

EL DOBLE EFECTO DE LA PANDEMIA

Los resultados de la Encuesta Social COVID-19 muestran dos efectos de la pandemia. Por un lado, un efecto de nivel, que muestra que el impacto de la pandemia ha sido transversal y ha afectado a los hogares de todos los niveles de ingreso, en todo el país. La crisis económica golpeó a diversos sectores de la economía que pararon o disminuyeron fuertemente sus operaciones y actividades, afectando a trabajadores formales e informales, hombres y mujeres, de mayor y menor calificación. Sin embargo, los datos también muestran la existencia de un efecto de carácter distributivo. Los impactos de la pandemia interactúan con las desigualdades existentes, y esto hace que ciertos tipos de hogares se muestren particularmente vulnerables a los efectos de la crisis, y por lo tanto a sus consecuencias de mediano plazo durante la etapa de recuperación.

La crisis profundizará las desigualdades previas

Si bien la crisis ha afectado a todos los hogares, sistemáticamente se observa que los hogares de menores ingresos han sido más golpeados por la pandemia. Tanto en relación con la pérdida de empleo, la caída de los ingresos y los efectos en las condiciones de vida de los hogares -salud mental, acceso a alimentos, oportunidades de continuar la educación y de mantener una vida saludable- la población más vulnerable presenta cifras más preocupantes. Un 65% de los hogares del 40 por ciento de menores ingresos percibe que éstos no les alcanzan, un 40% redujo el número de ocupados durante la pandemia y un 40% no tenía ninguna persona ocupada en julio. En los hogares del 20 por ciento de mayores ingresos, 30% percibe que éstos no les alcanzan, 22% redujo el número de ocupados y 12% no tenía ninguna persona ocupada.

La forma de enfrentar los impactos de la pandemia puede llevar a nuevas vulnerabilidades

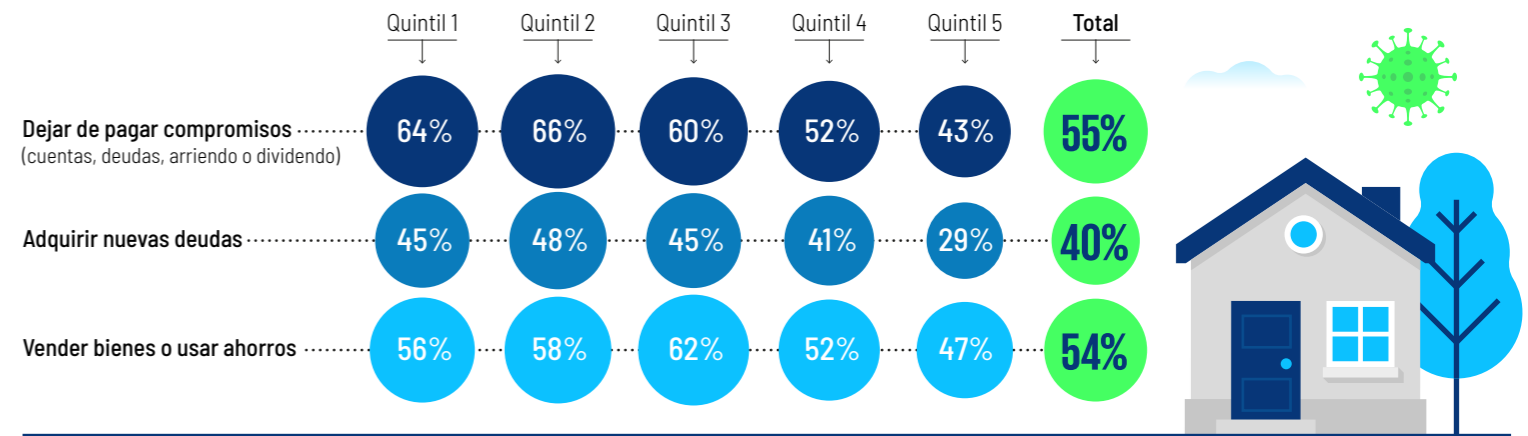
Para hacer frente al impacto de la pandemia sobre los ingresos del hogar, y en función de sus posibilidades, los hogares se vieron obligados a implementar diferentes estrategias. Un 54% de los hogares tuvo la necesidad de reducir activos -ya sea utilizando sus ahorros, vendiendo o arrendando propiedades, o vendiendo otros bienes-, 40% adquirió una nueva deuda, 68% redujeron sus gastos -en alimentación, salud, educación y calefacción-, y 55% de los hogares dejaron de pagar compromisos durante la pandemia -arrendos, dividendos, cuentas de servicios básicos o deudas previas-. Si bien estas estrategias pueden contribuir a aliviar la situación coyuntural durante la crisis, podrían dejar a los hogares expuestos a un mayor riesgo futuro.

Para amortiguar los efectos económicos de la pandemia los hogares de menores ingresos son quienes utilizaron en mayor medida las estrategias de endeudamiento, reducción de activos o dejar de pagar compromisos. Del 40 por ciento de hogares de menores ingresos, 56% dejó de pagar servicios básicos, 68% redujo su gasto en alimentos y 29% presentaba inseguridad alimentaria moderada o severa. Entre los hogares de menores ingresos, son aquellos con presencia de niños, niñas y adolescentes, o con una mujer como jefa quienes utilizaron estas estrategias en una mayor proporción.

Como resultado de todo lo anterior, es posible anticipar que la pandemia del coronavirus no sólo perpetuará las desigualdades ya existentes, sino que también las profundizará en el mediano plazo y generará nuevas vulnerabilidades. La capacidad de las políticas públicas de ir en apoyo de los hogares más impactados por la crisis será clave para que las consecuencias de estas tengan un carácter transitorio y el país retome una senda de desarrollo sostenible e inclusivo.

MUCHOS HOGARES DEBIERON REDUCIR GASTOS Y GENERAR INGRESOS ADICIONALES DURANTE LA PANDEMIA

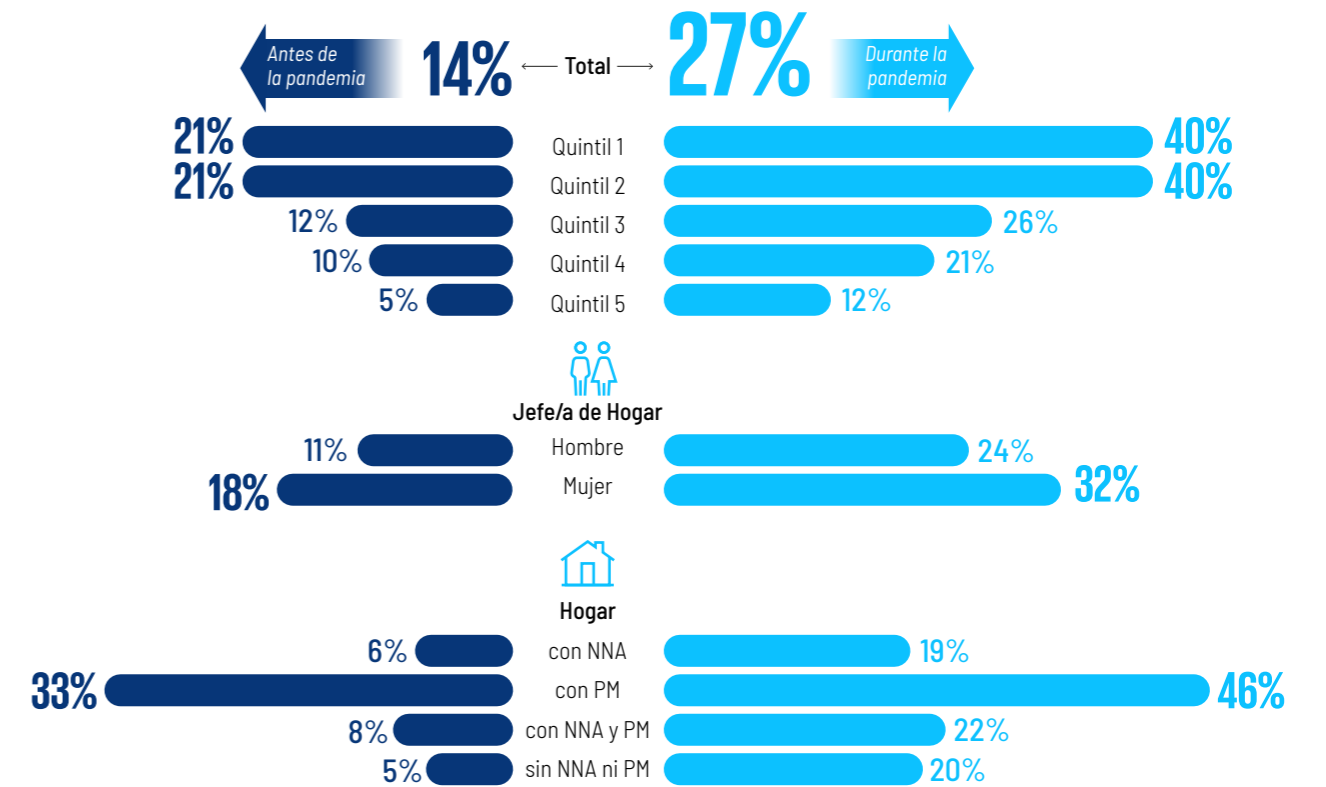
Porcentaje de hogares que usó cada estrategia, según quintil de ingresos 2019



HOGARES SIN NINGUNA PERSONA OCUPADA EN EL HOGAR

Antes y durante la pandemia

NNA: Niños, niñas y adolescentes PM: Personas de 60 años o más



EL IMPACTO ES MAYOR EN HOGARES DE BAJOS INGRESOS CON NIÑOS, NIÑAS Y ADOLESCENTES

Uso de estrategias en hogares con y sin NNA, por quintil de ingresos 2019

● Con NNA ● Sin NNA

