez muchas veces no es fácil de preguntar en la encuesta algunas veces, y menos de que las personas sean lo suficientemente honestas con sus problemas.

4.) ¿Qué opina Ud. con respecto a la incidencia de la variable Educación y Ocupación en el INSE?

Son las variables clásicas que siempre preguntamos, cada una nos da distinta información sin dudas. Al momento de trabajar en el campo, la ocupación nos ofrece alguna dificultad para categorizar mientras que la educación es más sencilla por hacer un primer análisis.

En relación a la incidencia, bueno, hemos visto que en determinados momentos históricos esto fue tomando distinto nivel de importancia, en crisis la capacidad de compra medida en parte por la ocupación tenía más peso que la educación.

5.) ¿Que opinión le merece la utilización de datos elaborados por el INDEC?

Me parece muy bien la utilización de los datos previstos por el INDEC.

6.) ¿Que opinión le merece la posibilidad de poder contar con un indicador común en la región?

Me parece difícil, no conozco en realidad mucho del tema, siempre trabaje en casos locales, pero lo creo que los regionalismos son muy marcados, no podemos decir que nuestra realidad sea similar a Venezuela o Ecuador, por ejemplo, con lo que lo veo muy dificultoso al hecho de lograr una metodología común en toda la región.

Entrevista 5

1.) ¿Como mide el NSE en sus trabajos profesionales?

Utilizo el propuesto por SAIMO, el último, el simplificado es muy usado para la encuesta telefónica y en las encuestas coincidentales. El simplificado se usa mucho por su practicidad.

Los niveles socioeconómicos son categorías de trabajo, que sirven como insumo para realizar investigaciones de marketing pero son una primera pauta.

Es difícil operacionalizar variables complejas, hay que lograr un equilibrio entre la teoría que fundamenta y el trabajo de campo, sin olvidar los costos y la reticencia que existe hoy a responder encuestas.

Muchas veces, los profesionales, ante requerimientos de la investigación terminamos armando nuestras propias variables, muchas veces porque nos interesa medir más profundamente la dimensión social, no tanto la económica. Pero, insisto, para poder hacer esto el profesional tiene que contar con mucha experiencia que dan los años y la práctica del oficio.

2.) ¿Que se puede mejorar?

Siempre se puede mejorar, buscando mejores indicadores, cambiando lo que no ha dado resultado, actualizando pero con un equilibrio entre lo ideal y lo posible, sino

con el afán de lograr el mejor modelo desde lo teórico terminamos haciendo una encuesta que es imposible de llevar al plano de la realidad porque es muy larga o porque después sabemos que la gente a determinadas preguntas o no las responde o dice cualquier cosa.

3.) Según su criterio ¿Debería o no contemplarse la posesión de bienes en la medición del NSE?

En este momento, lo único que podría llegar a discriminar, como hipótesis, es Smart Tv, el resto ya no son discriminantes. Antes si era importante indagar sobre bienes ya que había baja tasa de penetración de electrodomésticos, en otros momentos importaba.

Lo mismo la posesión del auto, ahora ya no esta en la encuesta.

Yo agregaría posesión de bienes en caso que estos sean realmente discriminantes, pero esto hay que revisarlo rápidamente porque seguramente con el tiempo se tornan masivos y deja de tener relevancia.

4.) ¿Que opina Ud. con respecto a la incidencia de la variable Educación y ocupación en el INSE?

En la Argentina la Educación sigue discriminando, en Brasil como en otros países la educación está restringida, acá la Universidad sigue siendo pública. Es el único país en Latinoamérica, donde la educación no tiene una vinculación directa con lo social. En Argentina, preguntar solo por educación solamente no, hay que indagar también la ocupación. La variable Educación sola no es suficiente, nuestro país tiene sus particularidades por lo cual es necesario preguntar además por ocupación.

5.) ¿Que opinión le merece la utilización de datos elaborados por el INDEC?

SAIMO usó insumos de datos para revisar las variables a través de la información de la EPH, el problema es que durante muchos años el gobierno no brindó muchos de los datos que siempre había brindado. Tener esa información era relevante, pero ahora muchos datos no los releva la EPH.

El INDEC ha estado cuestionado, esperemos que con el tiempo esta situación mejore y volvamos a contar con información confiable.

6.) ¿Que opinión le merece la posibilidad de contar con un indicador común en la región?

No absolutamente no, por las particularidades de cada país de la región. Somos países muy distintos. En Argentina existió y existe aún una marcada movilidad social que en otros países de la región no tienen esta tradición con lo cual lograr un índice común no me parece que fuera posible.

Entrevista 6

1.) ¿Como mide el NSE en sus trabajos profesionales?

Vamos a hacer un poco de historia, cuando en la década del 80 comenzamos a trabajar en investigación de mercado no existía un INSE normalizado para todos, se comenzó a trabajar casi intuitivamente, con criterio común para definir distintos segmentos de consumo. Trabajábamos considerando el barrio, la vivienda a la que categorizábamos si esta era interna, exterior, con parque, cantidad de cocheras, etc. También obviamente ocupación y nivel de instrucción.

Recuerdo que en ese momento la gente respondía las encuestas.

En este primer momento, ya en los 90 cuando aparece el primer INSE que elabora la AAM era muy marcada la importancia de la posesión de bienes, junto con ocupación y educación del principal sostén del hogar. Recuerdo que fue el primero y que no existía el nivel de discusión y análisis como se da hoy. Era A. B. C D y E.

Cuando a través de distintas políticas se fue favoreciendo el consumo, el tener, se advertía que las familias contaban con muchos bienes, muchos de ellos fruto de la facilidad de financiación, por eso en el 96 ante esta situación se saca la posesión de bienes.

Se comenzó a complejizar la variable ocupación, y se mezclaba más lo social, cultural, antes que el tener.

No olvidemos que el índice debe medir la capacidad de compra, pero de cuanto dispone discrecionalmente la familia para gastar. Puede ganar bien pero tiene mucho comprometido.

En la practica el índice 1996 tuvo muchos problemas, apareció la problemática de la baja respuesta de los encuestados.

Hoy consultaría no estoy haciendo, pero sé que la gente es muy reticente a dar detalles de la ocupación.

El reconocimiento de la imposibilidad y complejidad de la variable ocupación, es el índice simplificado del 2015.

Hay otro elemento a considerar, muchas veces la gente tiene para comprar, pero la situación económica fruto de la crisis, hace que la gente sea temerosa, no se anime, sea más precavida. Juega mucho también el nivel de expectativas en relación al rumbo económico, que es la confianza del consumidor.

Fíjate que complejo es todo, Argentina es un país complejo al momento de realizar un análisis, y medir en definitiva la capacidad discrecional de los hogares se torna cada vez más dificultoso.

2.) ¿Que se puede mejorar?

Todo modelo es perfectible, y de hecho se ha ido mejorando y ajustando a través de los años. En la medida que el NSE no este reflejando la realidad hay que mejorarlo. A mi criterio yo incorporaría la vivienda, la cantidad de personas y aportantes del hogar también es algo que hay que considerar.

3.) Según su criterio, ¿Debería o no contemplarse la posesión de bienes en la medición del NSE?

Es difícil pensar que la gente te va a contestar la posesión de bienes, resulta intimidante indagar sobre esto. Además los bienes dejaron de ser discriminantes, hay mucha variedad de categorías de bienes. Y además la manera que se incentivo el consumo, hoy hay hogares que tienen 3 aires acondicionados, pero como llegaron a tenerlos? Muchas veces con amplia financiación que distorsiona el análisis.

La inflación a su vez distorsiona todo, con lo que es difícil estudiar un fenómeno que está atravesado por la sensibilidad al consumo, el índice de confianza del consumidor.

El ahorro no aparece en el índice, pero tiene que ver también con este análisis también.

Entiendo que ante un fenómeno tan complejo debería reforzarse con otras variables que tienen que ver con el estudio concreto, con el tipo de consumo específico de la investigación.

4.) ¿Que opina Ud. con respecto a la incidencia de la variable Educación y ocupación en el INSE?

Creo que es muy importante, es básica para la determinación del consumo, nunca debe dejarse de lado. Es la primera variable de análisis, la ocupación completa el análisis, sobre todo en casos grises como un terciario incompleto. Si mas lo completas, mas lo complejizas, ganas en exactitud, pero en definitiva quien te contesta todas esas preguntas? Cada vez es más difícil lograr la atención de la gente y que te contesten una encuesta de mas de unos pocos minutos.

5.) ¿Que opinión le merece la utilización de datos elaborados por el INDEC?

Existe un descreimiento absoluto de las encuestas, las estadísticas, el país perdió por muchos años un activo que son las estadísticas oficiales. Esto es muy grave, por lo que si bien me parece deseable que contemos con información brindada por un organismo oficial si esta es incompleta o no es confiable, nos agrega un problema más.

6.) ¿Que opinión le merece la posibilidad de contar con un indicador común en la región?

Lo veo muy complicado. No creo que haya una institución que lo motorice con suficiente fuerza para un sector o toda la región. Es difícil llegar a acuerdos entre las mismas instituciones a nivel local, mucho más a nivel internacional.

Fuera de la metodología utilizada por Brasil, y las directrices que propone ESOMAR a nivel internacional desconozco otras metodologías de medición del nivel socioeconómico.

Entrevista 7

1.) ¿Como mide el NSE en sus trabajos profesionales?

En mis trabajos profesionales de investigación de marketing utilizo el INSE de la AAM en su versión simplificada.

2.) ¿Que se puede mejorar?

En las ciudades capitales del interior del país donde utilizo esta herramienta, incorporaría descriptores que nos permitan medir el patrimonio de un hogar. A mi criterio volvería a incorporar nuevamente algunos bienes que sean discriminantes. También me parecería importante contar con una codificación de la ocupación mas simplificada.

3.) Según su criterio, ¿Debería o no contemplarse la posesión de bienes en la medición del NSE?

Me parece que ante la situación de bienes que son cada vez menos discriminantes deberíamos explorar la variable vivienda con diferentes descriptores como la superficie, nivel de las terminaciones, tipo e inclusive el barrio, creo que es una variable mas discriminante.

4.) ¿Que opina Ud. con respecto a la incidencia de la variable Educación y ocupación en el INSE?

Creo que es muy importante considerar las dos, solo educación no seria suficiente, la ocupación sigue siendo relevante para definir acceso a bienes y servicios del hogar.

5.) ¿Que opinión le merece la utilización de datos elaborados por el INDEC?

Es adecuado que se utilice información brindada por el INDEC, pero que se deben analizar ciertas particularidades en relación a la obtención de los datos.

6.) ¿Que opinión le merece la posibilidad de contar con un indicador común en la región?

No conozco casos en el que se haya podido llegar a un indicador del NSE en toda la región, si tal vez con algunos países de características similares. Actualmente estoy trabajando en forma conjunta en un proyecto de medición del NSE con una localidad vecina fronteriza, es algo puntual, no se si se podría llegar a un NSE para toda la región.

Entrevista 8

1.) ¿Como mide el NSE en sus trabajos profesionales?

En mis trabajos profesionales utilizo el NSE que elaboro la AAM. En mi experiencia en Investigación de mercados, percibo que si bien al empresario le gusta el dato cierto, el porcentaje el numero, hay una tendencia a trabajar un poco mas lo cualitativo, que complementa y refuerza lo anterior.

Esto estoy observando en general que ocurre con mis clientes.

2.) ¿Que se puede mejorar?

En general todo aquello que haga que la encuesta sea más fácil, más rápida y ágil. Los que trabajamos en el campo sabemos las dificultades que existen al momento de realizar la encuesta, no solo por parte de los hogares sino también por parte de las empresas, cada vez son más reticentes a recibirte, dar información, por seguridad o falsos temores. Los encuestados mienten mucho con lo que piensan, sobre todo con temas sensibles como su patrimonio.

A esto se le suma en el campo la dificultad de encontrar y formar buenos encuestadores, aunque cada vez se realizan menor cantidad de encuestas domiciliarias por la reticencia a recibir y contestarlas. Está ganando terreno la encuesta por Internet aunque esto también plantea otro tipo de problemática.

Cuando se preguntaba sobre posesión de bienes las personas no querían darte mucha información, sobre todo con el tema de los autos, ese era un tema muy sensible.

Creo que ante esta situación las empresas cuando requieren un trabajo de campo, muchas veces, o te dan su propia versión para medir el NSE que puede llegar a apartarse del que elabora la AAM, sobre todo en periodos de crisis donde el INSE se ve desactualizado, o porque lo quieren ajustar a sus propios requerimientos.

3.) Según su criterio, ¿Debería o no contemplarse la posesión de bienes en la medición del NSE?

El tema de los bienes es relativo, ya que es difícil encontrar aquellos que discriminen, sobre todo en un país como Argentina por las particularidades que ya antes mencione.

Ante esto yo creo que el consumo cultural o de determinados servicios puede ser una alternativa, con esto la gente no se siente temerosa de responder como si ocurre con los bienes en general.

Si tendría que pensar en un bien, creo que la vivienda es un elemento a reconsiderar, pero hay que entrenar muy bien al encuestador para evitar las parcialidades o subjetividades, ya no es el encuestado que responde sino el encuestador que observa y releva las características de la vivienda.

4.) ¿Que opina Ud. con respecto a la incidencia de la variable Educación y Ocupación en el INSE?

La indagación sobre el nivel educativo es importante, la respuesta es más cierta y más fácil de precisar, pero sabemos que debe complementarse con la ocupación donde hay que indagar mucho más, haciendo más dificultoso el trabajo de campo en este aspecto.

5.) ¿Que opinión le merece la utilización de datos elaborados por el INDEC?

Es importante que se utilicen base de datos provenientes de organismos oficiales, deberíamos procurar que estos sean ciertos ya que es un insumo valioso para un país.

6.) ¿Que opinión le merece la posibilidad de contar con un indicador común en la región?

Sería algo muy bueno y muy útil para empresas internacionales, pero creo que hay mucho trabajo por hacer. Nuestras realidades regionales, sobre todo desde lo cultural, son muy diferentes, el acceso a la educación no es la misma y eso plantea diferencias la momento de pensar la incidencia de las variables en el armado del NSE.

Se muy poco en relación a la forma con que se trabaja el NSE en otros países, mis trabajos profesionales siempre fueron dentro del país.

Entrevista 9

1.) ¿Como mide el NSE en sus trabajos profesionales?

El NSE no es una característica física ni fácilmente informable sino que se base en la integración de distintos rasgos de las personas o sus hogares, cuya definición varía según países y momentos históricos.

En mis trabajos profesionales utilizo según el caso, los dos métodos propuestos por SAIMO, la versión completa y la simplificada.

2.) ¿Que se puede mejorar?

Como toda medición es una métrica cuyas variables se toman a priori. En mi opinión, incorporaría mediciones cíclicas de las mismas variables en distintas situaciones de tiempo y espacio con la misma situación de compra.

3.) Según su criterio, ¿Debería o no contemplarse la posesión de bienes en la medición del NSE?

Si, depende de que bienes, si estos son determinantes para considerar la pertenencia a una clases u otra.

4.) ¿Que opina Ud. con respecto a la incidencia de la variable Educación y Ocupación en el INSE?

Merece considerarse a la luz de los cambios estructurales, sociales y demográficos. Es importante que se revisen en la medida que cambie la situación de importancia que estas variables tienen en una sociedad determinada.

5.) ¿Que opinión le merece la utilización de datos elaborados por el INDEC?

Es importante contar con datos estadísticos provenientes de organismos oficiales en tanto y en cuanto los mismos sean confiables.

6.) ¿Que opinión le merece la posibilidad de contar con un indicador común en la región?

Es difícil pensar en tener un indicador común para la región, habría que ponderar las diferencias culturales que en relación a muchos países estas son muy significativas, de todas formas no tengo suficiente información en relación a la medición del NSE fuera de Argentina.

Entrevista 10

1. ¿Que opina en relación a la situación de las Estadísticas en la Argentina en relación a los hechos acaecidos en los últimos años?

Bien sabemos la importancia que tiene para un país contar con datos estadísticos confiables. Desgraciadamente, ya todos conocemos las consecuencias que trajo aparejado la intervención del organismo.

Tengo información que ahora se ha comenzado un proceso de ajustes y revisión que nos de una perspectiva de mejora.

Es indudable que estos organismos deben ser autárquicos y ajenos a cualquier presión política.

Va a ser muy difícil que se vuelva a reconstruir tal cual funcionaba antes, era un organismo muy prestigioso, con profesionales de primer nivel al frente y trabajando, eso es difícil de recuperar, mucha gente se fue y no quiere volver.

Además de los inconvenientes que existen en relación a la función pública de las estadísticas en nuestro país particularmente se advierte una reticencia por parte de la población a contestar cualquier tipo de encuesta, independientemente del mecanismo, la gente tiene miedos y fantasías en relación a este tema.

2. Muchos estudios relativos al poder de compra en un hogar en la Argentina indican que la educación es una variable preponderante a la hora de definir el poder de compra en un hogar. Que opina en relación al peso de la variable educación en las decisiones de consumo?

Bueno, en mi experiencia y mis conocimientos hay muchos trabajos muy interesantes a la problemática del consumo vinculado con otras variables como por ejemplo la educación y su medición, tanto a nivel teórico como metodológico.

Sin duda, que a medida que la población aumenta su capital educativo y cultural modifica sustancialmente sus hábitos de consumo, sus prioridades, los valores que le da a determinados bienes.

Lo lógico es pensar que a medida que la población aumente su nivel educativo, también aumentan sus posibilidades de acceso a mejores empleos, mejor poder adquisitivo y mayor consumo, el tema es poder medir como se distribuye su presupuesto ante este cambio, que peso tiene en definitiva.

Creo que al aumentar el nivel educativo la población comienza a incorporar otros elementos a su canasta de consumo, y a mi criterio pasa por ciertos servicios, como la educación privada, los viajes, la conectividad a Internet, los servicios de salud un poco más complejos, de tipo preventiva o estética.

El mejoramiento de la situación de las familias con las ultimas políticas de crecimiento de las clases medias tanto en Argentina y Brasil que son los países que han liderado este cambio, hizo que se incorporen cada vez más y sofisticados electrodomésticos, con lo que una vez satisfecha esta demanda, acompañada con un crecimiento del nivel educativo, (te diría más claramente en Brasil se da este fenómeno) produce lógicamente una búsqueda ya por el lado de los servicios.

He visto una tendencia en los últimos años de comenzar a pensar los consumos culturales, el teatro, la música, si bien reconozco la dificultad de la medición no deja de parecerme interesante como una vertiente de análisis.

3. ¿Que análisis puede hacer en relación al uso de indicadores de la pobreza y el consumo a Nivel Internacional?

El uso de indicadores a nivel internacional deben estar fuertemente respaldados por organismos de prestigio como la CEPAL, que mide por ejemplo la pobreza.

En mi opinión, las particularidades de cada país hace que las variables a tener en cuenta muchas veces no sean tan universales y debemos hablar si de indicadores internacionales pero acotados a una región que por sus semejanzas puedan ser usados.

Entrevista 11

1. Que opina en relación a la situación de las Estadísticas en la Argentina en relación a los hechos acaecidos en los últimos años?

El tema de las mediciones, los indicadores es un tema por así decirlo delicado, ya que no siempre los países muestran la realidad, si de pronto no actualizo las

variables de medición, que me permitiría acercarme mas fielmente a lo que busco medir, en definitiva estoy en este caso, ocultando pobres o indigentes, están pero no los mido, esto tal vez sea políticamente incorrecto decirlo, pero es así.

A su vez en Argentina particularmente, la gente sigue mucho esta información a través de los medios, queremos saber cuando hay de reservas, cuanto cotiza el dólar, a cuanto esta la tasa de interés, cuanto mide cada variable, hay como una sobre reacción a los datos.

En otros países la población se comporta diferente, y los políticos esto lo saben muy bien, ya que juega mucho en las expectativas de la población. En nuestro vecino Brasil esto no ocurre, y eso que también han vivido muchas crisis, Argentina es un país complejo sin dudas.

Hoy hay una exageración o una sobreactuación de los actores sociales en este tema. Entiendo que va a llevar mucho tiempo poder revertir esta situación de falta de confiabilidad del INDEC, por eso mismo hoy ganó mucho espacio y resulta mas confiable la medición elaborada por el observatorio social de la UCA, como una alternativa de información ante la pérdida de confiabilidad del INDEC.

En mi experiencia profesional, he trabajado mucho en la medición de la pobreza, que es una temática de por si compleja. En Argentina se utiliza principalmente el indicador de Necesidades básicas insatisfechas (NBI) y la línea de Pobreza e Indigencia elaborados por el INDEC.

A través del relevamiento se constatan situaciones de hacinamiento, precariedad de la vivienda, sanitarias, menores no escolarizados y estado de subsistencia, y al estar presente al menos una de estas situaciones se considera que el hogar esta dentro de las NBI.

Mientras que el Nivel de Pobreza e Indigencia se mide a través de una canasta básica de acceso a consumo de determinados alimentos que mide si un hogar es indigente o no y si se suman otros bienes como ropa y transporte se mide la pobreza. Además de estas mediciones útiles para trabajar en torno a la problemática de la pobreza tenemos la EPH, pero desafortunadamente la misma dejó de ser confiable

a partir que en el 2007 fruto de la intervención en la que se viola el secreto estadístico con lo cual la medición deja de ser real.

La política se metió en el INDEC, y esto no debería ser así, ya que es un instituto autárquico. Cuando esto se destruyó en 2007 no se hizo ninguna otra medición paralela con la que podíamos confiar y obtener información.

2. Muchos estudios relativos al poder de compra en un hogar en la Argentina indican que la educación es una variable preponderante a la hora de definir el poder de compra en un hogar. Que opina en relación al peso de la variable educación en las decisiones de consumo?

El nivel educativo juega en el nivel de decisión de la compra del individuo. A mi me parece que la formación educativa genera un comportamiento y hábitos distintos, la forma y composición del consumo es más racional, más previsible, más armónico.

El nivel educativo sin duda va acompañado de un crecimiento en relación a la red de contactos, vínculos sociales, aspiraciones personales, en fin, un montos de elementos que al momento de medir sin dudas que es imposible pero que en relación al consumo marca un cambio, una evolución, no solo en la composición del consumo sino en la forma que las personas planifican sus gastos y aspiran a mejoras de más largo plazo (vivienda, automóviles, confort, salud) que implica lógicamente otros conceptos de ahorro e inversión de los ingresos.

No tengo dudas que el crecimiento del nivel educativo significa un cambio radical en la forma en que las personas consumen en todas sus dimensiones, y entiendo que es una variable importante que modifica el consumo.

3. ¿Que análisis puede hacer en relación al uso de indicadores relativos a la medición de la pobreza y el consumo a Nivel Internacional?

Lo que se ve en Economía en relación al fenómeno de la pobreza es un concepto nuevo que le llamamos pobreza multidimensional, esto lo ha planteado Amartya Sen, que es un economista indio, que busca incorporar nuevas variables, por ejemplo el acceso a Internet, violencia contra la mujer, por mencionar algunas, que considera constitutivas de la pobreza. La puja entre los países es que si se cambia

forma de medir, van a aparecer más pobres por los que los países tienen un interés político a nivel internacional, de no querer mostrar estos datos.

Por ejemplo el acceso a condiciones sanitarias, se logran pero eso no significa necesariamente un cambio de clase social ya que los indicadores son progresivos, hoy obtengo un acceso a determinado bien o servicio pero seguramente van apareciendo otras demandas u otras necesidades, por eso el concepto de variables progresivas también es un elemento a considerar.

Brasil por ejemplo tiene una medición de la pobreza relativa, la persona responde si necesita o no ese bien. Muchas veces tenemos en el listado bienes que la persona no necesita por lo que se indaga en relación a su canasta llamémosla ideal.

Se compara con la canasta ideal de la persona.

Sería bueno poder llegar a un indicador internacional, el MERCOSUR y la CEPAL deberían poder llevarlo a cabo pero es difícil por los acuerdos a los que hay que llegar.

Se pueden tomar mejores decisiones cuando cuento con mayor y mejor información.

Modelos de encuestas de Argentina

Modelo Encuesta 2002

EDUCACIÓN PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar)		CONDICIÓN DE OCUPACIÓN DEL PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar)	
1. ¿Cuál es el máximo nivel educativo alcanzado por el PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar)?		2. Necesitaria me indique si el PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar) actualmente: trabaja, es jubilado/a o pensionado/a, está desocupado/a o es inactivo/a	
• Hasta primario incompleto	1	• Trabaja	1
• Primario completo	2	• Jubilado / Pensionado	2
• Secundario incompleto	3	• Desocupado	3
• Secundario completo	4	• Ama de casa	4
• Terciario incompleto	5	• Estudiante	5
• Terciario completo	6	SI PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar) ES: JUBILADO/ PENSIONADO (cod. 2), DESOCUPADO (cod.3) O INACTIVO (cod. 4 ó 5) NO HACER BLOQUE DE PREGUNTAS 3.	
• Universitario incompleto	7		
• Universitario completo	8		
• Postgrado	9		

CARACTERÍSTICAS OCUPACIONALES DEL PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar) SÓLO PARA PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar)-QUE TRABAJA	
3. ¿El PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar) tiene una ocupación o más de una? (SI MÁS DE UNA REFERIRSE A OCUPACIÓN QUE MÁS INGRESOS LE GENERA)	
3a. ¿El PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar) trabaja en relación de dependencia o por cuenta propia?	
• En relación de dependencia	1 ¿Cuántas personas tiene a cargo?
• Por cuenta propia	2 ¿Cuántos empleados tiene?
3b. Por favor, ¿me podría describir con máximo detalle la ocupación del PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar)? ¿Podría describirme cuál es su tarea? ¿Cuál es su cargo?	
.....	
.....	
.....	



APORTANTES AL INGRESO TOTAL DEL HOGAR
4. Sin contar al PSH, ¿cuántas personas de las que viven en este hogar aportan dinero para afrontar los gastos de esta casa (ya sea a través de sueldos, honorarios, tickets, subsidios, jubilaciones, pensiones, ayudas de familiares que no viven en la casa, changas, rentas o cualquier otra forma de ingreso)?
(POR PROCESAMIENTO SE SUMA SIEMPRE 1 MÁS A LOS APORTANTES INFORMADOS POR EL ENTREVISTADO)

TIPO DE COBERTURA DE SALUD DE QUE DISPONE EL HOGAR			
5. ¿El PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar) o el cónyuge/ pareja tiene alguna cobertura médica, ya sea obra social, medicina prepaga o plan de salud?		SI RESPONDE NO TIENE NINGUNA COBERTURA	
5a. ¿Se atienden mayoritariamente en hospital público o a través de consultas particulares?			
Tiene cobertura medica	1	Ninguna cob. médica	2
Hospital público	3	Consulta/Atención particular	4

POSESIÓN/ USO DE BIENES Y SERVICIOS		
6. ¿Poseen en su casa...?		6a. ¿El PSH (Jefe si PSH no vive en el hogar) o el cónyuge/ pareja tiene, ya sea como titular, cotitular o adicional...
Computadora personal	1	Conexión a Internet (gratis o paga)
	2	Tarjeta de débito bancaria
	3	

POSESIÓN DE AUTOMOTOR			
7. ¿Poseen en su casa algún auto o utilitario para uso familiar, modelo 87 en adelante?			
No posee	1	Posee 1	2
		Posee 2 o mas	3



NIVEL OCUPACIONAL	Descripción de la categoría	Puntaje	Independiente en Industria, Comercio y/o servicios
Dueño, Socio Empresas de más de 50 empleados - Alta Dirección	Ocupaciones de Alta Dirección: Dueños, socios, directivos de grandes empresas privadas (+ de 50 personas) productoras de bienes y/o servicios. Funcionarios de dirección gubernamental (Poderes del Estado) . .	32	Empleador 50 o más empleados
Dueño, Socio Empresas de 6 a 50 empleados - Alta Gerencia	Ocupaciones de Dirección: Dueños, socios, directivos de empresas privadas (entre 6 y 50 personas) productoras de bienes y/o servicios. Altos niveles gerenciales en empresas productoras de bienes y/o servicios. Niveles inmediatos inferiores a la primera línea de dirección gubernamental en los Poderes del Estado.	28	Empleador 6 a 50 empleados
Dueño, Socio Empresas de 1 a 5 empleados - Gerencia	Dueños, socios de empresas productoras de bienes y/o servicios con hasta 5 empleados. Gerencias medias. Jefaturas departamentales. Profesionales independientes con 1 a 5 empleados. Personal de los poderes del Estado en categorías de jefaturas o similares.	22	Empleador 1 a 5 emp. (estudio jurídico, contable)
Profesionales Independientes sin empleados a cargo - Jefes intermedios	Profesional independiente sin empleados a cargo ó con hasta un asistente/ ayudante. Artesano de alto nivel de especialización. Nivel de jefatura con hasta 5 personas a cargo. Mandos medios dentro de organismos del Estado y sus equivalencias por funciones entre los distintos poderes.	16	Profesional independiente sin empleados. Artesano con alta especialización (orfebre, ebanista)
Técnicos Independientes - Técnicos en relación de dependencia	Ocupaciones con calificación técnica (autónomos o en relación de dependencia) en distintos ramos de la producción y/o servicios. Equivalentes dentro de la administración estatal.	12	Autónomos con calificación de técnicos (electrónico, plomero, electricista, maestro mayor de obras, mecánico)
Comerciantes sin personal, Artesanos - Empleados Especializados, Supervisores, Capataces	Comerciante sin personal. Oficios especializados. Empleados con cierto nivel de especialización en distintos ramos de la producción y/o servicios. Mandos de base: supervisores, capataces, o similares. Equivalencias en las distintas ramas de la administración estatal.	10	Comerciante sin personal a cargo (kioskero, dueño taxi) Oficios especializados (carpintero, herrero, chapista, mecánico)
Autónomos Especializados - Empleados Sin Jerarquía	Autónomos con cierta especialización. Ocupaciones independientes o en relación de dependencia con ciertas habilidades requeridas para su desempeño en áreas de servicios, producción, reparación, y/o administración.	7	Autónomos con cierta especialización (peluquero, pedicuro, depiladora, cosmetóloga, pintor de casas, vendedor independiente, modista, manicura, tarotista, instructor de Yoga)
Obreros Calificados	Operario calificado, especializado.	6	
Autónomo No calificado - Personal No Calificado	Ocupaciones sin calificación laboral insertas en la actividad económica genuina en áreas comerciales, productivas, de reparaciones y servicios.	4	Autónomos no especializados (peón de pintor, albañil, vendedora de venta directa, jardinero, paseador de perros)
Ocupación Informal	Ocupaciones sin inserción en la actividad económica genuina.	2	Cartoneros, Vendedores ambulantes, Changanines, Cuida coches callejeros, Repartidores
Pasivos - Inactivos	Jubilados, Pensionados, Estudiantes, Amas de casa (reciben dinero del PSH que no vive en el hogar)	4	
Desocupados	Desocupados sin subsidio o con subsidio -realicen o no algún tipo de contraprestación por el subsidio-.	2	



NIVEL OCUPACIONAL	Relación de dependencia en la actividad pública y privada			
	Industria	Comercio/Servicios	Justicia/Educación/Salud	FFAA/Seguridad
Dueño, Socio Empresas de más de 50 empleados - Alta Dirección	Alta Dirección	Alta Dirección	Alta Dirección	Máximo nivel jerárquico dentro de la fuerza.
Dueño, Socio Empresas de 6 a 50 empleados - Alta Gerencia	Alta Gerencia	Alta Gerencia	Camaristas, Secretarios de Estado, Rectores	2º nivel de mando en la fuerza
Dueño, Socio Empresas de 1 a 5 empleados - Gerencia	Gerencias Medias	Gerencias Medias, Comandante de aeronave comercial, Capitán de ultramar	Jueces, Decanos, Subsecretarios de Estado.	Oficiales Jefes
Profesionales Independientes sin empleados a cargo - Jefes Intermedios	Jefe intermedio (Jefe de Sección)	Jefe Intermedio (gerente suc. bancaria, jefe de sección)	Vicerector, Vicedecano, Secretario Académico, Fiscales, Directores de hospitales, Directores de escuela.	Oficiales superiores
Técnicos Independientes - Técnicos en relación de dependencia	Técnico	Técnico	Director de Carrera, Coordinador de Estudios, Técnicos, Profesor universitario, Médico de hospital, Técnicos de salud (ópticos, radiólogos).	Oficiales subalternos
Comerciantes sin personal, Artesanos - Empleados Especializados, Supervisores, Capataces	Empleado Espec. (secretaria bilingüe, analista, programador, proyectista), Supervisor, Capataz, Encargado	Supervisor, Empleado Especializado (secretaria bilingüe, analista, programador, proyectista), Vendedor especializado (concesionario, electrodomésticos), Encargado de comercio	Profesor Secundario.	Sub oficiales superiores (mayor, principal)
Autónomos Especializados - Empleados Sin Jerarquía	Empleado administrativo, (repcionista, asistente de producto, auxiliar contable, secretaria)	Empleado administrativo (cajero de banco, auxiliar contable, secretaria, recepcionista), Vendedor no especializado (ferreteria, indumentaria), Encargado edificio	Docente primario, Asistente de laboratorio, Auxiliar de Justicia, Auxiliar Docente	Sub oficiales subalternos
Obreros Calificados	Operarios especializados (mecánicos, electricistas)	Empleado de comercio especializado (mozo, promotoras)	Enfermera	Agente de policía, Gendarme, Marinero prefectura, Guardia cárcel
Autónomo No calificado - Personal No Calificado	Empleado adm. no calificado (cadete), Obrero no calificado (peón, maestranza, sereno, guardia, personal de limpieza)	Empleado adm. no calificado (cadete), Empleado de comercio no especializado (peón de taxi, ayudante de reparto, cajera o repositor de supermercado, cartero, mensajero, acomodador), Empleada doméstica.	Camillero, Mucama	Soldados voluntarios, Personal de vigilancia.
Ocupación Informal				
Pasivos - Inactivos				
Desocupados				

Modelo Encuesta 2006

P1. ¿Cuántas personas en total viven en su hogar?
.....

P2 ... ¿Y cuántas de ellas tienen ingresos de algún tipo, tanto del trabajo personal como de otras fuentes?
(Si no responde P1 ó P2 consignar Rel Ingresos- Miembros 2)
.....

Si más de uno: **P2a** . ¿Y cuál es la persona que más aporta a los gastos del hogar?

PSH = residente del hogar que más aporta a los gastos del hogar (Principal Sostén del Hogar)
ATENCIÓN: todas las preguntas que siguen se refieren al PSH

P3. ¿Cuál es el máximo nivel de estudios que alcanzó?

- 1) Sin estudios / Primaria incompleta
- 2) Primaria completa/ Secundaria incompleta
- 3) Secundaria completa/ Terciaria o Universitaria incompleta
- 4) Terciaria o Universitaria completa

P4. ¿Actualmente esta persona está trabajando?

- 1) Trabaja actualmente → **P6 (presente)**
- 2) No trabaja pero está buscando activamente trabajo (desocupado) → **P6 (anterior)**
- 3) Está jubilado o pensionado → **P11**
- 4) Otros inactivos → **P5**

P5. ¿Sus principales ingresos provienen de... ?
(leer opciones rotadas)

- 1) Alquileres, inversiones o negocios donde no trabaja (rentista) → **P10**
- 2) Una beca de estudios o de investigación → **P10**
- 3) Recibe dinero de familiares o allegados que no viven en el hogar → **P10**
- 4) Tiene un plan o subsidio (*Jefes* o similar) → **P11**

P6. ... y su [principal/última] actividad o

RIM: Determinación de Relación Ingresos - Miembros

Cant. total miembros	Cantidad de miembros con ingresos							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	3							
2	2	3						
3	1	2	3					
4	1	2	3	3				
5	1	1	2	3	3			
6	1	1	2	2	3	3		
7	1	1	2	2	3	3	3	
8	1	1	1	2	2	3	3	3
9	1	1	1	2	2	2	3	3
10	1	1	1	1	2	2	3	3
11	1	1	1	1	2	2	2	3
12	1	1	1	1	2	2	2	2
13	1	1	1	1	1	2	2	2
14	1	1	1	1	1	2	2	2
15	1	1	1	1	1	1	2	2

Empleados actualmente ocupados
[“2” a “6” en P6]

N.Educ. →	4			3			2			1		
RIM →	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Directivo												
Hasta 5 pers.	5	6	6	5	5	6	4	5	5	4	4	5
6 a 40 pers.	5	6	6	5	5	6	4	5	5	4	5	5
Más de 40 p.	6	6	7	5	6	6	5	5	6	4	5	5
Jefe												
H.5 p./c.CM	4	5	5	4	4	5	3	4	4	3	3	4
H.5 p./s.CM	4	4	5	3	4	4	3	3	4	3	3	4
6-40 p./c.CM	5	5	6	4	5	5	4	4	5	3	4	4
6-40 p./s.CM	4	5	5	4	4	5	3	4	4	3	3	4
41-200/c.CM	5	5	6	4	5	5	4	5	5	4	4	5
41-200/s.CM	5	5	6	4	5	5	4	4	5	3	4	4
>200/c.CM	5	6	6	5	5	6	4	5	5	4	4	5
>200/s.CM	5	5	6	4	5	5	4	4	5	3	4	4
Trabajador												
Profes./c.CM	5	5	6	4	5	5	4	5	5	4	4	5
Profes./s.CM	5	5	6	4	5	5	4	4	5	3	4	4
Técnico/c.CM	4	5	5	4	4	5	3	4	4	3	3	4
Técnico/s.CM	4	4	5	3	4	4	3	3	4	3	3	4
Operativo/c.CM	4	4	5	3	4	4	3	4	4	3	3	4
Operativo/s.CM	4	4	5	3	4	4	3	3	4	2	3	3
No calif./c.CM	3	3	4	2	3	3	2	3	3	2	2	3
No calif./s.CM	3	3	4	2	3	3	2	2	3	1	2	2

Empleadores actualmente ocupados [“1” en P6]

N.Educ. →	4			3			2			1		
RIM →	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Hasta 5 pers.	5	6	6	5	5	6	4	5	5	4	4	5
6 a 40 pers.	5	6	6	5	5	6	4	5	5	4	5	5
41 a 200 pers.	6	6	7	5	6	6	5	5	6	4	5	5
Mas de 200 p.	6	6	7	5	6	6	5	5	6	4	5	5

trabajo [es/era]...?

- 1) Como dueño o socio de una empresa, negocio, estudio o comercio
- 2) En una institución social o de bien público
- 3) En una empresa, fábrica, negocio, estudio o comercio privado
- 4) Con una persona que le da trabajo
- 5) En casas de familias → **P7b**
- 6) En una dependencia, organismo, empresa o banco público
- 7) Trabajando solo, por su cuenta, sin empleados

Equivalencias para la tabla

- ⇒ Nivel 1: E
- ⇒ Nivel 2: D2
- ⇒ Nivel 3: D1
- ⇒ Nivel 4: C3
- ⇒ Nivel 5: C2
- ⇒ Nivel 6: C1
- ⇒ Nivel 7: AB

P7a. ¿A qué se [dedica/dedicaba] ese negocio/empresa/institución?

.....

.....

P7b. Cómo se [llama/llamaba] la ocupación que [hace/hacía] esta persona en ese trabajo o actividad ?

.....

P7c. ... y qué tareas [realiza/realizaba] en ese trabajo? **(Indagar si tiene o tenía personal a cargo)**

Categoría de ocupación	Calificación
1) Directivos	1) Profesional
2) Jefes	2) Técnico
3) Trabajadores	3) Operativo
	4) No calificado

P8. (Sólo para directivos, jefes y empleadores ocupados actualmente)

¿Usted diría que en ese lugar trabajan... ?

- 1) Hasta 5 personas
 - 2) Entre 6 y 40
 - 3) Entre 41 y 200,
 - 4) Más de 200 personas
- NS/NC (considerar como “hasta 5 personas”)

P9. (Sólo para cuentapropistas [“7” en P6] ocupados actualmente) Entre todas las ocupaciones o actividades laborales que pudiera tener actualmente, trabaja al menos 35 horas en la semana?

- 1) SI
 - 2) NO
- NS/NC (considerar como respuesta “NO”)

P10. ¿Esta persona (PSH) tiene actualmente algún tipo

Cuenta propia actualmente ocupados [“7” en P6]

N.Educ. →	4			3			2			1		
RIM →	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Profesional												
Ocup/c. CM	6	6	6	5	6	6	5	5	6	4	5	5
Ocup/s. CM	5	6	6	5	5	6	4	5	5	4	5	5
Subocup/c. CM	5	5	6	4	5	5	4	5	5	4	4	5
Subocup/s. CM	5	5	6	4	5	5	4	4	5	3	4	4
Técnico												
Ocup/c. CM	5	5	6	4	5	5	4	5	5	4	4	5
Ocup/s. CM	5	5	6	4	5	5	4	4	5	3	4	4
Subocup/c. CM	4	5	5	4	4	5	3	4	4	3	3	4
Subocup/s. CM	4	4	5	3	4	4	3	3	4	3	3	4
Operativo												
Ocup/c. CM	4	4	5	3	4	4	3	3	4	2	3	3
Ocup/s. CM	3	4	4	3	3	4	2	3	3	2	2	3
Subocup/c. CM	3	3	4	2	3	3	2	2	3	2	2	3
Subocup/s. CM	2	3	3	2	2	3	2	2	3	1	2	2
No calificada												
Ocup/c. CM	3	4	4	3	3	4	2	3	3	2	3	3
Ocup/s. CM	3	3	4	2	3	3	2	3	3	2	2	3
Subocup/c. CM	3	3	4	2	3	3	2	2	3	1	2	2
Subocup/s. CM	2	3	3	2	2	3	1	2	2	1	1	2

Desocupados [“2” en P4]

N.Educ. →	4			3			2			1		
RIM →	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Cuenta propia												
Profesional	5	5	6	4	5	5	4	4	5	4	4	5
Técnico	4	4	5	3	4	4	3	3	4	2	3	3
Operativo	3	3	4	2	3	3	2	2	3	1	2	2
No calificada	2	2	3	1	2	2	1	2	2	1	1	2
Empleado												
Directivo	5	5	6	4	5	5	4	4	5	4	4	5
Jefe	3	4	4	3	3	4	2	3	3	2	3	3
Trabajador	2	3	3	2	2	3	1	2	2	1	1	2
Empleador	5	5	6	4	5	5	4	4	5	4	4	5

Inactivos [“3” y “4” en P4]

N.Educ. →	4			3			2			1		
RIM →	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Jubilados	4	5	5	3	4	4	2	3	3	1	2	2
Rentistas												
Con CM	6	6	7	6	6	7	5	5	6	3	3	4

de cobertura médica, ya sea desde una obra social o mutual (incluye PAMI), o una empresa de medicina prepaga?

- 1) SI
 - 2) NO
- NS/NC (considerar como respuesta "NO")

P11. ¿Tienen algún baño en el interior de su casa?

- 1) SI
- 2) NO

Sin CM	5	5	6	5	5	6	4	4	5	3	3	4
Otros inactiv. Con CM	5	5	6	4	4	5	4	4	5	3	3	4
Sin CM	4	4	5	4	4	5	3	3	4	2	2	3

Quienes viven de un subsidio (cómo único ingreso) o carecen de baño en su casa se clasifican en el nivel 1.

Equivalencias para la tabla

- ⇒ Nivel 1: E
- ⇒ Nivel 2: D2
- ⇒ Nivel 3: D1
- ⇒ Nivel 4: C3
- ⇒ Nivel 5: C2
- ⇒ Nivel 6: C1
- ⇒ Nivel 7: AB

CUESTIONARIO NSE Simplificado Online -2015

Nombres de variables para rutina en SPSS en letra azul: no son vistos por el informante

Las indicaciones con resaltador celeste y los **códigos y valores (en rojo)** no son vistos por el informante.

General: Todas las preguntas son cerradas, de respuesta única y obligatoria.

P1. A todos ¿Cuántas personas viven en su hogar, incluyéndolo a usted? **cper**

_____ Solo números, mayor que cero **CONTINÚA**

P2. ¿Y cuántas de ellas tienen ingresos de algún tipo, tanto del trabajo personal como de otras fuentes? Por “ingresos de otras fuentes” entendemos alquileres, becas, ayuda familiar, subsidios por desocupación, renta financiera o inversión en negocios en los que no trabaja. **A todos capor**

_____ Solo números, mayor que cero y menor o igual a **cper** **CONTINÚA**

P3. A todos Las preguntas que siguen se refieren exclusivamente a la persona que más aporta para los gastos de su hogar. Si hay dos o más aportantes piense solo en una de ellas, la persona que **más** aporta.

¿Cuál es el máximo nivel de estudios que alcanzó la persona que más aporta? **ned**

NIVEL EDUCACIONAL (NE)	Cód.	Valor en Nivel Educativo	Pase
Sin estudios	1	1	CONTINÚA
Primaria incompleta	2	1	
Primaria completa	3	2	
Secundaria incompleta	4	2	
Secundaria completa	5	3	
Terciaria o Universitaria incompleta	6	3	
Terciaria completa (con título)	7	4	
Universitaria completa (con título)	8	4	
Posgrado	9	4	

P4. A todos ¿Actualmente esta persona está trabajando? **estado**

ACTIVIDAD-OCUPACIÓN-INACTIVIDAD	Cód.	Pase
Sí, actualmente trabaja	1	→ P5a
No trabaja pero está buscando activamente trabajo (desocupado)	2	→ P5b
No, es jubilado y/o pensionado	3	→ Algoritmo: grilla <u>Inactivos-Jubilados</u>
No trabaja pero tiene otra fuente de ingresos (alquileres, becas, ayuda familiar, subsidios por desocupación, renta financiera o inversión en negocios en los que no trabaja)	4	→ P7

P5a y 5b: Varía la formulación de la pregunta, la grilla es la misma y los pases son diferentes.

P5 a. **A los que respondieron P4-1, OCUPADOS** El trabajo del principal aportante del hogar es...?

cat_ocup

CATEGORÍA	Cód.	Pase
Como dueño o socio de una empresa, estudio o comercio (de cualquier tamaño, por lo menos un empleado)	1	→ P7
En algún organismo público o empresa privada de cualquier tipo, como fábrica, taller, oficina, obra, comercio o con una persona que le da trabajo	2	→ P6
Trabajando solo, por su cuenta, sin empleados	3	→ P7

P5 b. A los que respondieron P4-2, DESOCUPADOS El último trabajo del principal aportante del hogar era...? **cat_ocup**

CATEGORÍA	Cód.	Pase
Como dueño o socio de una empresa, estudio o comercio (de cualquier tamaño, por lo menos un empleado)	1	→ Algoritmo grilla <u>Desocupados</u>
En algún organismo público o empresa privada de cualquier tipo, como fábrica, taller, oficina, obra, comercio o con una persona que le da trabajo	2	
Trabajando solo, por su cuenta, sin empleados	3	

P6. A empleados con o sin personal a cargo Vienen de P4-1 y 2 y P5a y 5b. ¿Tiene personas a su cargo...? Señale cuál es su función en la jerarquía. **cat_eg**

JERARQUÍA	Cód.	Pase
Empleado con responsabilidades directivas, gerenciales, jefe o supervisor con personal a cargo	1	→ P7
Trabajador sin personal a su cargo	2	

P7. A todos los OCUPADOS y OTROS INACTIVOS, NO JUBILADOS. La persona que más aporta para los gastos del hogar ¿tiene actualmente algún tipo de cobertura médica asegurada, una obra social o medicina prepaga, o, en caso de ser necesario, se atiende en hospitales o con un profesional privado que busca en el momento? **c_medica**

	COBERTURA MEDICA	Cód.	Valor CM	Pase
SI	Tiene la cobertura de una obra social, mutual o medicina prepaga	1	1	→ Algoritmo grilla, <u>columna correspondiente</u>
NO	En caso de ser necesario se atiende en hospital público o con un profesional privado que busca en el momento	2	2	
No sabe		3	2	

¡Muchas gracias! El encuestado cubrió todos los pasos necesarios para determinar el NSE SIMPLIFICADO

Segmento

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 13 17 18

TABLA DE ASIGNACIÓN DE NSE		OCUPADOS								DESOCUPADOS			INACTIVOS		
		Empleados CON personal a cargo		Empleados SIN personal a cargo		Cuenta propia		Empleadores		Empleados	Cuenta Propia	Empleador	Jubilados	Otros inactivos	
NIVEL EDUCACIONAL	APORTANTES	C/CM	S/CM	C/CM	S/CM	C/CM	S/CM	C/CM	S/CM						
NE4 Terciario o Universitario Completo o Post grado	Hasta 40%	1	2	3	3	2	3	1	2	5	4	2	3	2	3
	41 a 69%	1	2	2	3	2	3	1	1	4	4	2	2	2	3
	70% y más	1	2	2	2	1	3	1	1	4	3	1	2	1	2
NE3 Terciario o Universitario incompleto	Hasta 40%	3	3	4	4	4	4	2	2	5	5	3	4	3	3
	41 a 69%	1	3	3	3	3	4	2	2	5	4	2	3	3	3
	70% y más	1	3	3	3	3	4	1	1	4	4	2	3	2	2
NE 2 Primario completo o Secundario incompleto	Hasta 40%	3	3	4	5	4	5	3	3	5	5	3	5	3	4
	41 a 69%	2	3	3	4	4	5	2	2	5	5	3	4	3	4
	70% y más	2	2	4	4	3	4	2	2	5	4	2	4	2	3
NE 1 Sin instrucción formal o Primario incompleto	Hta 40%	3	4	5	5	5	5	3	3	5	5	3	6	4	5
	41 a 69%	3	3	5	5	5	5	3	3	5	5	3	5	4	5
	70% y +	2	3	4	4	4	4	2	2	5	5	2	5	3	4

Código de NSE	
ABC1	1
C2	2
C3	3
D1	4
D2E	5

Con cobertura médica:	C/ CM
Sin cobertura médica:	S/ CM

TARJETAS

TARJETA 3

<i>NIVEL DE EDUCACION FORMAL</i>
Sin estudios
Primaria incompleta
Primaria completa
Secundaria incompleta
Secundaria completa
Terciaria o Universitaria incompleta
Terciaria completa (con título)
Universitaria completa (con título)
Posgrado

TARJETA 5A

<i>ACTUALMENTE TRABAJA como...</i>
Dueño o socio - EMPLEADOR (de empresa grande, mediana o chica, hasta con 1 empleado o dependiente)
EMPLEADO en algún organismo público o empresa privada de cualquier tipo (fábrica, taller, oficina, obra, comercio o con una persona que le da trabajo)
Por CUENTA PROPIA, sin empleados

TARJETA 5B

<i>ULTIMA OCUPACIÓN como...</i>
Dueño o socio - EMPLEADOR (de empresa grande, mediana o chica, hasta con 1 empleado o dependiente)
EMPLEADO en algún organismo público o empresa privada de cualquier tipo (fábrica, taller, oficina, obra, comercio o con una persona que le da trabajo)
Por CUENTA PROPIA, sin empleados

CUESTIONARIO NSE FULL Online – Pre codificado 2015

Nombres de variables para rutina SPSS en azul

General: Todas las preguntas son cerradas, de respuesta única y obligatoria.
Los códigos y los valores (en rojo) no son vistos por el informante.

P1. ¿Cuántas personas viven en su hogar, incluyéndolo a usted? **cper** A todos
_____ Solo números **CONTINÚA**

P2. ¿Y cuántas de ellas tienen ingresos de algún tipo, tanto del trabajo personal como de otras fuentes? Por “*ingresos de otras fuentes*” entendemos alquileres, becas, ayuda familiar, subsidios por desocupación, renta financiera o inversión en negocios en los que no trabaja. **capor** A todos
_____ Solo números **CONTINÚA**

P3. Las preguntas que siguen se refieren exclusivamente a la persona que más aporta para los gastos de su hogar. Si hay dos o más aportantes piense solo en una de ellas, la persona que **más** aporta.
¿Cuál es el máximo nivel de estudios que alcanzó la persona que más aporta? **ned** A todos

NIVEL EDUCACIONAL FORMAL	Cód.	Valor en Nivel Educativo	Pase
Sin estudios	1	1	CONTINÚA
Primaria incompleta	2	1	
Primaria completa	3	2	
Secundaria incompleta	4	2	
Secundaria completa	5	3	
Terciaria o Universitaria incompleta	6	3	
Terciaria completa (con título)	7	4	
Universitaria completa (con título)	8	4	
Posgrado	9	4	

P4. ¿Actualmente esta persona está trabajando? **estado** A todos

ACTIVIDAD-OCUPACIÓN-INACTIVIDAD	Cód.	Pase
Sí, actualmente trabaja	1	→ P5a
No trabaja pero está buscando activamente trabajo (desocupado)	2	→ P5b
No, es jubilado y/o pensionado	3	→ Algoritmo: grilla <u>Inactivos-Jubilados</u>
No trabaja pero tiene otra fuente de ingresos (alquileres, becas, ayuda familiar, subsidios por desocupación, renta financiera o inversión en negocios en los que no trabaja)	4	→ P10

P5a OCUPADOS y 5b DESOCUPADOS: Varía la formulación de la pregunta, la grilla es la misma y los pases son algo diferentes.

P5 a. El trabajo del principal aportante del hogar es...? **cat_ocup** A los que respondieron P4-1

CATEGORÍA	Cód.	Pase
Como dueño o socio de una empresa, estudio o comercio (grande,	1	→ P8

mediana o chica hasta con 1 empleado)		
En algún organismo público o empresa privada de cualquier tipo, como fábrica, taller, oficina, obra, comercio o con una persona a que le da trabajo	2	→ P6
Trabajando solo, por su cuenta, sin empleados	3	→ P7

P5 b. (Antes P6) El último trabajo del principal aportante del hogar era...? **cat_ocup** A los que respondieron P4-2

CATEGORÍA	Cód.	Pase
Como dueño o socio de una empresa, estudio o comercio (grande, mediana o chica hasta con 1 empleado)	1	→ Algoritmo grilla <u>Desocupados</u>
En algún organismo público o empresa privada de cualquier tipo, como fábrica, taller, oficina, obra, comercio o con una persona que le da trabajo	2	→ P6
Trabajan solo, por su cuenta, sin empleados	3	→ P7

P6. ¿Tiene (o tenía) personas a su cargo...? Señale cuál es su función en la jerarquía. **categ** Vienen de P4-1 y 2 y p 5a y 5b, en esta pregunta es muy importante la ayuda escrita.

JERARQUÍA	Cód.	Pase
Directivo Incluye Director o alta Gerencia de empresa privada. Ministros, Secretarios o Directores del Estado Nacional o Provincial. Altos Jefes de las FFAA o seguridad. Intendentes. Jueces y Secretarios del PJ. Legisladores nacionales y provinciales.	1	→ si P4-1: a P8 → si P4-2: Algoritmo grilla <u>Desocupados</u>
Jefe o supervisor Incluye Jefe o Supervisor en empresas privadas. Jefe en empresas públicas o en el Estado Nacional, Provincial, Municipal, Poder Judicial y Legislativo. Oficial subalterno de las FFAA o seguridad.	2	→ si P4-1: a P8 → si P4-2 Algoritmo grilla <u>Desocupados</u>
Trabajador sin personal a su cargo	3	→ CONTINÚA en P7

P7. ¿Qué tipo de conocimiento exige ese trabajo? Por favor si tiene dudas lea atentamente las aclaraciones.

calif Solo para “trabajadores sin personal a cargo” (P6-3) y “cuentapropistas”(P5a&b-3), es importante la ayuda escrita.

CALIFICACIÓN	Cód	Pase
Profesional Casi siempre con título universitario de carrera universitaria larga, o con conocimientos de alta complejidad, también altos oficiales de las FFAA y de Seguridad, Directores de cine y artistas destacados...	1	→ Si <u>trabaja actualmente (P4-1)</u> y es trabajador sin personal a cargo (P5a-2 y P6-3): a P10
Técnico Casi siempre con título terciario, profesorado o universitario de carreras cortas: docente primario y secundario, técnico informático o electromecánico, oficiales medios de las FFAA y de seguridad, kinesiólogo, partero, enfermero, diseñador...	2	→ Si <u>trabaja actualmente (P4-1)</u> y es <u>cuentapropista</u>
Especializado Tareas operativas o administrativas que demandan un	3	

	conocimiento específico para su desarrollo, adquirido por educación formal o por experiencia: empleado administrativo, vendedor especializado en un rubro que requiere conocimientos específicos, suboficial de las FFAA y de seguridad o agentes, auxiliares de la salud, plomero, electricista, yesero, soldador, tornero...		(P5ab-3): a P9 → Si esta <u>desocupado (P4-2)</u> y a) es trabajador sin personal a cargo (P5b2 y P6-3); o b) es cuentapropista (P5b-3): Algoritmo grilla <u>Desocupados</u>
No especializado	Tareas que no requieren conocimiento previo, o no más que una breve instrucción inicial: tareas de limpieza en cualquier ámbito, peón, carga, vendedor no especializado o ambulante, changarín, mucama, ayudante de cocina, ayudantes en fábricas o construcción...	4	

P8. ¿Cuántas personas trabajan a su cargo? Si no lo sabe con exactitud no importa, marque lo que más se aproxime. **cantpers** Sólo para empleadores y directivos y jefes ocupados actualmente (P4-1 y P6-1 y 2)

PERSONAL A CARGO DEL PSH	Cód.	Valor	Pases
Hasta 5 personas	1	1	→ Si trabaja (P4-1) y es Empleador (P5-1): a Grilla <u>Empleadores Ocupados</u> → Si trabaja (P4-1) y es Directivo (P6-1): a Grilla <u>Empleados Ocupados</u> → Si trabaja (P4-1) y es Jefe o supervisor (P6-2): a P10
Entre 6 y 40	2	2	
Entre 41 y 200	3	3	
Más de 200 personas	4	4	

P9. Por lo que usted sabe, entre todas las ocupaciones o actividades laborales que el principal aportante del hogar tiene actualmente ¿trabaja más o menos de 35 horas en la semana? **intens** Sólo para cuentapropistas ocupados actualmente (P4-1 y P5a-3)

OCUPACIÓN COMPLETA O SUBOCUPACIÓN	Cód.	Valor Ocupación- Subocupación	Pases
MÁS de 35 horas a la semana	1	1	CONTINÚA
MENOS de 35 horas a la semana	2	2	

P10. La persona que más aporta para los gastos del hogar ¿tiene actualmente algún tipo de cobertura médica asegurada, una obra social o medicina prepaga, o, en caso de ser necesario, se atiende en hospitales o con un profesional privado que busca en el momento? **c_medica** A todos los OCUPADOS y OTROS INACTIVOS, NO JUBILADOS.

	COBERTURA MEDICA	Cód.	Valor CM	Pase
SI	Tiene la cobertura de una obra social, mutual o medicina prepaga	1	1	→ Si trabajan actualmente (P4-1) y lo hacen como empleados ya sea como Jefe/supervisor o Trabajador
NO	En caso de ser necesario se atiende en hospital público o con un profesional	2	2	

	privado que busca en el momento			(P5a-2 y P6-2&3): Algoritmo grilla <u>Empleados Ocupados</u> → Si trabajan actualmente (P4-1) y son Cuentapropistas (P5a-3): Algoritmo grilla <u>Cuenta propia Ocupados</u> → Otros Inactivos: Algoritmo grilla <u>Inactivos-Otros inactivos</u>
No sabe		3	2	

¡Muchas gracias! El encuestado cubrió todos los pasos necesarios para determinar el NSE

VER GRILLAS

Determinación de relación de aportantes

Cantidad de miembros	Cantidad de aportantes							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	3							
2	2	3						
3	1	2	3					
4	1	2	3	3				
5	1	1	2	3	3			
6	1	1	2	2	3	3		
7	1	1	2	2	3	3	3	
8	1	1	1	2	2	3	3	3
9	1	1	1	2	2	2	3	3
10	1	1	1	1	2	2	3	3
11	1	1	1	1	2	2	2	3
12	1	1	1	1	2	2	2	2
13	1	1	1	1	1	2	2	2
14	1	1	1	1	1	2	2	2
15	1	1	1	1	1	1	2	2

Empleados actualmente ocupados [P4-1 y P5a-2]

N.Educacional →	4			3			2			1		
R.Aportantes →	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Directivo												
Hasta 5 personas	2	1	1	2	2	1	3	2	2	3	3	2
6 a 40 personas	2	1	1	2	2	1	3	2	2	3	2	2
Más de 40 personas	1	1	1	2	1	1	2	2	1	3	2	2
Jefe												
H.5 p./c.CM	3	2	2	3	3	2	4	3	3	4	4	3
H.5 p./s.CM	3	3	2	4	3	3	4	4	3	4	4	3
6-40 p./c.CM	2	2	1	3	2	2	3	3	2	4	3	3
6-40 p./s.CM	3	2	2	3	3	2	4	3	3	4	4	3
41-200/c.CM	2	2	1	3	2	2	3	2	2	3	3	2

41-200/s.CM	2	2	1	3	2	2	3	3	2	4	3	3
>200/c.CM	2	1	1	2	2	1	3	2	2	3	3	2
>200/s.CM	2	2	1	3	2	2	3	3	2	4	3	3
Empleado												
Profes./c.CM	2	2	1	3	2	2	3	2	2	3	3	2
Profes./s.CM	2	2	1	3	2	2	3	3	2	4	3	3
Técnico/c.CM	3	2	2	3	3	2	4	3	3	4	4	3
Técnico/s.CM	3	3	2	4	3	3	4	4	3	4	4	3
Especializado/c.CM	3	3	2	4	3	3	4	3	3	4	4	3
Especializado /s.CM	3	3	2	4	3	3	4	4	3	5	4	4
No especializ./c.CM	4	4	3	5	4	4	5	4	4	5	5	4
No especializ./s.CM	4	4	3	5	4	4	5	5	4	5	5	5

Empleadores actualmente ocupados [P4-1 y P5a-1]

N. Educacional →	4			3			2			1		
R. Aportantes →	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Hasta 5 personas	2	1	1	2	2	1	3	2	2	3	3	2
6 a 40 personas	2	1	1	2	2	1	3	2	2	3	2	2
41 a 200 personas	1	1	1	2	1	1	2	2	1	3	2	2
Más de 200 person.	1	1	1	2	1	1	2	2	1	3	2	2

Equivalencias

- ⇒ Nivel 1: ABC1
- ⇒ Nivel 2: C2
- ⇒ Nivel 3: C3
- ⇒ Nivel 4: D1
- ⇒ Nivel 5: D2-E

Cuenta propia actualmente ocupados [P4-1 y P5-3]

N. Educacional →	4			3			2			1		
R. Aportantes →	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Profesional												
Ocupado/c.CM	1	1	1	2	1	1	2	2	1	3	2	2
Ocupado/s.CM	2	1	1	2	2	1	3	2	2	3	2	2
Sub-ocupado/c.CM	2	2	1	3	2	2	3	2	2	3	3	2
Sub-ocupado/s.CM	2	2	1	3	2	2	3	3	2	4	3	3
Técnico												
Ocupado/c.CM	2	2	1	3	2	2	3	2	2	3	3	2
Ocupado/s.CM	2	2	1	3	2	2	3	3	2	4	3	3
Sub-ocupado/c.CM	3	2	2	3	3	2	4	3	3	4	4	3
Sub-ocupado/s.CM	3	3	2	4	3	3	4	4	3	4	4	3
Especializado												
Ocupado/c.CM	3	3	2	4	3	3	4	4	3	5	4	4
Ocupado/s.CM	4	3	3	4	4	3	5	4	4	5	5	4
Sub-ocupado/c.CM	4	4	3	5	4	4	5	5	4	5	5	4
Sub-ocupado/s.CM	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5
No especializado												
Ocupado/c.CM	4	3	3	4	4	3	5	4	4	5	4	4
Ocupado/s.CM	4	4	3	5	4	4	5	4	4	5	5	4
Sub-ocupado/c.CM	4	4	3	5	4	4	5	5	4	5	5	5
Sub-ocupado/s.CM	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5

Desocupados [P4-2]

N. Educacional →	4			3			2			1		
R. Aportantes →	1	2	3									
Cuenta propia												
Profesional	2	2	1	3	2	2	3	3	2	3	3	2
Técnico	3	3	2	4	3	3	4	4	3	5	4	4
Especializado	4	4	3	5	4	4	5	5	4	5	5	5
No especializado	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Empleado												
Directivo	2	2	1	3	2	2	3	3	2	3	3	2
Jefe	4	3	3	4	4	3	5	4	4	5	4	4
Empleado	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5
Empleador	2	2	1	3	2	2	3	3	2	3	3	2

Inactivos [P4 – 3 y 4]

N. Educacional →	4			3			2			1		
R. Aportantes →	1	2	3									
Jubilados /pension.	3	2	2	4	3	3	5	4	4	5	5	5
Otros inactivos												
Con CM	2	2	1	3	3	2	3	3	2	4	4	3
Sin CM	3	3	2	3	3	2	4	4	3	5	5	4

Equivalencias

- ⇒ Nivel1: ABC1
- ⇒ Nivel2: C2
- ⇒ Nivel3: C3
- ⇒ Nivel4: D1
- ⇒ Nivel5: D2-E

TARJETAS

TARJETA 3

<i>NIVEL DE EDUCACION FORMAL</i>
Sin estudios
Primaria incompleta
Primaria completa
Secundaria incompleta
Secundaria completa
Terciaria o Universitaria incompleta
Terciaria completa (con título)
Universitaria completa (con título)
Posgrado

TARJETA 5a

<i>ACTUALMENTE TRABAJA como...</i>
Dueño o socio - EMPLEADOR (de empresa grande, mediana o chica, hasta con 1 empleado o dependiente)
EMPLEADO en algún organismo público o empresa privada de cualquier tipo (fábrica, taller, oficina, obra, comercio o con una persona que le da trabajo)
Por CUENTA PROPIA, sin empleados

TARJETA 5b

<i>ULTIMA OCUPACIÓN como...</i>
Dueño o socio - EMPLEADOR (de empresa grande, mediana o chica, hasta con 1 empleado o dependiente)
EMPLEADO en algún organismo público o empresa privada de cualquier tipo (fábrica, taller, oficina, obra, comercio o con una persona que le da trabajo)
Por CUENTA PROPIA, sin empleados

TARJETA 6

JERARQUÍA	EJEMPLOS
Directivo	Director o alta Gerencia de empresa privada. Ministros, Secretarios o Directores del Estado Nacional o Provincial. Jueces y Secretarios del PJ. Legisladores nacionales y provinciales. Altos Jefes de las FFAA o seguridad. Intendentes.
Jefe o supervisor	Jefe intermedio o Supervisor en empresas privadas. Capataz. Jefe en empresas públicas o en el Estado Nacional, Provincial, Municipal, Jefes en el Poder Judicial y del Poder Legislativo. Oficial subalterno de las FFAA o seguridad.

TARJETA a

CALIFICACIÓN	EJEMPLOS
PROFESIONAL	Con conocimientos de alta complejidad. Casi siempre con título universitario de carrera universitaria larga. Altos oficiales de las FFAA y de Seguridad. Directores de cine y artistas destacados.
TÉCNICA	Casi siempre con título Técnico o Terciario o universitario de carreras cortas. Kinesiólogo, partero, enfermero, diseñador... Docente primario y secundario. Técnico informático o electromecánico. Oficiales medios de las FFAA y de seguridad.
OPERATIVA ESPECIALIZADA	Tareas operativas o administrativas que demandan un conocimiento específico para su desarrollo, adquirido por educación formal o por experiencia. Empleado administrativo, vendedor especializado en un rubro que requiere conocimientos específicos. Suboficial de las FFAA y de seguridad, agentes. Auxiliares de la salud. Plomero, electricista, yesero, soldador, tornero...
OPERATIVA NO ESPECIALIZADA	Tareas que no requieren conocimiento previo, o no más que una breve instrucción inicial. Tareas de limpieza en cualquier ámbito, peón, carga, vendedor no especializado o ambulante, changarín, mucama, ayudante de cocina, ayudantes en fábricas o construcción...

CUESTIONARIO NSE
Con nombres de variables en azul

P1. ¿Cuántas personas en total viven en su hogar? **cper**

P2 ... ¿Y cuántas de ellas tienen ingresos de algún tipo, tanto del trabajo personal como de otras fuentes? **capor**

.....
Si no sabe o se niega contestar alguno de los datos anteriores poner "99"

Si más de uno: **P2a** . ¿Y cuál es la persona que más aporta para los gastos del hogar?

PSH = residente del hogar que más aporta para los gastos del hogar (Principal Sostén del Hogar)

ATENCIÓN: todas las preguntas que siguen se refieren al PSH

P3. ¿Cuál es el máximo nivel de estudios que alcanzó? **ned**

- 1) Sin estudios / Primaria incompleta
- 2) Primaria completa/ Secundaria incompleta
- 3) Secundaria completa/ Terciaria o Universitaria incompleta
- 4) Terciaria o Universitaria completa

P4. ¿Actualmente esta persona está trabajando? **estado**

- 1) Trabaja actualmente → **P6 (presente)**
- 2) No trabaja pero está buscando activamente trabajo (desocupado) → **P6 (anterior)**
- 3) Está jubilado o pensionado → **P11**
- 4) Otros inactivos → **P5**

P5. ¿Sus principales ingresos provienen de... ? (**leer opciones rotadas**) **cat_inac**

- 1) Alquileres, inversiones o negocios donde no trabaja (rentista) → **P10**
- 2) Una beca de estudios o de investigación → **P10**
- 3) Recibe dinero de familiares o allegados que no viven en el hogar → **P10**
- 4) Tiene un plan o subsidio (*Jefes* o similar) → **P11**

P6. ... y su [principal/última] actividad o trabajo [es/era]...? **cat_ocup**

- 1) Como dueño o socio de una empresa, negocio, estudio o comercio
- 2) En una institución social o de bien público
- 3) En una empresa, fábrica, negocio, estudio o comercio
- 4) Con una persona que le da trabajo
- 5) En casas de familias → **P7b**
- 6) En una dependencia, organismo, empresa o banco público
- 7) Trabajando solo, por su cuenta, sin empleados

P7a. ¿A qué se [dedica/dedicaba] ese negocio/empresa/institución?

.....
.....

P7b. Cómo se [llama/llamaba] la ocupación que [hace/hacía] esta persona en ese trabajo o actividad ?

.....
.....

P7c. ... y qué tareas [realiza/realizaba] en ese trabajo? (**Indagar si tiene o tenía personal a cargo**)

.....
.....

Categoría de ocupación categ	Calificación calif
4) Directivos	5) Profesional
5) Jefes	6) Técnico
6) Trabajadores	7) Operativo
	8) No calificado

P8. (Sólo para directivos, jefes y empleadores [“1” en P6] ocupados actualmente)

¿Usted diría que es el lugar donde trabajan... ? **cantpers**

- 1) Hasta 5 personas
- 2) Entre 6 y 40
- 3) Entre 41 y 200
- 4) Más de 200 personas
- 9) No sabe - No contesta

P9. (Sólo para cuentapropistas [“7” en P6] ocupados actualmente) Entre todas las ocupaciones o actividades laborales que pudiera tener actualmente, trabaja al menos 35 horas en la semana? **intens**

- 1) SI
- 2) NO
- 9) No sabe - No contesta

P10. Esta persona (PSH) tiene actualmente algún tipo de cobertura médica, ya sea desde una obra social o mutual (incluye PAMI), o una empresa de medicina prepaga? **c_medica**

- 1) SI
- 2) NO
- 9) No sabe - No contesta

P11. ¿Tienen algún baño en el interior de su casa? **banio**

- 1) SI
- 2) NO

Modelos encuestas de Brasil
CUESTIONARIO BRASIL 2008



O Critério de Classificação Econômica Brasil, enfatiza sua função de estimar o poder de compra das pessoas e famílias urbanas, abandonando a pretensão de classificar a população em termos de “ classes sociais” . A divisão de mercado definida abaixo é de **classes econômicas**.

SISTEMA DE PONTOS

Posse de itens

	Quantidade de Itens				
	0	1	2	3	4 ou +
Televisão em cores	0	1	2	3	4
Rádio	0	1	2	3	4
Banheiro	0	4	5	6	7
Automóvel	0	4	7	9	9
Empregada mensalista	0	3	4	4	4
Máquina de lavar	0	2	2	2	2
Videocassete e/ou DVD	0	2	2	2	2
Geladeira	0	4	4	4	4
Freezer (aparelho independente ou parte da geladeira duplex)	0	2	2	2	2

Grau de Instrução do chefe de família

Analfabeto / Primário incompleto	Analfabeto / Até 3ª. Série Fundamental	0
Primário completo / Ginásial incompleto	Até 4ª. Série Fundamental	1
Ginásial completo / Colegial incompleto	Fundamental completo	2
Colegial completo / Superior incompleto	Médio completo	4
Superior completo	Superior completo	8

CORTES DO CRITÉRIO BRASIL

Classe	Pontos
A1	42 - 46
A2	35 - 41
B1	29 - 34
B2	23 - 28
C1	18 - 22
C2	14 - 17

D	8 - 13
E	0 - 7

PROCEDIMENTO NA COLETA DOS ITENS

É importante e necessário que o critério seja aplicado de forma uniforme e precisa. Para tanto, é fundamental atender integralmente as definições e procedimentos citados a seguir.

Para aparelhos domésticos em geral devemos:

Considerar os seguintes casos

Bem alugado em caráter permanente

Bem emprestado de outro domicílio há mais de 6 meses

Bem quebrado há menos de 6 meses

Não considerar os seguintes casos

Bem emprestado para outro domicílio há mais de 6 meses

Bem quebrado há mais de 6 meses

Bem alugado em caráter eventual

Bem de propriedade de empregados ou pensionistas

Televisores

Considerar apenas os televisores em cores.

Televisores de uso de empregados domésticos (declaração espontânea) só devem ser considerados caso tenha(m) sido adquirido(s) pela família empregadora.

Rádio

Considerar qualquer tipo de rádio no domicílio, mesmo que esteja incorporado a outro equipamento de som ou televisor. Rádios tipo walkman, conjunto 3 em 1 ou microsystems devem ser considerados, desde que possam sintonizar as emissoras de rádio convencionais. Não pode ser considerado o rádio de automóvel.

Banheiro

O que define o banheiro é a existência de vaso sanitário. Considerar todos os banheiros e lavabos com vaso sanitário, incluindo os de empregada, os localizados fora de casa e os da(s) suite(s). Para ser considerado, o banheiro tem que ser privativo do

Automóvel

Não considerar táxis, vans ou pick-ups usados para fretes, ou qualquer veículo usado para atividades profissionais. Veículos de uso misto (lazer e profissional) não devem ser considerados.

domicílio. Banheiros coletivos (que servem a mais de uma habitação) não devem ser considerados.

Empregada doméstica

Considerar apenas os empregados mensalistas, isto é, aqueles que trabalham pelo menos 5 dias por semana, durmam ou não no emprego. Não esquecer de incluir babás, motoristas, cozinheiras, copeiras, arrumadeiras, considerando sempre os mensalistas. Note bem: o termo empregados mensalistas se refere aos empregados que trabalham no domicílio de forma permanente e/ou contínua, pelo menos 5 dias por semana, e não ao regime de pagamento do salário.

Máquina de Lavar

Considerar máquina de lavar roupa, somente as máquinas automáticas e/ou semi-automáticas. O tanquinho NÃO deve ser considerado.

Videocassete e/ ou DVD

Verificar presença de qualquer tipo de vídeo cassete ou aparelho de DVD.

Geladeira e Freezer

No quadro de pontuação há duas linhas independentes para assinalar a posse de geladeira e freezer respectivamente. A pontuação será aplicada de forma independente:

Havendo geladeira no domicílio, independente da quantidade, serão atribuídos os pontos (4) correspondentes a posse de geladeira;

Se a geladeira tiver um freezer incorporado – 2ª. porta – ou houver no domicílio um freezer independente serão atribuídos os pontos (2) correspondentes ao freezer.

As possibilidades são:

Não possui geladeira nem freezer	0 pt
Possui geladeira simples (não duplex) e não possui freezer	4 pts
Possui geladeira de duas portas e não possui freezer	6 pts
Possui geladeira de duas portas e freezer	6 pts
Possui freezer mas não geladeira (caso raro mas aceitável)	2 pt

Cuestionario Brasil 2015
Critério Brasil 2015 e atualização da distribuição de classes para 2016



CRITÉRIO
 DE CLASSIFICAÇÃO ECONÔMICA
BRASIL



SISTEMA DE PONTOS

Variáveis

	Quantidade				
	0	1	2	3	4 ou +
Banheiros	0	3	7	10	14
Empregados domésticos	0	3	7	10	13
Automóveis	0	3	5	8	11
Microcomputador	0	3	6	8	11
Lava louca	0	3	6	6	6
Geladeira	0	2	3	5	5
Freezer	0	2	4	6	6
Lava roupa	0	2	4	6	6
DVD	0	1	3	4	6
Micro-ondas	0	2	4	4	4
Motocicleta	0	1	3	3	3
Secadora roupa	0	2	2	2	2

Grau de instrução do chefe de família e acesso a serviços públicos

Escolaridade da pessoa de referência	
Analfabeto / Fundamental I incompleto	0
Fundamental I completo / Fundamental III incompleto	1
Fundamental II completo / Médio incompleto	2
Médio completo / Superior incompleto	4
Superior completo	7
Serviços públicos	
	Não
	Sim
Água encanada	0
	4

Rua pavimentada	0	2
-----------------	---	---

PROCEDIMENTO NA COLETA DOS ITENS

É importante e necessário que o critério seja aplicado de forma uniforme e precisa. Para tanto, é fundamental atender integralmente as definições e procedimentos citados a seguir.

Para aparelhos domésticos em geral:

Devem ser considerados todos os bens que estão dentro do domicílio em funcionamento (incluindo os que estão guardados) independente da forma de aquisição: compra, empréstimo, aluguel, etc. Se o domicílio possui um bem que emprestou a outro, este não deve ser contado pois não está em seu domicílio atualmente. Caso não estejam funcionando, considere apenas se tiver intenção de consertar ou repor nos próximos seis meses.

Banheiro

O que define o banheiro é a existência de vaso sanitário. Considerar todos os banheiros e lavabos com vaso sanitário, incluindo os de empregada, os localizados fora de casa e os da(s) suíte(s). Para ser considerado, o banheiro tem que ser privativo do domicílio. Banheiros coletivos (que servem a mais de uma habitação) não devem ser considerados.

Empregados Domésticos

Considerar apenas os empregados mensalistas, isto é, aqueles que trabalham pelo menos cinco dias por semana, durmam ou não no emprego. Não esqueça de incluir babás, motoristas, cozinheiras, copeiras, arrumadeiras, considerando sempre os mensalistas.

Note bem: o termo empregado mensalista se refere aos empregados que trabalham no domicílio de forma permanente e/ou contínua, pelo menos cinco dias por semana, e não ao regime de pagamento do salário.

Automóvel

Não considerar táxis, vans ou pick-ups usados para fretes, ou qualquer veículo usado para atividades profissionais. Veículos de uso misto (pessoal e profissional) não devem ser considerados.

Microcomputador

Considerar os computadores de mesa, laptops, notebooks e netbooks. Não considerar: calculadoras, agendas eletrônicas, tablets, palms, smartphones e outros aparelhos.

Lava-Louça

Considere a máquina com função de lavar as louças.

Geladeira e Freezer

No quadro de pontuação há duas linhas independentes para assinalar a posse de geladeira e freezer respectivamente. A pontuação será aplicada de forma independente:

Havendo uma geladeira no domicílio, serão atribuídos os pontos (2) correspondentes a posse de geladeira; Se a geladeira tiver um freezer incorporado – 2ª porta

– ou houver no domicílio um freezer independente serão atribuídos os pontos (2) correspondentes ao freezer. Dessa forma, esse domicílio totaliza 4 pontos na soma desses dois bens.

Lava-Roupa

Considerar máquina de lavar roupa, somente as máquinas automáticas e/ou semiautomática. O tanquinho NÃO deve ser considerado.

DVD

Considere como leitor de DVD (Disco Digital de Vídeo ou Disco Digital Versátil) o acessório doméstico capaz de reproduzir mídias no formato DVD ou outros formatos mais modernos, incluindo videogames, computadores, notebooks. Inclua os aparelhos portáteis e os acoplados em microcomputadores.

Não considere DVD de automóvel.

Micro-ondas

Considerar forno micro-ondas e aparelho com dupla função (de micro-ondas e forno elétrico).

Cortes do Critério Brasil

Classe	Pontos
A	45 - 100
B1	38 - 44
B2	29 - 37
C1	23 - 28
C2	17 - 22
D-E	0 - 16

Modelo de Questionário sugerido para aplicação

P.XX Agora vou fazer algumas perguntas sobre itens do domicílio para efeito de classificação econômica. Todos os itens de eletroeletrônicos que vou citar devem estar funcionando, incluindo os que estão guardados. Caso não estejam funcionando, considere apenas se tiver intenção de consertar ou repor nos próximos seis meses.

INSTRUÇÃO: Todos os itens devem ser perguntados pelo entrevistador e respondidos pelo entrevistado.

Vamos começar? No domicílio tem _____ (LEIA CADA ITEM)

ITENS DE CONFORTO	NÃO POSSUI	QUANTIDADE QUE POSSUI			
		1	2	3	4+
Quantidade de automóveis de passeio exclusivamente para uso particular					
Quantidade de empregados mensalistas, considerando apenas os que trabalham pelo menos cinco dias por semana					
Quantidade de máquinas de lavar roupa, excluindo tanquinho					
Quantidade de banheiros					
DVD, incluindo qualquer dispositivo que leia DVD e desconsiderando DVD de automóvel					
Quantidade de geladeiras					
Quantidade de <i>freezers</i> independentes ou parte da geladeira duplex					
Quantidade de microcomputadores, considerando computadores de mesa, laptops, notebooks e netbooks e desconsiderando tablets, palms ou smartphones					
Quantidade de lavadora de louças					
Quantidade de fornos de micro-ondas					
Quantidade de motocicletas, desconsiderando as usadas exclusivamente para uso profissional					
Quantidade de máquinas secadoras de roupas, considerando lava e seca					

A água utilizada neste domicílio é proveniente de?

1	Rede geral de distribuição
2	Poço ou nascente
3	Outro meio

Considerando o trecho da rua do seu domicílio, você diria que a rua é:

1	Asfaltada/Pavimentada
2	Terra/Cascalho

Qual é o grau de instrução do chefe da família? Considere como chefe da família a pessoa que contribui com a maior parte da renda do domicílio.

Nomenclatura atual	Nomenclatura anterior
Analfabeto/Fundamental I incompleto	Analfabeto/Primário Incompleto
Fundamental I completo / Fundamental III incompleto	Primário Completo/Ginásio Incompleto
Fundamental completo/Médio incompleto	Ginásio Completo/Colegial Incompleto
Médio completo/Superior incompleto	Colegial Completo/Superior Incompleto
Superior completo	Superior Completo