

**INVESTIGACIÓN DE LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONOMICA DE CONSUMO  
EN EL BARRIO METRÓPOLIS DE LA CIUDAD DE BOGOTA**



CAROLINA NOSSA ELORZA  
MARIA ANDREA RODRIGUEZ GARZON

UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE INSTITUCIONES DE SERVICIO  
CHIA  
2002

**INVESTIGACIÓN DE LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONOMICA DE CONSUMO  
EN EL BARRIO METRÓPOLIS DE LA CIUDAD DE BOGOTA**



CAROLINA NOSSA ELORZA  
MARIA ANDREA RODRIGUEZ GARZON

Trabajo de grado para optar el título de  
Administrador de Instituciones de Servicio

Director  
Dr. GUSTAVO COLMENARES

UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE INSTITUCIONES DE SERVICIO  
CHIA  
2002

Nota aceptación:

---

---

---

Firma del Presidente del Jurado

---

Firma del Jurado

---

Firma del Jurado

---

Dedico este trabajo a mi sobrina Silvana, por ser el ángel que ilumina mi vida y la de mi familia, por haberme dado el mejor y mas grande motivo para continuar luchando por lograr lo mejor para ella y para mi. A mis padres Teresa y Alberto, a mi hermano Jorge, por haber sido mi soporte durante esta y todas las etapas de mi vida.

María Andrea

Dedico este trabajo a mi hija Juanita, la razón de mi existir, a Martin quien me ha enseñado la importancia de la vida y del amor, a Marie mi verdadera y única amiga, a Enrique quien es más que un padre y a quien le debo todo lo que soy y seré y a mis hermanos que me han ayudado en el camino de la vida.

Carolina N.

## **AGRADECIMIENTOS**

**DOCTOR GUSTAVO COLMENARES**, Asesor del Trabajo de Grado, por su constante apoyo, dedicación y continua orientación a través del desarrollo del presente trabajo, así como sus apreciables aportes a nuestra formación personal como futuras Administradoras de Instituciones de Servicios, consientes de nuestra responsabilidad en el desarrollo del país.

Agradecemos a todas las personas que de una u otra forma apoyaron y colaboraron en la realización de este trabajo.

## CONTENIDO

### INTRODUCCION

1.	<u>MARCO TEORICO</u> .....	9
1.1	<u>EL HOMBRE RACIONAL</u> .....	9
1.2	<u>GARY STANLEY BECKER</u> .....	9
1.3	<u>TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO</u> .....	11
1.4	<u>LA FAMILIA</u> .....	13
1.4.1	<u>Concepto de Familia</u> .....	13
1.4.2	<u>Clases de Familias</u> .....	14
1.4.3	<u>Roles de la Familia</u> .....	15
1.5	<u>TRATADO SOBRE LA FAMILIA</u> .....	17
1.6	<u>LA DIVISIÓN DEL TRABAJO ENTRE EL HOMBRE Y LA MUJER</u> .....	18
1.7	<u>TEORIA DE PRECIOS</u> .....	20
1.8	<u>LA FAMILIA COMO EMPRESA Y LA DEMANDA DE HIJOS</u> .....	21
2.	<u>EL MÉTODO DE GENERACIONES EN LA HISTORIA COLOMBIANA</u> .....	24
3.	<u>CREADORES DE IMAGEN</u> .....	25
3.1	<u>LOS "PERSUASORES OCULTOS"</u> .....	25
3.2	<u>SICOGRAMAS. LA PUBLICIDAD DESCUBRE EL MUNDO SEGÚN VALS</u> .....	25
3.3	<u>LOS VALORES Y ESTILOS DE VIDA DEL CONSUMIDOR</u> .....	27
4.	<u>RESEÑA HISTÓRICA DEL BARRIO METROPOLIS</u> .....	29
4.1	<u>LOCALIDAD BARRIOS UNIDOS</u> .....	30
4.2	<u>CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DE LA LOCALIDAD DE BARRIOS UNIDOS:</u>	
	36	
5.	<u>ANÁLISIS DE LOS HÁBITOS DE CONSUMO DE LAS FAMILIAS DEL BARRIO METRÓPOLIS A PARTIR DE LA REVISIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES QUE SE DETERMINAN COMO LAS FUNDAMENTALES PARA EXPLICAR EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES</u>	38
	<u>TABLA No.1 CRUCE VARIABLES EDAD ESPOSA * NIVEL ALCANZADO POR LA ESPOSA</u> .....	40
	<u>TABLA No.2 CRUCE VARIABLES EDAD ESPOSO * NIVEL ALCANZADO POR LA ESPOSA</u> ....	41
	<u>TABLA No.3 CRUCE VARIABLES EDAD ESPOSO * NIVEL ALCANZADO POR EL ESPOSO</u> ....	42
	<u>TABLA No.4 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * NIVEL ALCANZADO POR EL ESPOSO</u> .....	43
	<u>TABLA No.5 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * EDAD DEL ESPOSO</u> .....	44
	<u>TABLA No. 6 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * AÑOS VIVIENDO JUNTOS</u> .....	45
	<u>TABLA No. 7 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * INGRESO DE LA ESPOSA</u> .....	46
	<u>TABLA No. 8 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * INGRESO DEL ESPOSO</u> .....	47
	<u>TABLA No. 9 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * CUANTAS VECES SE HA CASADO EL ESPOSO</u> .....	48
	<u>TABLA No. 10 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * CUANTAS VECES SE HA CASADO LA ESPOSA</u> .....	49
	<u>TABLA No. 11 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * CAUSAS DE DIVORCIO</u> .....	50
	<u>TABLA No. 12 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * CAUSAS DE DIVORCIO</u> .....	51
	<u>TABLA No. 13 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * SE HA EFECTUADO ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN DE TIEMPO</u> .....	52
	<u>TABLA No. 14 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * SE HA EFECTUADO ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN DE TIEMPO</u> .....	53
	<u>TABLA No. 15 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * TIEMPO DEDICADO ESPOSO</u> .....	54
	<u>TABLA No. 16 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * TIEMPO DEDICADO ESPOSA</u> .....	55

<a href="#">TABLA No. 17 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * TIEMPO DEDICADO POR LOS HIJOS AL HOGAR.....</a>	56
<a href="#">TABLA No. 18 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * TIEMPO DEDICADO POR LOS HIJOS AL HOGAR.....</a>	57
<a href="#">TABLA No. 19 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * PREPARACION HIJOS.....</a>	58
<a href="#">TABLA No. 21 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * INGRESO DEL ESPOSO.....</a>	60
<a href="#">TABLA No. 22 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * INGRESO DE LA ESPOSA.....</a>	61
<a href="#">TABLA No. 23 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * ESTRATO PAPAS DEL ESPOSO.....</a>	62
<a href="#">TABLA No. 24 CRUCE VARIABLES EDAD DE ESPOSA * ESTRATO PAPAS DE LA ESPOSA.....</a>	63
<a href="#">TABLA No. 25 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * NIVEL DIRECTIVO ESPOSO.....</a>	64
<a href="#">TABLA No. 26 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * NIVEL DIRECTIVO ESPOSA.....</a>	65
<a href="#">TABLA No. 27 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * EDUCACIÓN PAPÁS ELLA.....</a>	66
<a href="#">TABLA No. 28 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * EDUCACIÓN PAPÁS EL.....</a>	67
<a href="#">TABLA No. 29 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * MONTO ALIMENTACIÓN.....</a>	68
<a href="#">TABLA No. 30 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * MONTO VIVIENDA.....</a>	69
<a href="#">TABLA No. 31 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * MONTO VESTUARIO.....</a>	70
<a href="#">TABLA No. 32 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * MONTO PRODUCTOS FARMACÉUTICOS.....</a>	71
<a href="#">TABLA No. 33 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * MONTO EDUCACIÓN.....</a>	72
<a href="#">TABLA No. 34 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * MONTO TRANSPORTE.....</a>	73
<a href="#">TABLA No. 35 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA * MONTO OTROS GASTOS.....</a>	74
<a href="#">TABLA No. 36 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * MONTO ALIMENTACIÓN.....</a>	75
<a href="#">TABLA No. 37 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * MONTO VIVIENDA.....</a>	76
<a href="#">TABLA No. 38 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * MONTO VESTUARIO.....</a>	77
<a href="#">TABLA No. 39 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * MONTO PRODUCTOS FARMACÉUTICOS.....</a>	78
<a href="#">TABLA No. 40 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * MONTO EDUCACION.....</a>	79
<a href="#">TABLA No. 41 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * MONTO TRANSPORTE.....</a>	80
<a href="#">TABLA No. 42 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO * MONTO OTROS GASTOS.....</a>	81
<a href="#">BIBLIOGRAFÍA.....</a>	86

CONCLUSIONES  
BIBLIOGRAFIA

## INTRODUCCIÓN

En este trabajo de grado, realizaremos un estudio sobre el comportamiento de los consumidores en el Barrio Metrópolis de la ciudad de Bogotá D.C.; Para analizar a la familia como unidad económica de consumo. La cual se hará con base en el trabajo de campo (30 encuestas) y los principales escritos de la teoría de Gary S. Becker sobre el tema, mediante la determinación de las variables socio-económicas más importantes dentro del núcleo familiar, para lograr un conocimiento sólido de las características específicas de la población.



## 1. MARCO TEORICO

### 1.1 EL HOMBRE RACIONAL

El hombre es un ser racional. La razón, único medio de conocimiento del hombre, es su medio de supervivencia. El hombre es un ser de conciencia volitiva, por eso el ejercicio de la razón depende de la elección de cada individuo.

Se entiende por persona una *sustancia individual de naturaleza racional*. El hombre es un *ser compuesto de alma espiritual y cuerpo material*. El hombre como individuo es el hombre físico que forma parte del universo, cerrado en sí mismo y distinto de cualquier individuo. El hombre como persona tiene una dignidad superior.<sup>1</sup>

La persona tiene rasgos comunes, fundamentales, que definen al hombre y cuyo desarrollo asegura su realización. Todos somos personas, pero cada uno tiene su personalidad, su modo de relacionarse con los demás.

### 1.2 GARY STANLEY BECKER

Gary Stanley Becker (1930- ). Este economista norteamericano fue premiado con el Nobel por trabajar con el concepto de Capital Humano. Sin embargo por mucho tiempo su trabajo acerca de este tema fue ignorado y criticado por los principales economistas del mundo.

Becker nació en Pottsville, inició sus estudios universitarios en la Universidad de Princeton y los culminó en la de Chicago, bajo la tutela de Milton Friedman y Theodore William Schultz. Trabajó en la Oficina Nacional de Investigación Económica y fue profesor en las universidades de Columbia y Chicago, donde colaboró con George J. Stigler. Entre sus principales obras destacan: Economía de la discriminación (1957), El capital humano (1964) y Tratado sobre la familia (1981).

---

<sup>1</sup> FERNANDEZ, Pilar. "Treinta temas de iniciación filosófica" Universidad de la Sabana. Bogotá. 1991

Para Becker la racionalidad no es exclusiva del ser humano, sino que es una característica de todo ser viviente. En su "Tratado sobre la familia", plantea que es posible que las especies no humanas no maximicen del todo en el corto plazo. Pero, en el largo plazo, necesitan asegurar su supervivencia y para ello maximizan la producción de réplicas de sus genes.<sup>2</sup>

Empleando un razonamiento típicamente darwiniano, Becker señala que los miembros de cada especie compiten entre sí para obtener comida, pareja y otros recursos escasos. Los más fuertes, los más hábiles y más atractivos son más exitosos en la producción y crianza de descendientes, porque pueden apropiarse de más recursos (incluyendo parejas) que los demás. Los rasgos que tienen mayor éxito en la producción de descendientes se vuelven más comunes en las siguientes generaciones, de acuerdo con el principio de selección natural.

Becker plantea la pregunta de *hasta qué punto estas fuerzas biológicas, que son determinantes en las especies no humanas, también lo son para el hombre*. Existe la tendencia generalizada a pensar que el comportamiento del hombre, es decir, el conjunto de sus gustos y preferencias, está determinado por factores predominantemente culturales, rechazando de esta manera la importancia de las fuerzas biológicas. Sin embargo, para Becker éste es un problema todavía no resuelto que significa ingresar en las profundidades de los misterios del ser humano.

Partiendo de su "enfoque económico", Becker asumió que los individuos actúan racionalmente. Aplicó este supuesto en cuatro áreas de análisis: *capital humano, criminalidad, discriminaciones por raza o sexo y comportamiento de las familias*.

Para Becker, la familia es una fábrica de bienes domésticos (comida, alojamiento) producidos con tiempo y bienes de mercado. El precio de éstos tiene dos componentes: los precios de mercado y el costo de oportunidad del tiempo. Si la renta de la familia crece, resulta cada vez más antieconómico mantener a un miembro de la familia trabajando en la casa.

Becker ha fundamentado su "teoría de la familia" en la teoría neoclásica de los procesos de asignación de recursos, mediante la elaboración de modelos matemáticos, simplificados, de los que infiere conclusiones sobre la "división del trabajo en la familia"; sobre la "monogamia" y la "poligamia"; y sobre lo que, entre otras expresiones, llama "mercados matrimoniales" y "demanda de hijos".

---

<sup>2</sup> FEBRERO, Ramón; SCHWARTZ, Pedro. La Esencia de Becker. Editorial Ariel, S.A. Barcelona.

Su trabajo acerca del concepto de capital humano fue ignorado y criticado por algunos economistas, por dedicar su estudio a extender el dominio del análisis microeconómico a un amplio rango de comportamiento humano e interacción, incluyendo aquel que no tiene relación con el mercado.

Becker comenzó a estudiar las sociedades del conocimiento y determinó con su investigación que el mayor valor que estas poseían era el capital humano, es decir, el conocimiento y las habilidades que forman parte de las personas, su salud y la calidad de sus hábitos de trabajo. Además define la importancia del capital humano para la productividad de las economías modernas ya que esta productividad se basa en la creación, difusión y utilización del saber.

El conocimiento se origina en las empresas, los laboratorios y las universidades; se transmite por medio de las familias, los centros de educación y los puestos de trabajo y es empleado para producir bienes y servicios. Becker hace énfasis en que la importancia creciente del capital humano puede verse desde las experiencias de los trabajadores en las economías modernas que carecen de suficiente educación y formación en el puesto de trabajo.

### **1.3 TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO**

Desde el trabajo inicial de Gary Becker, la idea detrás de la teoría del capital humano es que cada persona tiene un cierto nivel de productividad que puede relacionarse con las capacidades innatas o las habilidades adquiridas.

Los aportes de Becker, giran alrededor de un eje central que es la teoría del capital humano, planteada originalmente por Theodore Schultz. Schultz afirmó que las personas tenían una capacidad para producir, como cualquier bien capital, y que esta capacidad podía ser incrementada en el curso del tiempo mediante inversiones en educación y capacitación.

En primer lugar, la manera tradicional de desarrollar dicho nivel de productividad es la asistencia a las instituciones del sistema educativo formal. En segundo lugar, cuando los jóvenes se incorporan al mercado laboral alcanzan una experiencia laboral proveniente del entrenamiento en el trabajo (on the job training). El entrenamiento puede ser *específico* –mejora la productividad cuando la persona está empleada en un mismo lugar- o *general*, cuando se incrementa el capital

humano y mejora la productividad de las personas independientemente del puesto de trabajo que ocupe.

El problema es que el capital humano podría depreciarse si la persona está desempleada, tanto cuando termina su educación como cuando es despedida de su trabajo. Si la empresa reduce de forma permanente su personal, los conocimientos y experiencias adquiridas durante el entrenamiento general o específico de los trabajadores despedidos se pierde. El valor de la educación y el entrenamiento general se deprecia, ya que profesionalmente, la persona olvida cómo utilizar el conocimiento adquirido y pierde los anteriores hábitos de trabajo. La incorporación de innovaciones tecnológicas reduce la potencialidad del entrenamiento general construido sobre vieja tecnología.

De esta manera, debido a la pérdida de capital humano, puede ser más complicado conseguir un puesto para un desempleado que para un trabajador ya empleado que deseara cambiar de empleador. Esto explica por qué un aumento en el nivel de desempleo puede tener efectos permanentes sobre los desempleados y la mayor atención se centra en los desocupados de larga duración.

La teoría argumenta que tales efectos pueden acentuarse si los empleadores utilizan la información sobre el tiempo de desempleo como mecanismo de selección y discriminación.

Sin embargo, puede afirmarse que una reducción en los salarios reales que ocasione una sustitución de factores (capital por trabajo) podría, inicialmente, aminorar las consecuencias de la escasez de capital humano sobre el desempleado.

Los teóricos del capital humano plantean que cada persona tiene un nivel dado de conocimientos y habilidades, que determinan su capacidad para producir y generar ingresos. Estas habilidades y conocimientos no son un dato estático, sino que pueden ser incrementadas en el curso del tiempo a través de la educación y el entrenamiento. Dichas mejoras, sin embargo, no son gratuitas, sino que implican un sacrificio en términos de bienes y tiempo que dejan de estar disponibles.

La decisión de invertir en capital humano no es distinta en esencia de la decisión de invertir en cualquier otro bien de capital: la inversión óptima a cualquier edad,

se obtiene cuando el beneficio marginal de un nivel educativo adicional deja de ser superior a su costo marginal.

Este razonamiento permite comprender porqué las inversiones en capital humano tienden a disminuir con la edad: a una edad mayor quedan menos años para recibir los beneficios de la inversión, al mismo tiempo que la inversión necesaria es mayor, dado que el tiempo se hace más caro y escaso.

Según Becker probablemente sea la rentabilidad el determinante principal de la inversión en capital humano<sup>3</sup>, pero ha sido muy difícil aislar el efecto de una variación de la tasa de rendimiento sobre las retribuciones de una variación de la cantidad invertida. Esto se debe a que la inversión en capital humano normalmente se extiende a lo largo de un período extenso, pero variable, y por consiguiente no se puede determinar la cantidad invertida en función de un período de inversión conocido.

Como dice Gary Becker, "aun los locos son racionales".<sup>4</sup> Asimismo, sostiene que la racionalidad no es exclusiva del ser humano, sino que es una característica de todo ser viviente

## **1.4 LA FAMILIA**

### **1.4.1 Concepto de Familia**

El hombre desde la era primitiva ha desarrollado formas de organización social, que su a vez le han permitido vivir en estrecha relación con los otros. La relación entre los hombres contribuye en gran medida a integrar y configurar grupos organizados, entre ellos el grupo social conocido como *familia*.

La familia es un grupo primario de gran importancia para la sociedad, pues en ella se espera experimentar protección, reconocimiento y en la cual se alcanza toda la motivación que lleva al hombre a integrarse a la sociedad.

---

<sup>3</sup> BECKER, Gary. Tratado Sobre la Familia. Editorial Alianza. Madrid. 1987.

<sup>4</sup> FEBRERO, Ramón; SCHWARTZ, Pedro. La Esencia de Becker. Editorial Ariel, S.A. Barcelona.

La familia independientemente de su estructura o forma, cumple funciones biopsíquicas y sociales, como la satisfacción de *necesidades básicas* (alimentación, vestido, salud y techo), y *necesidades afectivas* (consolidación de la personalidad, formación de los roles sexuales, preparación de los hijos para el desempeño de los papeles sociales, estimulación de actividades de aprendizaje y apoyo de la creatividad, de la iniciativa, etc.)

Por esto se puede considerar a la familia como un grupo que proporciona al hombre un conjunto de caracteres hereditarios por medio de normas, pautas y tendencias organizativas que se dan dentro de la misma.

La familia es la institución base de la sociedad, el medio natural para el desarrollo de sus miembros. La familia tiene derechos naturales. La familia, sociedad natural, constituye una unidad jurídica, social y económica.

La familia no es un sistema estático ha evolucionado con los cambios que se presentan en la sociedad. La estructura familiar vigente en ella no ha tenido que adaptarse necesariamente a cada nueva condición, consolidándose como una institución que organiza a sus miembros bajo un sistema de normas para lograr alguna meta o actividad importante o necesaria para el grupo.

#### **1.4.2 Clases de Familias**

La familia puede constituirse de forma variable, dependiendo de diversos factores, que pueden ser: sociales, económicos, históricos, religiosos, políticos, jurídicos, etc., sin embargo existe dos formas mas frecuentes de integración familiar, relacionados con los individuos que la integran:

*Familia Numerosa* - Cuando además de la pareja y de sus hijos, se integra a los ascendientes de uno o ambos de sus miembros, a los descendientes en segundo ó ulterior grado, a los colaterales hasta el quinto, sexto o más grados, a los afines y a los adoptados.

*Familia Nuclear o Conyugal* - Cuando se integra exclusivamente por el hombre la mujer y sus hijos. Este es el prototipo de la familia urbana

### 1.4.3 Roles de la Familia

La familia tiene un papel importante en el desarrollo de sus miembros y de la comunidad.

**La familia como agente Económico:** Como unidad productora de bienes y servicios, donde pueden darse innumerables variaciones en los tipos de familia y en una misma unidad familiar, en las diferentes etapas por las que se desenvuelve. Sus miembros pueden ser trabajadores de la empresa familiar y producir bienes y servicios con destino al mercado, o pueden trabajar fuera de la organización familiar para contribuir con su aporte económico a comprar los bienes y servicios de la familia.

Las familias tienen un doble papel en la economía de mercado: son a la vez las unidades elementales de consumo y las propietarias de los recursos productivos. Cada vez son más frecuentes en la sociedad las familias formadas por una sola pareja o un solo individuo. En los países subdesarrollados es muy frecuente el autoconsumo, es decir, que las familias produzcan lo que van a consumir, alimentos, menaje de hogar, incluso vestuario. También debe ser considerado autoconsumo los servicios de limpieza y preparación de alimentos prestados en el hogar por los miembros de la familia.

Esta característica de la familia, presenta dos aspectos a considerar:

- a. *Unidad de consumo:* para la satisfacción de las necesidades materiales de la familia. Se da dentro del hogar (alimento, vestido, habitación, salud)., y también se da el consumo fuera del hogar como en la tintorería, restaurante, hospitales, hoteles, etc.
- b. *Unidad económica de producción y consumo de bienes y servicios:* actualmente se realiza con mayor frecuencia en el medio rural que en la ciudad. En el medio urbano la familia con ingresos colectivos de sus miembros, está desapareciendo, ya que sus miembros ahora son autosuficientes, es decir se independizan económicamente, incluso cuando ambos cónyuges trabajan.

**La Familia como Agente Educativo:** Anteriormente las familias numerosas realizaban diversas funciones: enseñar a los hijos cómo comportarse dentro de la sociedad en que se vivía. En este sentido, la familia numerosa realizaba la primera etapa de la socialización, ejercía una considerable influencia sobre la personalidad de los hijos en virtud de las múltiples relaciones familiares (con el padre, con la madre, entre hermanos y parientes, etc.), además de esto, realizaba una auténtica función de enseñanza informal, es decir, el aprendizaje del oficio futuro de cada miembro de esta.

En la actualidad, la familia aparece integrada por dos generaciones (la pareja y sus hijos). La institución del matrimonio se concibe como una sociedad de iguales, y la descendencia se reduce a un número reducido de hijos.

La revolución industrial afectó fuertemente a la familia numerosa. La familia dejó de ser centro de imputación económica. La aparición de la empresa, centro de producción de bienes y servicios, supuso no sólo la proletarización del trabajador sino también la separación radical entre el hogar familiar y el centro de trabajo”<sup>5</sup>.

Las funciones que desempeñaba la familia como unidad económica de subsistencia son reemplazadas ahora por un sistema económico de mercado donde todo se compra y todo se vende.

Las funciones de seguridad y protección han pasado a ser desempeñadas por instituciones especializadas (tribunales de justicia, policía, etc.). Así mismo las funciones referentes a la salud de los integrantes de la familia son encargadas a profesionales de las instituciones hospitalarias.

Las funciones referentes a la socialización se mantienen en la familia nuclear, debido a que la necesidad de transmitir a la nueva generación los roles que deben desempeñar en la comunidad es prácticamente la misma que en la sociedad preindustrial, aunque con un mayor grado de complejidad. De ahí que la familia complete la labor de la socialización mediante las instituciones educativas. En la actualidad, en cuanto a la formación superior, los padres tienen que confiar esta labor al sistema educativo, que ha asumido la tarea de proporcionar los conocimientos básicos para vivir en la sociedad, de enseñar una profesión, incluso la de orientar vocacional y profesionalmente a los individuos.

---

<sup>5</sup> [http://perso.wanadoo.es/angel.saez/pagina\\_nueva\\_30.htm](http://perso.wanadoo.es/angel.saez/pagina_nueva_30.htm)



## 1.5 TRATADO SOBRE LA FAMILIA

En los tiempos modernos, los hombres y mujeres generalmente se casan si están enamorados. Becker no sugiere que una persona tenga control directo de con quién y con qué intensidad se enamora, pero sí tiene buen control sobre las circunstancias que pueden aumentar el riesgo de que la persona se enamore de un tipo de persona o de otra. La llamada atracción a primera vista es sólo un elemento del enamoramiento, y aún cuando no ocurra, las personas pueden llegar a enamorarse de una persona si se comparte más tiempo y mayor tipo de actividades (recreativas, sexuales) con la misma. Si se considera que una relación de pareja con cierto tipo de persona será infeliz a largo plazo, se tratará de evitar el enamoramiento de esta clase de personas evitando las circunstancias que puedan llevar a ello (en el caso extremo, si se trata de una persona que produce un fuerte atractivo físico sobre otra, tratará de mantenerse suficientemente alejado de la misma).

El individuo también sabe que una vez enamorado esto le llevará muy probablemente a una relación de pareja más formal y en última instancia quizá al matrimonio, de la que resulta costoso salirse y en la que deberá compartir el producto de sus características personales con su pareja, del mismo modo que aquella deberá hacerlo. Si el individuo tiene además suficiente información, sabrá que el amor es sumamente volátil, y que en todo caso siempre se deteriora con el tiempo (Becker considera en su análisis al amor como un stock sujeto a depreciación, tal como una maquinaria o un vehículo<sup>6</sup>), y a la larga, cuando el amor se haya ido, y haya pasado el sentimiento que le acompaña, cobrará gran importancia el balance de las características personales de cada miembro de la pareja y el consecuente aporte al patrimonio familiar material e inmaterial.

El individuo debe procurar que las circunstancias que le rodean y a las que se expone, incrementen la probabilidad de que se enamore y obtenga el amor de una pareja con altas características personales, pues sabe que a largo plazo el amor se extingue y dichas características constituirán la principal fuente de felicidad conyugal y es consciente de que una vez enamorado la abstracción que tal sentimiento produce le llevarán a subestimar la importancia de tales características. Múltiples individuos actuando de esta manera se enfrentan en los 'mercados' de parejas, y Becker pronostica que mientras más eficientemente funcionen dichos mercados más probable será que los individuos con características más altas hagan pareja y se casen con individuos de características similares y en consecuencia, los individuos con características más

---

<sup>6</sup> BECKER, Gary. Tratado Sobre la Familia. Editorial Alianza. Madrid. 1987.

bajas (bajos ingresos, poca inteligencia, poca cultura, etc) deberán resignarse a hacer pareja con individuos de sus características.

El principio de la inversión en capital humano puede ser utilizado como una teoría general del comportamiento de las personas, con el cual se podrían explicar todas las decisiones, aún las aparentemente menos económicas como la elección de la pareja, si la esposa debe trabajar o quedarse en el hogar, cuantos hijos tener, o si vale la pena permanecer casado.

## 1.6 LA DIVISIÓN DEL TRABAJO ENTRE EL HOMBRE Y LA MUJER

En 1884, Federico Engels, en un estudio denominado "El Origen de la Familia, la Propiedad y el Estado", realizó el primer acercamiento teórico a dicha problemática. Tanto Becker como Engels concuerdan al determinar que las prácticas sociales respecto del matrimonio y los hijos no son simplemente el producto de creencias o tradiciones morales o religiosas, sino que son el resultado de las condiciones materiales de producción. El matrimonio y la herencia son instituciones que nacen como consecuencia de la aparición de la propiedad privada, y de la necesidad de asegurar la transferencia de los frutos del trabajo de una persona a sus descendientes.

Engels, baso su análisis en "la lucha de clases" ya que no contaba con herramientas como la teoría de los precios. Así, por ejemplo, para explicar porqué las mujeres se han dedicado en casi todas las sociedades a través de los tiempos, a la crianza de los hijos y a otras tareas domésticas, señala lo que en algún momento de la historia fue "la gran derrota histórica del sexo femenino en todo el mundo", la mujer se vio degradada, convertida en servidora, en la esclava de la lujuria del hombre, en un simple instrumento de reproducción.

Para Becker, sin embargo, detrás de esta división aparentemente injusta del trabajo entre los sexos, existe una "racionalidad económica".<sup>7</sup> Por ejemplo una familia compuesta por individuos racionales, donde cada uno trata de maximizar la cantidad de bienes consumidos, para obtener los bienes que necesitan consumir, los individuos deben recurrir al mercado y también al hogar. Así, para alimentarse no basta comprar comida en el mercado, sino que hay que prepararla y servirla. Eso significa que para que una familia satisfaga todas sus necesidades, es indispensable que sus miembros dediquen parte del tiempo a trabajar en el mercado, para conseguir el dinero, y el resto se dedique al trabajo en el hogar.

---

<sup>7</sup> BECKER, Gary. Tratado Sobre la Familia. Editorial Alianza. Madrid. 1987.

En un mercado de matrimonios eficiente, donde el hombre y la mujer son intrínsecamente iguales, cada uno recibiría el mismo porcentaje de la producción del hogar. En consecuencia, cada miembro estaría interesado en maximizar la producción (o sea, el consumo de bienes) dentro del hogar, lo que en otras palabras significa determinar una asignación eficiente del tiempo de trabajo de cada uno entre el mercado y el hogar.

Si todos los miembros del hogar fueran igualmente eficientes en los dos tipos de trabajo, la distribución del tiempo sería indiferente. Cada uno dedicaría parte de su tiempo a trabajar en el mercado y el resto en el hogar. La falta de especialización no afectaría a la eficiencia del hogar, puesto que el tiempo de un miembro de la familia dedicado a una actividad sería un sustituto perfecto del tiempo del otro miembro.

Pero, si ambos miembros tienen ventajas comparativas distintas, cada uno se especializará en aquella actividad donde es más eficiente, de tal manera que la producción del hogar sea la mayor posible.

La contribución biológica del hombre es la fecundación del óvulo mientras que la mujer controla el resto del proceso reproductivo. Por esta razón se siente biológicamente más comprometida con el niño y está dispuesta a gastar más tiempo y energía para asegurarse que su inversión valga la pena. Estas diferencias biológicas en las ventajas comparativas permiten entender porqué los hogares suelen tener personas de ambos sexos y porqué las mujeres han tendido a especializarse en el trabajo en el hogar.

Existen dos tipos de capital humano, uno especializado en el trabajo en el mercado y otro en el trabajo en el hogar, esta especialización supone un sesgo en la inversión en capital humano, que suele comenzar cuando los individuos son pequeños. Pese a que algunas niñas pueden tener ventajas comparativas para el trabajo en el mercado, lo más probable es, que la falta de información de los padres sobre las habilidades de su hija, los induzca a educarla para el trabajo del hogar.

Las mujeres suelen recibir salarios más bajos que el hombre en el mercado, debido a que generalmente ellas han invertido menos en el capital humano orientado al trabajo. En los países subdesarrollados las mujeres suelen tener menos años de estudio, lo que aumenta las diferencias de las tasas salariales.

La naturaleza de esta forma de división del trabajo ha determinado que los hombres tengan mayor habilidad para contraer matrimonio con varias mujeres, ya sea simultáneamente a través de la poliginia (un hombre con varias esposas), o secuencialmente. Debido a esto, las leyes matrimoniales han tendido a proteger a las mujeres contra el divorcio, el abandono y otros tratos injustos.

Engels explica que la opresión de la mujer aparece en el momento en que surge la propiedad privada y la división del trabajo, con la separación de papeles entre el hombre y la mujer. La división del trabajo implica una distribución desigual tanto en cantidad como en calidad del trabajo y sus productos, y por lo tanto de la propiedad. En cualquier caso, la división del trabajo y la propiedad privada son expresiones idénticas en relación con la actividad y en relación al producto de esa actividad.

Para Engels la familia es un elemento activo, nunca permanece estacionada, sino que pasa de una forma inferior a una forma superior a medida que la sociedad evoluciona de un grado más bajo a otro más alto. Bajo esta percepción, la familia de hoy debe transformarse en una familia distinta donde, por ejemplo, papá y mamá, sean, tal vez, papá y papá o mamá y mamá, aunque, en la práctica, tal vez ninguno sea ni el padre ni la madre biológica del niño. La primera división del trabajo es la que se hizo entre el hombre y la mujer para la procreación de hijos.

Dentro del planteamiento de Becker el concepto más importante dentro de la teoría de la demanda tradicional es lo que hace referencia a la producción de mercancías dentro del seno familiar.

## **1.7 TEORIA DE PRECIOS**

La obra de Becker está relacionada con algunos campos de las ciencias sociales, como la psicología, la antropología y la demografía, que tratan sobre el comportamiento individual y la interacción entre grupos pequeños y especialmente la familia. Esto ha sido posible gracias al instrumento de análisis más poderoso que ha encontrado el hombre en los dos últimos siglos, que es la teoría de los precios.

El fundamento básico de la teoría de los precios es que todos los individuos actúan racionalmente cuando tienen que escoger frente a diferentes alternativas la

satisfacción de una determinada necesidad, contando con una dotación limitada de recursos. Una decisión racional implica la elección de aquella alternativa cuyos beneficios superan a su costo de oportunidad; es decir; a los beneficios que podrían alcanzarse con las otras opciones. Estas opciones tienen que ver con la posibilidad de utilizar bienes y servicios sustitutivos en la producción de mercancías en el hogar.

Este principio se aplica a todas las decisiones tradicionalmente consideradas como económicas, por ejemplo la marca y cantidad de los alimentos a consumir. Pero no hay razón para que este razonamiento no pueda ser extendido a otras decisiones que generalmente se consideran como no económicas, por ejemplo tiempo que se dedica a la familia.

Lo que realmente propone el principio de racionalidad es que el individuo es consciente de las consecuencias de sus posibles decisiones, y las toma en cuenta al momento de elegir.

La teoría de los precios postula que la racionalidad es inherente al ser humano, lo que en otras palabras significa que este comportamiento maximizador es totalmente inconsciente.

## **1.8 LA FAMILIA COMO EMPRESA Y LA DEMANDA DE HIJOS**

Según Becker la familia es el fundamento de la economía, afirma que cuando es apoyada, la sociedad se beneficia; la economía progresa cuando se realizan esfuerzos y atención a la familia; esta orientación colabora para resolver igualmente, otros problemas como el desempleo o la estabilidad en el crecimiento; por consiguiente, Becker reformuló la teoría económica de la conducta familiar integrando en ella, la teoría de la producción y la teoría de la inversión. Expresó otras hipótesis referentes a la realidad de los hogares, para lograr analizar la familia como una empresa y decidir cual es la alternativa óptima en los problemas que se presentan diariamente en el comportamiento de cada hogar.

La familia para Becker, es una fábrica de bienes domésticos que se producen con tiempo y con bienes de mercado. El costo de éstos, tiene dos elementos: los precios de mercado y el coste de oportunidad del tiempo. “Las economías domésticas tienen entonces que tomar dos clases de decisiones; cómo producir al mínimo coste y como consumir para lograr el máximo de utilidad”<sup>8</sup>. Con base a

---

<sup>8</sup> FEBRERO, Ramón; SCHWARTZ, Pedro. La Esencia de Becker. Editorial Ariel, S.A. Barcelona. 1997 .

esta afirmación el análisis económico de la fertilidad propuesto por Becker, se basa en supuestos extremos, como dar igual valor a los hijos y a los bienes de consumo duradero, los cuales suministran a los padres una serie de valiosos servicios. Por esto, los padres no “adquieren” hijos ya que su coste es tan elevado que prefieren otros consumos.

Algunos economistas exponen al igual que Becker, esta teoría. Ellos explican la determinación de tener hijos como una respuesta a los incentivos económicos, pues las familias en si mismas generan más prestaciones a la sociedad que una persona soltera. De igual forma, podría entonces considerarse a los hijos como *inversiones para la sociedad* que pagan los padres y no como objetos de consumo. Ciertamente, los hijos suponen a lo largo del tiempo diversos costos tales como alimentación, educación, alojamiento, etc; así como de un tiempo de atención exclusiva de los padres.

De lo anterior puede concluirse, que el tener hijos es una decisión económica de inversión en la que se debe evaluar la “relación costo – beneficio”. Esta perspectiva de Becker permite la correlación entre el tamaño de la familia y las variables económicas que representan la maximización de la utilidad hijos contra los demás bienes. No obstante, los costos de los hijos cambian acorde a las características de sus padres, o como afirma Becker, de acuerdo al prestigio y relaciones sociales de sus familias, entendido por el autor como dotaciones<sup>9</sup>. Por lo tanto, es determinante dentro de estas dotaciones, la herencia o la contribución genética de los padres a la capacidad intelectual de los hijos, su raza, sus habilidades, sus características personales; así como el círculo social y cultural al que pertenezca su familia. Aunque estas dotaciones son netamente familiares, será absolutamente determinante la de los padres, más que la de cualquier otro pariente, dada la inversión que ellos hacen en aspectos como su crianza, su educación y demás condiciones que garantizan su permanencia en la posición de ellos mismos y el resto de sus parientes. Los más fuertes, los más hábiles y más atractivos son más exitosos en la producción y crianza de descendientes porque pueden apropiarse de más recursos (incluyendo parejas) que los demás. Los rasgos que tienen mayor éxito en la producción de descendientes se vuelven más comunes en las siguientes generaciones, de acuerdo con el principio de selección natural.

Además de todas las condiciones mencionadas existe otra variable determinante, el número de hijos. Aunque para muchos los hijos sean una fuente de renta síquica y satisfacciones y por lo mismo sean vistos como un bien de producción, no será suficiente decidir cuantos hijos va a tener sino cuanto se va a gastar en

---

<sup>9</sup> BECKER, Gary. Tratado Sobre la Familia. Editorial Alianza. Madrid. 1987.

ellos en su educación y formación y es acá en donde Becker propone llamar a los hijos más caros, hijos de más alta calidad sin que esto quiera decir de mejor moralidad, es decir, si los padres invierten voluntariamente más en un hijo que en otro es porque pretenden obtener una utilidad adicional de ese gasto adicional y es a esa utilidad adicional a la que Becker se refiere cuando habla de “hijos de más alta calidad”.

El objetivo de esta investigación es conocer los hábitos de compra de las familias del Barrio Metrópolis, se basa en estilos de vida que son consecuencia de las edades de los miembros de la familia y que van cambiando como consecuencia de su evolución como núcleo familiar. Esto tiene que ver con el ciclo de vida de la familia, para este efecto, Naranjo Villegas y William Meyers han investigado:

## 2. EL MÉTODO DE GENERACIONES EN LA HISTORIA COLOMBIANA

Cada generación es esencialmente diferente de otras, Y su raíz es forjada en una anterior. Por lo tanto en el contexto actual del país, es necesario entender este tipo de fenómenos y conducirlos hacia soluciones efectivas para los problemas que nos afectan, pues su ignorancia puede ser una de las razones de la anarquía espiritual y conduce de manera recurrente al fracaso de las clases dirigentes.

La manera general de entender esas formas es buscando el círculo en el que ellas encarnan: *las generaciones*. “la razón pura, que permanece inmutable, uniforme, aislada de las restantes actividades síquicas, se opone la razón histórica, concebida con plenitud de funciones intelectuales y afectivas”<sup>10</sup>

Cada generación aporta un tono de vida, un tipo de especificaciones precisas en conceptos, sensibilidad, criterios sobre la sociedad y temas fundamentales que la informan.

Por lo general, la generación que está consolidada como predominio, de los cuarenta y cinco a los sesenta años, tiene una influencia compartida con la que está en la iniciación, treinta y cuatro y cinco. Pero también está subordinada a la que ha pasado y que, generalmente, continua viva en personalidades venerables. Es pues, una generación bifronte, influida por la que ya se ha relevado de tareas de mando y por la que viene buscando su predominio.

---

<sup>10</sup> NARANJO VILLEGAS, Abel. Morfología de la Nación Colombiana. Historia Extensa de Colombia. Ed. Lerner, Bogotá, 1965.



### 3. CREADORES DE IMAGEN

#### 3.1 LOS “PERSUASORES OCULTOS”

Según William Meyers, “la presencia y el poder de Madison Avenue en la contemporánea Norteamérica, se siente de manera mas directa que en el pasado y los brujos de la Avenida de La Publicidad se han establecido en su posición, tanto de creadores como de controladores de nuestra cultura consumista”<sup>11</sup>. En su obra señala, que a finales de los años cincuenta, el sociólogo Vance Packard en una de sus obras, acusa a la industria de la publicidad de manipular a los consumidores, engañándolos para que efectuaran determinadas compras de bienes y servicios.

Durante las última décadas, han ido cambiando y evolucionando las formas y técnicas de ventas, los creativos de las agencias de publicidad han pasado de simplemente basar en el instinto sus ideas, a respaldarlas en costosas investigaciones de mercado, y han ido agudizando sus estrategias creativas para conseguir que sus clientes logran vender sus productos y servicios. Según Meyers, si las agencias de publicidad logran conocer las debilidades y necesidades emocionales de cada uno de los grupos de la sociedad, logrará hacerles creer a los consumidores que se les dará parte de la solución a sus problemas, y que ellos agradecidos y aliviados comprarán los productos anunciados. Estas agencias obtienen millonarias utilidades, “... transformando los productos mas corrientes y normales en mágicas panaceas...”<sup>12</sup>

#### 3.2 SICOGRAMAS. LA PUBLICIDAD DESCUBRE EL MUNDO SEGÚN VALS

Tras la era de la abundancia, seguida de la segunda guerra mundial, los consumidores de la clase media americana, estaban mas preocupados por sobrevivir y pagar sus cuentas, que por comprar productos anunciados en televisión. Así, la industria de la publicidad, vio una significativa disminución en sus ingresos, así como también la no respuesta de los consumidores ante sus anuncios.

---

<sup>11</sup> MEYERS William, “Los creadores de imagen: poder y persuasión en Madison Avenue”, Colección La Sociedad Económica, Editorial Planeta, 1984, pag. 13

<sup>12</sup> Ibid. Pag. 17

Durante la década del 70 Estados Unidos sufrió un estancamiento económico, la productividad decreció y el desempleo aumentó.

Por otra parte, un número de mujeres cada vez mayor, las que tradicionalmente habían sido la audiencia favorita de los ejecutivos de publicidad, estaba ahora trabajando en fábricas y oficinas. Para ese entonces, el consumidor había cambiado, había pasado de la inocencia al cinismo, un consumidor que se preocupaba más por el desarrollo interior que por bienes o productos, que prefería las ideas al dinero, la realización personal al poder, la libertad al lujo. Finalmente, tras largas y costosas investigaciones, los ejecutivos de la industria de la publicidad llegaron a una conclusión: Los acontecimientos de las décadas anteriores generaron cambios fundamentales en los consumidores, en sus valores, actitudes y creencias.

Por consiguiente, se creó una nueva técnica de marketing: La Transformación de La Imagen, una aproximación al cliente potencial (*face lift*), mediante principios psicológicos, que manipulaban ya no el producto sino la percepción que el cliente iba a tener sobre éste. Es decir, “lo importante para un cliente que está a punto de comprar algo, no es si éste funciona. La marca de la persona triunfa sobre la marca del resultado”<sup>13</sup>.

Para la implantación de esta estrategia de marketing, se adoptaron los sicogramas. Se elaboraron perfiles más detallados y específicos de cada segmento de la población. Psicólogos y sociólogos, se dedicaron a la explotación emocional, mediante sistemas de investigación psicográfica.

Uno de los enfoques sicográficos más usados por Madison Avenue, es el VALS (Values and life - styles, es decir “valores y estilos de vida”), diseñado por el Standford Research Institute Internacional. Esencialmente existen cinco grupos fundamentales de ciudadanos en Estados Unidos: integrados, émulo, émulo realizado, realizado socio conscientes y dirigidos por la necesidad. Cada uno de estos grupos es manejado por la industria de la publicidad en forma particular:

El perfil consumidor del **integrado** refleja una visión de las cosas pasadas de moda, es tradicionalista, conservador, precavido y conformista. Tiene una fuerte conciencia comunitaria. Es defensor del Status Quo, enemigo del cambio. Se siente incapaz de sobrevivir en una sociedad insegura, inestable y que no esté estructurada.

---

<sup>13</sup> Ibid. Pag. 25

Los **émulos** no están tan firmemente asentados. No saben bien cuál es su camino. Forman un grupo pequeño e impresionante de gente joven que busca desesperadamente una identidad y un lugar en el mundo de trabajo de los adultos. Los émulos, confusos y vulnerables, comprarán los productos de aquellos anunciantes que les ofrezcan soluciones a su dilema postadolescente. Al tratar con los émulos los anunciantes hacen presa en su inseguridad.

Los **émulos realizados** fueron seducidos con comerciales que transformaban las cosas más cotidianas en elementos, en equipos de realización, en éxito y buen gusto. Los anunciantes convencen a estos compradores a la fuerza de que, adquiriendo determinados productos, serán vistos y considerados como los modernos aristócratas que desean ser.

Los **realizados socioconscientes** son los hijos nacidos de la sociedad consumista norteamericana. Pertenecientes a la generación del “boom” de los nacimientos después de la segunda guerra mundial, se preocupan más de la paz interna, de su autovaloración interior y de la seguridad del medio ambiente que de un posible éxito en el campo de las finanzas y del dinero o de mostrar una elegancia exterior. Prefieren realizarse más como personas que como profesionales.

Los ciudadanos **dirigidos por la necesidad** son los supervivientes, la gente que lucha por mantenerse con salarios al límite de la subsistencia. Muchos de ellos viven de la seguridad social o de la beneficencia o reciben el salario mínimo; estos ciudadanos, no son consumidores en el verdadero sentido de la palabra. Están tan ocupados con poder subsistir y llegar al final de mes, que no tienen tiempo de preocuparse sobre el tipo de cerveza que beben o la imagen que proyectan los cigarrillos que fuman, no tienen automóviles nuevos ni dinero suficiente para ir con su familia a un restaurante de comidas rápidas. Para la publicidad este grupo no existe.

### 3.3 LOS VALORES Y ESTILOS DE VIDA DEL CONSUMIDOR

El *estilo de vida* de una persona refleja su forma de vida, y está determinado por todas las diversas variables y elementos demográficos, económicos, culturales, sociales e internos. Cada decisión de consumo que tome el individuo servirá para reforzar su estilo de vida o para modificarlo parcialmente. Los mercados se pueden segmentar según valores y estilos de vida.

El análisis VALS (value and Lifestyles), permitió dividir a la población adulta de los Estados Unidos en segmentos por valores y estilos de vida. Esta clasificación se mide a través de cuarenta y dos afirmaciones expresivas de actitudes, valores, actividades e intereses. El encuestado debe mostrar su acuerdo o desacuerdo ante frases como: “*odio mancharme las manos de grasa*” o “*debo admitir que me gusta presumir*” .

Los resultados permiten clasificar a los encuestados según dos dimensiones fundamentales: *autoorientación* y *recursos*. La *autoorientación* determina los objetivos y comportamientos de los individuos y puede ser impulsada por los propios principios y creencias, por el estatus y la interacción social y actividades del sujeto. La dimensión *recursos*, expresa las capacidades físicas, psíquicas y materiales con que cuenta el encuestado para responder a su autoorientación dominante.<sup>14</sup>

Igualmente, las decisiones de compra son en buena medida, expresión de la personalidad individual. Los consumidores compran productos para reflejar como son. Los productos se adquieren por su valor simbólico y por explicar cómo se es o cómo se quiere llegar a ser.

Así, los productos tienen cierta personalidad. Por ejemplo, un automóvil es sinónimo de prestigio, de nivel social. Este tipo de productos son símbolos. A las personas se les atribuye cierta posición social en función de su carro. Para este mismo producto, un consumidor conservador busca transmitir confianza y seguridad. La competencia y la rivalidad se manifiestan en la conducción.

Es por esto que el marketing busca emocionar positivamente a los consumidores, con el fin de desarrollar conductas favorables hacia diversos productos y marcas, como fórmula de escape a la emoción. De esta forma, el consumidor mostrará mayor atención ante estímulos que incorporen contenidos emocionales.

Finalmente, todo esto tiene una influencia directa sobre el comportamiento de consumo de los individuos, y por consiguiente de las familias, al igual que los distintos factores desarrollados a lo largo de esta investigación.

---

<sup>14</sup> <http://www.aulafacil.org/CursoMarketing/CursoComportamiento/clase8-1.htm>

#### 4. RESEÑA HISTÓRICA DEL BARRIO METROPOLIS

Metrópolis es un desarrollo urbanístico y arquitectónico con reminiscencias francesas. Consta de 35 conjuntos cerrados para un total de 2340 apartamentos alrededor de un centro comercial en servicios.

Germán Hernández y Efraín Guzmán fueron los arquitectos diseñadores de los edificios de apartamentos, y Mario Pinilla y Piedad Gómez los del Centro Comercial. Carlos Cubillos y Carlos Moyano proyectaron el centro ejecutivo, que complementa el Centro Comercial de Metrópolis. Muchos otros arquitectos, ingenieros, maestros, oficiales y trabajadores raras laboraron por más de diez (10) años en este proyecto hasta terminarlo.

La carrera 68 une al sur con el norte de Bogotá, es el enlace de zonas residenciales, institucionales e industriales y esta cerca de núcleos de gran afluencia de público, como el Aeropuerto El Dorado, el terminal de transportes y el complejo recreacional y deportivo El Salitre.

Estas características llevaron a Pedro Gómez y Cía., a emprender otro frente de vivienda y comercio, para el desarrollo de una zona clave para la ciudad del futuro. En un predio de 300.000 m<sup>2</sup> se inició a comienzos de 1982 la construcción de los primeros edificios de Metrópolis, y en julio se inició el Centro Comercial, diseñado para 162 locales, en gran parte adquiridos por almacenes de cadena para prestar servicios indispensables a los residentes de la ciudadela y para atender a grandes volúmenes de público provenientes de otros sectores de Bogotá.

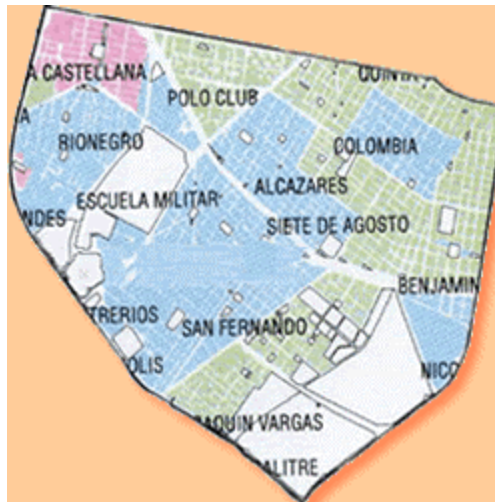
Al mismo tiempo que se construía el Centro Comercial comenzaba la edificación de los bloques de cinco pisos, a ambos lados de la avenida 68, con apartamentos para familias de clase media, en 4 estilos diferentes y diseño de alta calidad y funcionalidad. El plan de *Metrópolis* comprende 2340 apartamentos y el aspecto general, que transformó positivamente este sector, es el de una ciudadela armónica con techos verdes, extensas zonas de prados, jardines y parqueaderos, y senderos que confluyen al Centro Comercial.

Metrópolis constituyó un sustancial aporte para el desarrollo de Bogotá. A medida que aumentaba la construcción y ocupación de los edificios de la ciudadela, se fortalecía el Centro Comercial, y al cabo de algún tiempo fue preciso emprender obras complementarias como un puente peatonal sobre la carrera 68 para comunicar ambos costados y facilitar el acceso a la zona de almacenes.

Teniendo en cuenta la fecha de construcción, las familias que habitan este barrio tienen entre 15 y 20 años de residir aquí. Si se toman edades entre 30 y 40 años para estas parejas, las edades actuales están entre 45 y 60 años, con hijos mayores en alto porcentaje.

#### 4.1 LOCALIDAD BARRIOS UNIDOS

El Barrio Metrópolis de la ciudad de Bogotá pertenece a la Localidad Barrios Unidos, que presenta las siguientes características, y que se ha considerado importante reseñar, por constituir el entorno inmediato del barrio Metrópolis, además de permitir ubicar la clase de servicios en términos de bienes que pueden adquirir en sus alrededores:



##### 4.1.1 Reseña Histórica de la Localidad

La localidad 12 del Distrito Capital, conocida como Barrios Unidos, fue fundada por monseñor José Joaquín Caicedo en 1935. Inicialmente fue una invasión que con el tiempo se convirtió en una organización comunitaria, tomando como núcleo los barrios 7 de Agosto, Benjamín Herrera y Colombia.

A principios de los años 40 estos barrios tenían el aspecto de comunidades organizadas, funcionales, con gran sentido cívico de sus habitantes. Disponía del servicio de tranvía eléctrico que comunicaba con el centro de la ciudad, desde el terminal situado en las inmediaciones del barrio Siete de agosto.

En la actualidad, la localidad se distingue por ser un importante epicentro comercial y de servicios. Sobresale la actividad industrial de pequeño y mediano alcance en diversas áreas, como la elaboración de muebles, litografías, almacenes de calzado, de compra y venta de repuestos para automóviles y talleres para la reparación de éstos. Estas actividades tienden a generar problemas de carácter ambiental y social, debido a los cambios de uso, degradación e invasión del espacio público.

La localidad se puede dividir en dos sectores: uno residencial y otro comercial; este último se extiende a lo largo de las vías principales, en barrios como el Siete de Agosto, San Fernando y Doce de Octubre. También es importante mencionar que en zonas como el barrio Los Alcázares existe un gran número de viviendas del tipo residencial, cuya destinación real es comercial.

#### **4.1.2 Descripción General**

- Población estimada: 225,950
- Población menor de cinco años: 18,076
- Personas por hogar: 4.13
- Numero de hogares: 35,529

#### **4.1.3 Educación**

La mayoría de la población que habita en la localidad es analfabeta, solo 3% no lo es. Barrios Unidos ocupa el cuarto puesto entre veinte localidades en el ámbito de Santa Fe de Bogotá<sup>15</sup>. En 1996, 78% de los establecimientos educativos correspondía a planteles privados, en los cuales estaban matriculados 64% de los alumnos y 36% se encontraba matriculado en instituciones de carácter oficial, que correspondían a 22% del total de establecimientos.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Secretaría Distrital de Salud

<sup>16</sup> SED. Dirección de planeación. Número de establecimientos y alumnos matriculados, 1996

#### **4.1.4 Población**

Según proyecciones de la Corporación Centro Regional de Población, contratada por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital en 1997 la población de la localidad Barrios Unidos era de 176.552 habitantes. Es considerada como localidad estacionaria, lo cual significa que su población no va a aumentar. La proyección para el año 2010 es la misma que para 1997. El porcentaje de participación de la población con respecto a Santa Fe de Bogotá es de 3%, mientras que el área de la localidad es solamente 1,4% del área del Distrito.

#### **4.1.5 Actividad Económica**

La característica principal son vías de alto movimiento vehicular público, privado y peatonal, como la avenida Caracas, avenida calle 68, avenida carrera 68, avenida Suba, avenida Ciudad de Quito, calle 72, calle 80, calle 63, carrera 24. En la localidad las empresas se encuentran diseminadas en toda el área, aunque su concentración es muy marcada en algunos sectores.

Las empresas ubicadas en la localidad se pueden enmarcar en alto porcentaje dentro de la economía informal. Son empresas muy pequeñas y generalmente de tipo familiar en las que no se tiene un sistema de contratación. Se trabaja a destajo y sin afiliación al sistema de seguridad social en salud.

Las empresas de la localidad tienen un impacto negativo, debido a la invasión del espacio público, la carencia de parqueaderos, las áreas de trabajo reducidas, los elementos indicativos de los negocios en las aceras, que hacen relación a la labor que desarrollan como llantas, canecas y vallas publicitarias, en especial en talleres de mecánica. El impacto es menor en relación con la fabricación y reparación de muebles y los montallantas. La comunidad se beneficia por generación de empleos, valorización de los inmuebles e ingresos adicionales que se obtienen por arrendamientos.

En los barrios Siete de Agosto, Benjamín Herrera y La Paz se ubican establecimientos de mecánica, metalmecánica y comercio de partes automotores así como expendios de alimentos en todas sus modalidades.

Los barrios Doce de Octubre y Gaitán, en la zona comprendida entre la avenida Ciudad de Quito (carrera 37) y carrera 40, entre la calle 80 y la calle 72 están especializados en la fabricación, refacción y venta de muebles metálicos y de



madera; en el barrio Rionegro se entremezclan diferentes actividades económicas.

Barrios que eran exclusivamente residenciales y de estrato socioeconómico 4 o 5, como La Castellana y el Polo Club, se caracterizan porque sus habitantes se han desplazando a vivir a otros puntos de la ciudad y arriendan o venden sus antiguas viviendas para otros fines, como instalación de oficinas que funcionan a puerta cerrada. En el barrio Siete de Agosto y otros aledaños difícilmente se pueden encontrar más de cuatro familias por cuadra que habiten allí y por lo general son las encargadas de vigilancia.

En los barrios Modelo norte, J. Vargas, Alcázares, Andes y Colombia, entre otros, se entremezclan diferentes tipos de establecimientos con predominio residencial; el único sector en donde la dedicación para vivienda es exclusiva es el de Entre Ríos y parte de Metrópolis.

Caracterización De La Población Según Nivel Socioeconómico: Según el censo de 1993, de 153.026 personas mayores de 5 años se reportaron 147.544 (96,41%) alfabetizadas y 3,5% analfabetas; de éstas, 63% eran mujeres. Se registraron 138.451 personas en edad de trabajar (entre 12 y 65 años); 73.577 era población ocupada, lo que equivale a 53% de la población, con desempeño en diferentes áreas, especialmente actividades comerciales, industrias manufactureras y de servicios.

Población Económicamente Activa: Según el censo de 1993, la población económicamente activa era de 76.323. El índice de dependencia por ocupación (población desocupada/población ocupada por población rentista) era de 0,79 (62.339/78.558), lo cual significa que 79 personas en edad de trabajar están desocupadas y dependen de 21 que están trabajando (3.8 personas dependen de 1 que trabaja).

Condiciones De Trabajo: En la localidad se ubican 11.865 establecimientos de diferentes actividades económicas. Aproximadamente 7.980 (67,2%) establecimientos pertenecer a la industria manufacturera, depósitos, talleres (mecánicos, eléctricos, ornamentación, fábrica y reparación de muebles en madera y metálicos, dobladoras, cortadoras de lámina, soldaduras especiales), imprentas, editoriales, estaciones de servicio, plantas de lavandería, hoteles, hospedajes, moteles, teatros, piscinas, almacenes (bancos, oficinas, salones de belleza, etcétera), complementados con restaurantes, cafeterías, heladerías, comidas rápidas, tiendas, graneros, supermercados.

La mayoría tiene de cuatro a diez trabajadores, un porcentaje muy bajo de éstas cuenta con mas de cincuenta empleados. Algunos establecimientos trabajan a puerta cerrada sin identificación comercial.

Las condiciones de trabajo varían de acuerdo con el tipo de actividad económica desarrollada y específicamente de tecnología aplicada, el tipo de vinculación laboral, el nivel educativo, aspectos salariales y el estilo de mando, entre otros.

#### 4.1.6 División Territorial

Se calcula que la localidad de Barrios Unidos está conformada por cuarenta y tres (43) barrios. La división territorial está por la agrupación de barrios bien definidos.

<b>BARRIO</b>	<b>ESTRATO</b>	<b>BARRIO</b>	<b>ESTRATO</b>
Los Alcázares	4	Metrópolis	4
Alcázares Norte	4	Modelo	4
Baquero	3-4	Muequeta	4
Benjamín Herrera	3	Once de Noviembre	3
Colombia	3	Polo Club	4
Concepción Norte	3-4	Popular Modelo	4
Doce de Octubre	3	Quinta Mutis	4
El Rosario	2-3	Rafael Uribe	3-4
Entre Ríos	4	Rincón de los Andes	3-4
Gaitán	3	Rincón del Salitre	4
Jorge Eliecer Gaitán	3	Rionegro	3
José Joaquín Vergas	3-4	San Felipe	4
Juan XXIII	3	San Fernando	3
La Aurora	3	San Fernando Occidental	3
La Castellana	4-5	San Martín	4
La Esperanza	4	San Miguel	4
La Libertad	3	Santa Mónica	
La Merced Norte	3	Santa Sofía	3
La Patria	3	Sevilla Norte	
La Paz	3	Siete de Agosto	3
Los Andes	4	Simón Bolívar	3
Menduguaca	4	Viscaya	4

#### 4.1.7 Vivienda

Con respecto al Distrito, la localidad aporta 3,5% de construcciones (33.133): el 60% son casas (19.933), 35% apartamentos (11.497), 4,3% habitaciones (1.382) y tan solo 0,4% son viviendas de invasión (261). Predomina el uso de bloques, ladrillos para las fachadas y muros en 98% de las viviendas.

##### Tipo de vivienda particular

TIPO DE VIVIENDA	NUMERO
Casa	19.993
Apartamento	11.497
Tipo de cuarto	1.382
Otra vivienda	261
Total	33.073

Fuente: Censo, 1993

#### 4.1.8 Acceso y Disponibilidad de Alimentos

La localidad de Barrios Unidos, al igual que Bogotá, se caracteriza por tener gran cantidad de establecimientos de carácter familiar que expendien y preparan alimentos; por sus características, se clasifican en la economía informal.

Existen dos plazas de mercado, Siete de Agosto y Doce de Octubre, en donde se concentran diferentes tipos de establecimientos como restaurantes, cafeterías, expendios de víveres, verduras, carnes, derivados lácteos, flores, hierbas, entre otros. Originalmente, estas plazas las administraba la *Edis*, pero con el proceso de liquidación de esta entidad distrital, pasaron a manos de los propietarios, quienes conformaron cooperativas y ahora tienen el control administrativo.

Los productos que se distribuyen allí son adquiridos en los grandes centros de abastecimiento como Paloquemao y Central de Abastos. En algunos casos los productores los proveen directamente, en especial lácteos y derivados; en el caso de las carnes, éstas son compradas en los frigoríficos San Martín y Guadalupe. Aún no se ha detectado la venta de carnes foráneas; los pescados los suministran los centros de abastecimiento mencionados.

También, se encuentran panaderías, cafeterías, cigarrerías, heladerías, restaurantes, expendios de víveres (tiendas), graneros, expendios con y sin consumo de licor, comidas rápidas; todos ellos en un número bastante alto, con tendencia a incrementarse. Estos establecimientos, como se mencionó anteriormente, se pueden catalogar dentro de la economía informal.

Igualmente, hay fábricas de alimentos de diversa índole que ocupan un número mayor de trabajadores y que poseen su propia red de distribución, algunas con puntos de venta exclusivos para sus productos. Estos establecimientos representan aproximadamente 35% del total del comercio de la localidad.

En términos generales, los habitantes tienen fácil acceso a productos alimenticios de consumo básico. Los pobladores han identificado dos aspectos importantes con respecto al consumo: en las familias se consumen los productos más económicos como plátano, arroz, papa, azúcar, sal, pasta, agua, café, pan, chocolate, zanahoria, cebolla y leche; el consumo de cerveza es generalizado.

#### **4.1.9 Vías y Transportes**

En la localidad convergen importantes vías de la red principal con alto flujo vehicular, entre las que se encuentran: autopista norte, avenida Caracas, carrera 24, avenida Ciudad de Quito, avenida 68, calle 63 y calle 80. Es una localidad con buen acceso por las vías existentes y la variedad de rutas de servicio público que fluyen, lo cual facilita la movilización de los habitantes.

#### **4.2 CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DE LA LOCALIDAD DE BARRIOS UNIDOS:**

- La localidad de Barrios Unidos está constituida, en su mayoría, por habitantes de los estratos tres, cuatro y cinco, con acceso a los servicios públicos en un 99%. Sin embargo, existen necesidades insatisfechas en relación con: salud, vivienda, recreación y educación.
- La población predominante en la localidad es joven, económicamente activa, y teóricamente representaría una disminución de índices de dependencia tanto juvenil como por envejecimiento. Sin embargo el alto peso de mortalidad

generado por lesiones de causa externa (homicidios, lesiones en las que se ignoran si fueron accidentales o no, lesiones por vehículo de motor), puede llegar a afectar significativamente los estándares económico sociales, debido al grupo de edad comprometido en esta problemática.

- El cambio de uso de suelo, de residencial a comercial, ha generado problemas como inseguridad, contaminación ambiental, invasión del espacio público, aumento de la población flotante y trabajador informal sin seguridad social.
- Por situación económica, los trabajadores informales buscan diferentes alternativas para mejorar sus ingresos; por este motivo, se observa su presencia en diferentes sitios de la localidad, lo cual se ve reflejado en que no tienen una relación laboral estable y permanente que les garantice, por lo menos, su acceso a la seguridad social y desconocen los beneficios para su afiliación independiente.
- Los problemas originados por la presencia de artrópodos y roedores tienen su principal origen en el caño El Salitre, por su falta de dragado y mantenimiento de los alrededores, las amplias zonas verdes, parques, etcétera; todo esto sin llegar a constituir una situación crítica, hace necesario la continuidad de los programas establecidos.

## **5. ANALISIS DE LOS HÁBITOS DE CONSUMO DE LAS FAMILIAS DEL BARRIO METRÓPOLIS A PARTIR DE LA REVISIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES QUE SE DETERMINAN COMO LAS FUNDAMENTALES PARA EXPLICAR EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES**

Para la realización de esta investigación se tomo una muestra de treinta (30) familias del Barrio Metrópolis ubicado en la ciudad de Bogotá, que pertenece al estrato cuatro (4).

El objetivo de nuestro análisis es determinar los estilos de vida de las familias de este barrio, para esto se manejaran las edades de las familias relacionadas con diferentes dimensiones como son:

**a. Matrimonio:** A esta variable pertenecen las dimensiones correspondientes a las preguntas: Nivel de educación de la madre, Nivel de educación del padre, Edad de la Madre, Edad del Padre, Años que llevan viviendo juntos, Salario de la madre y Salario del padre.

**b. Divorcio:** Los indicadores utilizados en esta variables son: Conflictos de principios morales, Conflictos de personalidad, Incompatibilidad sexual, Presencia de otra mujer o hombre, Conflictos financieros, Desempleo, Distinta raza, Distinta religión, Diferencias de edad, Diferencias en educación, Problemas de salud y problemas de fecundidad. Esta variable tiene en común con la anterior las dimensiones correspondientes a las preguntas: Nivel de educación de la madre, Nivel de educación del padre, Salario de la madre, Salario del padre, el número de veces que el padre y/o la madre se ha casado y las causales de divorcio que se hicieron evidentes al romper la relación de pareja.

**c. Acuerdos de División de trabajo:** A esta variable pertenecen las dimensiones correspondientes a las preguntas: Se ha efectuado acuerdo de distribución de tiempo entre un trabajo con salario y trabajo doméstico sin remuneración, Tiempo que dedican al trabajo doméstico los miembros de la familia (Padre, Madre e Hijos), Preparación en la que se está invirtiendo actualmente (ya sea de los Hijos, de la Madre o del Padre) y el Ingreso promedio por mes en el mercado por parte de la Madre como del Padre.

**d. Origen de nacimientos:** Los indicadores utilizados en esta variable son: Lugar de nacimiento de los miembros de la familia, Estrato social de los padres de la Madre y Estrato social de los padres del Padre.

**e. Prestigio de las familias:** A esta variables pertenecen las dimensiones correspondientes a las preguntas: Nivel directivo del esposo, Nivel directivo de la esposa, Educación de los padres de la pareja, Patrimonio actual de los padres de

la pareja y Para cada uno de los padres de las parejas el grado de instrucción logrado.

**Fuera de estas dimensiones, se analizaran también:**

**f. Las características de la vivienda:** A esta variable le corresponden las siguientes preguntas: Tipo de vivienda, Servicios con los que cuenta la vivienda, En donde vive el hogar ( Arriendo, vivienda propia, etc.), Número de cuartos que dispone el hogar y el Tipo de energía o combustible utilizado para cocción de alimentos.

**g. Gastos:** A esta variable le corresponden las siguientes preguntas: Monto aproximado de gastos en Alimentos, Monto aproximado de gastos en Vivienda, Monto aproximado de gasto en Vestuario y Calzado, Monto aproximado de gastos en Productos farmacéuticos y Asistencia Médica, Monto aproximado de gastos en Educación, Cultura y Esparcimiento, Monto aproximado de gastos en Transporte y Comunicaciones y Monto aproximado de gastos en Bebidas, Tabaco, Artículos para aseo personal y Artículos de joyería.

## 5.1 MATRIMONIO

a. Nivel de educación esposa:

**TABLA No.1CRUCE VARIABLES EDAD ESPOSA \* NIVEL ALCANZADO POR LA ESPOSA**

Edad de la esposa * Nivel alcanzado por la esposa Crosstabulation					
			Nivel alcanzado por la esposa		
			Secundaria	Universitaria	Postgrado
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count % within Edad de la esposa		7 28%	
	De 31 a 35	Count % within Edad de la esposa			2 50%
	De 36 a40	Count % within Edad de la esposa		5 20%	
	De 41 a 45	Count % within Edad de la esposa		3 12%	
	De 46 a 50	Count % within Edad de la esposa		4 16%	2 50%
	De 51 a 55	Count % within Edad de la esposa	1 100%	3 12%	
	De 56 a 60	Count % within Edad de la esposa		2 8%	
	Más de 60	Count % within Edad de la esposa		1 4%	
	Total	Count % within Edad de la esposa	1 3.6%	25 83.3%	4 13.3%

Con relación al Nivel de Educación de la esposa y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que 83.3% de las mujeres casadas han alcanzado una formación universitaria, y 40% de ellas tienen entre cuarenta y uno a cincuenta años de edad, y estas a su vez representan 10 de las 25 encuestas correspondientes a este intervalo.



**TABLA No.2 CRUCE VARIABLES EDAD ESPOSO \* NIVEL ALCANZADO POR LA ESPOSA**

Edad del esposo * Nivel alcanzado por la esposa Crosstabulation					
			Nivel alcanzado por la esposa		
			Secundaria	Universitaria	Postgrado
Edad del esposo	De 26 a 30	Count		4	
		% within Edad del esposo		16.67%	
	De 31 a 35	Count		2	
		% within Edad del esposo		8.33%	
	De 36 a 40	Count		2	2
		% within Edad del esposo		8.33%	66.67%
	De 41 a 45	Count		5	
		% within Edad del esposo		20.83%	
	De 46 a 50	Count		4	
		% within Edad del esposo		16.67%	
	De 51 a 55	Count	1	4	1
		% within Edad del esposo	100%	16.67%	33.33%
	Más de 60	Count		3	
		% within Edad del esposo		12.50%	
		Count	1	24	3
Total		% within Edad del esposo	3.6%	85.7%	10.7%

Con relación al Nivel de Educación de la esposa y teniendo en cuenta la edad del esposo podemos ver que 85.7% de las mujeres encuestadas han alcanzado una formación universitaria, y 55% de los esposos tiene entre cuarenta y uno a cincuenta y cinco años de edad, y estos a su vez representan 13 de las 24 encuestadas correspondientes a este intervalo.

b. Nivel de educación esposo:

**TABLA No.3 CRUCE VARIABLES EDAD ESPOSO \* NIVEL ALCANZADO POR EL ESPOSO**

Edad del esposo * Nivel alcanzado por el esposo Crosstabulation					
				Nivel alcanzado por el esposo	
				Universitaria	Postgrado
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	Edad del esposo	4	
		% within esposo		16%	
	De 31 a 35	Count	Edad del esposo	2	
		% within esposo		8%	
	De 36 a 40	Count	Edad del esposo	3	1
		% within esposo		12%	33.33%
	De 41 a 45	Count	Edad del esposo	5	
		% within esposo		20%	
De 46 a 50	Count	Edad del esposo	4		
	% within esposo		16%		
De 51 a 55	Count	Edad del esposo	5	1	
	% within esposo		20%	33.33%	
Más de 60	Count	Edad del esposo	2	1	
	% within esposo		8%	33.33%	
Total	Count	Edad del esposo	25	3	
	% within esposo		89.3%	10.70%	

Con relación al Nivel de Educación del esposo y teniendo en cuenta su edad podemos ver que 89.3% han alcanzado una formación universitaria, y 56% tienen entre cuarenta y cincuenta y cinco años de edad y estos a su vez representan 14 de 25 encuestas correspondientes a este intervalo.

**TABLA No.4 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* NIVEL ALCANZADO POR EL ESPOSO**

<b>Edad de la esposa * Nivel alcanzado por el esposo Crosstabulation</b>				
			<b>Nivel alcanzado por el esposo</b>	
			Universitario	Postgrado
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count % within Edad de la esposa	6 24%	1 33.33%
	De 31 a 35	Count % within Edad de la esposa	2 8%	
	De 36 a 40	Count % within Edad de la esposa	4 16%	
	De 41 a 45	Count % within Edad de la esposa	3 12%	
	De 46 a 50	Count % within Edad de la esposa	4 16%	1 33.33%
	De 51 a 55	Count % within Edad de la esposa	4 16%	
	De 55 a 60	Count % within Edad de la esposa	1 4%	1 33.33%
	Más de 60	Count % within Edad de la esposa	1 4%	
	Total	Count % within Edad de la esposa	25 89.3%	3 10.70%

Con relación al Nivel de Educación del esposo y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que 89.3% de los hombres casado han alcanzado una formación universitaria, están casados con 60% de las mujeres que tienen entre cuarenta y cincuenta y cinco años de edad, y estas a su vez representan 15 de las 25 encuestas correspondientes a este intervalo.

Se estima una tendencia en los matrimonios, a que el hombre se case con mujeres más jóvenes, tal y como se aprecia en el siguiente cuadro.

c. Edades:

**TABLA No.5 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* EDAD DEL ESPOSO**

Edad de la esposa * Edad del esposo Crosstabulation										
			Edad del esposo						Total Esposos	
			De 26 a 30	De 31 a 35	De 36 a 40	De 41 a 45	De 46 a 50	De 51 a 55		Más de 60
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count % within Edad de la esposa	4 57.1%	2 28.6%	1 14.3%					100.0
	De 31 a 35	Count % within Edad de la esposa			2 100%					100.0
	De 36 a 40	Count % within Edad de la esposa			1 25.0%	3 75.0%				100.0
	De 41 a 45	Count % within Edad de la esposa				1 33.33%	1 33.33%	1 33.33%		100.0
	De 46 a 50	Count % within Edad de la esposa				1 20.0%	2 40.0%	2 40.0%		100.0
	De 51 a 55	Count % within Edad de la esposa					1 25.0%	3 75.0%		100.0
	De 55 a 60	Count % within Edad de la esposa							2 100.0%	100.0
	Más de 60	Count % within Edad de la esposa							1 100.0%	100.0
	Total	Count % within Edad esposos	4 14.3%	2 7.1%	4 14.3%	5 17.9%	4 14.3%	6 21.4%	3 10.7%	100.0

Con relación a la Edad de la Esposa y teniendo en cuenta la edad del esposo podemos ver que 57% de las mujeres con un promedio de 27.5 años están casadas con hombres de la misma edad, 29% con hombres 5 años mayores y 14% con hombres 10 años mayores; todas las mujeres con 37.5 años están casadas con hombres 5 años mayores; 33% de las mujeres con 42.5 años, están casadas con hombres 5 años mayores y 33% con hombres 10 años mayores y 40% de las mujeres con 47.5 años se han casado con hombres 5 años mayores.

**TABLA No. 6 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* AÑOS VIVIENDO JUNTOS**

		Edad de la esposa * Años viviendo juntos Crosstabulation																			Total
		Años viviendo juntos																			
		0	1	2	3	4	5	6	8	15	16	17	20	21	22	26	27	28	40	45	
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	1	2		2	2														
	% within Edad esposa		14.3%	28.6%		28.6%	28.6%														
De 31 a 35	Count				1			1													
	% within Edad esposa				50.0%			50.0%													
De 36 a 40	Count	1							1	1				2							
	% within Edad esposa	20.0%							20.0%	20.0%				50.0%							
De 41 a 45	Count								3		3	3									
	% within Edad esposa								33.3%		33.3%	33.3%									
De 46 a 50	Count	1					1		1	1			1				1				
	% within Edad esposa	16.7%					16.7%		16.7%	16.7%			16.7%				16.7%				
De 51 a 55	Count													1	1			1			
	% within Edad esposa													25.0%	25.0%			25.0%			
De 56 a 60	Count																		1	1	
	% within Edad esposa																		50.0%	50.0%	
Más de 60	Count																		1		
	% within Edad esposa																		100%		
Total	Count	2	1	2	1	2	3	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	3	
	% within Edad esposa	6.7%	3.3%	6.7%	3.3%	6.7%	10.0%	3.3%	10.0%	6.7%	3.3%	3.3%	3.3%	6.7%	3.3%	3.3%	3.3%	6.7%	6.7%	3.3%	

Con relación a los Años viviendo juntos y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que 50% de las parejas llevan más de 15 años viviendo juntos, y 75% más de 5 años. Se aprecia una estabilidad importante en los matrimonios.

d. Salarios:

**TABLA No. 7 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* INGRESO DE LA ESPOSA**

Edad de la esposa *Ingreso de la esposa Crosstabulation				
			Ingreso de la esposa	
			De 2 a 4 salarios mínimos	Mayor de 4 salarios mínimos
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	5	1
		% within Edad de la esposa	27.78%	11.11%
	De 31 a 35	Count	1	1
		% within Edad de la esposa	5.56%	11.11%
	De 36 a 40	Count	2	1
		% within Edad de la esposa	11.11%	11.11%
	De 41 a 45	Count	3	
		% within Edad de la esposa	16.67%	
	De 46 a 50	Count	3	3
		% within Edad de la esposa	16.67%	33.33%
	De 51 a 55	Count	4	
		% within Edad de la esposa	22.22%	
	De 55 a 60	Count		2
		% within Edad de la esposa		22.22%
	Más de 60	Count		1
		% within Edad de la esposa		11.11%
Total		Count	18	9
		% within Edad de la esposa	66.7%	33.3%

Con relación a los Salarios y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que el 66.7% de las mujeres casadas reciben un ingreso entre 2 a 4 salarios mínimos y el 55.56% de ellas tienen entre cuarenta y uno a cincuenta y cinco años de edad, y estas a su vez representan 10 de 18 encuestas correspondientes a este intervalo.

**TABLA No. 8 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* INGRESO DEL ESPOSO**

Edad del esposo *Ingreso del esposo Crosstabulation				
			Ingreso del esposo	
			De 2 a 4 salarios mínimos	Mayor de 4 salarios mínimos
Edad del esposo	De 26 a 30	Count % within Edad del esposo	4 26.67%	
	De 31 a 35	Count % within Edad del esposo	2 13.33%	
	De 36 a 40	Count % within Edad del esposo	1 6.67%	3 23.08%
	De 41 a 45	Count % within Edad del esposo	2 13.33%	3 23.08%
	De 46 a 50	Count % within Edad del esposo	3 20.0%	1 7.69%
	De 51 a 55	Count % within Edad del esposo	3 20.0%	3 23.08%
	Más de 60	Count % within Edad del esposo		3 23.08%
	Total	Count % within Edad del esposo	15 53.6%	13 46.4%

Con relación a los Salarios y teniendo en cuenta la edad del esposo, podemos ver que 53.6% de los hombres casados reciben un ingreso entre 2 a 4 salarios mínimos. De este porcentaje, el 53.33% de ellos tiene entre cuarenta y uno a cincuenta y cinco años de edad, y estos a su vez representan el 8 de las 15 encuestas correspondientes a este intervalo.

## 5.2 DIVORCIO

**TABLA No. 9 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* CUANTAS VECES SE HA CASADO EL ESPOSO**

Edad del esposo * Cuántas veces se ha casado el esposo Crosstabulation					
			Cuántas veces se ha casado el esposo		
			Ninguna	Una	Dos
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	2	3	
		% within Edad del esposo	66.66%	12.50%	
	De 31 a 35	Count		2	
		% within Edad del esposo		8.33%	
	De 36 a 40	Count		4	
		% within Edad del esposo		16.67%	
	De 41 a 45	Count		4	1
		% within Edad del esposo		16.67%	33.33%
	De 46 a 50	Count	1	3	1
		% within Edad del esposo	33.33%	16.50%	33.33%
	De 51 a 55	Count		5	1
		% within Edad del esposo		20.83%	33.33%
	Más de 60	Count		3	
		% within Edad del esposo		12.50%	
Total		Count	3	24	3
		% within Edad del esposo	10.0%	80.00%	10.00%

Con relación a El número de veces que se ha casado y teniendo en cuenta la edad del esposo podemos ver que el 80.00% de los esposos se han casado una sola vez. De este porcentaje, el 54% de los hombres casados tienen una edad entre cuarenta y uno a cincuenta y cinco años, y estos a su vez representan 13 de las 24 encuestas correspondientes a este intervalo. 10.00% de los hombres se han casado dos veces y ellos se encuentran entre cuarenta y uno a cincuenta años de edad.



**TABLA No. 10 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* CUANTAS VECES SE HA CASADO LA ESPOSA**

Edad de la esposa * Cuántas veces se ha casado la esposa Crosstabulation						
				Cuántas veces se ha casado la esposa		
				Ninguna	Una	Dos
Edad esposa	De 26 a 30	Count	% within	1	6	
		Edad de la esposa		33.33%	24.0%	
	De 31 a 35	Count	% within		2	
		Edad de la esposa			8.0%	
	De 36 a40	Count	% within	1	3	1
		Edad de la esposa		33.33%	12.0%	50.0%
	De 41 a 45	Count	% within		3	
		Edad de la esposa			12.0%	
	De 46 a 50	Count	% within	1	4	1
	Edad de la esposa		33.33%	16.0%	50.0%	
De 51 a 55	Count	% within		4		
	Edad de la esposa			16.0%		
De 55 a 60	Count	% within		2		
	Edad de la esposa			8.0%		
Más de 60	Count	% within		1		
	Edad de la esposa			4.00%		
Total	Count	% within	3	25	2	
	Edad de la esposa		10.0%	83.3%	6.7%	

Con relación a El número de veces que se ha casado y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos que 83.3% de las esposas se han casados una sola vez. De este porcentaje, el 44% de las esposas tienen entre cuarenta y uno a cincuenta y cinco años de edad , y estas a su vez representan 11 de las 25 encuestas correspondientes a este intervalo. 6.7% de las mujeres se han casado dos veces y sus edades están entre treinta y seis a cincuenta años de edad.

**TABLA No. 11 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* CAUSAS DE DIVORCIO**

Edad de la esposa * Causas de divorcio Crosstabulation				
		Causas de divorcio		
		Principios Morales	Convivencia difícil en el matrimonio	
Edad esposa	De 36 a 40	Count	% within	1
		Edad de la esposa		100%
	De 46 a 50	Count	% within	1
		Edad de la esposa		100.0%
Total		Count	% within	1
		Edad de la esposa		50.0%
				50.0%

Con relación a Las causas de divorcio y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que 50.0% de las esposas encuestadas se han divorciado por Convivencia difícil en el matrimonio y el 50% restante por Principios Morales. Las mujeres que se han divorciado se encuentran entre treinta y seis a cincuenta años de edad.

**TABLA No. 12 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* CAUSAS DE DIVORCIO**

Edad del esposo * Causas de divorcio Crosstabulation				
			Causas de divorcio	
			Principios morales	Conflictos de personalidad
Edad del esposo	De 41 a 45	Count	% within	
		Edad del esposo		1 50.0%
	De 46 a 50	Count	% within	1 100.0%
	De 51 a 55	Count	% within	1 50.0%
Total		Count	% within	1 2
		Edad del esposo		33.3% 66.7%

Con relación a Las Causas de Divorcio y teniendo en cuenta la edad del esposo podemos ver que el 66.7% de los hombres se han divorciado por Conflictos de personalidad y el 33.33% por Principios morales, y su edad esta entre cuarenta y un a cincuenta y cinco años.

### 5.3 ACUERDOS DE DIVISION DE TRABAJO

**TABLA No. 13 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* SE HA EFECTUADO ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN DE TIEMPO**

Edad del esposo * Se ha efectuado acuerdos de distribución de tiempo Crosstabulation				Se ha efectuado acuerdos de distribución de tiempo		
			No	Si		
Edad del esposo	De 26 a 30	Count within Edad del esposo	3	1	17.64%	7.69%
	De 31 a 35	Count within Edad del esposo	1	1	5.88%	7.69%
	De 36 a 40	Count within Edad del esposo	2	2	11.76%	15.38%
	De 41 a 45	Count within Edad del esposo	3	3	17.64%	23.07%
	De 46 a 50	Count within Edad del esposo	4	1	23.52%	7.69%
	De 51 a 55	Count within Edad del esposo	2	4	11.76%	30.76%
	Más de 60	Count within Edad del esposo	2	1	11.76%	7.69%
	Total	Count within Edad del esposo	17	13	56.7%	43.3%

Con relación a Los acuerdos de división de trabajo y teniendo en cuenta la edad del esposo podemos ver que 57% de los esposos no han efectuado acuerdos de distribución de tiempo, el resto (43%) sí. De estos últimos, 30% tienen en promedio de edad de 52.5 años; 23% de 42.5 años y 15% de 37.5 años. Es relevante anotar que más o menos 70% son mayores de 40 años.

**TABLA No. 14 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* SE HA EFECTUADO ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN DE TIEMPO**

Edad de la esposa * Se ha efectuado acuerdos de distribución de tiempo Crosstabulation					
				Se ha efectuado acuerdos de distribución de tiempo	
				No	Si
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	% within	4	3
		Edad de la esposa		23.52%	23.07%
	De 31 a 35	Count	% within	1	1
		Edad de la esposa		5.88%	7.69%
	De 36 a 40	Count	% within	2	3
		Edad de la esposa		11.76%	23.07%
	De 41 a 45	Count	% within	1	2
		Edad de la esposa		5.88%	15.38%
	De 46 a 50	Count	% within	4	2
	Edad de la esposa		23.52%	15.38%	
	De 51 a 55	Count	% within	3	1
		Edad de la esposa		17.64%	7.69%
	De 56 a 60	Count	% within	1	1
		Edad de la esposa		5.88%	7.69%
	Más de 60	Count	% within	1	
		Edad de la esposa		5.88%	
Total		Count	% within	17	13
		Edad de la esposa		56.66%	43.3%

Con relación a Los acuerdos de división de trabajo y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que 43% de las esposas han efectuado acuerdos de distribución de tiempo y que los mayores porcentajes tienen un promedio de edad de 27.5 años (23%) y 37.5 (23%).

**TABLA No. 15 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* TIEMPO DEDICADO ESPOSO**

Edad del esposo * Tiempo dedicado esposo Crosstabulation						
				Tiempo dedicado esposo		
				Parcial	Compartido	Ninguno
Edad del esposo	De 26 a 30	Count within Edad del esposo	%	1		3
				9.0%		17.64%
	De 31 a 35	Count within Edad del esposo	%	1		2
				9.0%		11.76%
	De 36 a 40	Count within Edad del esposo	%	2		3
				18.00%		17.64%
	De 41 a 45	Count within Edad del esposo	%	3		
				27.00%		
De 46 a 50	Count within Edad del esposo	%	1		4	
			9.0%		23.52%	
De 51 a 55	Count within Edad del esposo	%	3	2	2	
			27.00%	100.0%	11.76%	
Más de 60	Count within Edad del esposo	%			3	
					17.64%	
Total	Count within Edad del esposo	%	11	2	17	
			36.66%	6.66%	56.66%	

El 36.66% de los hombres casados dedican tiempo parcial a labores en el hogar, 6.66% tiempo compartido. En ambos casos, el porcentaje mayor corresponde a hombres con edad promedio de 53.5%; 27% para los primeros y 100% para los segundos. En ambos casos, más del 50% están por encima de 40 años.

**TABLA No. 16 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* TIEMPO DEDICADO ESPOSA**

Edad de la esposa * Tiempo dedicado esposa Crosstabulation					
			Tiempo dedicado esposa		
			Parcial	Compartido	Ninguno
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count within Edad de la esposa	2		3
		%	18.18%		17.64%
	De 31 a 35	Count within Edad de la esposa	2		2
		%	18.18%		11.76%
	De 36 a 40	Count within Edad de la esposa	2		4
		%	18.18%		23.52%
	De 41 a 45	Count within Edad de la esposa			
	De 46 a 50	Count within Edad de la esposa			3
		%			17.64%
De 51 a 55	Count within Edad de la esposa	2	1	2	
	%	18.18%	50.0%	11.76%	
De 56 a 60	Count within Edad de la esposa	3	1	2	
	%	27.27%	50.0%	11.76%	
Más de 60	Count within Edad de la esposa			1	
	%			5.88%	
Total	Count within Edad de la esposa	11	2	17	
	%	36.66%	6.66%	56.66%	

De las mujeres, 36.66% dedican tiempo parcial al hogar y 6.66% tiempo compartido. En el primer caso, 54.54% de ellas tienen entre 26 y 40 años y en el segunda caso 100% entre 51 y 60 años.

**TABLA No. 17 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* TIEMPO DEDICADO POR LOS HIJOS AL HOGAR**

Edad del esposo * Tiempo dedicado por los hijos al hogar Crosstabulation						
				Tiempo dedicado por los hijos al hogar		
				Parcial	Compartido	Ninguno
Edad del esposo	De 31 a 35	Count	%	1		
		within	Edad del	9.0%		
		esposo	esposo			
	De 36 a 40	Count	%	2	1	1
		within	Edad del	18.18%	16.66%	50.00%
		esposo	esposo			
	De 41 a 45	Count	%	3	1	
		within	Edad del	27.27%	16.66%	
		esposo	esposo			
	De 46 a 50	Count	%	2	2	1
		within	Edad del	18.18%	33.33%	50.00%
		esposo	esposo			
	De 51 a 55	Count	%	3	2	
		within	Edad del	27.27%	33.33%	
		esposo	esposo			
	Más de 60	Count	%			
		within	Edad del			
		esposo	esposo			
		Count	%	11	6	3
		within	Edad del	55.55%	30.00%	15.00%
		esposo	esposo			
Total						

Con relación a Tiempo dedicado al hogar y teniendo en cuenta la edad del esposo podemos ver que 55.55% de los hijos dedican un tiempo parcial al hogar, 30.0% tiempo compartido y 15% no. Cuando el padre tiene más de 40 años los hijos colaboran más en el hogar; en efecto, 72.72% de ellos dedican tiempo parcial y 83% un tiempo compartido. Se aprecia la autoridad paterna.



**TABLA No. 18 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* TIEMPO DEDICADO POR LOS HIJOS AL HOGAR**

Edad de la esposa * Tiempo dedicado por los hijos al hogar Crosstabulation						
				Tiempo dedicado por los hijos al hogar		
				Parcial	Compartido	Ninguno
Edad de la esposa	De 31 a 35	Count within Edad de la esposa	%	1		
				9.0%		
	De 36 a 40	Count within Edad de la esposa	%	2	1	
				18.18%	16.66%	
	De 41 a 45	Count within Edad de la esposa	%	3	1	
				27.27%	16.66%	
	De 46 a 50	Count within Edad de la esposa	%	1	2	
				9.0%	33.33%	
	De 51 a 55	Count within Edad de la esposa	%	3	2	2
				27.27%	33.33%	66.66%
	Más de 60	Count within Edad de la esposa	%			1
						33.33%
		Count within Edad de la esposa	%	11	6	3
Total				55.55%	30.00%	15.00%

Con relación a Tiempo dedicado al hogar y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que 55.55% de los hijos dedican un tiempo parcial al hogar, 30.0% compartido y 15.0% ninguno. En el primer caso, 27.18 de las madres tienen menos de 40 años. En el segundo caso 83.32% de ellas tienen más de 40 años.

**TABLA No. 19 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* PREPARACION HIJOS**

Edad del esposo * Preparación Hijos Crosstabulation							
				Preparación hijos			
				Jardín	Primaria	Secundaria	Pregrado
Edad del esposo	De 31 a 35	Count	% within Edad del esposo	2			
				33.33%			
	De 36 a 40	Count	% within Edad del esposo	2	1		
				33.33%	100%		
	De 41 a 45	Count	% within Edad del esposo	1		3	
			16.66%		60.0%		
	De 46 a 50	Count	% within Edad del esposo			2	1
						40.0%	20.0%
	De 51 a 55	Count	% within Edad del esposo	1			4
				16.66%			60.0%
		Count	% within Edad del esposo	6	1	5	5
Total				35.29%	5.88%	29.41%	29.41%

Con relación a Preparación de los hijos y teniendo en cuenta la edad del esposo podemos ver que 35% de los esposos encuestados invierten en jardín. De este porcentaje, el 67% de los hombres están entre 30 y 40 años. Al sumar 17 años al hombre más maduro, cuando el hijo egrese de la Universidad, él tendrá 57 años y el más joven 47 años. Al analizar las edades de los hombres con hijos cursando la Universidad, 20% de los hijos tienen padres con 47 años en promedio y 60% con 53 años. Se mantienen las estructuras de edades.

**TABLA No. 20 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* PREPARACION HIJOS**

Edad de la esposa * Preparación de los hijos Crosstabulation							
				Preparación hijos			
				Jardín	Primaria	Secundaria	Pregrado
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	% within	2	1		
		Edad de la esposa		29%	100.0%		
	De 31 a 35	Count	% within	2			
		Edad de la esposa		29%			
	De 36 a 40	Count	% within	1		2	
		Edad de la esposa		14%		40%	
	De 41 a 45	Count	% within	2		2	
		Edad de la esposa		13%		40%	
	De 46 a 50	Count	% within	2		2	1
		Edad de la esposa		13%		20%	20.0%
	De 55 a 60	Count	% within				4
		Edad de la esposa					80.0%
Total		Count	% within	7	1	5	5
		Edad de la esposa		38.9%	5.6%	27.8%	27.8%

Con relación a Preparación de los hijos y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que 40% de las esposas encuestadas invierten en jardín. De este porcentaje, el 58% de las esposas tienen entre veintiséis y treinta y cinco años de edad. Cuando las hijas egresen de la Universidad las mujeres más jóvenes tendrán 42 años y las más maduras 52 años. Al comparar las edades de las mujeres hoy, con hijos en la Universidad, 20% de los universitarios tienen madres de 48 años y 80% de 53 años. Aquí se aprecia que hoy las mujeres se casan más jóvenes con hombres más maduros.

**TABLA No. 21 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* INGRESO DEL ESPOSO**

Edad del esposo * Ingreso del Esposo Crosstabulation				
		Ingreso del esposo		
		De 2 a 4 Salarios Mínimos	Mayor de 4 Salarios Mínimos	
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	% within	
		Edad del esposo		
	De 31 a 35	Count	% within	
		Edad del esposo		
	De 36 a40	Count	% within	
		Edad del esposo		
	De 41 a 45	Count	% within	
		Edad del esposo		
	De 46 a 50	Count	% within	
		Edad del esposo		
	De 51 a 55	Count	% within	
		Edad del esposo		
	Más de 60	Count	% within	
		Edad del esposo		
Total		Count	% within	
		Edad del esposo		

Con relación a los Ingresos y teniendo en cuenta la edad del esposo podemos ver que 54% de los hombres reciben de 2 a 4 salarios mínimo (\$840.000), 53% tienen entre cuarenta y cincuenta y cinco años. 46% de los hombres reciben un salario mayor de 4 salarios mínimos, 54% tienen entre cuarenta y cincuenta y cinco años.

**TABLA No. 22 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* INGRESO DE LA ESPOSA**

Edad de la esposa * Ingreso de la Esposa Crosstabulation					
				Ingreso de la esposa	
				De 2 a 4 Salarios Mínimos	Mayor de 4 Salarios Mínimos
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	% within	5	1
		Edad de la esposa		28%	11%
	De 31 a 35	Count	% within	1	1
		Edad de la esposa		6%	11%
	De 36 a 40	Count	% within	2	1
		Edad de la esposa		11%	11%
	De 41 a 45	Count	% within	3	
		Edad de la esposa		17%	
	De 46 a 50	Count	% within	3	3
	Edad de la esposa		17%	33%	
De 51 a 55	Count	% within	4		
	Edad de la esposa		22%		
De 56 a 60	Count	% within		2	
	Edad de la esposa			22%	
Más de 60	Count	% within		1	
	Edad de la esposa			11%	
Total	Count	% within	18	13	
	Edad de la esposa		67%	33%	

Con relación a los Ingresos y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que 67% de las esposas encuestadas reciben de 2 a 4 salarios mínimos (\$840.000) y 56% de ellas tienen entre 40 y 55 años de edad. Aquí se aprecia la necesidad que ha existido en los hogares de que la mujer trabaje, para sostener el ritmo de gastos de hogar.

#### 5.4 ORIGEN DE NACIMIENTOS:

**TABLA No. 23 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* ESTRATO PAPAS DEL ESPOSO**

Edad del esposo * Estrato papás del esposo Crosstabulation				
		Estrato papás del esposo		
		3	4	5
Edad del esposo	De 26 a 30	Count		4
		% within Edad del esposo		31%
	De 31 a 35	Count	1	1
		% within Edad del esposo	33%	8%
	De 36 a 40	Count	1	1
		% within Edad del esposo	33%	33%
	De 41 a 45	Count		3
		% within Edad del esposo		23%
	De 46 a 50	Count		2
		% within Edad del esposo		15%
	De 51 a 55	Count	1	3
		% within Edad del esposo	33%	23%
Total		Count	3	13
		% within Edad del esposo	15.78%	68.42%

Con relación al Estrato de los papás del esposo y teniendo en cuenta la edad del esposo podemos que 68% de los padres de los hombres viven en estrato c4 y 16% en el cinco y 16% en el estrato tres. Se puede afirmar que se mantienen los estratos familiares. Como 30% de los hombres están entre 25 y 35 años, es posible que suban de estrato, y ello permitiría decir, que el estrato se mantienen, con tendencia a mejorar.

**TABLA No. 24 CRUCE VARIABLES EDAD DE ESPOSA \* ESTRATO PAPAS DE LA ESPOSA**

Edad de la esposa * Estrato papás de la esposa Crosstabulation					
		Estrato papás de la esposa			
		3	4	5	6
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count 2	Count 3	Count 2	
		% within 29%	% within 27%	% within 40%	
	De 31 a 35	Count 1			Count 1
		% within 14%			% within 100.0%
	De 36 a 40	Count 1		Count 3	
		% within 14%		% within 60%	
	De 41 a 45	Count 1	Count 2		
		% within 14%	% within 8%		
De 46 a 50	Count 1	Count 2			
	% within 14%	% within 8%			
De 51 a 55	Count 1	Count 4			
	% within 14%	% within 36%			
De 56 a 60	Count 1				
	% within 14%				
Total	Count 7	Count 11	Count 5	Count 3	
	% within 29.2%	% within 45.8%	% within 20.8%	% within 4.2%	

Con relación al Estrato de los papas de la esposa y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que 46% de los padres de las esposas viven en estrato 4, y 27% de las mujeres tienen 25 años aproximadamente, esto permite afirmar que existe tendencia a mejorar de estrato. Si se analiza el estrato 5 y 6 de los padres, es factible que 27% de las mujeres que hoy viven en Metrópolis pasen a una vivienda de estrato 5 en los próximos años. Esto concuerda con al tendencia observada en el cuadro anterior para sus esposos.

## 5.5 PRESTIGIO DE LAS FAMILIAS:

**TABLA No. 25 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* NIVEL DIRECTIVO ESPOSO**

Edad del esposo * Nivel directivo esposo Crosstabulation					
				Nivel directivo esposo	
				Directivo	Medio
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	% within	1	3
		Edad del esposo		14%	17%
	De 31 a 35	Count	% within		2
		Edad del esposo			11%
	De 36 a 40	Count	% within	2	2
		Edad del esposo		29%	11%
	De 41 a 45	Count	% within	2	3
		Edad del esposo		29%	17%
	De 46 a 50	Count	% within	1	3
		Edad del esposo		14%	17%
	De 51 a 55	Count	% within	1	5
		Edad del esposo		14%	28%
Total		Count	% within	7	18
		Edad del esposo		28.0%	72.0%

Con relación al Nivel Directivo del esposo y teniendo en cuenta la edad del esposo podemos ver que el 72% de los hombres casados, el nivel directivo es Medio. De este porcentaje, el 62% de los esposos tienen entre cuarenta y cincuenta y cinco años de edad, mientras que 57% en el mismo tramo de edad ocupan cargos directivos (28%).



**TABLA No. 26 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* NIVEL DIRECTIVO ESPOSA**

Edad de la esposa * Nivel directivo esposas Crosstabulation					
				Nivel directivo esposa	
				Directivo	Medio
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	% within	1	5
		Edad de la esposa		25%	25%
	De 31 a 35	Count	% within		2
		Edad de la esposa			10%
	De 36 a 40	Count	% within	1	2
		Edad de la esposa		25%	10%
	De 41 a 45	Count	% within		3
	Edad de la esposa			15%	
	De 46 a 50	Count	% within	2	4
		Edad de la esposa		50%	20%
	De 51 a 55	Count	% within		4
		Edad de la esposa			20%
Total		Count	% within	4	20
		Edad de la esposa		16.7%	83.3%

Con relación al Nivel directivo de la esposa y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que 83% de las esposas ocupan un nivel Medio. De este porcentaje, el 55% de las mujeres casadas tienen entre 40 y 55 años de edad. El 16% ocupan cargos Directivos y 75% están entre 35 y 50 años.

Al comparar con el anterior, se comprueba que el trabajo femenino ha venido adquiriendo relevancia en la vida laboral.

**TABLA No. 27 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* EDUCACIÓN PAPÁS ELLA**

Edad de la esposa * Educación papás ella Crosstabulation									
			Educación papás ella						
			Fallecidos	Primaria	Secundaria	Tecnológica	Universitaria	Especialización	Doctorado
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count				4	3		
		% within				36.36%	33%		
	De 31 a 35	Count					1		1
		% within					11%		100%
	De 36 a 40	Count	1			2	2		
		% within	20%			18%	22%		
	De 41 a 45	Count			1	1	1		
		% within			50%	9%	11%		
	De 46 a 50	Count	1		1	2	1	1	
	% within	20%		50%	18%	11%	100%		
De 51 a 55	Count		1		2	1			
	% within		100%		18%	11%			
De 55 a 60	Count	2							
	% within	40%							
Más de 60	Count	1							
	% within	20%							
Total	Count	5	1	2	11	9	1	1	
	% within	16.7%	3.3%	6.7%	36.7%	30.0%	3.3%	3.3%	

Con relación a la Educación de los padres de la esposa y teniendo en cuenta la edad de la esposa podemos ver que 375 de los padres de las esposas encuestadas tienen una formación tecnológica y 30% educación universitaria. En el primer caso, 54% de sus hijas tienen menos de 40 años y en el segundo caso, con educación universitaria, 66% de sus hijas. En general, 70% de los padres han tenido educación superior.

**TABLA No. 28 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* EDUCACIÓN PAPÁS EL.**

Edad del esposo * Educación papás el Crosstabulation								
				Educación papás el				
				Fallecidos	Primaria	Secundaria	Tecnológica	Universitaria
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	% within				1	3
	Edad del esposo						14.28%	33%
	De 31 a 35	Count	% within					2
	Edad del esposo							22%
	De 36 a 40	Count	% within	2			1	1
	Edad del esposo			22.22%			14.28%	11%
	De 41 a 45	Count	% within	1			3	1
	Edad del esposo			11.11%			42.85%	11%
	De 46 a 50	Count	% within	1			1	2
	Edad del esposo			11.11%			14.28%	22%
	De 51 a 55	Count	% within	2	2	1	1	
	Edad del esposo			22.22%	100%	100%	14.28%	
	Más de 60	Count	% within	3				
	Edad del esposo			33.33%				
Total		Count	% within	9	2	1	7	9
	Edad del esposo			32.14%	7.14%	3.57%	25%	32.14%

Con relación a la Educación de los padres del esposo y teniendo en cuenta la edad del esposo podemos ver que 32.14% de los padres de los esposos tienen una formación universitaria, y 25% educación tecnológica. En el primer caso, 66% de sus hijos tienen menos de 40 años y en el segundo caso, con educación tecnológica, 71.41% de sus hijos tienen entre cuarenta a cincuenta cinco años de edad. En general, solo 57.14% de los padres han tenido educación superior.

## 5.6 OTROS GASTOS:

**TABLA No. 29 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* MONTO ALIMENTACIÓN**

Edad de la esposa * Monto Alimentación Crosstabulation					
		Monto Alimentación			
		Menos de un Salario Mínimo	1	2	3
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	4	2	1
		% within Edad de la esposa	27%	17%	50%
	De 31 a 35	Count	2		
		% within Edad de la esposa	13%		
	De 36 a 40	Count	4	1	
		% within Edad de la esposa	27%	8%	
	De 41 a 45	Count	2	1	
		% within Edad de la esposa	13%	8%	
	De 46 a 50	Count	2	4	
	% within Edad de la esposa	13%	33%		
De 51 a 55	Count		3	2	
	% within Edad de la esposa		25%	100.0%	
De 55 a 60	Count		1	1	
	% within Edad de la esposa		8%	50%	
Más de 60	Count	1			
	% within Edad de la esposa	7%			
Total	Count	15	12	2	
	% within Edad de la esposa	50.0%	40.0%	6.7%	

Con respecto al monto gastado en Alimentación Mensual, con relación a la edad de la esposa, podemos ver que 50% de los encuestados gasta menos de un salario mínimo y el mayor rango de edad de las mujeres (67%) es de 25 a 40 años. Para menos de dos salarios mínimos se encuentran 40% de las mujeres y el mayor rango de edad (58%) esta entre cuarenta y cinco a cincuenta y cinco años. Es decir, a más edad mas gasto en alimentación, hasta llegar a una situación donde se gasta menos de \$560.000.

**TABLA No. 30 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* MONTO VIVIENDA**

Edad de la esposa * Monto Vivienda Crosstabulation						
				Monto vivienda		
				Menos de un Salario Mínimo	1	2
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	% within	5	2	
		Edad de la esposa		29%	18%	
	De 31 a 35	Count	% within	1	1	
		Edad de la esposa		6%	9%	
	De 36 a 40	Count	% within	4	1	
		Edad de la esposa		23%	9%	
	De 41 a 45	Count	% within	2		1
		Edad de la esposa		12%		50%
	De 46 a 50	Count	% within	3	3	
	Edad de la esposa		18%	27%		
De 51 a 55	Count	% within	2	1	1	
	Edad de la esposa		12%	9%	50%	
De 55 a 60	Count	% within		2		
	Edad de la esposa			18%		
Más de 60	Count	% within		1		
	Edad de la esposa			9%		
Total	Count	% within	17	11	2	
	Edad de la esposa		56.7%	36.7%	6.7%	

Con relación al Monto gastado en Vivienda mensualmente, con relación a la edad de la esposa, podemos decir que 57% de las mujeres encuestadas gasta menos de un salarios mínimo. De este porcentaje 58% se encuentra entre 25 y 40 años. Con un gasto menos que 2 salarios mínimos existen 37% de parejas, y el mayor rango (54%) de mujeres tiene entre 45 y 60 años. Es decir a mayor edad, más gasto.

**TABLA No. 31 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* MONTO VESTUARIO**

Edad de la esposa * Monto Vestuario Crosstabulation				
			Monto Vestuario	
			Menos de un Salario Mínimo	
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	% within Edad de la esposa	7 23%
	De 31 a 35	Count	% within Edad de la esposa	2 7%
	De 36 a 40	Count	% within Edad de la esposa	5 17%
	De 41 a 45	Count	% within Edad de la esposa	3 10%
	De 46 a 50	Count	% within Edad de la esposa	6 20%
	De 51 a 55	Count	% within Edad de la esposa	4 13%
	De 55 a 60	Count	% within Edad de la esposa	2 7%
	Más de 60	Count	% within Edad de la esposa	1 3%
Total	Count	% within Edad de la esposa	30 100.0%	

Con respecto al Monto mensual gastado en Vestuario, con relación a la edad de la esposa podemos decir que el 100% de las mujeres encuestadas gasta menos de un salario mínimo, y el mayor rango de mujeres (47%) tiene entre veinticinco y cuarenta años de edad. Es decir, a menos edad, más gasta en vestuario; parece ser que tienen relación con la estimación y no con los hijos, pues las mujeres con mayor edad, tienen hijos adolescentes o más maduros, que pueden demandar más gasto en vestuario.

**TABLA No. 32 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* MONTO PRODUCTOS FARMACÉUTICOS**

Edad de la esposa * Monto Productos Farmacéuticos Crosstabulation					
				Monto Productos Farmacéuticos	
				Menos de un Salario Mínimo	1
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	% within Edad de la esposa	7	
				28%	
	De 31 a 35	Count	% within Edad de la esposa	2	
				8%	
	De 36 a 40	Count	% within Edad de la esposa	5	
				20%	
	De 41 a 45	Count	% within Edad de la esposa	3	
				12%	
	De 46 a 50	Count	% within Edad de la esposa	3	3
			12%	60%	
De 51 a 55	Count	% within Edad de la esposa	4		
			16%		
De 55 a 60	Count	% within Edad de la esposa	1	1	
			4%	20%	
Más de 60	Count	% within Edad de la esposa		1	
				20%	
Total	Count	% within Edad de la esposa	25	5	
			83.3%	16.7%	

Con relación al Monto mensual gastado en productos farmacéuticos, con relación a la edad de la esposa, podemos decir que 83% de las encuestadas gasta menos de un salario mínimo, y que el mayor rango (56%) se encuentra con edades entre 25 y 40 años. Es decir entre más jóvenes las mamás, más gasto en productos farmacéuticos. Tal vez está relacionado con hijos pequeños.

**TABLA No. 33 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* MONTO EDUCACIÓN**

Edad de la esposa * Monto Educación Crosstabulation						
				Monto Educación		
				Menos de un Salario Mínimo	1	2
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	% within Edad de la esposa	6 40.0%	1 8%	
	De 31 a 35	Count	% within Edad de la esposa		2 17%	
	De 36 a 40	Count	% within Edad de la esposa	2 13%	3 25%	
	De 41 a 45	Count	% within Edad de la esposa	1 7%	2 17%	
	De 46 a 50	Count	% within Edad de la esposa	3 20%	2 17%	1 33.33%
	De 51 a 55	Count	% within Edad de la esposa		2 17%	2 66.66%
	De 55 a 60	Count	% within Edad de la esposa	2 13%		
	Más de 60	Count	% within Edad de la esposa	1 7%		
	Total	Count	% within Edad de la esposa	15 50.0%	12 40.0%	3 10.0%

Con respecto al monto gastado en educación mensual, con relación a la edad de la esposa podemos decir que el 50% de las mujeres encuestadas gastan menos de un salario mínimo y 53% tienen menos de 40 años. Con un gasto entre 1 y 2 salarios mínimos hay 40% de mujeres encuestadas, de las cuales 51% tienen edades entre 40 y 60 años. Cuando se gasta menos de 1 salario mínimo, el gasto se encuentra en las mujeres más jóvenes; cuando este está entre 1 y 2 salarios mínimos, el gasto se concentra en mujeres maduras



**TABLA No. 34 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* MONTO TRANSPORTE**

Edad de la esposa * Monto Transporte Crosstabulation				
			Monto Transporte	
			Menos de un Salario Mínimo	
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	% within Edad de la esposa	7 23%
	De 31 a 35	Count	% within Edad de la esposa	2 7%
	De 36 a 40	Count	% within Edad de la esposa	5 17%
	De 41 a 45	Count	% within Edad de la esposa	3 10%
	De 46 a 50	Count	% within Edad de la esposa	6 20%
	De 51 a 55	Count	% within Edad de la esposa	4 13%
	De 55 a 60	Count	% within Edad de la esposa	2 7%
	Más de 60	Count	% within Edad de la esposa	1 3%
	Total	Count	% within Edad de la esposa	30 100.0%

Con respecto al Monto de gasto por mes es transporte, con relación a la edad de la esposa, 100% se gastan menos de un salario mínimo y 50% de las mujeres tienen más de 40 años. Es decir a menos edad más gasta en transporte.

**TABLA No. 35 CRUCE VARIABLES EDAD DE LA ESPOSA \* MONTO OTROS GASTOS**

Edad de la esposa * Monto Otros Gastos Crosstabulation				
				Monto Otros Gastos
				Menos de un Salario Mínimo
Edad de la esposa	De 26 a 30	Count	% within Edad de la esposa	7 23%
	De 31 a 35	Count	% within Edad de la esposa	2 7%
	De 36 a 40	Count	% within Edad de la esposa	5 17%
	De 41 a 45	Count	% within Edad de la esposa	3 10%
	De 46 a 50	Count	% within Edad de la esposa	6 20%
	De 51 a 55	Count	% within Edad de la esposa	4 13%
	De 55 a 60	Count	% within Edad de la esposa	2 7%
	Más de 60	Count	% within Edad de la esposa	1 3%
	Total	Count	% within Edad de la esposa	30 100.0%

Con respecto al monto gastado en rubros utilizados en necesidades como la bebida, tabaco, joyería y aseo personal mensual, con relación a la edad de la esposa, se puede decir que el 100% de las mujeres gastan menos de una salario mínimo y se concentra en (47%) mujeres cuyas edades se encuentran por debajo de 40 años.

**TABLA No. 36 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* MONTO ALIMENTACIÓN**

Edad del esposo * Monto Alimentación Crosstabulation							
				Monto Alimentación			
				Menos de un Salario Mínimo	1	2	3
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	% within	4			
		Edad del esposo		29%			
	De 31 a 35	Count	% within		1	1	
		Edad del esposo			9%	50.0%	
	De 36 a 40	Count	% within	3	1		
		Edad del esposo		21%	9%		
	De 41 a 45	Count	% within	3	2		
		Edad del esposo		21%	18%		
	De 46 a 50	Count	% within	2	2		
		Edad del esposo		14%	18%		
De 51 a 55	Count	% within	1	4		1	
	Edad del esposo		7%	36%		100.0%	
Más de 60	Count	% within	1	1	1		
	Edad del esposo		7%	9%	50.0%		
Total	Count	% within	14	11	2	1	
	Edad del esposo		50.0%	39.3%	7.1%	3.6%	

Con respecto al monto de gasto mensual en alimentación, con relación a la edad del esposo, podemos decir que 50% de los encuestadas gasta menos de un salario mínimo. Y el mayor rango de edades de los hombres (71%) está por debajo de los 45 años. Cuando se gasta entre 1 y 2 salarios mínimos, los hombres (63) tienen entre 40 y 55 años. Tal y como puede comprobarse al comparar, se mantiene la relación con lo que arroja para las mujeres.

**TABLA No. 37 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* MONTO VIVIENDA**

Edad del esposo * Monto Vivienda Crosstabulation						
				Monto Vivienda		
				Menos de un Salario Mínimo	1	2
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	% within	2	2	
		Edad del esposo		12%	22%	
	De 31 a 35	Count	% within	2		
		Edad del esposo		12%		
	De 36 a 40	Count	% within	3	1	
		Edad del esposo		18%	11%	
	De 41 a 45	Count	% within	5		
		Edad del esposo		29%		
	De 46 a 50	Count	% within	2	2	
		Edad del esposo		12%	22%	
	De 51 a 55	Count	% within	3	1	2
		Edad del esposo		18%	11%	100.0%
	Más de 60	Count	% within		3	
		Edad del esposo			33%	
Total	Count	% within	17	9	2	
	Edad del esposo		60.7%	32.1%	7.1%	

Con respecto al monto mensual gastado en vivienda, con relación a la edad del esposo, podemos decir que 61% de los hombres encuestados gasta menos de un salario mínimo, y en mayor rango de edad (59%) se encuentra entre 40 y 55 años. Cuando el gasto sube entre 1 y 2 salarios mínimos, cambia el mayor rango de edades (66%) de los hombres y pasan a estar entre 45 y 60 años. Se mantienen la tendencia mencionada en el caso de las mujeres.

**TABLA No. 38 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* MONTO VESTUARIO**

Edad del esposo * Monto Vestuario Crosstabulation				
				Monto Vestuario
				Menos de un Salario Mínimo
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	% within	4
		Edad del esposo		14%
	De 31 a 35	Count	% within	2
		Edad del esposo		7%
	De 36 a 40	Count	% within	4
		Edad del esposo		14%
	De 41 a 45	Count	% within	5
		Edad del esposo		18%
	De 46 a 50	Count	% within	4
		Edad del esposo		14%
	De 51 a 55	Count	% within	6
		Edad del esposo		21%
	Más de 60	Count	% within	3
		Edad del esposo		11%
Total		Count	% within	28
		Edad del esposo		100.0%

Con respecto al monto mensual gastado en vestuario, con relación a la edad del esposo, podemos decir que gastan menos de un salario mínimo y el mayor rango (46%) de edades corresponde a hombres mayores de 45 años. Este comportamiento es inverso al de las mujeres, cuando se anotaba que allí que el mayor rango eran para las más jóvenes.

**TABLA No. 39 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* MONTO PRODUCTOS FARMACÉUTICOS**

Edad del esposo * Monto Productos Farmacéuticos Crosstabulation					
				Monto Productos Farmacéuticos	
				Menos de un Salario Mínimo	1
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	% within Edad del esposo	4	
				17%	
	De 31 a 35	Count	% within Edad del esposo	2	
				8%	
	De 36 a 40	Count	% within Edad del esposo	4	
				17%	
	De 41 a 45	Count	% within Edad del esposo	5	
				21%	
	De 46 a 50	Count	% within Edad del esposo	3	1
				12%	25%
	De 51 a 55	Count	% within Edad del esposo	5	1
				21%	25%
	Más de 60	Count	% within Edad del esposo	1	2
				4%	50.0%
Total		Count	% within Edad del esposo	24	4
				85.7%	14.3%

Con relación al monto productos farmacéuticos mensual, con relación a la edad del esposo, de los hombres encuestados el 85.7% gastan menos de un salario mínimo y el mayor rango (54%) de edades está entre 40 y 55 años. Cuando el gasto (14%) está entre 1 y 2 salarios mínimos.

**TABLA No. 40 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* MONTO EDUCACION**

Edad del esposo * Monto Educación Crosstabulation						
				Monto Educación		
				Menos de un Salario Mínimo	1	2
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	% within Edad del esposo	4		
				29%		
	De 31 a 35	Count	% within Edad del esposo	2		
				14%		
	De 36 a 40	Count	% within Edad del esposo	1	3	
				7%	27%	
	De 41 a 45	Count	% within Edad del esposo	1	4	
				7%	36%	
De 46 a 50	Count	% within Edad del esposo	2	1	1	
			14%	9%	33.3%	
De 51 a 55	Count	% within Edad del esposo	1	3	2	
			7%	27%	66.6%	
Más de 60	Count	% within Edad del esposo	3			
			21%			
Total	Count	% within Edad del esposo	14	11	3	
			50.0%	39.3%	10.7%	

Con relación al monto gastado por mes en educación, con relación a la edad del esposo, 50% de los hombres encuestados gasta menos de un salario mínimo y el mayor rango (50%) de edad se encuentra para hombres con edades menores a 40 años. Cuando el gasto se encuentra entre 1 y 2 salarios mínimos, los mayores rangos (63%) de edad están entre 35 y 45 años. En este caso, también se mantienen la tendencia registrada para las mujeres.

**TABLA No. 41 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* MONTO TRANSPORTE**

Edad del esposo * Monto Transporte Crosstabulation				
				Monto Transporte
				Menos de un Salario Mínimo
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	% within Edad del esposo	4 14%
	De 31 a 35	Count	% within Edad del esposo	2 7%
	De 36 a 40	Count	% within Edad del esposo	4 14%
	De 41 a 45	Count	% within Edad del esposo	5 18%
	De 46 a 50	Count	% within Edad del esposo	4 14%
	De 51 a 55	Count	% within Edad del esposo	6 21%
	Más de 60	Count	% within Edad del esposo	3 11%
	Total	Count	% within Edad del esposo	28 100.0%

Con respecto al monto mensual gastado en transporte, con relación a la edad del esposos gasta menos de un salario mínimo y la mayoría de los hombres se agrupan (53%) entre 40 y 55 años.



**TABLA No. 42 CRUCE VARIABLES EDAD DEL ESPOSO \* MONTO OTROS GASTOS**

Edad del esposo * Monto Otros Gastos Crosstabulation					
					Monto Otros Gastos
					Menos de un Salario Mínimo
Edad del esposo	De 26 a 30	Count	% within	Edad del esposo	4 14%
	De 31 a 35	Count	% within	Edad del esposo	2 7%
	De 36 a 40	Count	% within	Edad del esposo	4 14%
	De 41 a 45	Count	% within	Edad del esposo	5 18%
	De 46 a 50	Count	% within	Edad del esposo	4 14%
	De 51 a 55	Count	% within	Edad del esposo	6 21%
	Más de 60	Count	% within	Edad del esposo	3 11%
Total		Count	% within	Edad del esposo	28 100.0%

Con respecto al gasto mensual en rubros utilizados en necesidades como la bebida, tabaco, joyería y aseo personal mensual con relación a la edad del esposo, los hombres gastan menos de un salario mínimo y se agrupan en su mayoría (53%) entre 40 y 55 años, este comportamiento es inverso con respecto a las edades de las mujeres, tienen que ver con la edad de mando.

## 6. CONCLUSIONES

Después de haber realizado el trabajo de campo en el Barrio Metrópolis (estrato 4), perteneciente a la Localidad (12) de Barrios Unidos, a continuación plantearemos las conclusiones y recomendaciones con base a lo encontrado.

En primer lugar, observamos que lo más productivo para nosotras fue el acercamiento a la realidad del barrio y de sus miembros, en la mayoría de los casos, se pudo observar que el resultado obtenido durante de la realización del trabajo de campo es reflejo de la realidad encontrada por nosotras. A través de la aplicación de la encuesta, fue posible articular los datos arrojados por la tabulación de las mismas con la realidad, al igual que durante la realización de la investigación teórica y práctica.

Con los datos obtenidos se demuestra que las variables identificadas por Gary Becker como relevantes en los consumos son correctas en Metrópolis.

Uno de los factores, la cultura (costumbres), que lo genera la sociedad y caracteriza la población, en nuestra investigación, el estrato cuatro, constituyen un estilo de vida que va a satisfacer las necesidades de una comunidad de personas. El concepto de cultura está definido por variables determinantes como: la raza, la religión, la edad, entre otros. El nivel social, relacionado también con la cultura, es definido por el ingreso, por la ocupación de las personas y el lugar en el que viven las familias encuestadas. Teniendo en cuenta la variable nivel social, encontramos estilos de consumo definidos por el monto de sus ingresos y gastos; se conocen quienes son y a que clase social pertenecen.

Los factores sociales están establecidos por el grupo de personas y lo determinan las actividades, valores, conductas de la comunidad, estos tienen una influencia sobre el comportamiento del consumo, con una tendencia característica en este estrato; dependiendo de esto el consumo se puede orientar a diferentes aspectos. Al igual que los factores personales que impulsan a obrar por gustos propios.

Los factores económicos influyen directamente sobre el nivel de consumo alcanzado por las personas, ya que dependiendo de éste, se pueden adquirir bienes que suplan las necesidades básicas o bienes superfluos o de lujo.

Por lo anterior, podemos deducir que los factores culturales, sociales, personales y económicos afectan de manera directa el comportamiento de consumo de las personas y de las familias a las que pertenecen.

De los resultados arrojados por la tabulación, vemos que se demuestra la teoría del capital humano, ya que teniendo en cuenta el nivel social y cultural de las familias entrevistadas, el 83.3% de las esposas y el 89.3% de los esposos, ha alcanzado el nivel de educación universitario, es decir que buscan elevar su nivel de productividad a través de la educación formal.

Para el caso del nivel educativo de los padres de los jefes de familia, vemos que para los intervalos de 26 a 30 años para las mujeres y 36 a 40 años para los hombres, se alcanza un nivel tecnológico en un 36.36% y 23.3% respectivamente. Teniendo en cuenta los intervalos de las edades de los jefes de familia, se podría deducir que las edades de sus padres pueden estar entre 50 y 60 años en los dos casos.

También con respecto al nivel de educación, podemos observar que en familias en las que las edades de los esposos están entre 41 y 50 años y las edades de las esposas están entre 36 y 50, alrededor de un 57.21% invierten en Secundaria.

Otra de las variables importantes a tener en cuenta son los ingresos y los gastos de las familias entrevistadas en el trabajo de campo, ya que estos son determinantes en el comportamiento del consumo.

Al relacionar la variable Ingresos con las edades de los esposos, los resultados obtenidos muestran que, el 67% de las mujeres encuestadas, recibe de 2 a 4 salarios mínimos y 56% de ellas tienen entre 40 y 55 años de y el 54% de los hombres reciben de 2 a 4 salarios mínimo (\$840.000), 53% tienen entre cuarenta y cincuenta y cinco años.

Al relacionar las variables de gastos con las edades de los esposos, podemos decir que dependiendo de la edad, a medida que esta aumenta, cambia el monto más significativo de los gastos.

El 50% de las mujeres encuestadas gasta menos de un salario mínimo en alimentación y el mayor rango de edad de las mujeres (67%) es de 25 a 40 años. Para menos de dos salarios mínimos se encuentran 40% de las mujeres y el mayor rango de edad (58%) está entre cuarenta y cinco a cincuenta y cinco años. Es decir, a más edad más gasto en alimentación.

El 57% de las mujeres encuestadas gasta menos de un salario mínimo en Vivienda. De este porcentaje 58% se encuentra entre 25 y 40 años. Con un gasto menos que 2 salarios mínimos existen 37% de parejas, y el mayor rango (54%) de mujeres tiene entre 45 y 60 años. Es decir a mayor edad, más gasto.

El 100% de las mujeres encuestadas gasta menos de un salario mínimo en Vestuario, y el mayor rango de mujeres (47%) tiene entre veinticinco y cuarenta años de edad. Es decir, a menos edad, más gasta en vestuario.

El 83% de las mujeres encuestadas gasta menos de un salario mínimo en productos farmacéuticos, y que el mayor rango (56%) se encuentra con edades entre 25 y 40 años. Es decir entre más jóvenes las mamás, más gasto en productos farmacéuticos. Tal vez está relacionado con hijos pequeños.

El 50% de las mujeres encuestadas gastan menos de un salario mínimo en educación mensual y 53% tienen menos de 40 años. Con un gasto entre 1 y 2 salarios mínimos hay 40% de mujeres encuestadas, de las cuales 51% tienen edades entre 40 y 60 años. Cuando se gasta menos de 1 salario mínimo, el gasto se encuentra en las mujeres más jóvenes; cuando este está entre 1 y 2 salarios mínimos, el gasto se concentra en mujeres maduras.

El 50% de los hombres encuestados gasta menos de un salario mínimo en alimentación. Y el mayor rango de edades de los hombres (71%) está por debajo de los 45 años. Cuando se gasta entre 1 y 2 salarios mínimos, los hombres (63) tienen entre 40 y 55 años. Tal y como puede comprobarse al comparar, se mantiene la relación con lo que arroja para las mujeres.

El 61% de los hombres encuestados gasta menos de un salario mínimo en vivienda, y en mayor rango de edad (59%) se encuentra entre 40 y 55 años. Cuando el gasto sube entre 1 y 2 salarios mínimos, cambia el mayor rango de edades (66%) de los hombres y pasan a estar entre 45 y 60 años. Se mantienen la tendencia mencionada en el caso de las mujeres.

El 100% de los hombres encuestados gastan menos de un salario mínimo en vestuario y el mayor rango (46%) de edades corresponde a hombres mayores de 45 años. Este comportamiento es inverso al de las mujeres, cuando se anotaba que allí que el mayor rango eran para las más jóvenes.

El 50% de los hombres encuestados gasta menos de un salario mínimo en educación y el mayor rango (50%) de edad se encuentra para hombres con edades menores a 40 años. Cuando el gasto se encuentra entre 1 y 2 salarios mínimos, los mayores rangos (63%) de edad están entre 35 y 45 años. En este caso, también se mantienen la tendencia registrada para las mujeres.

Durante esta investigación, y a la luz de la teoría de Becker, se ha pretendido demostrar cómo la familia tiene un doble papel en la economía de mercado: son a la vez las unidades de consumo y las propietarias de los recursos productivos.

Finalmente llegamos a la conclusión que existe una relación directamente proporcional entre familia y consumo. A partir de la teoría de Becker, su nueva definición del concepto de familia y la asignación de nuevos papeles a esta, logra dársele el estatus que la familia tiene por ser una institución con la importancia y la tradición que ha conseguido a través del tiempo como núcleo de la sociedad.

## BIBLIOGRAFÍA

- BECKER, Gary. Tratado sobre la Familia. Alianza Universidad. 1987.
- ECHEVERRI ANGEL, Ligia. Familia y Vélez. Tercer Mundo. Bogotá. 1994.
- FEBRERO, Ramón; SCHWARTZ, Pedro. La Esencia de Becker. Editorial Ariel, S.A. Barcelona. 1997 .
- FERNANDEZ, Pilar. “Treinta temas de iniciación filosófica” Universidad de la Sabana. Bogotá. 1991
- <http://www.lrna.org/league/PT/PT.1999.01/PT.1999.01.15.html>
- [http://perso.wanadoo.es/angel.saez/pagina\\_nueva\\_30.htm](http://perso.wanadoo.es/angel.saez/pagina_nueva_30.htm)
- [http://www.ctv.es/USERS/mmori/\(49\)gari.htm](http://www.ctv.es/USERS/mmori/(49)gari.htm)
- [http://www.infocenso.ine.es/censos\\_familiar.htm](http://www.infocenso.ine.es/censos_familiar.htm)
- <http://www.sociologicus.com/portemas/familia/familiayeducacion.html>
- <http://www.infoburo.org/palestra-19/familia.htm>
- <http://www.fao.org/DOCREP/x0223s/x0223s08.htm#TopOfPage>
- <http://www.infoburo.org/conferencia.htm>
- <http://elparaiso.org/ess/c3.htm>
- <http://www.universidadabierta.edu.mx/Biblio/B/Banos%20R%20B-La%20familia.html>
- <http://www.po.org.ar/edm/edm27/monograf.htm>
- <http://www.ctv.es/USERS/mmori/familia.htm#10>
- <http://ar.geocities.com/redmujeresnuevomilenio/lamujereficaz.htm>
- <http://www.miexamen.com/Familia%20estudio%20y%20concepto.htm>
- <http://www.ub.es/geocrit/sv-28.htm>

- <http://www.miexamen.com/Estudios%20de%20la%20relacion%20de%20la%20pareja.htm>
- [http://www.churchforum.org.mx/info/falsos\\_profetas/la\\_filosofia\\_del\\_genero.htm](http://www.churchforum.org.mx/info/falsos_profetas/la_filosofia_del_genero.htm)
- [http://www.militante.org/old\\_site/docs.php?doc=mujer&cap=15](http://www.militante.org/old_site/docs.php?doc=mujer&cap=15)
- <http://www.geocities.com/Heartland/cabin/5900/pater06.htm>
- <http://www.analitica.com/cyberanalitica/enegocios/9766095.asp>
- <http://www.geocities.com/Heartland/cabin/5900/pater06.htm>
- <http://www.galeon.com/ceif/REVISTA5/liberalismo.htm>