

LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONÓMICA DE CONSUMO

TRABAJO DE GRADO

ANA MILENA AMAYA

DENISSE BYFIELD

CESAR BARBOSA

DIRECTOR:

JUAN GUILLERMO HOYOS

UNIVERSIDAD DE LA SABANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS,
PUENTE DEL COMÚN, CHÍA

2004

TABLA DE CONTENIDO

	Pags
Introducción	1
1 Marco teórico	2
1.1 La familia	2
1.2 Formas familiares	4
1.3 Función de la familia	9
1.4 Satisfacción de necesidades	12
1.4.1 Las necesidades	14
1.5 la División del trabajo en los hogares y las familias	15
1.5.1 Especialización en los hogares	16
1.5.2 El incumplimiento de obligaciones, el tamaño del hogar y la división del trabajo	23
1.6 Poligamia y monogamia en los mercados matrimoniales	24
1.6.1 El equilibrio del mercado matrimonial	24
1.6.1.1 Monogamia	25
1.6.1.2 Poligamia	25
1.6.2 Renta de equilibrio, inversiones y razón entre los sexos	27
1.6.3 La demanda de hijos	29
1.6.3.1 Efecto precio y efecto renta	30
1.7 Los antecedentes socio económicos de la familia y las oportunidades de los hijos	32
1.7.1 Capital humano y capital no humano	33
1.8 Desigualdad y movilidad intergeneracional	35
1.8.1 Movilidad intergeneracional	35
1.9 Altruismo en la familia	37

1.10 Estilos de vida	38
2. Marco referencial	41
3. Análisis Y Resultados	52
4. Conclusiones y Recomendaciones	57
Bibliografía	62
Anexos	63
Tabla de Contenido	64

INTRODUCCIÓN

Este trabajo nos permitirá contribuir con la investigación que se está realizando en la Universidad de La Sabana, para determinar el comportamiento de consumo de la familia como unidad económica, entendiendo familia como grupo de personas con relación de parentesco o como un conjunto de personas que se pueden unir a través de aportes económicos para realizar consumos conjuntos que les permitan satisfacer ciertas necesidades.

En el marco teórico que se encuentra en el capítulo 1, analizamos la composición de la familia, sus funciones, el tipo de necesidades a satisfacer, la división del trabajo en los hogares, los antecedentes socio económicos y sus estilos de vida entre otros.

En cuanto al capítulo 2, se encuentra todo lo relacionado con el barrio La Aurora ubicado en la localidad de Usme. Su reseña histórica, la extensión del barrio y sus límites. También se encontrarán las características físicas tales como el clima, la hidrología, la topografía y geomorfología. Se cuenta un poco sobre el crecimiento histórico, su población según edades y sexos.

Los análisis y resultados de las encuestas están en el capítulo 3 y en el 4 están las conclusiones y las recomendaciones.

CAPITULO 1.

1. MARCO TEÓRICO.

1.1 LA FAMILIA.

La vida familiar está presente en prácticamente todas las sociedades humanas, incluso aquellas cuyas costumbres sexuales y educativas difieren en gran medida de las nuestras, por lo tanto, la idea de familia, constituida por la unión más o menos duradera y socialmente aprobada de un hombre, una mujer y los hijos/as de ambos, es un fenómeno universal que se halla presente en todos y cada uno de los tipos de sociedad. Es sabido que son muy raros los casos en los que pueda alegarse la inexistencia de lazos familiares, ya que aun en las sociedades en que existe la creencia de que los hombres no desempeñan papel alguno en la procreación fisiológica (lo que aportaría razones para negar la existencia de lazo alguno entre el marido y los hijos de la esposa), la familia se convierte en un grupo económico basado en la división sexual del trabajo: el marido aporta los productos de caza y la esposa los de recolección. Esta unidad económica es una prueba de la existencia de la familia incluso entre los grupos más salvajes.

El mismo tipo de perspectiva relativista es aconsejable para la familia poligámica. Recordemos que la palabra poligamia se aplica tanto a la poliginia, es decir al sistema en el que a un hombre se le autoriza tener varias esposas, como a la poliandria, o sistema complementario en el que varios maridos comparten una esposa.

EL origen histórico de la familia se remota al origen mismo del hombre primitivo, donde en la sociedad primitiva al parecer predomina la poligamia. En 1982 Gómez Jara, señala que el grupo fue el eje de la vida social debido a tres razones. "EL hombre vivía mas que hoy en día, en condiciones de inferioridad frente a la naturaleza y los animales y requería reforzar su núcleo sociofamiliar mas cercano." "Estaba integrada en hordas aisladas que se llegaban a conocer por medios de enfrentamientos bélicos". "EL tipo de tecnología primitiva que poseían era compensado por el trabajo común".¹

En muchos casos sucede que las familias polígamas no son más que una combinación de varias familias monógamas en las que una misma persona desempeña el papel de varios cónyuges, por ejemplo en algunas tribus cada esposa vive con sus hijos en una choza separada; la única diferencia con una familia monógama es el hecho de que el mismo hombre desempeña el papel de marido para todas sus esposas.

La poliandria propiamente dicha puede tomar formas extrañas, por ejemplo, en algunas sociedades varios hombres (por lo común hermanos) comparten una esposa. El padre legítimo de los hijos es aquel que ha realizado una ceremonia especial, esto se debe a que por lo general son guerreros y viven una existencia semi-nómada, y en consecuencia la poliandria hace factible que por lo menos uno de los maridos esté siempre al cuidado del hogar.

Por consiguiente, si bien la familia conyugal monógama es muy frecuente, es posible concebir la existencia de una sociedad perfectamente estable y duradera sin la familia conyugal.

La universalidad de la familia podría surgir de la idea de la universalidad de algo llamado "amor" (estado emocional entre un hombre y una mujer), cuya expresión ideal y "normal" se da en las instituciones del matrimonio y la familia. Esta

¹ Sociología, Gómez Jara. Pg. 118

perspectiva supone una identificación completa entre sexo y matrimonio y una identificación casi completa entre amor y matrimonio. Este ideal se ajusta por lo menos en algunos aspectos al de la cultura cristiana occidental, pues representa una combinación de los factores amor, sexo y matrimonio.

Sin embargo hay casos en que existe el matrimonio, pero no el amor. En nuestra cultura suele considerarse esta situación como una trágica desviación respecto del ideal cristiano occidental, pero podría afirmarse que en otras sociedades tal situación es la normal, en donde el casamiento de conveniencia es la institución más difundida. Esto demuestra que el matrimonio no es necesariamente una consecuencia del amor ni es el único centro de las relaciones amorosas. O bien, exponamos el caso inverso: la situación en la que existe el amor, pero no hay matrimonio, por ejemplo, aun dentro de la tradición cristiana occidental, en el "amor cortesano" de la Edad Media, se daba una forma de amor extramatrimonial vigorosa e institucionalizada, a menudo pública y en alto grado formalizada y hasta regularmente reconocida (si bien no de manera formal).

Expresada en estos términos, la relación entre amor y matrimonio no es tan obvia, tal como sucede cuando es dificultosa o inexistente la posibilidad de libre elección del cónyuge, ya sea por razones patrimoniales, religiosas, raciales o étnicas.

1.2 Formas familiares

Si bien en nuestra sociedad el tipo de familia reconocida legalmente es la unión temporal de marido, esposa y los hijos, cabe destacar que no sucede lo mismo en un gran número de sociedades humanas, en estos casos lo importante no son los representantes individuales del grupo, sino los grupos mismos.

Murdock define la familia - sin hacer distinciones relativas al origen, es decir, si se origina en una unión matrimonial o en una unión de hecho- del modo siguiente:

“Un grupo social caracterizado por el domicilio común, la cooperación económica y la reproducción. Comprende adultos de ambos sexos, por lo menos dos adultos que mantienen relaciones sexuales socialmente aprobadas y uno o más hijos, producto de la combinación sexual de los adultos.”²

Sobre la base de esta definición analizaremos ese fenómeno, considerado característico del domicilio común. Normalmente la familia núcleo mora dentro de esos límites domiciliarios, aunque dentro de ellos pueden morar también personas que no son los cónyuges ni sus hijos.

A veces la familia núcleo que comparte un domicilio común está “incompleta” (como cuando el padre vive separado de sus hijos y de la madre) y a menudo se ve “completada” por otros parientes (como la madre de la madre). O bien, la familia núcleo completa puede compartir su domicilio con otras personas, que pueden o no ser parientes, por ejemplo, inquilinos o sirvientes.

Por lo tanto la familia núcleo puede ampliarse o extenderse de dos maneras:

Horizontalmente:

1. Cuando existe un sistema de poligamia, la unidad domiciliaria puede albergar a los hijos de todos los cónyuges.
2. Cuando hermanos o hermanas comparten domicilio común.

Verticalmente: esta es la situación en que los miembros de diferentes generaciones comparten un domicilio común. Las familias núcleos se encuentran pues verticalmente eslabonadas cuando abuelos y nietos comparten domicilio común con la familia núcleo.

² “La sociología de la familia”, Murdock. Graham

Podríamos establecer una primera clasificación de formas de familiares de acuerdo al número de miembros que la componen:

1. Familia patriarcal extensa: conformadas por varias generaciones que conviven bajo un mismo techo, es decir, un grupo doméstico integrado por el matrimonio, los hijos y sus cónyuges, y los hijos de cada uno de estos matrimonios.

2. Familia nuclear: caracterizada por la convivencia de un matrimonio monogámico y sus hijos. Este tipo de familia se ha ido estructurando a lo largo de la historia en función de pautas culturales consideradas socialmente válidas y de las estructuras económicas y productivas vigentes. "Parsons ha sostenido que la familia nuclear "aislada" (esta ausencia relativa de todo sesgo estructural a favor de la solidaridad con las familias ascendiente y descendiente en cualquier línea de filiación ha incrementado enormemente el aislamiento estructural de la familia conyugal individual) es el tipo de familia que está más adaptada (esto es que mejor se ajusta) a las demás instituciones que existen en las sociedades industriales. El sistema económico que, según Parsons, requiere este tipo de familia presenta como una característica la movilidad geográfica inducida desde el punto de vista del empleo. La pertenencia a un grupo cualquiera más amplio que la familia nuclear inhibiría la movilidad geográfica de los individuos. Al cambiar estas estructuras, necesariamente la estructura familiar ha ido mutando".³

La mutación provoca "crisis" en las familias, las que deben asimilar los nuevos contenidos ideológicos y éticos que requiere la socialización del hombre desde la familia, para garantizar la tendencia a la conservación de la unidad estructural del sistema social.

³ "El sistema social". Parsons, Talcott

En nuestro país el acomodamiento de las familias a la nueva realidad económica provoca crisis: sobrecarga de roles en las mujeres incorporadas al mundo laboral-profesional sumado al aumento de las familias monoparentales (mayoritariamente a cargo de mujeres), progenitores radicados la mayor parte del tiempo lejos del hogar por razones laborales, alto porcentaje de jóvenes desempleados, desocupación de los adultos (con los efectos psicológicos y económicos que implican), mayores dificultades para acceder a la vivienda propia (lo que implica un gran número de "nuevas parejas" que tienden a permanecer en el hogar paterno, así como las madres adolescentes solteras continúan con su descendencia en la familia de origen), extensión del período de la adolescencia (especialmente en las clases medias donde pareciera que la dependencia de los hijos se extiende cada vez más en el tiempo; el aumento de los niveles de escolaridad y la responsabilidad familiar por mantener a los hijos mientras estudian implica la extensión temporal de la dependencia económica de los hijos en relación con sus padres, posponiendo el momento de su autonomía financiera), etc. Los niveles de escolaridad y la responsabilidad familiar por mantener a los hijos mientras estudian no se cumple en este caso, ya que los habitantes del barrio La Aurora empiezan a trabajar desde temprana edad y en el caso que estos tengan una familia que sostener, prefieren salirse de sus estudios y así buscar un trabajo que les garantice un ingreso mensual.

Todos estos cambios y la particular crisis de los valores que vivimos conmueven a las familias. Sin embargo, se persiste en observar la "familia nuclear" desde una perspectiva inmóvil, que muchas veces impide a sus integrantes establecer nuevos pactos de convivencia que permitan asimilar los cambios que se van operando.

La familia es un grupo en marcha, sujeto a cambiantes influencias externas, por lo que la complejidad del sistema de los grupos familiares obliga a los que operan con ellas a abandonar toda idea dogmática acerca de la familia nuclear y exige la necesidad de estar abiertos a una revisión constante de sus ciclos vitales.

3. Familia monoparental: es la familia constituida por el progenitor (la madre en la mayoría de los casos) y los hijos.

Puede constituirse a partir de la ruptura de una pareja conyugal anterior, ocasionada por separación, divorcio o viudez. También, se origina en la libre elección de la mujer que decide formar una familia a partir de su maternidad.

“La familia ha experimentado cambios radicales en el mundo occidental, algunos afirman incluso que casi han desaparecido debido a los acontecimientos que han tenido lugar en las tres últimas décadas. EL rápido crecimiento de las tasas de divorcio ha incrementado notablemente en número de hogares cuya cabeza de familia es una mujer y el número de niños que crecen en los hogares en los que está ausente de nos de los padres”.⁴

Siempre han existido familias monoparentales, pero la necesidad de una denominación surgió de su incremento. El aumento de este tipo de familia no sólo se debe al creciente número de rupturas conyugales, sino también a la revalorización que las propias mujeres tienen de sí mismas, que les permitió asumir individualmente la maternidad.

4. Familia secuencial ensamblada: desde la perspectiva psicosocial la definimos como aquella estructura familiar originada en el matrimonio o unión de hecho de una pareja, en la cual uno de sus integrantes tiene hijos provenientes de un casamiento o relación previa. De este modo la pareja adulta, los niños procedentes de tales primeros vínculos y los que pudieran nacer del nuevo lazo marital conforman un sistema familiar único.

⁴ Becker , Gary “Tratado sobre la familia.” Pág. 13

En la lengua española no existe un término especial que la conceptualice. En el área psicosocial han recibido distintas designaciones como “familias reconstituidas”, “familias transformadas”, “familias rearmadas”, o “familias recompuestas”.⁵ Las diversas calificaciones indicadas denotan la influencia de los estereotipos culturales existentes. Estas familias se construyeron bajo la ruptura de aquellos estereotipos que se encontraban sumamente arraigados:

La familia nuclear era el modelo adecuado y las otras formas familiares eran percibidas como atípicas y desviadas.

Se inscribe en las consecuencias desgraciadas del divorcio aunque serviría para integrar a los divorciados en un camino de “normalidad conyugal” juzgándose a la familia ensamblada como el mal menor.

El mito del amor “instantáneo” entre el padrastro-madrastra-hijastro, es a menudo, una condición implícita del nuevo matrimonio. Como también los estereotipos que presentan a los padrastros- madrastras como crueles o indeseables.

Más allá de las distintas formas que la familia puede adoptar, como grupo social es el único que cumple en forma conjunta determinadas funciones, que otros grupos asumen separadamente.

1.3 FUNCION DE LA FAMILIA.

La familia cumple un importante papel en el desarrollo, no solo de los miembros que la conforman, sino de la comunidad misma.

Las funciones propias de la familia aunque no exclusivas, son las siguientes:

⁵“Diccionario UNESCO de ciencias sociales”.

a) Función reguladora de las relaciones sexuales.

A través de la historia, hemos visto que las culturas establecen al matrimonio como el fundamento de la familia, en esencia ésta, es la reguladora de las relaciones sexuales de la pareja, no obstante que existan individuos que establezcan relaciones sexuales fuera del matrimonio, ello no le quita a la familia ser la reguladora por excelencia de las relaciones sexuales.

b) Función reguladora de la reproducción.

La unión sexual de la pareja, en la familia, tiene como finalidad la reproducción de la especie humana. La procreación es en buena parte sinónimo de familia, aun cuando se de, el caso de que engendrar a un hijo, no cree lazos familiares, como cuando el hombre en una relación sexual ocasional con una mujer que no es su pareja, y ésta concibe un hijo, que generalmente no habrá relación padre - hijo, por lo que no va a crear familia, en cambio con la madre si habrá relación con el hijo y crearan familia.

La reproducción, más que función propia de la familia se convierte en éste caso en fuente de la misma.

c) Función económica de la familia.

Esta función, presenta un doble aspecto:

Como unidad productora de bienes y servicios, donde pueden darse innumerables variantes en los tipos de familia y en una misma unidad familiar, en las diferentes etapas por la que se desenvuelve, sus miembros pueden ser trabajadores de la empresa familiar y producen bienes y servicios o pueden trabajar fuera de la organización familiar para contribuir al aporte económico de los bienes y servicios de la familia.

Como unidad de consumo, para la satisfacción de las necesidades materiales de la familia, como el alimento, el vestido, la habitación, la salud, que se da dentro de la morada familiar, y también se da el consumo fuera del hogar como en la tintorería, restaurante, sanatorios, hoteles, etc..

La familia considerada como unidad económica de producción y consumo de bienes y servicios, se dio más en el pasado, y actualmente se realiza con mayor frecuencia en el medio rural que en la ciudad.

“A lo largo de la historia la mayoría de los hogares de las sociedades occidentales y orientales han estado encabezados por hombres y mujeres casados, que además se ocupan de la crianza de sus propios hijos, las esposas, por lo general, se han especializado en la crianza de los hijos y en otra serie de actividades domésticas, mientras que los maridos tradicionalmente se han especializado en la provisión de las necesidades materiales y en otras actividades que tienen lugar en el mercado”.⁶

En el medio urbano la familia con ingresos colectivos de sus miembros, esta desapareciendo, a raíz de que sus miembros ya son autosuficientes, y se independizan cuando menos económicamente y del patrimonio familiar se pasa al individual disgregado, incluso el de los cónyuges cuando ambos trabajan.

d) FUNCIÓN EDUCATIVA Y SOCIALIZADORA.

Es dentro del núcleo familiar donde se adquieren las normas éticas básicas de conducta, de educación y cultura, donde se moldea el carácter de los niños y adolescentes, quizá por esto es de suma importancia el papel que desempeña la familia en la función educativa y socializadora de sus miembros, para llevarlos a buen cauce. Por eso es que la responsabilidad principalmente de los padres para

⁶ Becker, Gary “Tratado sobre la familia”.Pág.60

con sus hijos en formación es difícil y enorme, dado que los hijos normalmente se guían por la conducta de sus progenitores.

Otras instituciones fuera del ámbito familiar, coadyuvan a la educación y socialización de los miembros menores de una familia, como las guarderías y escuelas, pero su papel aunque importante, viene siendo secundario, dado que los cimientos de toda buena educación, se traen desde el seno familiar, por lo tanto la función educadora y socializadora de la familia es determinante para la formación del hombre.

e) LA FUNCION AFECTIVA.

El hombre requiere de afecto para establecer un equilibrio emocional, psíquico, y hasta de salud corporal, y la familia es la que en forma natural provee ese afecto. Generalmente la pareja que contrae matrimonio o se une sexualmente para fundar una familia, lo hacen por el amor o afecto que se tienen y a su vez lo prodigan a sus hijos producto de su unión, así también lo comparten con sus progenitores y con todos los parientes que viven en su hogar, creando un ambiente de solidaridad y apoyo entre los miembros de la familia.

1.4 SATISFACCION DE NECESIDADES

Las necesidades sociales se difunden por mecanismos sociales, principalmente por demostración e imitación, por lo que pueden ser creadas y, mediante técnicas publicitarias, puede provocarse que sean fuertemente sentidas por grandes masas de población. Las necesidades humanas tienen dos peculiaridades de gran importancia económica: a) pueden ser mitigadas o satisfechas por objetos diferentes del inicialmente apetecido y b) es imposible satisfacerlas todas de forma global y definitiva ya que son múltiples, se reproducen y aparecen otras nuevas.

La existencia de necesidades insatisfechas es por una parte causa de malestar individual y social pero por otra es también un estímulo para el progreso material, es decir, para la producción de nuevos medios que satisfagan necesidades. Esto no significa que la finalidad de la producción económica sea directa y exclusivamente la satisfacción de las necesidades ajenas. En nuestras sociedades, el sistema de libre empresa estimula la producción ofreciendo beneficios al empresario, al individuo que decide qué y cómo producir. El empresario que acierte a satisfacer una necesidad insatisfecha de alguien que está dispuesto y puede pagar por ello, obtendrá beneficio.

Esa es la explicación de porqué gran parte de la población mundial no encuentra forma de satisfacer sus necesidades básicas mientras que las mayores fuerzas productivas están dedicadas a la satisfacción de necesidades sociales de segmentos de población de mayor capacidad adquisitiva: éstas producen más beneficios que aquéllas.

Los expertos en marketing prestan una atención especial a la pirámide de necesidades diseñada por Abraham H. Maslow. Según este autor, las necesidades del ser humano están jerarquizadas y escalonadas de forma tal que cuando quedan cubiertas las necesidades de un orden es cuando se empiezan a sentir las necesidades del orden superior.



1.4.1 LAS NECESIDADES⁷

* **NECESIDADES FISIOLÓGICAS:** estas necesidades constituyen la primera prioridad del individuo y se encuentran relacionadas con su supervivencia. Dentro de éstas encontramos, entre otras, necesidades como la homeóstasis (esfuerzo del organismo por mantener un estado normal y constante de riego sanguíneo), la alimentación, el saciar la sed, el mantenimiento de una temperatura corporal adecuada, también se encuentran necesidades de otro tipo como el sexo, la maternidad o las actividades completas.

A estas necesidades están destinados la mayor parte de los ingresos de las personas en este barrio.

* **NECESIDADES DE SEGURIDAD:** con su satisfacción se busca la creación y mantenimiento de un estado de orden y seguridad. Dentro de estas encontramos la necesidad de estabilidad, la de tener orden y la de tener protección, entre otras. Estas necesidades se relacionan con el temor de los individuos a perder el control de su vida y están íntimamente ligadas al miedo, miedo a lo desconocido, a la anarquía...

⁷ “Administración una perspectiva global”. Koontz, Wehrich

* **NECESIDADES SOCIALES:** una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad, la motivación se da por las necesidades sociales. Estas tienen relación con la necesidad de compañía del ser humano, con su aspecto afectivo y su participación social. Dentro de estas necesidades tenemos la de comunicarse con otras personas, la de establecer amistad con ellas, la de manifestar y recibir afecto, la de vivir en comunidad, la de pertenecer a un grupo y sentirse aceptado dentro de él, entre otras.

* **NECESIDADES DE RECONOCIMIENTO:** también conocidas como las necesidades del ego o de la autoestima. Este grupo radica en la necesidad de toda persona de sentirse apreciado, tener prestigio y destacar dentro de su grupo social, de igual manera se incluyen la autovaloración y el respeto a sí mismo.

* **NECESIDADES DE AUTO SUPERACIÓN:** también conocidas como de autorrealización o autoactualización, que se convierten en el ideal para cada individuo. En este nivel el ser humano requiere trascender, dejar huella, realizar su propia obra, desarrollar su talento al máximo.

El escalón básico de Maslow es el de las necesidades fisiológicas, hambre y sed. Cuando el ser humano tiene ya cubiertas estas necesidades empieza a preocuparse por la seguridad de que las va a seguir teniendo cubiertas en el futuro y por la seguridad frente a cualquier daño. Una vez que el individuo se siente físicamente seguro, empieza a buscar la aceptación social; quiere identificarse y compartir las aficiones de un grupo social y quiere que este grupo lo acepte como miembro. Cuando el individuo está integrado en grupos sociales empieza a sentir la necesidad de obtener prestigio, éxito, alabanza de los demás. Finalmente, los individuos que tienen cubiertos todos estos escalones, llegan a la culminación y desean sentir que están dando de sí todo lo que pueden, desean crear.

1.5 LA DIVISION DEL TRABAJO EN LOS HOGARES Y LAS FAMILIAS.

La división mas común es la que se da entre las mujeres casadas, que tradicionalmente han dedicado la mayor parte de su tiempo a la crianza de los hijos y otras actividades domesticas, y los hombres casados, que han trabajado participando en las actividades que se reflejan en el mercado. Las diversas divisiones del trabajo entre los miembros de la familia se deben en parte a diferencias biológicas, a la diversidad de experiencias y a que difieren las inversiones en capital humano.

Como las mujeres humanas se han especializado en la crianza de los hijos y otras actividades domesticas, han exigido a sus maridos contratos de larga duración para protegerse contra el abandono conyugal y otras adversidades, y todas las sociedades han ideado algún tipo de protección para las mujeres. Esto no se aplica para el barrio en cuestión ya que las mujeres casadas se tienen que hacer cargo de los hijos, pero también tienen que ir a trabajar y ayudar con los gastos de la casa. En el momento de un divorcio, en muchos caso los hombres de la casa no vuelven a ayudar con los gastos de esta, ya que se consiguen otra compañera y le tienen que empezar a ayudar a ella.

1.5.1 Especialización en los hogares.

En caso de que una persona viva eternamente, que no cumpla años, y además se enfrente a un ambiente estacionario el capital humano se acumularía durante un periodo de inversión inicial, manteniéndose indefinidamente después del mismo las cantidades de capital humano de equilibrio.

Si el consumo fuera estacionario del periodo de inversión, un hogar unipersonal emplearía una cantidad total de tiempo fija para mantener sus niveles de capital de equilibrio, y asignaría el tiempo restante entre las actividades realizadas en el mercado y el hogar con objeto de maximizar su consumo.

Las decisiones óptimas sobre la asignación del tiempo en hogares multipersonales deben tomarse teniendo en cuenta las habilidades de los distintos miembros de la familia y los conflictos entre los incentivos que les afectan. La teoría de las ventajas comparativas plantea que los recursos de los miembros de un hogar deberían asignarse a las diferentes actividades de acuerdo con sus niveles comparativos, o relativos, de eficiencia. Se supone que en principio todas las personas son idénticas, pero tienen diferencias de capacidad que son resultado de diferentes experiencias y de otras inversiones en capital humano. Según esta suposición los hogares multipersonales tenderían a establecer una pronunciada división del trabajo entre sus miembros en la asignación del tiempo y en la acumulación de capital especializado.

Otro supuesto es que no hay que establecer ningún tipo de supervisión sobre los miembros del hogar, ya que asignan de buena gana su tiempo y demás recursos a maximizar la producción de mercancías de sus hogares, cada miembro de la familia recibe una parte idéntica de la producción doméstica y cada miembro sale ganando con este incremento de producción doméstica que no tiene costos. Todas las personas ofrecerán en principio la misma clase de tiempo en el hogar y el mercado, y el tiempo efectivo de los distintos miembros del hogar es perfectamente sustitutivo incluso si tiene acumuladas cantidades diferentes de capital doméstico, también los bienes ofrecidos por los distintos miembros del hogar son perfectamente sustitutivos aunque estos acumulen cantidades diferentes de capital de mercado. Por lo tanto cuando no existen costos de supervisión ni costos fijos en la asignación de tiempo entre diferentes sectores, el nivel de producción de un hogar multipersonal depende únicamente de la cantidad agregada de los factores: Bienes de mercado y tiempo efectivo.

El consumo agregado puede depender de la distribución de horas si el capital de los miembros es diferente, ya que en ese caso el tiempo dedicado al hogar (o al mercado) por algunos miembros es más productivo que el asignado por otros. La producción se maximiza únicamente cuando el producto marginal del tiempo dedicado al hogar es igual al producto marginal del tiempo dedicado al mercado para aquellos miembros que asignan su tiempo a ambos sectores.

El producto marginal del tiempo asignado al hogar debe ser superior al producto marginal del tiempo asignado al mercado para los miembros que dedican todo su tiempo a las actividades domésticas, y a la inversa para los miembros que dedican todo su tiempo al mercado.

La ventaja comparativa de un miembro del hogar puede definirse mediante la relación entre el cociente de su productividad marginal en el mercado y en el hogar y los cocientes de otros miembros.

Teoremas:

1. Que cada individuo cuya ventaja comparativa en el mercado sea superior a la de ese individuo se especializara completamente en el mercado, mientras que los que tengan una mayor ventaja comparativa en el hogar se especializaran completamente en el mismo. Por lo tanto un miembro del hogar que asigne su tiempo tanto al hogar como al mercado debe tener productos marginales iguales en ambos, todos los miembros con una ventaja comparativa mayor en el mercado tendrán un producto marginal mayor en ese sector que en el hogar y a la inversa. Así los miembros especializados completamente en el mercado tienen fuertes incentivos para invertir en capital de mercado y ningún incentivo para invertir en capital doméstico. De igual forma, los miembros especializados en el hogar tienen fuertes incentivos para invertir en capital del hogar y ninguno para invertir en capital de mercado.

Si todos los miembros de un hogar tienen ventajas comparativas diferentes, solamente uno de ellos invertirá en capital de mercado como en capital doméstico.

2. Los miembros especializados en el mercado invertirán únicamente en capital de mercado, mientras que los que se especializan en el hogar invertirán solamente en capital doméstico.

3. A lo sumo un miembro de cada hogar eficiente invertirá tanto en capital de mercado como en capital doméstico, y asignará su tiempo a ambos sectores.

4. Si las funciones de producción de mercancías muestran rendimientos a escalas constantes o crecientes, todos los miembros de hogares eficientes se especializarán completamente en el hogar o en el mercado o invertirán únicamente en capital doméstico o capital de mercado.

Cuando dos hogares de n personas forman un único hogar de $2n$ personas, solamente un miembro puede asignar al mercado el tiempo total que antes dedicaban el mismo y un miembro del otro hogar. Si estos miembros continúan realizando las mismas inversiones, los rendimientos a escala constantes o crecientes de la función de producción de mercancías implican que la producción del nuevo hogar combinado no puede ser menor que la suma de las producciones de los hogares más pequeños. Por lo tanto, un hogar con un número reducido de miembros será menos eficiente que los hogares grandes, siempre que algunos miembros no se especialicen completamente.

5. En presencia de rendimientos a escala constantes o crecientes, todos los miembros de los hogares eficientes deben especializarse completamente.

Un aumento del número de mercancías producidas independientemente aumenta el tamaño de los hogares eficientes, ya que una mayor especialización resulta más beneficiosa.

De esto se concluye:

Si las mujeres tienen una ventaja comparativa respecto a los hombres en las actividades domésticas, cuando realizan las mismas inversiones en capital humano, un hogar eficiente con miembros de ambos sexos asigna mayoritariamente el tiempo de la mujer al hogar y el tiempo del hombre al mercado.

Los hogares compuestos solo por hombres o solo por mujeres son menos eficientes, debido a que les resulta imposible beneficiarse en lo que a la ventaja comparativa se refiere, de la diferencia sexual.

Habitualmente las mujeres asignan su tiempo a la crianza y cuidado de los hijos, además de llevar a cabo otras actividades domésticas, mientras que los hombres asignan su tiempo a las actividades realizadas en el mercado. Esta división sexual del trabajo se ha establecido virtualmente en todas las sociedades humanas. Esto no se aplica para el barrio ya que las mujeres, aparte de dedicar tiempo a la crianza de los hijos deben conseguir un trabajo o una fuente de ingresos.

Las mujeres invierten principalmente en el tipo de capital humano que aumenta la eficiencia en el hogar, y los hombres invierten fundamentalmente en aquel capital que aumenta la eficiencia en el mercado, porque dedican mayoritariamente su tiempo productivo al mercado.

Los hogares conformados tanto por hombres como mujeres son más eficientes que los hogares formados por individuos de un único sexo. Esto si se aplica ya que los dos tienen que trabajar para poder cumplir con las necesidades de la familia.

Las mujeres tienen una ventaja comparativa en las actividades desarrolladas en el hogar cuando existen complementariedades entre hombres y mujeres, siempre que la razón del producto marginal en el hogar respecto al salario en el mercado sea mayor para las mujeres que para los hombres, en caso de que ambos dediquen la misma cantidad de tiempo al hogar, cuando ambos invierten en el mismo tipo de capital humano.

En la época actual las mujeres están cada vez menos especializadas en las actividades domésticas, al tiempo que los hombres asignan cada día más tiempo a esas actividades.

Es difícil distinguir entre las ventajas de carácter biológico y las que surgen de inversiones especializadas. Puesto que las inversiones especializadas se inician cuando los hombres y las mujeres son muy jóvenes, estas inversiones se llevan a cabo antes de que los padres tengan pleno conocimiento de la orientación biológica de los niños, ante la ausencia de información inicial sobre lo contrario, la estrategia óptima de los padres consistirá en invertir principalmente en capital doméstico en todas las niñas y fundamentalmente en capital de mercado en todos los niños hasta que se establezca cualquier desviación a esta norma. Las inversiones en hijos con orientaciones normales refuerzan de esta forma su constitución biológica, y los niños se especializan de acuerdo con la división sexual tradicional del trabajo. Las inversiones en hijos desviados entran en conflicto con su constitución biológica, siendo incierto su resultado en términos netos. Para algunos su constitución biológica puede resultar dominante y buscarán una división del trabajo distinta, en la que los hombres permanecen en el hogar y las mujeres participan en el mercado laboral.

Las inversiones especializadas y la asignación del tiempo, así como las ventajas comparativas, debidas a diferencias biológicas, implican que los hombres casados se especializan en el mercado y las mujeres casadas en el hogar. Por lo tanto el

salario de mercado de los hombres casados será superior al de las mujeres casadas, debido en parte a que las mujeres asignan más tiempo al hogar e invierten más en capital humano doméstico.

Dado que los individuos solteros pueden anticipar el matrimonio y la división sexual del trabajo de las personas casadas, resulta más probable que un trabajador soltero este más especializado en el mercado que una trabajadora soltera. Los hombres solteros tienden a trabajar menos horas y ganar menos por hora trabajada que los casados, mientras que las mujeres solteras tienden a trabajar y ganar más que las casadas. Los salarios de las mujeres son inferiores debido, al menos en parte, a que invierten cantidades menores que los hombres en capital humano de mercado, mientras que la productividad del tiempo dedicado al hogar es presumiblemente mayor en el caso de las mujeres debido en parte a que invierten más que los hombres en capital doméstico. El tiempo de las mujeres tiene menos valor que el tiempo de los hombres cuando son muy jóvenes y también cuando son ancianas, aunque tiene un valor mayor durante los años decisivos para la crianza de los hijos, en los que las mujeres están muy ocupadas y son muy productivas.

En los países pobres en los que lo importante es el número de hijos, las mujeres tienen un número considerablemente menor de años de escolarización, mientras que reciben una escolarización similar a la de los hombres en aquellos países ricos en los que interesa más la calidad de los hijos, por lo tanto el valor medio del tiempo de las mujeres en los países pobres tiende a ser menor que el de los hombres, mientras que en los países ricos el valor del tiempo de las mujeres se aproxima más al de los hombres. Las mujeres han delegado tradicionalmente en los hombres la provisión de alimentos, refugio y protección, mientras que los hombres han delegado habitualmente en las mujeres la crianza y cuidado de los hijos y el mantenimiento de la casa. Por eso las diferentes legislaciones sobre el matrimonio protegen contra el divorcio, el abandono conyugal y otros tipos de

conductas injustas principalmente a las mujeres especializadas en tareas domésticas. Prácticamente la totalidad de las mujeres casadas tienen y crían sus propios hijos en vez de contratar a otras personas para que los críen en hogares distintos, o en lugar de adoptar hijos nacidos de otras personas. Esto si se cumple ya que en estos estratos las mujeres tienen menos escolarización y sus trabajos en muchos casos son parciales para poder cumplir con el cuidado de los hijos y el del hogar.

Las mujeres que tienen hijos pueden usar su propia leche como alimento y pueden cuidar más fácilmente a los niños pequeños mientras están embarazadas que mientras trabajan en el mercado. Otro motivo por el que también se prefieren los hijos propios es el valor que tiene la información sobre los hijos cuando se realizan inversiones en ellos. Es más fácil obtener información sobre las características intrínsecas de los hijos propios que sobre los hijos adoptivos, ya que los padres y sus hijos propios tienen la mitad de los genes comunes y, además, tanto la salud como algunas otras características que tienen los hijos propios al nacer, y durante su infancia, son observables directamente.

1.5.2 El incumplimiento de obligaciones, el tamaño del hogar y la división del trabajo.

El comportamiento incorrecto en la familia no es simplemente una posibilidad teórica, se ha reconocido su existencia, durante cientos de años y se ha castigado en diferentes sociedades mediante el pago de multas, el divorcio, los juramentos de carácter religioso o de muchas otras formas, incluyendo la deshonra por adulterio. En algunos casos se designa cabeza de una familia extensiva al miembro más anciano y de mayor prestigio, para que arbitre en la resolución de las disputas y además juzgue y castigue el comportamiento incorrecto de los miembros de la familia. Cuando alguno de los miembros de la familia se embriaga con relativa

frecuencia, gasta por encima de sus ingresos legítimos, acude a citas secretas, o se le atribuyen otros comportamientos sospechosos, cabe suponer que incumple sus obligaciones domésticas, que roba o bien que actúa incorrectamente de otras maneras.

La especialización y la división del trabajo podrían reducir realmente la intimidad de los miembros del hogar, ya que se examinaría cuidadosamente la conducta al objeto de detectar todo tipo de irregularidades. El incremento de la producción doméstica atribuible a una mayor especialización podría contrarrestar la reducción de intimidad experimentada, estableciéndose un grado óptimo de especialización y de intimidad. Las pensiones de jubilación de la seguridad social han reducido las transferencias monetarias que efectuaban los hijos a sus padres ancianos. Como resultado de estos avances sociales se han reducido las ventajas de vivir con los hijos, de manera que la disyuntiva entre intimidad y especialización ha terminado desplazándose en este caso hacia la intimidad.

1.6 POLIGAMIA Y MONOGAMIA EN LOS MERCADOS MATRIMONIALES.

El matrimonio incluye un contrato que proporciona protección a la mujer especializada en el hogar contra el abandono, la negligencia y los malos tratos del marido.

Las personas que no están casadas no van exhibiendo sus cualidades por los mercados en la forma en que lo hacen los vendedores en el mercado de valores, las personas utilizan intermediarios en el mercado matrimonial, tales como las agencias matrimoniales, o bien participan en reuniones sociales de carácter religioso, asisten a escuelas mixtas o participan en otras actividades que de alguna forma tienen como función la elección de la pareja.

Un mercado matrimonial eficiente genera unos precios sombra que conducen a los participantes a contraer matrimonios que maximizaran su bienestar esperado. La

incidencia de la poligamia ha disminuido en los últimos años, este descenso se ha atribuido a la difusión del cristianismo y el aumento de los derechos de la mujer.

1.6.1 El equilibrio del mercado matrimonial.

1.6.1.1 Monogamia

Se parte del supuesto que todos los hombres y todas las mujeres que participan en el mercado matrimonial son idénticos, en un mercado matrimonial eficiente, proporcionaría a todos los hombres y a todas las mujeres la misma utilidad esperada. Si las mercancías producidas por los hogares pueden considerarse como una única mercancía homogénea, tal como el número de hijos, si se conoce con certeza la producción de todos los matrimonios, y si la producción se distribuye igual que la renta entre los cónyuges. Los participantes prefieren contraer matrimonio si, y solo si, la utilidad derivada del matrimonio es superior a la utilidad que obtienen permaneciendo solteros.

El producto de un hogar formado por un matrimonio es superior a la suma de los productos de dos hogares formados por un único hombre y una única mujer, porque los hombres y mujeres son complementarios biológicamente en la producción y crianza de los hijos y de otras mercancías producidas en el hogar, la diferencia entre el producto de un hogar formado por un matrimonio y la suma de los productos de dos hogares formados por solteros constituye la ganancia que se obtiene del matrimonio.

El equilibrio en un mercado matrimonial monógamo eficiente requiere que deseen casarse el mismo número de mujeres que de hombres, y que los participantes que permanezcan solteros tengan al menos una renta tan elevada como lo que percibirían si se casaran.

1.6.1.2 Poligamia

Las mujeres han tenido varios maridos solo en contadas circunstancias, y los hombres han practicado la poligamia en las primeras comunidades judías, en las sociedades musulmanas, en la antigua Grecia, en la mayor parte de África y en las comunidades chinas. Aunque la producción en el hogar presente rendimientos constantes con respecto al número de esposas mostraría rendimientos decrecientes debido a que el número fijo de maridos limita la productividad de las esposas. La poligamia indica que el número de hijas por esposa disminuye ligeramente a medida que aumenta el número de esposas. El equilibrio en un mercado matrimonial polígamo eficiente no requiere que deseen contraer matrimonio el mismo número de mujeres que de hombres, basta con que el número de mujeres que desea casarse sea igual a la demanda de esposas. Aunque el número de mujeres sea superior al de hombres, la renta de equilibrio de las mujeres es superior a la que percibirían permaneciendo solteras. La demanda de esposas no ha sido la misma para todos los hombres porque estos presentan diferencias de riqueza, ocupación, experiencia laboral y otras variables relevantes.

Se supone que el producto total de un hogar polígamo es igual a la suma de los productos obtenidos independientemente con cada una de las esposas. El supuesto de producción independiente resulta adecuado cuando las diferentes esposas tienen alojamientos separados, comen también separadas y tienen vidas independientes. Sin embargo, este supuesto es menos razonable cuando las esposas cooperan en la preparación de la comida, el cuidado de los hijos y el cultivo de la tierra.

Aunque los hombres que tienen pocas esposas gastan una fracción muy elevada de sus recursos en cada una de ellas, las mujeres pueden preferir casarse con

hombres que tengan muchas esposas siempre que estos posean recursos suficientemente amplios y funciones de producción suficientemente más eficientes. Puesto que idénticos participantes en mercados matrimoniales eficientes perciben la misma renta, independientemente de con quien estén casados o del número de sus cónyuges, y dado que los participantes perciben sus productos marginales, el producto marginal de equilibrio de mujeres idénticas será el mismo en matrimonios diferentes.

El equilibrio requiere que el producto marginal de las esposas disminuya a medida que aumenta su número; en caso contrario, los hombres más eficientes se casarían con todas las mujeres. El producto marginal de las esposas disminuye si, y solo si, desciende el producto marginal de los recursos asignados por el hombre a cualquiera de las esposas. El producto marginal de esposas adicionales sería el mismo para hombres de eficiencias diferentes, solo si los hombres más eficientes tuvieran un elevado número de esposas. Y los hombres menos eficientes se ven obligados frecuentemente a permanecer solteros porque no pueden ofrecer a las mujeres tanto como otros. Puesto que un marido polígamo gasta la misma cantidad en cada esposa, un incremento de sus recursos efectivos aumenta en la misma proporción los recursos de sus esposas.

1.6.2 Renta de equilibrio, inversiones y razón entre los sexos.

Una disminución de razón entre los sexos de los participantes en el mercado matrimonial -un aumento del número de mujeres en relación al de hombres- reducirá la renta de las mujeres y aumentará la renta promedio de los hombres. Además aumentará el número de esposas por hombre casado. En consecuencia una reducción de la razón entre sexos aumenta la incidencia de la poligamia medida por el número medio de esposas de los hombres casados, o también por el porcentaje de hombres casados con más de un número fijo de esposas. Sin

embargo, la incidencia de la poligamia medida por el porcentaje de de hombres sin esposas se reducirá, ya que algunos hombres que no se casaron de jóvenes serian capaces ahora de ofrecer a las mujeres lo necesario para atraerlas al matrimonio.

Un incremento de la contribución marginal de las mujeres al producto, respecto a la contribución marginal de los hombres, aumenta el producto marginal de las esposas y reduce el producto marginal de los maridos, lo que provoca un aumento de la renta de las mujeres y una disminución de la renta media de los hombres. Como resultado disminuye el número de hombres que se casan y aumenta el número de esposas por hombre casado. El incremento de la desigualdad y la asimetría implica que los hombres más eficientes podrían mejorar su situación aunque disminuyera la renta media de todos los hombres. Además la renta de las mujeres y la competencia entre los hombres por lograr esposas serian mayores cuanto mayor fuese el grado de incidencia de la poligamia, siempre que la incidencia de la misma este determinada fundamentalmente por la contribución marginal relativa de las mujeres a la producción.

Un aumento de la poligamia debido a un incremento de la contribución de la s mujeres al producto induce a los hombres a retrasar su entrada en el mercado matrimonial hasta ser, con la edad y experiencia adquiridas, más eficientes. El mismo aumento de la poligamia induce a las mujeres a incorporarse al mercado matrimonial a unas edades más tempranas ya que la demanda de esposas es mayor, aunque la carga y responsabilidades de las mujeres jóvenes aumenten con el matrimonio.

Una reducción de la renta promedio de los hombres en relación con la de las mujeres originada por un aumento de la contribución marginal relativa de las mujeres al producto también reduce la razón entre los sexos ya que favorece la emigración de los hombres y la inmigración de las mujeres, de forma que aumenta la preocupación de los padres por la supervivencia de las hijas al tiempo que

disminuye la referente a la supervivencia de los hijos varones. Dado un aumento de la contribución de las mujeres al producto aumenta la incidencia de la poligamia cuando mas generalizada se encuentre esta practica amenos hombres habrá disponibles para contraer matrimonio, aunque la causalidad iría desde la poligamia a la escasez de hombres.

La razón de equilibrio entre hombres y mujeres estaría relacionada inversamente con la razón de equilibrio entre las rentas de hombres y mujeres, y relacionada directamente con la relación de las contribuciones marginales al producto de hombres y mujeres.

La eficiencia no esta dada exógenamente sino que en parte viene determinada por la educación, el aprendizaje y otras inversiones en capital humano. Los hombres están dispuestos a soportar los elevados costos y riesgos que comporta el llegar a ser suficientemente eficientes para conseguir mas esposas. El hombre promedio invertiría mas y seria mas eficiente cuanto mas extendida se encontrase la poligamia. Además un incremento de esta contribución no solo aumentaría directamente la desigualdad en el número de esposas, sino que también la aumenta indirectamente incrementando la desigualdad entre los hombres. A medida que los hombres invierten más, aumenta la competencia por esposas, y por consiguiente, se incrementan las rentas de las mujeres. Dado que el número total de esposas es fijo el efecto de un incremento general de la eficiencia sobre la demanda de esposas debe compensarse con unas rentas de las mujeres mas elevadas.

La distribución de hombres entre familias poliándricas estaría determinada por el requisito de que los maridos tengan la misma productividad marginal en todos los matrimonios. Las mujeres más eficientes tendrían más maridos ya que los hombres son más productivos con dichas mujeres.

1.6.3 LA DEMANDA DE HIJOS

1.6.3.1 Efecto precio y efecto renta

La mayoría de familias ha controlado su fecundidad y ha tenido menos hijos de los que permite su capacidad reproductora. Una reducción del número de hijos por pareja puede aumentar el peso de sus hijos en la generación siguiente si esto permite que la pareja invierta más en la educación, formación, y potencial de cada hijo, ya que aumentaría notablemente su probabilidad de supervivencia hasta la madurez sexual y por tanto la reproducción de cada hijo superviviente.

Los niños no se compran, normalmente; se producen en cada familia, empleando bienes y servicios comprados en el mercado y el tiempo de los padres, especialmente el de las madres.

La demanda de hijos dependería del precio relativo de los hijos y de la renta plena. El costo neto de los hijos se reduce si contribuyen a la renta de la familia realizando labores domésticas, trabajando en negocios familiares o en el mercado. En estos casos un incremento de los ingresos potenciales de los hijos aumentaría la demanda de los hijos.

Los programas gubernamentales de ayuda financiera a madres con hijos menores de edad a su cargo han reducido los costos de los hijos; la cuantía de la ayuda aumenta con el número de hijos, y el descenso de la participación laboral de las madres inducido por estos programas reduce el costo de oportunidad del tiempo dedicado a los hijos. Esto se aplica ya que por medio del sisben se les disminuyen los gastos médicos, otras ayudas son las escuelas públicas del sector que les dan educación a sus hijos sin ningún costo, entre otros.

El número de hijos está relacionado negativamente con el salario u otras medidas del valor del tiempo de las esposas, y frecuentemente está relacionado positivamente en vez de negativamente con el salario o ingresos de los maridos.

Aparentemente las familias han preferido sus propios hijos a los de otras familias, de forma que prácticamente todas las familias deciden tener los suyos propios. Ya que los hijos propios pueden reducir la incertidumbre de los padres, quienes así tienen más información sobre las constituciones genéticas y las primeras experiencias ambientales de sus propios hijos que sobre los de las otras familias. También los padres tienen menos información previa sobre el sexo, el color, condición física y otras características perceptibles de sus propios hijos que sobre aquellos que pueden comprar en un mercado de niños. Si bien es cierto que el tamaño de este tipo de mercado está limitado, porque los padres probablemente pondrían a la venta a sus hijos inferiores, en vez de a los superiores, siempre que los compradores no pudieran determinar fácilmente la calidad de los niños.

La demanda de los hijos propios implica que algunas familias no pueden ser capaces de satisfacer su demanda de hijos porque son total o parcialmente estériles, y que otras familias sobrepasarían sus demandas al ser demasiado fecundos.

Las sociedades que han mantenido elevados niveles de fecundidad, aun disponiendo de medios para reducirla substancialmente, indican que incluso los métodos más efectivos de control de natalidad no bastan para reducir la fecundidad.

La interacción entre la cantidad y calidad de hijos es la causa más importante de que el precio efectivo de los hijos aumente con la renta. Por lo tanto la interacción entre cantidad y calidad explica porque el nivel de educación de los hijos, por ejemplo, depende estrechamente del número de hijos. Mercancías como los hijos,

que presumiblemente tienen unas elasticidades precio reducidas debido a que no existen sustitutos próximos, no varían mucho generalmente, excepto durante los ciclos económicos muy acusados.

Según la teoría económica, el cambio de precio de un bien varía la demanda de ese bien en sentido contrario a la demanda de los bienes sustitutivos. La interacción entre cantidad y calidad de hijos implica que un aumento de, digamos, el precio de la cantidad de hijos aumentaría la calidad de hijos en mayor cuantía que otras mercancías domésticas, incluso si la calidad de hijos y estas mercancías fuesen sustitutos igualmente buenos para la cantidad de hijos.

La inversión de los negros en su formación y capacitación profesional ha sido inferior a la media, porque las tasas de rendimiento de las inversiones en educación, salud y otras capacitaciones han sido menores para los negros que para los blancos. La interacción entre cantidad y calidad de hijos hace que los negros respondan a unas oportunidades de inversión más pobres con mayor fecundidad.

Las familias rurales, en las sociedades agrícolas tradicionales, tienen un tamaño mayor que las familias urbanas, no solo porque, como hemos visto, los hijos son más baratos en las áreas rurales, sino también porque los agricultores tradicionales invierten menos en cada hijo. La fecundidad rural ha descendido actualmente por debajo de la fecundidad urbana en muchos países económicamente avanzados, a medida que los hijos se han vuelto más caros en las áreas rurales que en las urbanas.

Incluso un incremento puro de la renta puede reducir la fecundidad a través de la interacción con la calidad de los hijos, un aumento de la renta combinado con elevadas tasas de rendimiento de la calidad de hijos podría reducir considerablemente la fecundidad.

1.7 LOS ANTECEDENTES SOCIO ECONOMICOS DE LA FAMILIA Y LAS OPORTUNIDADES DE LOS HIJOS.

Las inversiones en capital humano se diferencian de las herencias y donaciones de capital no humano, porque el capital humano debe autofinanciarse y sus tasas de rendimiento son más sensibles a las dotaciones iniciales y a otras variables directamente relacionadas con el individuo. Incluso los hijos de los mismos padres tienen frecuentemente rentas completamente distintas debido a que su suerte es diferente, y porque la composición y nivel de inversiones de los padres dependen de las capacidades, defectos, sexo y otras características de los hijos.

Si los padres anticipan correctamente la suerte y dotaciones de sus hijos, un aumento en cualquier factor no aumentaría en igual cantidad la renta de los hijos, porque parte del aumento se gastaría en el consumo de los padres a través de la reducción de las inversiones en los hijos. Puede verse que la renta de los hijos es mayor cuanto mayor sea la renta y la propensión a invertir de los padres, las dotaciones de los padres y otros miembros de la familia, la capacidad de transmitir hereditariamente las dotaciones y los gastos en dotaciones de los hijos efectuados por los diferentes miembros de su familia.

Las familias generalmente deben llevar a cabo la mayoría de sus inversiones en los hijos antes de conocer la suerte que estos tendrán en el mercado.

1.7.1 Capital humano y capital no humano.

La tasa de rendimiento del capital humano depende significativamente del sexo, raza, capacidad, edad, asignación del tiempo, origen social y muchas otras características personales de los hijos. Esto se cumple ya que en algunos casos la familia no tiene el suficiente dinero para brindarles a todos sus hijos la misma

educación teniendo que decidir entre los que estén más adelantados o tengan más capacidad para el estudio en el momento de realizar la inversión.

La educación de los hijos es más dependiente de las rentas de los padres cuando no se hereda capital no humano que cuando sí se hereda, y la desigualdad de los ingresos de los hijos es mayor entre las familias más pobres que entre las más ricas, mientras que la desigualdad de las herencias, tal y como se mide normalmente, es mucho mayor entre las familias más ricas.

Las familias más pobres tienen planteado un conflicto entre equidad y eficiencia, e invierten más en los hijos mejor dotados únicamente si la eficiencia prima sobre la equidad. Las familias pobres invierten más en el capital humano de los hijos más capacitados, aunque la relación es más débil que en las familias más ricas.

En las familias (las más ricas) que invierten en capital no humano de todos sus hijos, la cantidad total invertida en capital humano depende únicamente de las propias características de cada hijo; no depende directamente ni del número ni de las capacidades de sus hermanos. Las donaciones y herencias de capital no humano, sin embargo, son mayores cuanto más capaces sean los hermanos, porque el capital no humano siempre puede compensarse. La cuantía de las inversiones de las familias más pobres en capital humano depende directamente de las capacidades (así como de número) de los hermanos, ya que los padres más pobres deben escoger entre la equidad y la eficiencia de sus inversiones. Un hijo de una de las familias más pobres se encontraría en mejor situación con unos hermanos más capacitados si los ingresos de los diferentes hijos no fuesen sustitutos próximos en la función de utilidad de sus padres, si los hijos más capacitados fuesen altruistas con sus hermanos o acordasen compensarles en el futuro, o si los hijos menos capaces aprendiesen de sus hermanos menos capacitados.

El mercado matrimonial tiene en cuenta la propensión a tener hijos varones, como lo demuestra el hecho de que muchos hombres se divorcian cuando sus esposas no les han dado ningún hijo varón. Adicionalmente el que se realicen mayores inversiones en hijos varones, incluida una tasa menor de infanticidio masculino, no implica que los padres prefieran hijos varones, indica únicamente que las tasas de rendimiento de las inversiones en los hijos varones son mas elevadas.

1.8 DESIGUALDAD Y MOVILIDAD INTERGENERACIONAL.

La desigualdad de la renta en cualquier generación depende, por supuesto, de la desigualdad de la suerte en esta generación, pero también depende decisivamente de la suerte en generaciones anteriores. Ya que los padres afortunados invierten mas en sus hijos, el aumento de las rentas de sus hijos les induciría a estos a invertir mas en sus propios hijos en la generación siguiente, y así sucesivamente, de forma que todos los descendientes se benefician de la suerte inicial.

Bajo el presupuesto de que cada persona tiene hijos sin emparejarse, todas las familias mantendrían identidades independientes indefinidamente y la fortuna de cualquier familia se mantendría intacta a lo largo de tantas generaciones como se desease. Las familias también mantienen efectivamente independientes sus identidades cuando cada persona se empareja con alguien que tiene la misma dotación, la misma renta de sus padres y la misma suerte. La capacidad de transmisión hereditaria y las inversiones no se interaccionan si la cuantía invertida en los hijos es independiente de las tasas de rendimiento, la renta familiar, las dotaciones y la suerte, de forma que la contribución de la desigualdad de las dotaciones a la desigualdad de las rentas se reduciría fuertemente.

1.8.1 Movilidad intergeneracional.

La variación de la renta y posición social de una determinada familia en diferentes generaciones se ha denominado tradicionalmente movilidad intergeneracional o igualdad de oportunidades. La interacción entre inversiones y herencias puede aumentar la cuantía del efecto de las rentas y dotaciones de los antepasados familiares sobre las rentas presentes.

La renta de una determinada familia puede ser superior o inferior a la media durante varias generaciones consecutivas debido a una racha de muy buena o muy mala suerte. Los niveles de bienestar de una familia durante varias generaciones consecutivas estarían estrechamente relacionados siempre que la capacidad de transmisión hereditaria y las inversiones en los hijos fuesen elevadas. El grado de transmisión hereditaria y la cuantía de las dotaciones no están determinados rígidamente por la biología de la herencia humana, sino que se ven influidos principalmente por la organización social. Algunas sociedades confían excesivamente en la reputación de la familia a la hora de valorar diversas características de los individuos, porque no disponen de ningún método de evaluación directa. En estas situaciones, las familias encuentran incentivos para mantener y aumentar sus reputaciones controlando y orientando las características de sus miembros por medio de inversiones en dotaciones familiares.

Dado que es más probable una racha de éxitos o fracasos en la misma familia cuanto mayor sea el grado de transmisión hereditaria.

Las rentas y donaciones de los padres y otros miembros de la familia tienen un efecto más importante sobre las rentas de los hijos y demás descendientes cuanto mayores sean el grado de transmisión hereditaria y la propensión a invertir.

La influencia de los antecedentes socioeconómicos de la familia sobre la situación económica de los hijos es mayor cuanto mas difieran entre las familias las propensiones a invertir y otros parámetros.

La presencia de desigualdad en una misma generación y desigualdad a lo largo de diversas generaciones no requiere análisis económicos y sociológicos separados; ambas desigualdades pueden analizarse con una teoría unificada de la determinación de las rentas de diferentes familias en diferentes generaciones.

1.9 ALTRUISMO EN LA FAMILIA

El altruismo contribuye a la protección que las familias ofrecen a sus miembros contra las desgracias económicas y otras consecuencias de la incertidumbre: cada miembro de una familia altruista esta asegurado parcialmente, ya que todos los demás se ven inducidos a soportar parte de la carga a través de los cambios de las contribuciones del altruista. Como resultado, están mas dispuestos a llevar a cabo acciones que aumenten la variabilidad de sus propias rentas que los miembros de familias egoístas, porque las familias altruistas tienen mayor seguridad. Sin embargo la renta familiar bien puede ser menos variable en las familias altruistas; sus miembros tienen en cuenta los intereses de la familia en su totalidad y tratan de reducir la covarianza de las rentas de miembros diferentes.

Un altruista se encuentra en una situación mejor cuando lleva a cabo acciones que aumentan su renta familiar y esta peor cuando sus acciones la reducen.

En particular un altruista se abstendría de ir a vivir a otra ciudad donde sus ingresos monetarios fuesen mayores si los ingresos laborales de su esposa disminuyesen en una cuantía superior, mientras que se desplazaría aunque disminuyeran estos últimos ingresos siempre que los suyos aumentasen en mayor cuantía. Esto no solo implica que la migración de hogares multipersonales es

mucho menos frecuente que la de hogares unipersonales, sino también que el desempleo está relacionado positivamente con la migración.

Sin embargo, la envidia en una familia es todavía más perjudicial si no se ve contrarrestada por el altruismo efectivo de algunos miembros, por ejemplo si un padre tiene envidia de sus hijos egoístas, estos tratarían de reducir en vez de aumentar la utilidad del padre. Mientras el altruismo induce a los hijos egoístas y otros beneficiarios a comportarse altruistamente, la envidia induce por el contrario a los hijos y otros miembros envidiados a comportarse envidiosamente.

Un envidioso efectivo trata de maximizar su renta de envidia y lleva a cabo todo tipo de acciones que aumentan la diferencia entre su propia renta y las rentas de las personas que sufren su envidia. En particular, estaría dispuesto a reducir su renta si las rentas de quienes envidia disminuyesen más y a incrementar su renta si sus rentas aumentasen menos.

Todas las personas envidiadas tratan de minimizar la renta de envidia y la utilidad del envidioso. Por consiguiente solo llevan a cabo acciones que reduzcan la diferencia entre la renta del envidioso y las rentas de las personas envidiosas. En particular, cada uno reduciría su propia renta si la renta del envidioso se redujera más o si las rentas de otras personas envidiadas aumentasen más. Por lo tanto, las familias con miembros altruistas y egoístas no tienen armonías perfectas ni conflicto permanente, sino armonía en la producción y conflicto sobre la distribución.

1.10 ESTILOS DE VIDA

Los roles de compra van cambiando según la evolución de los estilos de vida de los consumidores. En Colombia, la mujer por tradición ha sido el agente principal en las compras familiares, sobretodo cuando se habla de alimentos y productos para el hogar. Esto se ve aplicado

en el barrio La Aurora en su totalidad ya que en el caso que exista un divorcio, los hijos se quedan con la mujer del matrimonio y es por esto que la mujer sigue desempeñando el rol de agente principal en las compras.

Hoy en día, éste fenómeno se ve enfrentado a mujeres que trabajan fuera de sus casas y como los maridos están dispuestos a encargarse de las compras familiares; toda ésta tradición esta cambiando. Este fenómeno de cambio no se aplica para este barrio, debido a que como los ingresos de las familias son tan bajitos, las mujeres y los hombres deben trabajar. A pesar de esto, la mujer sigue siendo el agente principal en las compras.

Así mismo, los roles varían mucho dependiendo del país y de la clase social. Las decisiones del comprador están sujetas a características personales tales como la edad y la etapa del ciclo de vida, la ocupación, la situación económica, el estilo de vida y la personalidad y la concepción de sí mismo del comprador.

A medida que transcurre la vida de una persona, los bienes y servicios que adquiere van cambiando. Los gustos por los alimentos, la ropa, los muebles y la diversión, guardan relación con la edad. Estas compras también se relacionan con la etapa del ciclo de la familia; ya que a medida que las personas crecen y se organizan como familia, sus necesidades y prioridades cambian. Según esto, en el barrio La Aurora, se puede ver que el factor más importante de sus habitantes es satisfacer las necesidades básicas y no las necesidades secundarias como el de estas a la moda. Como en este barrio los ingresos de sus habitantes son bajos el consumo depende más del ingreso que de las preferencias de las personas.

La ocupación de una persona influye en los bienes y servicios que compra, los que trabajan en oficinas tienden a comprar trajes y corbatas; mientras que los obreros tienden a comprar ropa más resistente. Viéndose así reflejada la importancia que tiene la ocupación en la decisión de compra. Esto se aplica en un porcentaje mínimo, ya que la mayoría de las personas trabajan como operarios o en trabajos que no necesitan de un buen vestir; trabajos informales. Las empresas o sitios de trabajo los ayudan suministrándoles un uniforme adecuado para cada trabajo.

Otro factor importante a tener en cuenta es la situación económica de una persona, ya que ésta influirá en la elección de determinado producto. Los ingresos, ahorro y poder adquisitivo, serán determinantes para realizar el gasto.

El estilo de vida es vital para definir los comportamientos de compra de los individuos ya que las diferencias en los estilos de vida no solo abarcan las clases sociales o la personalidad de alguien sino también su actuación e interacción con el mundo.

Las personas que viven en la misma subcultura, clase social y ocupación pueden tener estilos de vida totalmente diferentes; lo cual hace que las decisiones de compra sean también diferentes. En el barrio La Aurora, este caso no aplica.

En las consideraciones generales que se deben hacer para explicar los hábitos de compra de las personas, se consideran relevantes algunas variables:

- Precio del producto
- Precio de los sustitutos
- Ingresos
- Preferencias
- Poder adquisitivo

Por último, el comportamiento de los consumidores en el momento de realizar la compra esta sujeto a la influencia de factores sociales, personales, culturales y psicológicos básicos, tales como la motivación, la percepción, el aprendizaje y las actitudes.

Aunque dichos factores no pueden ser controlados, si pueden ser usados para identificar y entender a los consumidores en los cuales se pretende influir.

En las familias se presentan las actuaciones de compra en los mercados y cada cambio, cada evolución y cada nuevo pensamiento trae como consecuencia un viraje en sus decisiones de adquisición, en donde tal vez es muy importante la edad promedio de la familia, el grado de experiencia y en otros el poder de decisión que se funda en el aporte económico que puede estar dando algún miembro de la familia sin que pese su experiencia o cualquier otro aspecto que determinen sus actuaciones.

CAPITULO 2.

2. MARCO REFERENCIAL

Se tiene planeado realizar la investigación de “La familia como unidad económica de consumo en Colombia”, en el barrio La Aurora. Dicho barrio, pertenece a la localidad 5; es decir a la localidad de Usme. Usme se encuentra ubicada en el sur de Bogotá. Para ser más exactos, éste se encuentra en la calle 70 sur.

Reseña histórica

“La localidad de Usme fue fundada en 1650, bajo el nombre de San Pedro de Usme, convirtiéndose en centro de una zona rural dedicada primordialmente a la actividad agrícola, la cual proveía parte importante de los alimentos de la capital. Su nombre proviene de una indígena llamada Usminia (vocablo Chibcha), la cual estaba ligada a los romances de los Caciques de la época.

Romances que continuaron ligados a esta Localidad en la época Colonial, como ocurre con aquel pasaje de María Lugarda de Ospina, La Marichuela, quien entablo un tempestuoso amor con el Virrey Solís, el cual le costo el ser desterrada por la sociedad Santafereña para las selvas de Usme. El Virrey para poderla acompañar, fundo la hacienda “Las Manas” en un latifundio relativamente grande, en lo que hoy son los barrios de Santa Lucía, Tunjuelito, Brazuelos, Marichuela, hasta la quebrada Yomasa lo que hoy son los barrios Santa Marta, La Fiscala, Barranquillita, El Recuerdo y El Pedregal.

En el año de 1911 se convierte en municipio, con el nombre de Usme, destacándose a la vez, por los conflictos y luchas entre colonos, arrendatarios y aparceros por la tenencia de la tierra ; aunque estos no alcanzaron el carácter de sangrientos, tuvieron violentas formas de presión contra los arrendatarios quienes se negaban a cumplir sus obligaciones con la Hacienda. Situación que cambia, cuando a mediados de siglo se parcelan las tierras que eran destinadas a la producción agrícola para dar paso a la explotación en forma artesanal de materiales para la construcción, convirtiendo la zona en fuente importante de recursos para la urbanización de lo que es hoy Bogotá.

De igual forma en el año 1954 mediante la ordenanza 7 de la Asamblea de Cundinamarca, se suprime como municipio y su territorio es incorporado al Distrito Especial de Bogotá y mediante decreto 3640 del mismo año se incorpora dentro de la nomenclatura de Bogotá como la Alcaldía N°5.

En el año de 1975 se incluye en el perímetro urbano, perteneciendo desde ese momento al circuito judicial, a la circunscripción electoral y al circuito de registro y notariado de Bogotá ; más adelante, con el Acuerdo 15 de 1993, el Concejo de Bogotá definió sus límites.

Posteriormente, la Constitución de 1991 le dio a Bogotá el carácter de Distrito Capital; en 1992 la Ley 1a reglamento las funciones de las Junta Administradora Local, de los Fondos de Desarrollo Local y de los Alcaldes Locales, y determino la asignación presupuestal de las localidades. Por medio de los acuerdos 2 y 6 de 1992, el Concejo Distrital, definió el número, la jurisdicción y las competencias de las JAL.

Bajo esta normativa se constituyo la Alcaldía Menor de Usme conservando sus límites y nomenclatura, administrada por el Alcalde Local y la Junta Administradora Local, JAL, compuesta por 9 ediles.

Finalmente, el Decreto - Ley 1421 determina el régimen político, administrativo y fiscal bajo el cual operan hasta hoy las localidades del distrito.

Extensión

La localidad de Usme posee una extensión territorial de 11904.53 hectáreas de las cuales 2220.35 corresponden al casco urbano, esta extensión la ubica en el lugar sexto entre las localidades del Distrito.

Límites

Según el acuerdo 8 de 1977, el cual reorganiza las Alcaldías menores, se determina que la Localidad de Usme se encuentra ubicada al Sur de Santa Fe de Bogotá, limitando al norte con las localidades de Rafael Uribe Uribe y Tunjuelito, al oriente con la Localidad de San Cristóbal y los municipios de Chipaque, Une y Pasca, por el sur con la Localidad de Supamaz y por el occidente con Ciudad Bolívar.

Características físicas

Clima

Temperatura: 13 grados Promedio anual

Humedad Relativa: Seca y Semi-seca

Precipitación Total: 800 a 1.000 mm Promedio Anual

Sector contra Cerros orientales: 1000 a 1500 mm Promedio Anual

Periodo más lluvioso: Abril a Octubre

Periodos más seco: (Lluvias moderadas) Noviembre a Marzo

Altimetría: 2276 metros sobre el nivel del mar

Debido a la geografía local, se presenta un nivel de precipitaciones bastante elevado en la pequeña porción de territorio ubicada contra los cerros orientales, registrando una media de precipitación anual de 1000 a 1500 mm, mientras en su mayor extensión se presenta un nivel de precipitación promedio anual de 800 a 1000 mm.

Dependiendo de la relación precipitación brillo solar, se presenta la condición de zona semiseca, en la proporción de territorio que bordea los cerros orientales extendiéndose aproximadamente hasta la mitad de la localidad en el sentido oriente - occidente. La porción de territorio restante hasta el límite con las Localidades de Rafael Uribe, Tunjuelito y Ciudad Bolívar, debido a su bajo nivel de precipitaciones, tiene condiciones de zona seca.

Hidrología

El recurso hídrico de la Localidad está conformado, por los cuerpos de agua, canales, vallados existentes y proyectados por la Empresa de Acueducto y Alcantarillado, las rondas Hidráulicas y zonas de manejo y preservación ambiental, clasificados para el suelo urbano y de expansión y el suelo rural, según el plan zonal de ordenamiento de la localidad de Usme, elaborado por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital.

La cuenca hidrográfica más importante, larga y extensa en esta Localidad es la del río Tunjuelito, éste nace en la laguna Los Tunjos del páramo de Sumapaz, y en su recorrido abastece los embalses de la Regadera y Chisacá. Lo cuál hace que el suministro de agua de Santa Fe de Bogotá dependa en buena parte de él.

El área total de la cuenca es de 41.427 hectáreas, con un caudal medio de 8 metros cúbicos por segundo, y un área urbana drenada de 4.944 hectáreas y una longitud de 73 kilómetros hasta su confluencia con el río Bogotá.

Topografía y geomorfología

La Localidad Quinta, ocupa terrenos en una altitud cercana a los 2,276 metros sobre el nivel del mar. En su conformación topográfica, de acuerdo al mapa de riesgo geotécnico de Bogotá, se encuentra una división en dos áreas, una plana o suavemente inclinada y otra montañosa, encontrándose la totalidad de la Localidad de Usme en la segunda, lo cuál aunado a la composición arcillosa del suelo (categoría de alta inestabilidad sísmica), enfrentan a esta Localidad a un riesgo medio de deslizamientos en la totalidad de su territorio y alto en algunos sectores.

Demografía

Crecimiento Histórico

Con 200.892 personas, según el dato de población ajustada para 1993, la población de la localidad representa en este mismo año aproximadamente el 3.69% dentro del total de habitantes que tiene el Distrito Capital, ocupando el puesto número doce, dentro de las 19 localidades.

Los crecimientos intercensales son de 158.453 habitantes para el periodo 73 - 85 y de 36.045 para el periodo 85 - 93.

Este comportamiento la sitúa como la décima localidad en tasa de crecimiento hasta 1993 y en términos de proyecciones, la equipara a otras 4 localidades con un alto potencial de crecimiento.

Población según Edad y Sexo

En la localidad se observan dos características bien definidas: la primera es que puede calificarse como joven. El grupo de edad con mayor representatividad (65.9%) es el rango de edad menor a 30 años, sobresaliendo la población de 0 a 14 años con una participación aproximada al 37.96% del total de la población Local.

La segunda característica es la composición por sexo según la cual las mujeres son el 51.% y los hombres el 49%, lo cual constituye una distribución similar al promedio de la ciudad. Manteniendo el perfil joven de la localidad, las mujeres entre 20 y 30 años son el grupo más representativo.

Como resultado de esta distribución y del comportamiento del mercado de trabajo, el índice de dependencia económica es del 66 %, frente a un promedio de 51% en Bogotá.

En Usme, por cada 100 habitantes en edad productiva dependen 63 personas menores de 15 años y 3.3 mayores de 65, este resultado permite afirmar que la población local se sostiene económicamente del 60% de sus habitantes.

Densidades

Las medidas de densidad constituyen un indicador directo de lo que se podría denominar el nivel de aglomeración del poblamiento, como en el caso de la densidad poblacional, y también de la intensidad del proceso de generación de áreas construidas habitables, como en el caso de viviendas por hectárea.

Al mismo tiempo permite observar la calidad del proceso de urbanización, si se entiende que la relación área urbana - área amanzanada es un indicador muy aproximado de la relación espacio público - espacio privado de la ciudad y de cada localidad en particular.

En este sentido, una comparación con estándares internacionales que recomienda una proporción 50% - 50% entre espacio público y espacio privado, da una idea de la calidad de la ciudad en este aspecto y una comparación entre sectores y localidades, una perspectiva de las desigualdades internas en esta materia.

De otro lado, medidas como Viviendas / Ha, Hogares / Ha, Hogares / Vivienda, déficit de vivienda y Habitantes / Hogar, son indicadores directos e indirectos de la habitabilidad de las viviendas y del grado de hacinamiento, si se hacen los cálculos adecuados para deducir el tamaño promedio de las viviendas y los hogares.

Las cifras que se observan en el cuadro 13 indican que Usme es una localidad con alta densidad de habitantes en las áreas amanzanada y residencial en relación con los promedios de la ciudad que son en el mismo orden del cuadro 140.51, 266.36 y 370.7.

En este sentido, es muy ilustrativo el dato de habitantes promedio del área residencial, que nos indica una mayor ocupación de metros cuadrados por persona en relación al promedio de la ciudad, 370.7.

Esta situación se explica en parte por la alta proporción de los estratos 1 (la segunda de la ciudad) y 2, y probablemente por la altura promedio de las edificaciones, si observamos que su promedio de viviendas/Ha es superior al de la ciudad, que presenta índices de 46.85 en el área amanzanada y 65.2 en el área residencial.

Sin embargo, al analizar los datos por estratos, la densidad poblacional del estrato 2 es superior al promedio de la ciudad, lo cual parece afirmar lo dicho anteriormente sobre la habitabilidad de las viviendas.”⁸

BARRIO LA AURORA.

“Según los estudios, el estrato que predomina en el barrio La Aurora es el estrato 2. La población que tiene es de 22.616 habitantes según el censo realizado en 1999. Su densidad es de 283 habitantes por hectárea y está dividido en 142 manzanas. Existen 4211 viviendas, 325 establecimientos de comercio, 147 establecimientos de servicios y 14 industrias en donde la mayoría tiene como propósito la industria de ladrillos y el metal mecánica.

Se tiene estimado de 5 a 6 personas que viven en cada casa. La composición de los integrantes de las familias se dividen principalmente en dos grupos.

EL primer grupo, está conformado por una madre cabeza de familia, acompañada de sus tres hijos y la madre de la cabeza de familia. En este caso, la madre y uno de los hijos de aproximadamente 17 años son los únicos que aportan económicamente en la casa.

⁸ www.redbogota.net/lopublico/secciones/localidades/usme/

El segundo grupo de familia está conformado por un padre de familia, su esposa o compañera, dos o tres hijos y la madre de alguno de los cabezas de familia. En este caso, los aportes por lo general son de los dos padres. En cuanto a los estudios que estos tienen, son mínimos. Por lo general, ninguno de las cabezas de familia tienen el bachillerato completo, es decir, han hecho solo la primaria básica. Debido a esto, los trabajos que cada uno realiza no requieren de muchos conocimientos. Alguno de estos son Choferes de servicio público, obreros, trabajadores de carga, recicladores, celadores, entre otros. En cuanto a las mujeres cabezas de familia, por lo general tienen trabajos como empleadas del servio, cocineras, amas de casa, u otro oficio que le ayude a cubrir sus gastos o necesidades básicas. Muchas veces , y en el peor de los casos los trabajos de éstas mujeres llegan a ser de prostitutas, ya que se ven presionadas por la situación que atraviesan recurriendo así a cualquier medio que les ayude a subsistir.”⁹

Según lo que se investigó respecto a las familias Colombianas de estratos 1 y 2, los hijos, que se encuentran entre los 14 años en adelante, ya no asisten a la escuela debido a que sus problemas no solo son de índole económica para pagar sus mensualidades sino que en muchos casos prefieren buscar algo de dinero en otras partes como trabajando en tiendas, cargando camiones o hasta en las calles pidiendo limosna. De esta forma se sienten útiles al saber que pueden aportar algo para el diario vivir de su familia.

En cuanto a la vivienda, se dice, que éstas se dividen en casas, apartamentos, cuartos y otros.

Las condiciones del barrio la Aurora, son buenas. Este cuenta con servicios de agua, luz, alcantarillado y teléfono desde hace algunos años. La comunidad no es peligrosa, ya que como es un barrio, relativamente pequeño, la mayoría de sus habitantes son conocidos y se ayudan los unos con los otros; buscando el bien común para todas las personas que allí habitan.

⁹ Investigación de mercados realizada por transmilenio en el 2002

Es así, como una vez analizado el barrio y sus individuos, se procederá a investigar los diferentes factores y su influencia en el comportamiento del consumo para los estratos 1 y 2.

Entre los factores que pueden causar los comportamientos en el consumo, se encuentran, el estado civil de cada integrante determinando modificaciones importantes de consumo y en cierta forma la adopción de patrones diferentes a los tradicionales de las familias como consecuencia de la intervención de personas extrañas en la dirección de los hogares o por la falta de tiempo de los padres para un suministro adecuado de alimentos a sus hijos. Otro agente que llega a influir en el comportamiento de su consumo son el aumento de la unión libre, el lugar geográfico donde nace un individuo, los divorcios, la división del trabajo en el hogar y el prestigio social en cuanto a las decisiones de compra de los individuos.

Sin embargo, existen otras variables que afectan los patrones de comportamiento como : la distribución del tiempo asignado a las tareas del hogar y la manera como se distribuye el trabajo entre los miembros de la familia de acuerdo con las ventajas comparativas de cada uno de ellos que tiene que ver con el capital humano que han adquirido.

El conocimiento del comportamiento familiar va ser de gran ayuda en la adaptación de los diferentes productos y servicios para una mejor demanda de ellos por parte de los grupos familiares. Ofreciendo así mismo algunos resultados a empresas que tienen la necesidad de estos conocimientos para mejorar su penetración en los mercados de los diferentes compradores.

El barrio La Aurora cuenta con una zona comercial. En esta se encuentran restaurantes, almacenes, droguerías, ferreterías, panaderías, papelerías,

zapaterías, tiendas de barrio entre otras. Este barrio queda cerca de la estación de trasmilenio y tiene una ruta alimentadora, lo que facilita el transporte a sus habitantes. Cuenta también con una escuela publica donde van la mayoría de niños de este barrio. También ahí un colegio cerca de este barrio en donde la matricula es un poco más costosa.

En cuanto a la urbanización, son casas pequeñas, de interés social, con espacios reducidos donde son habilitados según las necesidades de cada familia. Por ejemplo, en varios casos, los garajes son utilizados como locales familiares o cuartos extras al no tener carro y tener un espacio libre.

La tercera parte de las personas encuestadas cuentan con propia, y la restante vive en arriendo en cuartos, apartamentos o casas, o esta pagando su vivienda actualmente.

Las vías de acceso entre el barrio La Aurora y los barrios aledaños, en su mayoría son sin pavimentar, en muy malas condiciones, llenas de huecos y piedras que impiden un transito apropiado.

CAPITULO 3.

3. ANALISIS Y RESULTADOS

1. En cuanto al tipo de vivienda el 73% de los encuestados vive en casa, el 21% en apartamentos y un 5% en cuartos. De este total de encuestados, el 40% de las personas vive en vivienda propia totalmente pagada, el 12% en vivienda propia y la están pagando y el 45% viven en arriendo. Según estas cifras podemos decir que las personas a pesar de sus bajos ingresos, procuran adquirir vivienda propia, ya que este es un bien para toda la vida que les brinda un respaldo y seguridad económica.
2. Usme, siendo una localidad de estratos 1 y 2, se pudo observar que el 90% de los encuestados cuenta con todos los servicios públicos, el 9% tiene luz, agua y Alcantarillado y el 1% solo luz y agua. Esto muestra que la calidad de vida de esta localidad es superior a la de otras localidades con estos mismos estratos.
3. Para este estrato (1 y 2), se puede ver que por lo general viven entre cuatro y cinco personas por vivienda teniendo los siguientes porcentajes: el 37.3% viven 4 personas, en el 26.9% viven 5, en el 13.9% viven 3, el 8% viven 2 personas y en el 9.5% viven 6, y el 4.5% de los encuestados viven solos o con 8 y 7 personas concluyendo así que no es normal que vivan menos de 3 personas en una misma vivienda. A pesar de que dos personas estén

empezando su vida como pareja, casi nunca deciden vivir los dos solos, sino que comparten la casa de los padres de alguno de los.

4. Es importante así destacar que el 42.3% esta casado, el 28.9% vive en unión libre, el 11.9% son separados, el 8.5% son viudos y el 8.5% son solteros, pues dependiendo del estado en que se encuentra la pareja, su consumo va cambiando y sus necesidades se vuelven diferentes. Un ejemplo claro de esto es cuando en el hogar existe la presencia de niños y sus gastos se dirigen hacia productos como pañales y ciertos alimentos especiales para su crecimiento, mientras que si en el hogar se ve la presencia de adultos, sus necesidades son diferentes y su consumo va cambiando según su edad y sus gustos.
5. En esta investigación se pudo observar como la gran mayoría se ocupa en el sector comercio seguido del industrial, el de servicios y el transporte. Gran parte de las personas se desempeñan en labores operativos, nivel medio o en su propio negocio, no es común así encontrar personas con niveles directivos dentro de la organización.
6. En cuanto a los salarios, el 77.1% de los hombres tiene ingresos menores a 2 salarios mínimos, y el 20.7% de 2 a 4 salarios mínimos; mientras que el 81.1% de las mujeres ganan menos de 2 salarios mínimos, y el 18.1% de 2 a 4 salarios mínimos. Es ésta una de las razones por la cuales es difícil invertir en educación; a pesar de esto no deja de ser un factor importante por lo cual el 23.9% de las personas invierten en primaria, el 13.4% en secundaria, el 8.5% en jardín, y el 26.9% no invierten en educación.
7. Si se habla de los gastos de alimentos mensuales de las personas en esta localidad, el 41.3% gasta mas de \$300.000, el 17.4% gasta entre \$150.000 y \$199.000, el 16.4% gasta entre \$200.000 y \$249.000, el 9.5% entre

\$100.000 y \$149.000, el 8% entre \$250.000 y \$299.000. Estas cifras nos demuestran que el alimento es una necesidad básica, lo cual recibe un porcentaje alto de los ingresos de los encuestados.

8. En cuanto a los gastos en vivienda el 26.4% gastan entre \$150.000 y \$199.000, el 19.4% entre \$200.000 a \$249.000, el 21.4% Mas de \$250.000 y el 14.9% entre \$100.000 y \$124.000. Lo anterior muestra cómo los habitantes de Usme están dispuestos a pagar por contar con todos los servicios de buena calidad, sin embargo se cuidan en no exceder su consumo para que no se vuelva un gasto muy elevado.
9. El mayor gasto en alimentos y vivienda lo realizan los casados de 41 a 55 años en los hombres y de 36 a 50 años en las mujeres. Mientras que el menor gasto lo hacen los solteros y los viudos especialmente los menores de 25 años y los mayores de 56 años.
10. En cuanto a los gastos de vestuario y calzado, el 33.8% gastan menos de \$25.000, el 18.4% entre \$25.0000 y \$49.000, el 13.9% entre \$150.000 y \$199.000, el 10% entre \$100.000 y \$149.000. A pesar de ser ésta una necesidad importante, las personas en esta localidad no se preocupan por hacer este gasto con mucha frecuencia. Los gastos más altos que arrojan estos resultados, se deben a que son personas que tienen que darles dotación a sus hijos para asistir a sus centros educativos.
11. El mayor gasto en vestuario y calzado lo realizan nuevamente los casados de 36 a 45 años en los hombres y de 36 a 50 años las mujeres. Y el menor gasto es el de los divorciados y los viudos de más de 60 años en los hombres y más de 51 años en las mujeres.

12. El 50.2% tiene seguro o SISBEN, el 15.9% menos de \$25.000, el 11.9% entre \$25.000 y \$49.000.
13. El mayor gasto en salud es hecho por los casados y las personas en unión libre de 41 a 55 años los hombres y de 36 a 55 años las mujeres. Los que menos gastaron fueron los solteros y los viudos menores de 25 años y mayores de 60 años en los hombre y menos de 25 años y mas de 51 años en las mujeres. Sin embargo la mayoría de los encuestados tienen SISBEN.
14. En cuanto a la educación, cultura y esparcimiento el 26.4% no gastan, el 23.9% menos de \$50.000, el 22.9% entre \$50.000 y \$99.000, el 8.5% entre \$100.000 y \$149.000, y el 8% mas de \$300.000.
15. En educación el mayor gasto lo realizan los casados de 41 a 55 años en hombres y de 36 a 40 años en las mujeres. El menor gasto lo hacen los viudos y los divorciados menores de 35 y mayores de 51 años.
16. En gastos de transporte y comunicación el 15.4% no gastan dinero en dicho rubro, el 19.9% gasta mas de \$150.000, el 19.9% gasta entre \$100.000 y \$124.000, el 15.4% gasta entre \$50.000 y \$74.000 y el 14.4% gasta entre \$25.000 y \$49.000.
17. En el rubro transporte y comunicaciones el mayor gasto continua siendo de los casados entre 46 y 55 años hombres y 36 a 50 años mujeres. Y el menor gasto es el de los viudos y solteros de menos de 25 y mas de 60 años hombres y menos de 25 y mas de 56 en las mujeres.
18. En otros gastos como cigarrillos, licor entre otros, el 43.8% no gastan , el 13.4% gasta entre \$50.000 y \$59.000, el 10.4% gasta entre \$20.000 y \$29.000, y el 10.9% gasta mas de \$100.000.

19. Los que mas realizan otros gastos son los casados de 46 a 50 años y los que menos son los solteros y viudos de menos de 25 y mas de 60 años.

CAPITULO 4.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Después de haber realizado esta investigación en la localidad de Usme, en el barrio "La Aurora" se pudo observar la influencia de ciertas variables que afectan el comportamiento de las familias como unidad económica de consumo llegamos a las siguientes conclusiones:

- Una vez tabuladas las encuestas realizadas en dicho barrio, se pudo concluir que todas las familias buscan el mismo propósito de maximizar el uso de sus ingresos para lograr suplir con todas las necesidades que como ser humano deben satisfacer. Esto puede variar dependiendo de los ingresos y de las personas que aportan económicamente en el hogar. A medida que los ingresos sean más altos la calidad de vida es mejor ya que las necesidades básicas se pueden satisfacer aun nivel más alto.
- Debido a la demografía de la zona en cuestión (La Aurora) el grupo de edad con mayor representatividad es la gente joven. Existe aproximadamente un 65% de gente joven ubicada en dicho sector. Es por esto, que el comportamiento del consumo está más enfocado a este gremio.
- En cuanto a la satisfacción de necesidades, según el estrato manejado en La Aurora, la población busca satisfacer principalmente, las fisiológicas; sin

importar dejar a un lado necesidades con mayor importancia en otros estratos.

- Se cumple la hipótesis donde el comportamiento económico de consumo de una familia varía con el acuerdo que la pareja hubiese tenido sobre su dedicación a trabajar fuera del hogar por un sueldo y a trabajar en el hogar. Debido a que los hombres puedan realizar trabajos de fuerza mientras que las mujeres permanecen más tiempo en la casa cuidando a sus hijos y realizando trabajos domésticos el salario de mercado de los hombres casados es superior al de las mujeres casadas.
- Según la investigación las personas casadas tienen a tener unas necesidades de consumo diferentes al de las personas solteras. En un matrimonio, donde hay niños, se debe destinar algo del sueldo en artículos de consumo para el bienestar y futuro de los niños, también en pañales y leche especial en el caso de bebés. Con personas solteras, este tipo de consumo no existe, ellos tienen otras prioridades y otras necesidades. Es por esto que el comportamiento económico de consumo varía entre estos dos tipos de unidades de consumo. Según la investigación las personas casadas tienen
- De acuerdo con la edad de los participantes de una familia, o con la edad de un individuo, el comportamiento económico de consumo cambia. Esta hipótesis también se cumplió ya que como se ha dicho anteriormente, el consumo en las familias varía dependiendo de la edad de los integrantes de la familia. En el caso que existan personas de la tercera edad, el consumo de medicamentos aumenta, en el caso que existan jóvenes, estos tienen a consumir más en ropa o estudio. En el caso de niños pequeños, este varía en cuanto a la adquisición de juguetes, ropa, teteros, pañales entre otras

cosas. Se ve claramente como la diferencia de edades y de generaciones hacen que los hábitos de consumo varíen en las familias de esta localidad.

- La edad, la etapa del ciclo de vida, la ocupación, la situación económica, el estilo de vida y la personalidad y la concepción de sí mismo del comprador son características personales que influyen en la decisión de compra. La ocupación de una persona influye en los bienes y servicios que compra, los que trabajan en oficinas tienden a comprar trajes y corbatas; mientras que los obreros tienden a comprar ropa más resistente. Viéndose así reflejada la importancia que tiene “la ocupación” en la decisión de compra.
- Los ingresos, ahorro y poder adquisitivo, serán determinantes para realizar el gasto. Existen variables relevantes como el precio del producto, Precio de los sustitutos, Ingresos, Preferencias, Poder adquisitivo; Que son útiles para entender los hábitos de compra de las personas. El comportamiento de los consumidores en el momento de realizar la compra esta sujeto a la influencia de factores sociales, personales, culturales y psicológicos básicos, tales como la motivación, la percepción, el aprendizaje y las actitudes.
- En un estrato como este, los bienes materiales pasan a un segundo plano, indicando que no existe la necesidad de adquirir vehículos, acciones o fincas sino que prefieren cumplir las necesidades básicas. En este y todos los estratos es indudable que siempre será primordial el consumo de alimentos por encima de todas las cosas materiales. Teniendo como segunda prelación, la seguridad en cuanto a vivienda arrendada o propia.
- Las necesidades de las familias pueden cambiar dependiendo de su educación, cultura y estratificación. Un ejemplo de esto es como en los estratos bajos, la seguridad social, la asistencia médica y los medicamentos son factores que no ameritan mucho su gasto; a diferencia de los estratos

altos donde esto se vuelve una necesidad casi tan importante como el consumo y la vivienda.

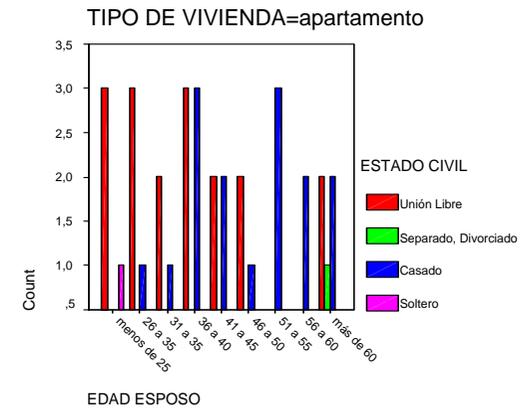
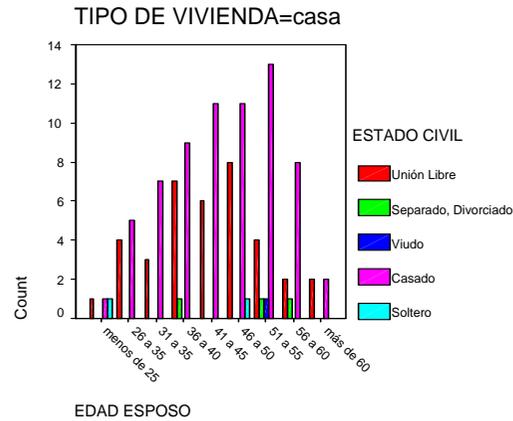
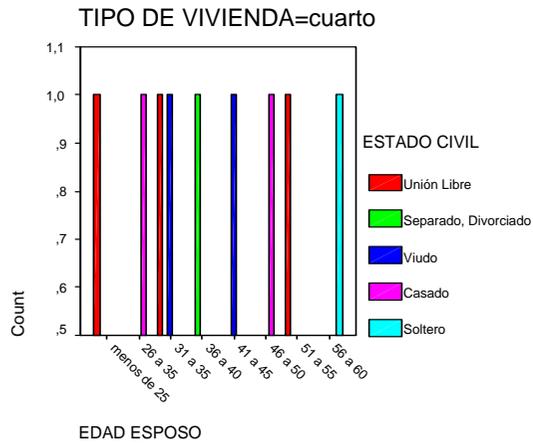
- En los estratos bajos es muy difícil determinar la relación entre el consumo y el tipo de familia, ya que este depende más del nivel de ingresos que generalmente es bajo. Las familias tienen unas necesidades básicas que deben satisfacer (alimento y vivienda) en las que gastan la mayor proporción de sus ingresos, sin consumir o con un consumo mínimo en otras áreas como entretenimiento y educación superior. Por lo tanto debería diseñarse un formato de encuesta diferente para cada estrato y cada nivel de ingresos que permita profundizar más en los hábitos de consumo y que evite tener preguntas irrelevantes o que no aportan suficiente información a la investigación.
- Se pueden crear nuevas líneas de investigación que se especialicen más en cada tipo de consumo y que permitan determinar los volúmenes de consumo, las características del producto, el empaque y los factores que influyen en la decisión de compra.
- Según la investigación y los resultados que las entrevistas dieron, la mayoría de casos donde presentan divorcios en las familias, es debido a la falta de comunicación y de entendimiento entre la pareja.

BIBLIOGRAFÍA.

- PARSONS, Talcote. El sistema social. Alianza Editorial
- MURDOCK, Graham. La sociología de la familia.
- KOONTZ; WEHRICH. Administración una perspectiva global. Mc Graw Hill
- BECKER, Gary. Tratado sobre la familia. Alianza Universidad. Madrid. 1987.
- MINCER, Jacob, Labor force participation of married women. Citado por Gary Becker en tratado sobre la familia.
- DICCIONARIO UNESCO DE CIENCIAS SOCIALES
- GOMEZ; JARA. Sociología
- www.redbogota.net/lopublico/secciones/localidades/usme/

EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * TIPO DE VIVIENDA

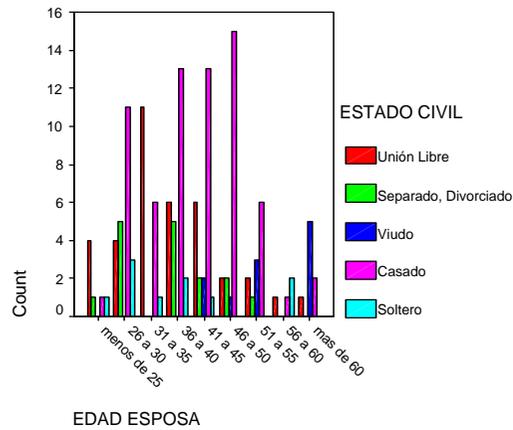
Count			ESTADO CIVIL					Total
TIPO DE VIVIENDA	EDAD ESPOSO		Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
casa	menos de 25		1			1	1	3
	26 a 35		4			5		9
	31 a 35		3			7		10
	36 a 40		7	1		9		17
	41 a 45		6			11		17
	46 a 50		8			11	1	20
	51 a 55		4	1	1	13		19
	56 a 60		2	1		8		11
	más de 60		2			2		4
	Total		37	3	1	67	2	110
apartamento	menos de 25		3				1	4
	26 a 35		3			1		4
	31 a 35		2			1		3
	36 a 40		3			3		6
	41 a 45		2			2		4
	46 a 50		2			1		3
	51 a 55					3		3
	56 a 60					2		2
	más de 60		2	1		2		5
	Total		17	1		15	1	34
cuarto	menos de 25		1					1
	26 a 35					1		1
	31 a 35		1		1			2
	36 a 40			1				1
	41 a 45				1			1
	46 a 50					1		1
	51 a 55		1					1
	56 a 60						1	1
Total		3	1	2	2	1	9	



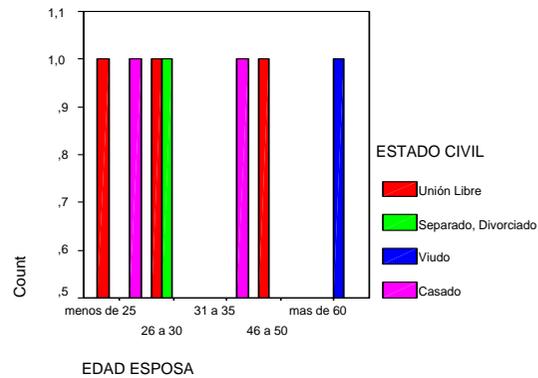
EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * TIPO DE VIVIENDA

TIPO DE VIVIENDA			ESTADO CIVIL					Total
			Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
casa	EDAD ESPOSA	menos de 25	4	1		1	1	7
		26 a 30	4	5		11	3	23
		31 a 35	11			6	1	18
		36 a 40	6	5		13	2	26
		41 a 45	6	2	2	13	1	24
		46 a 50	2	2	1	15		20
		51 a 55	2	1	3	6		12
		56 a 60	1			1	2	4
		mas de 60	1		5	2		8
	Total		37	16	11	68	10	142
apartamento	EDAD ESPOSA	menos de 25	3			1		4
		26 a 30	6	1			2	9
		31 a 35				3	2	5
		36 a 40	4	1		2		7
		41 a 45				2		2
		46 a 50	3	1	1	5		10
		51 a 55				1		1
		56 a 60				1		1
		mas de 60			1			1
	Total		16	3	2	15	4	40
cuarto	EDAD ESPOSA	menos de 25	1			1		2
		26 a 30	1	1				2
		31 a 35				1		1
		46 a 50	1					1
		mas de 60			1			1
	Total		3	1	1	2		7

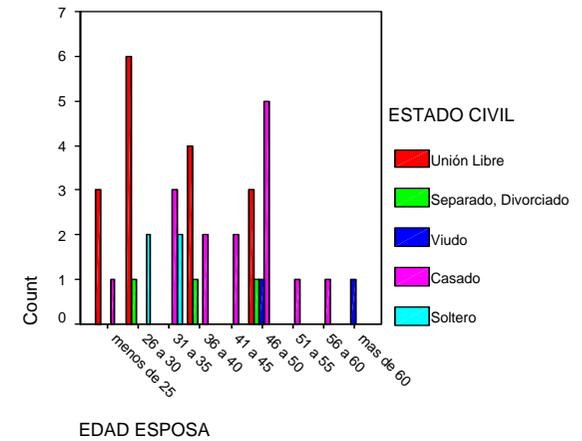
TIPO DE VIVIENDA=casa



TIPO DE VIVIENDA=cuarto



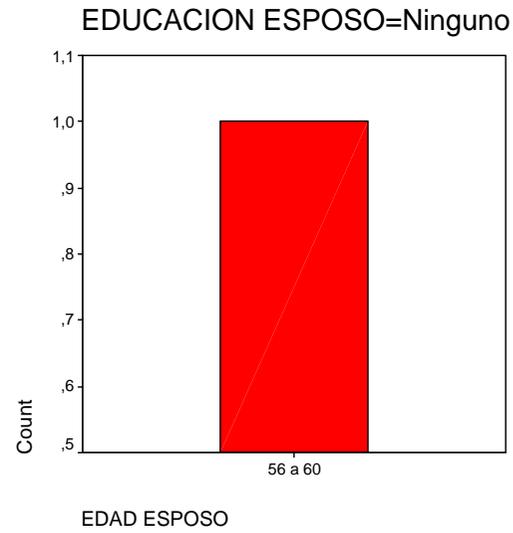
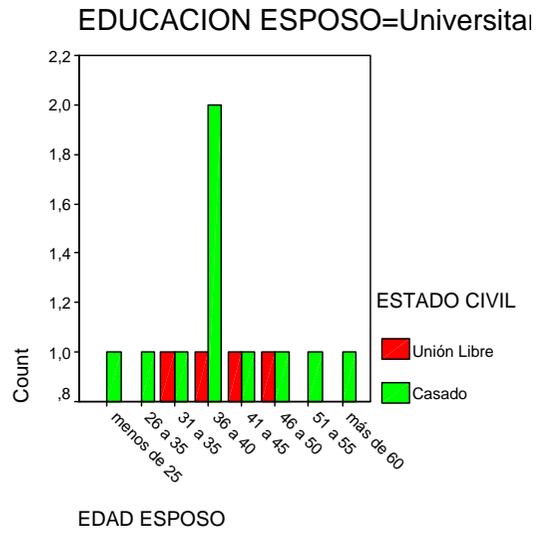
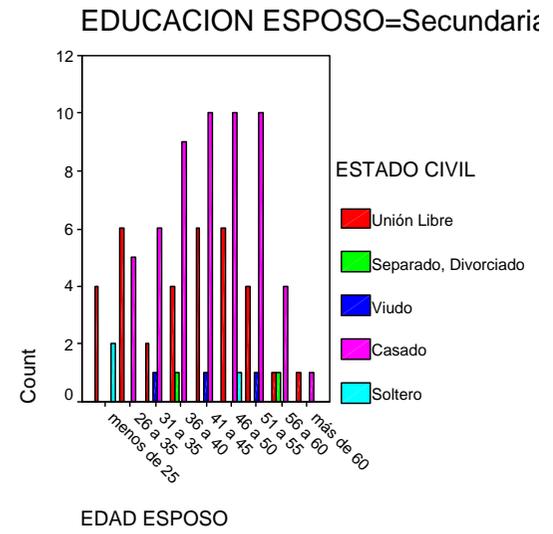
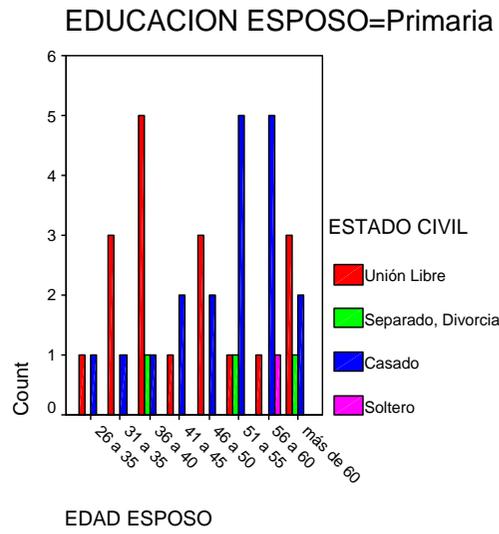
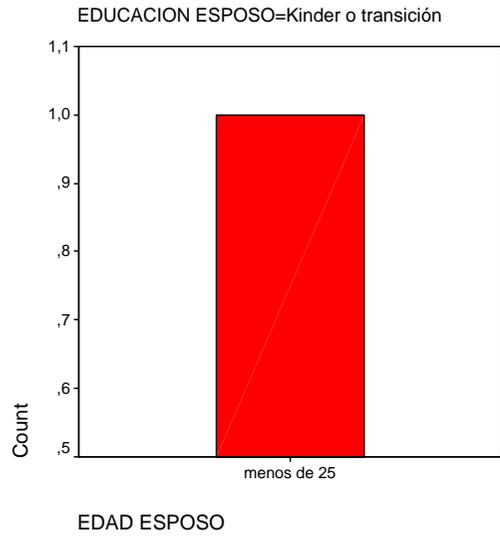
TIPO DE VIVIENDA=apartamento



EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * EDUCACION ESPOSO

EDUCACION ESPOSO				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
Kinder o transición	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	1					1
			% of Total	100,0%					100,0%
	Total	Count	1					1	
			% of Total	100,0%				100,0%	
Primaria	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count	1			1		2
			% of Total	2,4%			2,4%		4,9%
		31 a 35	Count	3			1		4
			% of Total	7,3%			2,4%		9,8%
		36 a 40	Count	5	1		1		7
			% of Total	12,2%	2,4%		2,4%		17,1%
		41 a 45	Count	1			2		3
			% of Total	2,4%			4,9%		7,3%
		46 a 50	Count	3			2		5
			% of Total	7,3%			4,9%		12,2%
		51 a 55	Count	1	1		5		7
		% of Total	2,4%	2,4%		12,2%		17,1%	
	56 a 60	Count	1			5	1	7	
		% of Total	2,4%			12,2%	2,4%	17,1%	
	más de 60	Count	3	1		2		6	
		% of Total	7,3%	2,4%		4,9%		14,6%	
	Total	Count	18	3		19	1	41	
		% of Total	43,9%	7,3%		46,3%	2,4%	100,0%	
Secundaria	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	4				2	6
			% of Total	4,1%				2,1%	6,2%
		26 a 35	Count	6			5		11
			% of Total	6,2%			5,2%		11,3%
		31 a 35	Count	2		1	6		9
			% of Total	2,1%		1,0%	6,2%		9,3%
		36 a 40	Count	4	1		9		14
			% of Total	4,1%	1,0%		9,3%		14,4%
		41 a 45	Count	6		1	10		17
			% of Total	6,2%		1,0%	10,3%		17,5%
		46 a 50	Count	6			10	1	17
		% of Total	6,2%			10,3%	1,0%	17,5%	
	51 a 55	Count	4		1	10		15	
		% of Total	4,1%		1,0%	10,3%		15,5%	
	56 a 60	Count	1	1		4		6	
		% of Total	1,0%	1,0%		4,1%		6,2%	
	más de 60	Count	1			1		2	
		% of Total	1,0%			1,0%		2,1%	
	Total	Count	34	2	3	55	3	97	
		% of Total	35,1%	2,1%	3,1%	56,7%	3,1%	100,0%	

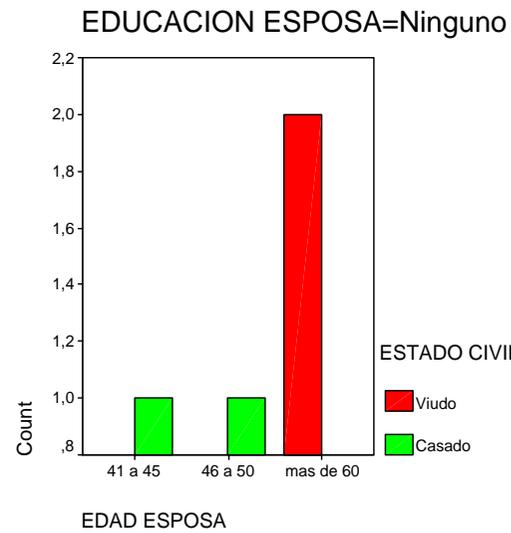
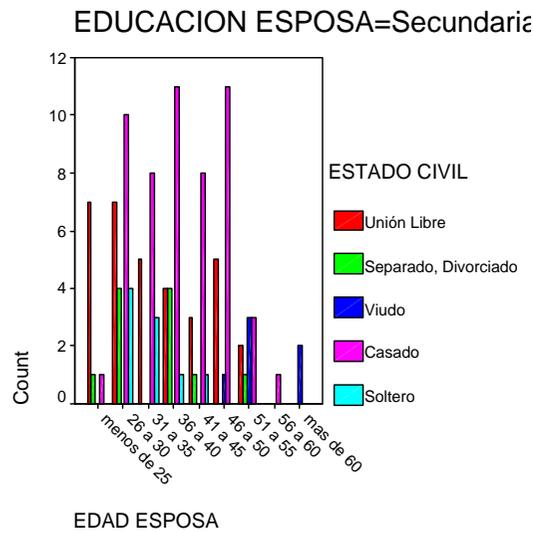
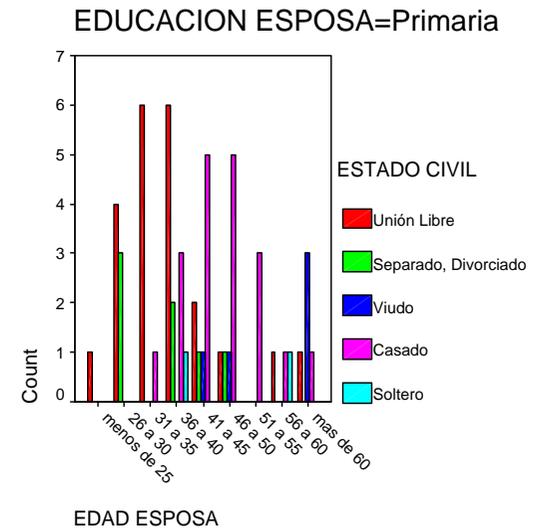
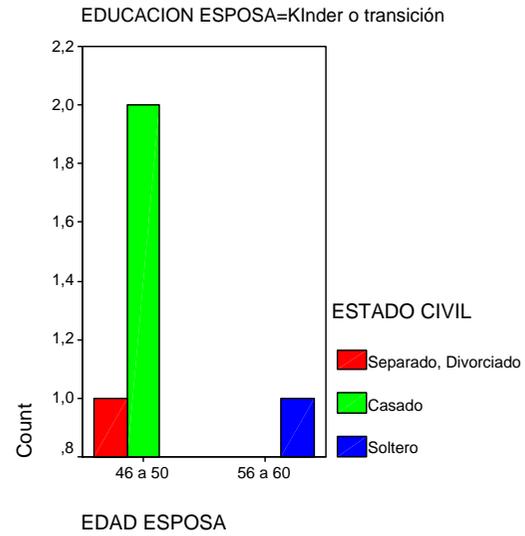
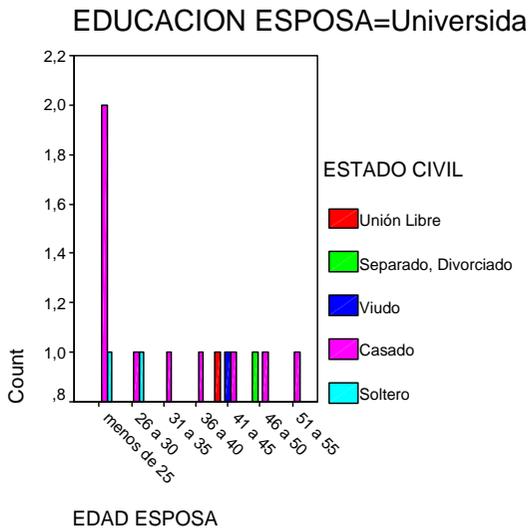
Universitaria	FNAD ESPOSO	menos de 25	Count				1		1	
			% of Total				7,7%		7,7%	
		26 a 35	Count					1		1
			% of Total					7,7%		7,7%
		31 a 35	Count	1				1		2
			% of Total	7,7%				7,7%		15,4%
		36 a 40	Count	1				2		3
			% of Total	7,7%				15,4%		23,1%
		41 a 45	Count	1				1		2
			% of Total	7,7%				7,7%		15,4%
		46 a 50	Count	1				1		2
% of Total	7,7%					7,7%		15,4%		
51 a 55	Count					1		1		
	% of Total					7,7%		7,7%		
más de 60	Count					1		1		
	% of Total					7,7%		7,7%		
Total			Count	4			9		13	
			% of Total	30,8%			69,2%		100,0%	
Ninguno	EDAD ESPOSO	56 a 60	Count				1		1	
			% of Total				100,0%		100,0%	
	Total			Count				1		1
			% of Total				100,0%		100,0%	



EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * EDUCACION ESPOSA

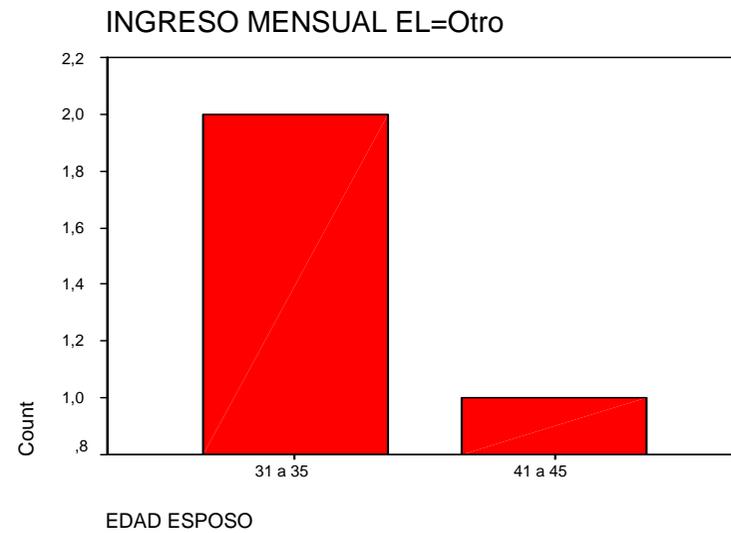
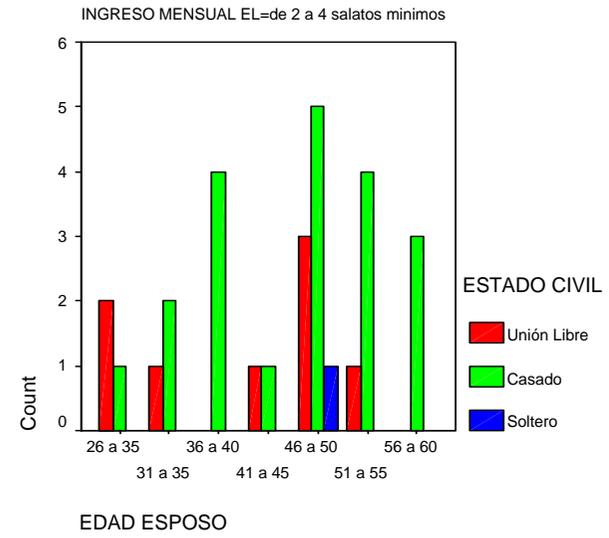
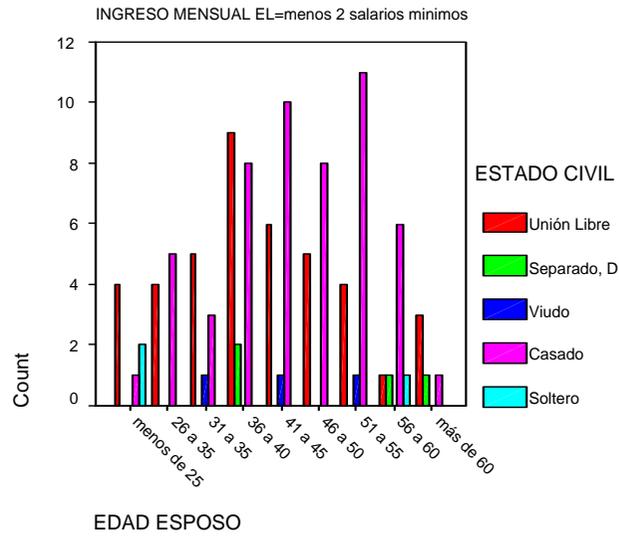
EDUCACION ESPOSA				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
Kinder o transición	EDAD ESPOSA	46 a 50	Count		1		2		3
			% of Total		25,0%		50,0%		75,0%
	56 a 60	Count					1		1
		% of Total					25,0%		25,0%
	Total	Count			1		2	1	4
	% of Total			25,0%		50,0%	25,0%	100,0%	
Primaria	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1					1
			% of Total	1,8%					1,8%
	26 a 30	Count	4	3					7
		% of Total	7,3%	5,5%					12,7%
	31 a 35	Count	6			1			7
		% of Total	10,9%			1,8%			12,7%
	36 a 40	Count	6	2		3	1		12
		% of Total	10,9%	3,6%		5,5%	1,8%		21,8%
	41 a 45	Count	2	1	1	5			9
		% of Total	3,6%	1,8%	1,8%	9,1%			16,4%
	46 a 50	Count	1	1	1	5			8
		% of Total	1,8%	1,8%	1,8%	9,1%			14,5%
	51 a 55	Count				3			3
		% of Total				5,5%			5,5%
56 a 60	Count	1			1	1		3	
	% of Total	1,8%			1,8%	1,8%		5,5%	
mas de 60	Count	1		3	1			5	
	% of Total	1,8%		5,5%	1,8%			9,1%	
Total	Count	22	7	5	19	2		55	
	% of Total	40,0%	12,7%	9,1%	34,5%	3,6%		100,0%	
Secundaria	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	7	1		1		9
			% of Total	6,3%	,9%		,9%		8,0%
	26 a 30	Count	7	4		10	4		25
		% of Total	6,3%	3,6%		8,9%	3,6%		22,3%
	31 a 35	Count	5			8	3		16
		% of Total	4,5%			7,1%	2,7%		14,3%
	36 a 40	Count	4	4		11	1		20
		% of Total	3,6%	3,6%		9,8%	,9%		17,9%
	41 a 45	Count	3	1		8	1		13
		% of Total	2,7%	,9%		7,1%	,9%		11,6%
	46 a 50	Count	5		1	11			17
		% of Total	4,5%		,9%	9,8%			15,2%
	51 a 55	Count	2	1	3	3			9
		% of Total	1,8%	,9%	2,7%	2,7%			8,0%
56 a 60	Count				1			1	
	% of Total				,9%			,9%	
mas de 60	Count			2				2	
	% of Total			1,8%				1,8%	

	Total		Count	33	11	6	53	9	112
			% of Total	29,5%	9,8%	5,4%	47,3%	8,0%	100,0%
Universidad	EDAD	menos de 25	Count				2	1	3
			% of Total				15,4%	7,7%	23,1%
	ESPOSA	26 a 30	Count				1	1	2
			% of Total				7,7%	7,7%	15,4%
		31 a 35	Count				1		1
			% of Total				7,7%		7,7%
		36 a 40	Count				1		1
			% of Total				7,7%		7,7%
		41 a 45	Count	1		1	1		3
			% of Total	7,7%		7,7%	7,7%		23,1%
	46 a 50	Count		1		1		2	
		% of Total		7,7%		7,7%		15,4%	
	51 a 55	Count				1		1	
		% of Total				7,7%		7,7%	
	Total		Count	1	1	1	8	2	13
			% of Total	7,7%	7,7%	7,7%	61,5%	15,4%	100,0%
Ninguno	EDAD	41 a 45	Count				1		1
			% of Total				25,0%		25,0%
	ESPOSA	46 a 50	Count				1		1
			% of Total				25,0%		25,0%
		mas de 60	Count			2			2
			% of Total			50,0%			50,0%
	Total		Count			2	2		4
		% of Total			50,0%	50,0%		100,0%	



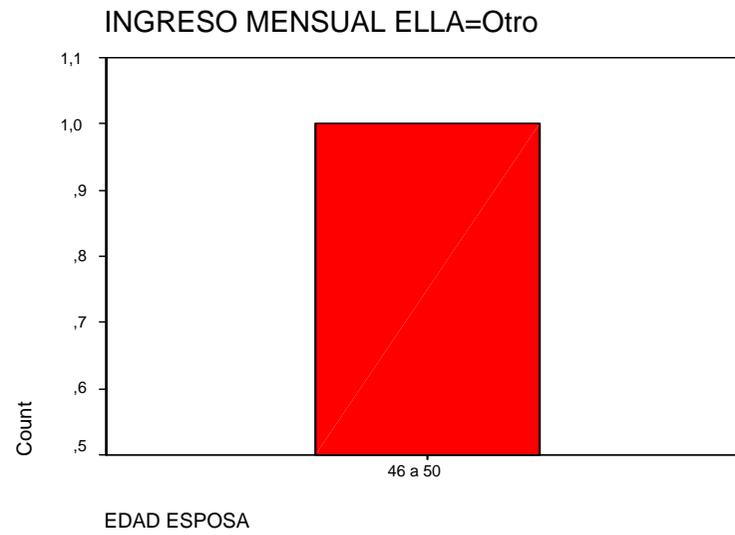
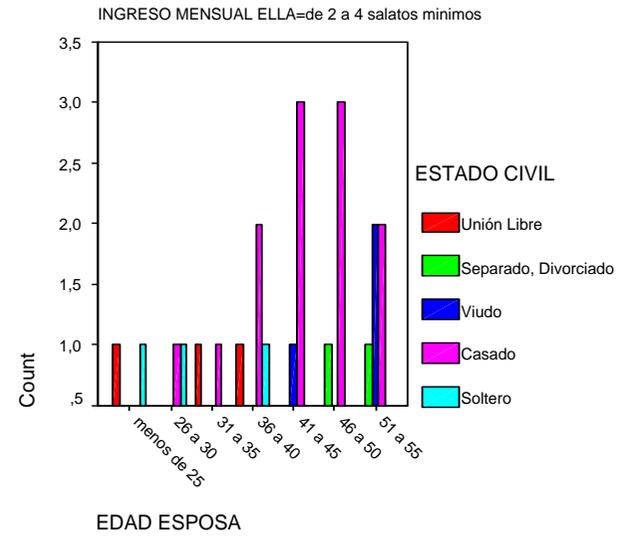
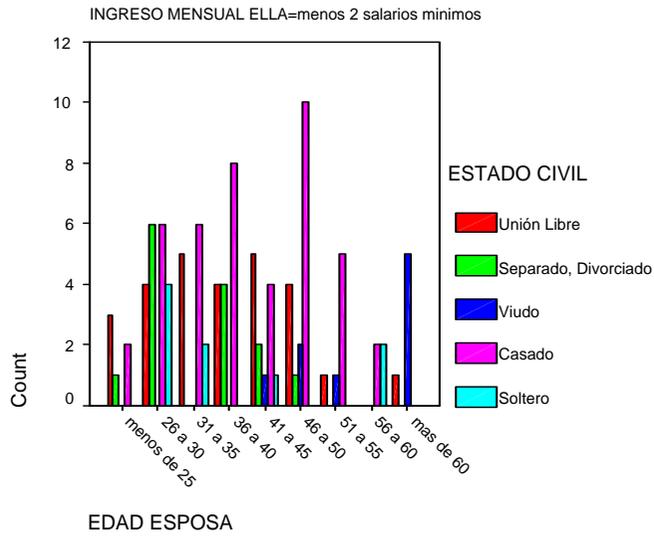
EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * INGRESO MENSUAL EL

INGRESO MENSUAL EL				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
menos 2 salarios mínimos	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	4			1	2	7
			% of Total	3,8%			1,0%	1,9%	6,7%
		26 a 35	Count	4			5		9
			% of Total	3,8%			4,8%		8,7%
		31 a 35	Count	5		1	3		9
			% of Total	4,8%		1,0%	2,9%		8,7%
		36 a 40	Count	9	2		8		19
			% of Total	8,7%	1,9%		7,7%		18,3%
		41 a 45	Count	6		1	10		17
			% of Total	5,8%		1,0%	9,6%		16,3%
		46 a 50	Count	5			8		13
			% of Total	4,8%			7,7%		12,5%
		51 a 55	Count	4		1	11		16
			% of Total	3,8%		1,0%	10,6%		15,4%
56 a 60	Count	1	1		6	1	9		
	% of Total	1,0%	1,0%		5,8%	1,0%	8,7%		
más de 60	Count	3	1		1		5		
	% of Total	2,9%	1,0%		1,0%		4,8%		
Total	Count	41	4	3	53	3	104		
	% of Total	39,4%	3,8%	2,9%	51,0%	2,9%	100,0%		
de 2 a 4 salatos mínimos	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count	2			1		3
			% of Total	6,9%			3,4%		10,3%
		31 a 35	Count	1			2		3
			% of Total	3,4%			6,9%		10,3%
		36 a 40	Count				4		4
			% of Total				13,8%		13,8%
		41 a 45	Count	1			1		2
			% of Total	3,4%			3,4%		6,9%
		46 a 50	Count	3			5	1	9
			% of Total	10,3%			17,2%	3,4%	31,0%
51 a 55	Count	1			4		5		
	% of Total	3,4%			13,8%		17,2%		
56 a 60	Count				3		3		
	% of Total				10,3%		10,3%		
Total	Count	8			20	1	29		
	% of Total	27,6%			69,0%	3,4%	100,0%		
Otro	EDAD ESPOSO	31 a 35	Count				2		2
			% of Total				66,7%		66,7%
		41 a 45	Count				1		1
			% of Total				33,3%		33,3%
Total	Count				3		3		
	% of Total				100,0%		100,0%		



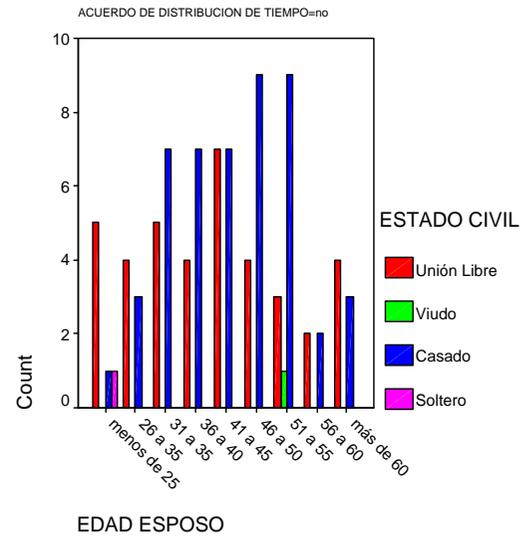
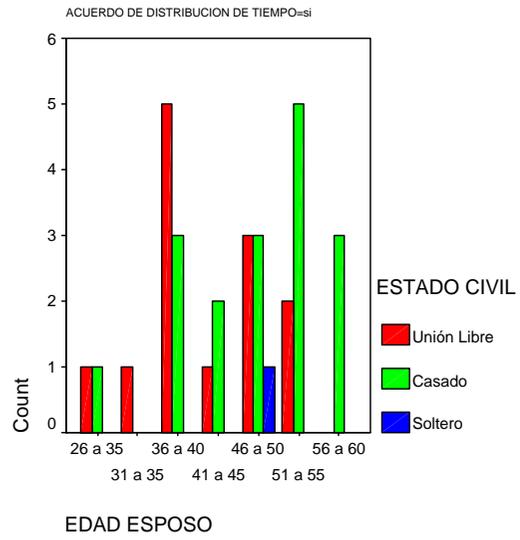
EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * INGRESO MENSUAL ELLA

INGRESO MENSUAL ELLA				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
menos 2 salarios mínimos	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	3	1		2		6
			% of Total	2,9%	1,0%		2,0%		5,9%
		26 a 30	Count	4	6		6	4	20
			% of Total	3,9%	5,9%		5,9%	3,9%	19,6%
		31 a 35	Count	5			6	2	13
			% of Total	4,9%			5,9%	2,0%	12,7%
		36 a 40	Count	4	4		8		16
			% of Total	3,9%	3,9%		7,8%		15,7%
		41 a 45	Count	5	2	1	4	1	13
			% of Total	4,9%	2,0%	1,0%	3,9%	1,0%	12,7%
		46 a 50	Count	4	1	2	10		17
			% of Total	3,9%	1,0%	2,0%	9,8%		16,7%
		51 a 55	Count	1		1	5		7
	% of Total	1,0%		1,0%	4,9%		6,9%		
56 a 60	Count				2	2	4		
	% of Total				2,0%	2,0%	3,9%		
mas de 60	Count	1		5			6		
	% of Total	1,0%		4,9%			5,9%		
Total	Count	27	14	9	43	9	102		
	% of Total	26,5%	13,7%	8,8%	42,2%	8,8%	100,0%		
de 2 a 4 salatos mínimos	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1				1	2
			% of Total	4,3%				4,3%	8,7%
		26 a 30	Count				1	1	2
			% of Total				4,3%	4,3%	8,7%
		31 a 35	Count	1				1	2
			% of Total	4,3%			4,3%		8,7%
		36 a 40	Count	1			2	1	4
			% of Total	4,3%			8,7%	4,3%	17,4%
		41 a 45	Count			1	3		4
			% of Total			4,3%	13,0%		17,4%
		46 a 50	Count		1		3		4
			% of Total		4,3%		13,0%		17,4%
		51 a 55	Count		1	2	2		5
	% of Total		4,3%	8,7%	8,7%		21,7%		
Total	Count	3	2	3	12	3	23		
	% of Total	13,0%	8,7%	13,0%	52,2%	13,0%	100,0%		
Otro	EDAD ESPOSA	46 a 50	Count				1	1	
			% of Total				100,0%	100,0%	
		Total	Count				1	1	
	% of Total				100,0%		100,0%		



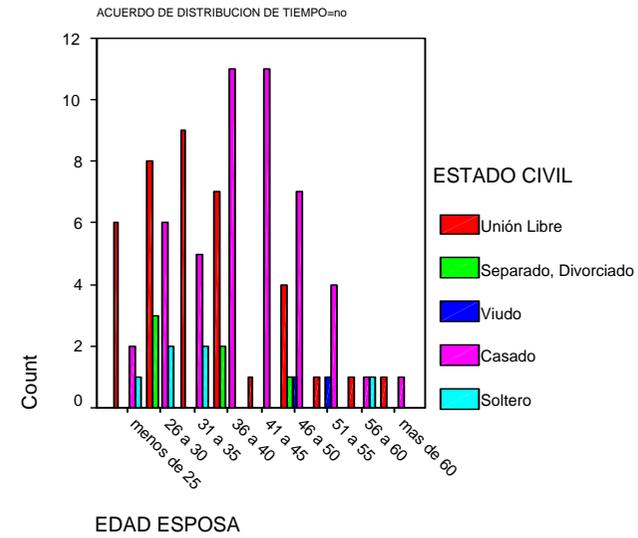
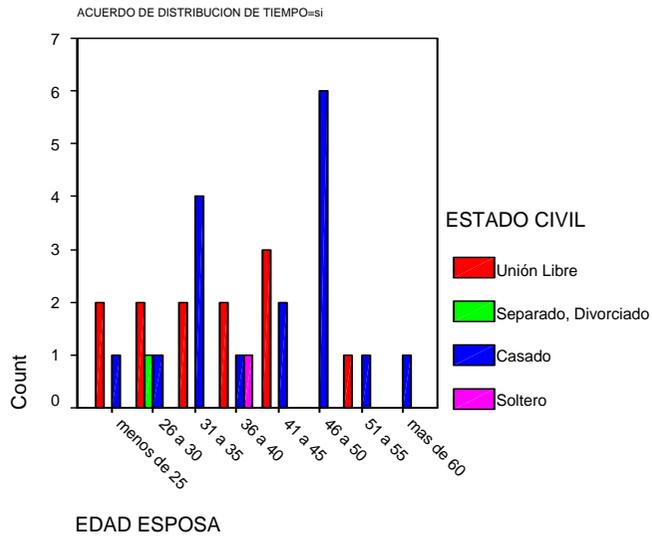
EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * ACUERDO DE DISTRIBUCION DE TIEMPO

ACUERDO DE DISTRIBUCION DE TIEMPO				ESTADO CIVIL				Total
				Unión Libre	Viudo	Casado	Soltero	
si	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count	1		1		2
			% of Total	3,2%		3,2%		6,5%
		31 a 35	Count	1				1
			% of Total	3,2%				3,2%
		36 a 40	Count	5		3		8
			% of Total	16,1%		9,7%		25,8%
		41 a 45	Count	1		2		3
			% of Total	3,2%		6,5%		9,7%
		46 a 50	Count	3		3	1	7
			% of Total	9,7%		9,7%	3,2%	22,6%
		51 a 55	Count	2		5		7
			% of Total	6,5%		16,1%		22,6%
		56 a 60	Count			3		3
			% of Total			9,7%		9,7%
	Total	Count	13		17	1	31	
		% of Total	41,9%		54,8%	3,2%	100,0%	
no	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	5		1	1	7
			% of Total	5,7%		1,1%	1,1%	8,0%
		26 a 35	Count	4		3		7
			% of Total	4,5%		3,4%		8,0%
		31 a 35	Count	5		7		12
			% of Total	5,7%		8,0%		13,6%
		36 a 40	Count	4		7		11
			% of Total	4,5%		8,0%		12,5%
		41 a 45	Count	7		7		14
			% of Total	8,0%		8,0%		15,9%
		46 a 50	Count	4		9		13
			% of Total	4,5%		10,2%		14,8%
		51 a 55	Count	3	1	9		13
			% of Total	3,4%	1,1%	10,2%		14,8%
	56 a 60	Count	2		2		4	
		% of Total	2,3%		2,3%		4,5%	
	más de 60	Count	4		3		7	
		% of Total	4,5%		3,4%		8,0%	
	Total	Count	38	1	48	1	88	
		% of Total	43,2%	1,1%	54,5%	1,1%	100,0%	



EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * ACUERDO DE DISTRIBUCION DE TIEMPO

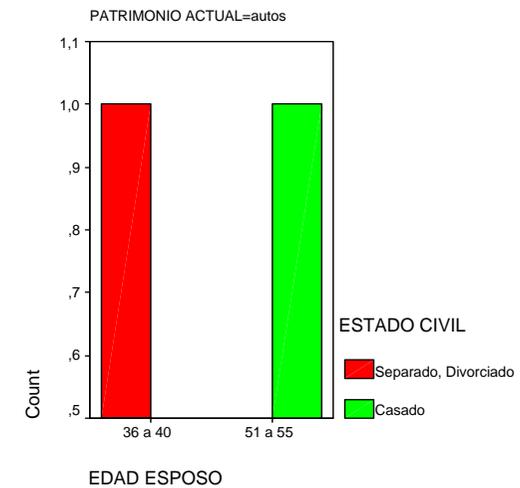
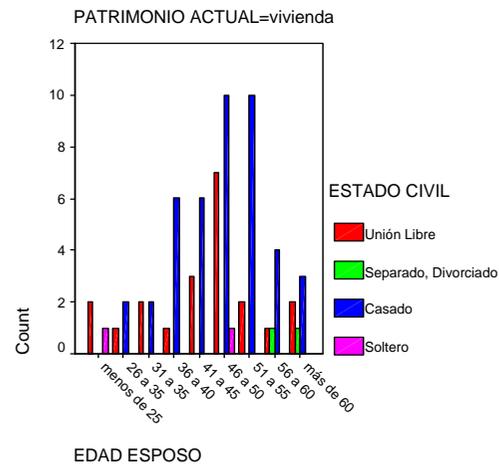
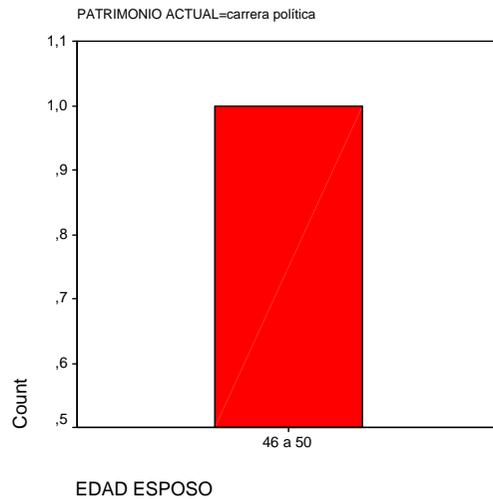
ACUERDO DE DISTRIBUCION DE TIEMPO				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
si	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	2			1		3
			% of Total	6,5%			3,2%		9,7%
		26 a 30	Count	2	1		1		4
			% of Total	6,5%	3,2%		3,2%		12,9%
		31 a 35	Count	2			4		6
			% of Total	6,5%			12,9%		19,4%
		36 a 40	Count	2			1	1	4
			% of Total	6,5%			3,2%	3,2%	12,9%
		41 a 45	Count	3			2		5
			% of Total	9,7%			6,5%		16,1%
		46 a 50	Count				6		6
			% of Total				19,4%		19,4%
		51 a 55	Count	1			1		2
			% of Total	3,2%			3,2%		6,5%
		mas de 60	Count				1		1
		% of Total				3,2%		3,2%	
	Total	Count	12	1		17	1	31	
		% of Total	38,7%	3,2%		54,8%	3,2%	100,0%	
no	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	6			2	1	9
			% of Total	6,0%			2,0%	1,0%	9,0%
		26 a 30	Count	8	3		6	2	19
			% of Total	8,0%	3,0%		6,0%	2,0%	19,0%
		31 a 35	Count	9			5	2	16
			% of Total	9,0%			5,0%	2,0%	16,0%
		36 a 40	Count	7	2		11		20
			% of Total	7,0%	2,0%		11,0%		20,0%
		41 a 45	Count	1			11		12
			% of Total	1,0%			11,0%		12,0%
		46 a 50	Count	4	1	1	7		13
			% of Total	4,0%	1,0%	1,0%	7,0%		13,0%
		51 a 55	Count	1		1	4		6
			% of Total	1,0%		1,0%	4,0%		6,0%
		56 a 60	Count	1			1	1	3
		% of Total	1,0%			1,0%	1,0%	3,0%	
	mas de 60	Count	1			1		2	
		% of Total	1,0%			1,0%		2,0%	
	Total	Count	38	6	2	48	6	100	
		% of Total	38,0%	6,0%	2,0%	48,0%	6,0%	100,0%	

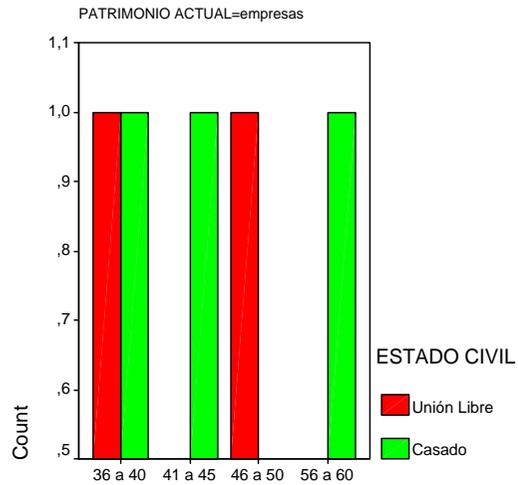


EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * PATRIMONIO ACTUAL

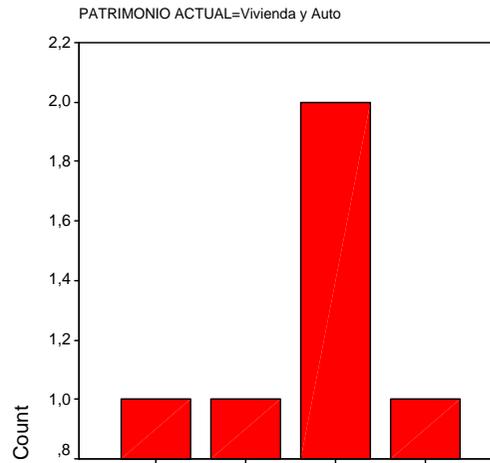
PATRIMONIO ACTUAL				ESTADO CIVIL				Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Casado	Soltero	
vivienda	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	2			1	3
		% of Total	2.9%			1.5%	4.4%	
	26 a 35	Count	1		2		3	
	% of Total	1.5%		2.9%		4.4%		
	31 a 35	Count	2		2		4	
	% of Total	2.9%		2.9%		5.9%		
	36 a 40	Count	1		6		7	
	% of Total	1.5%		8.8%		10.3%		
	41 a 45	Count	3		6		9	
	% of Total	4.4%		8.8%		13.2%		
	46 a 50	Count	7		10	1	18	
	% of Total	10.3%		14.7%	1.5%	26.5%		
	51 a 55	Count	2		10		12	
	% of Total	2.9%		14.7%		17.6%		
56 a 60	Count	1	1	4		6		
% of Total	1.5%	1.5%	5.9%		8.8%			
mas de 60	Count	2	1	3		6		
% of Total	2.9%	1.5%	4.4%		8.8%			
Total		Count	21	2	43	2	68	
		% of Total	30.9%	2.9%	63.2%	2.9%	100.0%	

autos	EDAD ESPOSO	36 a 40	Count		1		1
			% of Total		50,0%		50,0%
	51 a 55	Count		1		1	
		% of Total		50,0%		50,0%	
Total		Count		1	1	2	
		% of Total		50,0%	50,0%	100,0%	
empresas	EDAD ESPOSO	36 a 40	Count	1	1	2	
			% of Total	20,0%	20,0%	40,0%	
	41 a 45	Count		1		1	
		% of Total		20,0%		20,0%	
	46 a 50	Count	1		1		
		% of Total	20,0%		20,0%		
56 a 60	Count		1		1		
	% of Total		20,0%		20,0%		
Total		Count		2	3	5	
		% of Total		40,0%	60,0%	100,0%	
carrera politica	EDAD ESPOSO	46 a 50	Count		1	1	
			% of Total		100,0%	100,0%	
	Total		Count		1	1	
		% of Total		100,0%	100,0%		
Vivienda y Auto	EDAD ESPOSO	31 a 35	Count		1	1	
			% of Total		20,0%	20,0%	
	36 a 40	Count		1		1	
		% of Total		20,0%		20,0%	
	41 a 45	Count		2		2	
		% of Total		40,0%		40,0%	
	51 a 55	Count		1		1	
% of Total			20,0%		20,0%		
Total		Count		5	5		
		% of Total		100,0%	100,0%		
Vivienda y Empresa	EDAD ESPOSO	56 a 60	Count		1	1	
			% of Total		50,0%	50,0%	
	más de 60	Count	1		1		
		% of Total	50,0%		50,0%		
Total		Count	1	1	2		
		% of Total	50,0%	50,0%	100,0%		

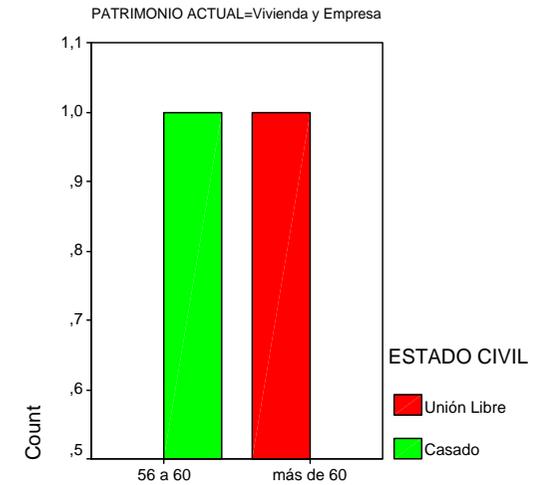




EDAD ESPOSO



EDAD ESPOSO

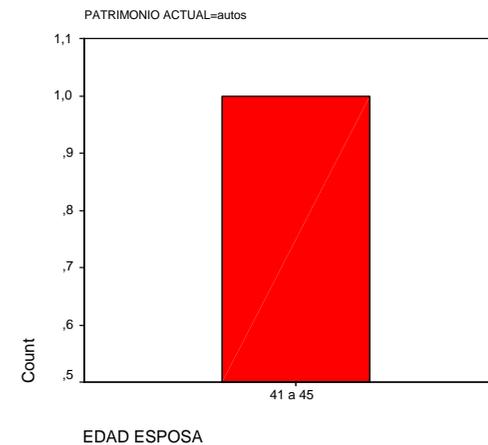
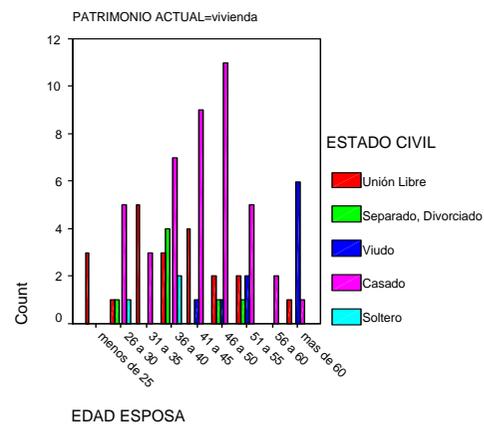
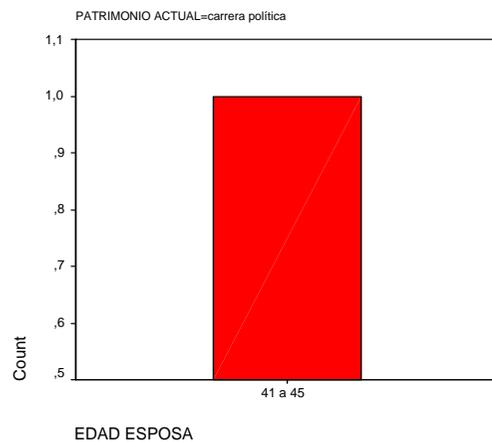


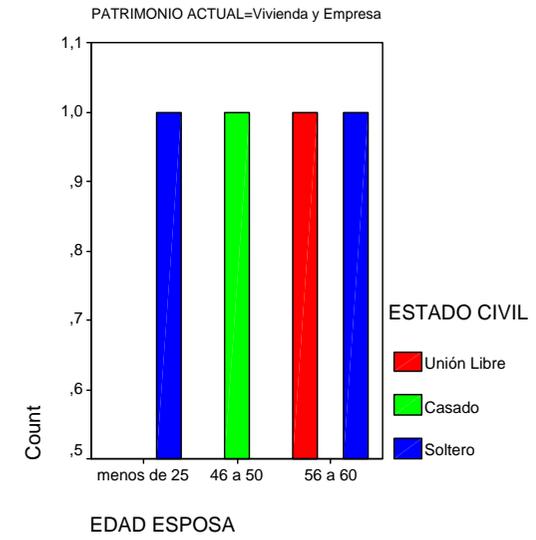
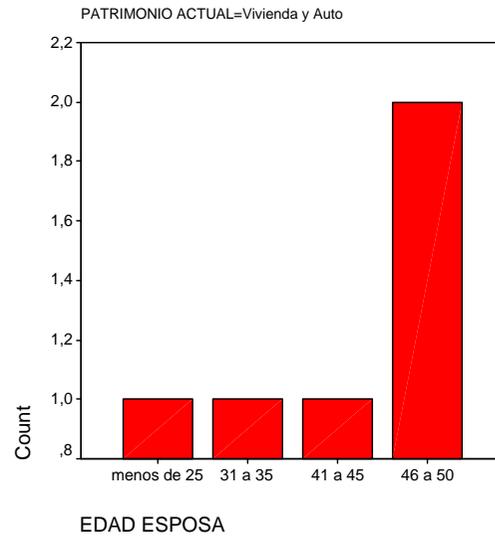
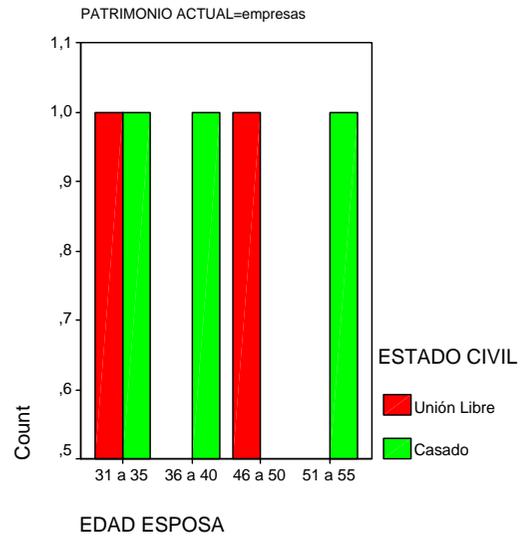
EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * PATRIMONIO ACTUAL

PATRIMONIO ACTUAL			ESTADO CIVIL					Total	
			Unión Libre	Separado, Divorciado	Viuudo	Casado	Soltero		
Vivienda	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	3					3
		% of Total	3,6%						3,6%
	26 a 30	Count	1	1		5	1	8	
		% of Total	1,2%	1,2%		6,0%	1,2%	9,5%	
	31 a 35	Count	5			3		8	
		% of Total	6,0%			3,6%		9,5%	
	36 a 40	Count	3	4		7	2	16	
		% of Total	3,6%	4,8%		8,3%	2,4%	19,0%	
	41 a 45	Count	4		1	9		14	
		% of Total	4,8%		1,2%	10,7%		16,7%	
	46 a 50	Count	2	1	1	11		15	
		% of Total	2,4%	1,2%	1,2%	13,1%		17,9%	
	51 a 55	Count	2	1	2	5		10	
		% of Total	2,4%	1,2%	2,4%	6,0%		11,9%	
56 a 60	Count				2		2		
	% of Total				2,4%		2,4%		
mas de 60	Count	1		6	1		8		
	% of Total	1,2%		7,1%	1,2%		9,5%		
Total		Count	21	7	10	43	3	84	
		% of Total	25,0%	8,3%	11,9%	51,2%	3,6%	100,0%	

autos	EDAD ESPOSA	41 a 45	Count				1		1	
			% of Total				100,0%		100,0%	
	Total	Count					1		1	
			% of Total				100,0%		100,0%	
empresas	EDAD ESPOSA	31 a 35	Count	1			1		2	
			% of Total	20,0%			20,0%		40,0%	
			36 a 40	Count				1	1	
				% of Total				20,0%	20,0%	
			46 a 50	Count	1				1	
				% of Total	20,0%				20,0%	
			51 a 55	Count				1	1	
			% of Total				20,0%	20,0%		
	Total		Count	2			3		5	
			% of Total	40,0%			60,0%		100,0%	
carrera politica	EDAD ESPOSA	41 a 45	Count				1		1	
			% of Total				100,0%		100,0%	
	Total	Count					1		1	
			% of Total				100,0%		100,0%	
Vivienda y Auto	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count				1		1	
			% of Total				20,0%		20,0%	
			31 a 35	Count				1	1	
				% of Total				20,0%	20,0%	
			41 a 45	Count				1	1	
				% of Total				20,0%	20,0%	
			46 a 50	Count				2	2	
			% of Total				40,0%	40,0%		
	Total		Count				5		5	
			% of Total				100,0%		100,0%	
Vivienda y Empresa	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count					1	1	
			% of Total					25,0%	25,0%	
			46 a 50	Count				1	1	
				% of Total				25,0%	25,0%	
			56 a 60	Count	1				1	2
				% of Total	25,0%				25,0%	50,0%
	Total		Count	1			1	2	4	
			% of Total	25,0%			25,0%	50,0%	100,0%	



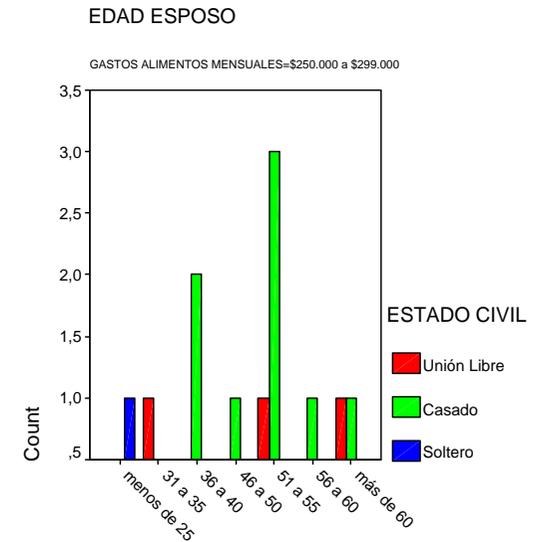
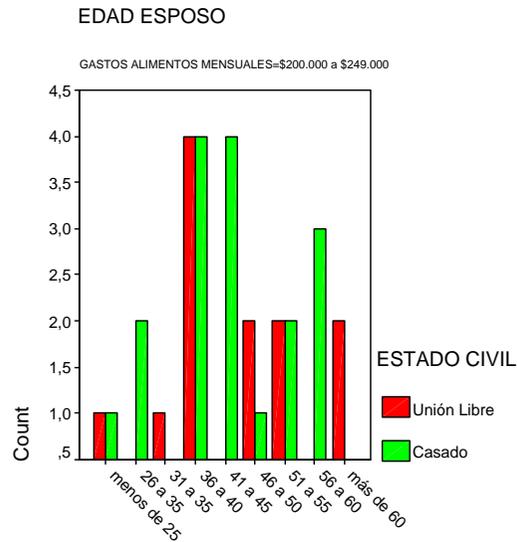
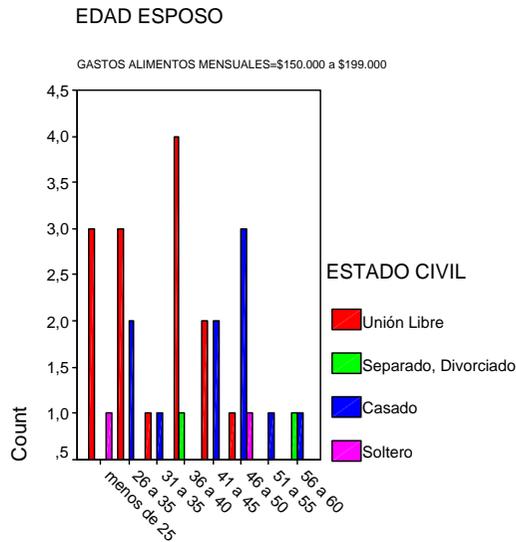
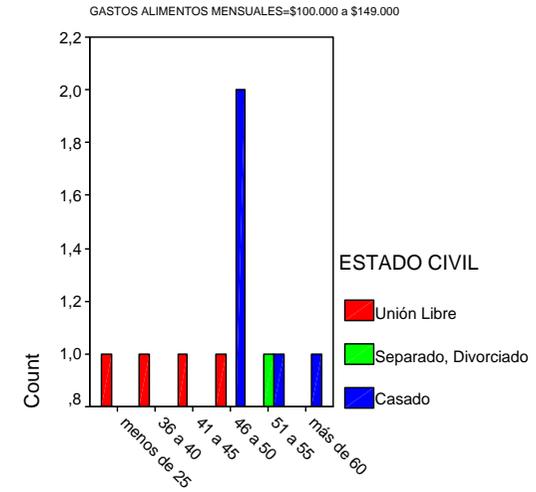
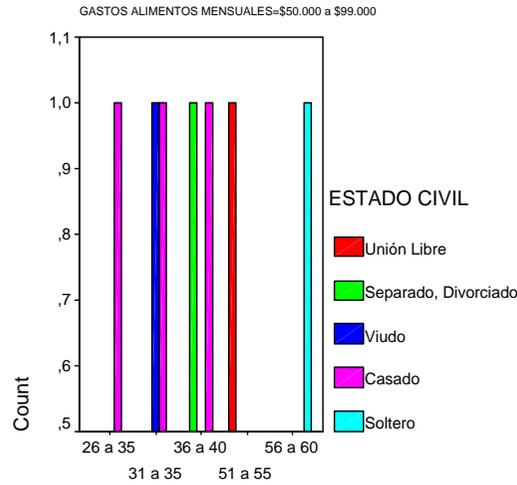
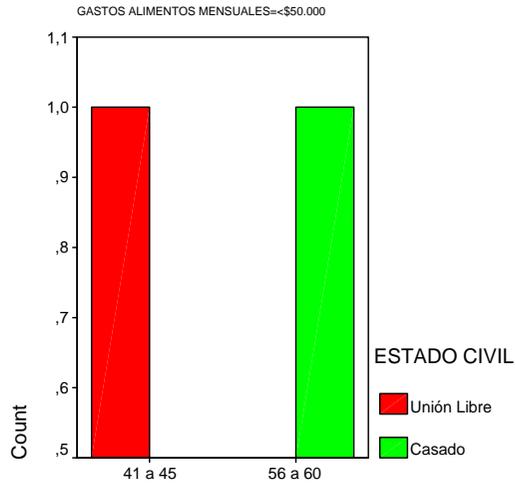


EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * GASTOS ALIMENTOS MENSUALES

GASTOS ALIMENTOS MENSUALES				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
<\$50.000	EDAD ESPOSO	41 a 45	Count	1					1
			% of Total	50,0%					50,0%
	56 a 60	Count				1			1
		% of Total				50,0%			50,0%
	Total	Count	1			1			2
		% of Total	50,0%			50,0%			100,0%
\$50.000 a \$99.000	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
	31 a 35	Count			1	1			2
		% of Total			14,3%	14,3%			28,6%
	36 a 40	Count		1		1			2
		% of Total		14,3%		14,3%			28,6%
	51 a 55	Count	1						1
		% of Total	14,3%						14,3%
	56 a 60	Count					1		1
		% of Total					14,3%		14,3%
Total	Count	1	1	1	3	1		7	
Total	% of Total	14,3%	14,3%	14,3%	42,9%	14,3%		100,0%	
\$100.000 a \$149.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	1					1
			% of Total	11,1%					
	36 a 40	Count	1						1
		% of Total	11,1%						11,1%
	41 a 45	Count	1						1
		% of Total	11,1%						11,1%
	46 a 50	Count	1				2		3
		% of Total	11,1%				22,2%		33,3%
	51 a 55	Count		1		1			2
		% of Total		11,1%		11,1%			22,2%
más de 60	Count				1			1	
	% of Total				11,1%			11,1%	
Total	Count	4	1		4			9	
Total	% of Total	44,4%	11,1%		44,4%			100,0%	
\$150.000 a \$199.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	3				1	4
			% of Total	10,7%				3,6%	14,3%
	26 a 35	Count	3			2			5
		% of Total	10,7%			7,1%			17,9%
	31 a 35	Count	1			1			2
		% of Total	3,6%			3,6%			7,1%
	36 a 40	Count	4	1					5
		% of Total	14,3%	3,6%					17,9%
	41 a 45	Count	2			2			4
		% of Total	7,1%			7,1%			14,3%
	46 a 50	Count	1			3	1		5
		% of Total	3,6%			10,7%	3,6%		17,9%
51 a 55	Count				1			1	
	% of Total				3,6%			3,6%	

		56 a 60	Count		1		1		2
			% of Total		3,6%		3,6%		7,1%
	Total		Count	14	2		10	2	28
			% of Total	50,0%	7,1%		35,7%	7,1%	100,0%
\$200.000 a \$249.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	1			1		2
			% of Total	3,4%			3,4%		6,9%
			26 a 35	Count				2	2
				% of Total				6,9%	6,9%
			31 a 35	Count	1				1
				% of Total	3,4%				3,4%
			36 a 40	Count	4			4	8
				% of Total	13,8%			13,8%	27,6%
			41 a 45	Count				4	4
				% of Total				13,8%	13,8%
			46 a 50	Count	2			1	3
			% of Total	6,9%			3,4%	10,3%	
		51 a 55	Count	2			2	4	
			% of Total	6,9%			6,9%	13,8%	
		56 a 60	Count				3	3	
			% of Total				10,3%	10,3%	
		más de 60	Count	2				2	
			% of Total	6,9%				6,9%	
	Total		Count	12			17		29
			% of Total	41,4%			58,6%		100,0%
\$250.000 a \$299.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count					1	1
			% of Total					8,3%	8,3%
			31 a 35	Count	1				1
				% of Total	8,3%				8,3%
			36 a 40	Count				2	2
				% of Total				16,7%	16,7%
			46 a 50	Count				1	1
				% of Total				8,3%	8,3%
			51 a 55	Count	1			3	4
				% of Total	8,3%			25,0%	33,3%
		56 a 60	Count				1	1	
			% of Total				8,3%	8,3%	
		más de 60	Count	1			1	2	
			% of Total	8,3%			8,3%	16,7%	
	Total		Count	3			8	1	12
			% of Total	25,0%			66,7%	8,3%	100,0%
>\$300.000	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count	4			2		6
			% of Total	6,1%			3,0%		9,1%
			31 a 35	Count	3			6	9
				% of Total	4,5%			9,1%	13,6%
			36 a 40	Count	1			5	6
				% of Total	1,5%			7,6%	9,1%
		41 a 45	Count	4		1	7	12	
			% of Total	6,1%		1,5%	10,6%	18,2%	
		46 a 50	Count	6			6	12	
			% of Total	9,1%			9,1%	18,2%	

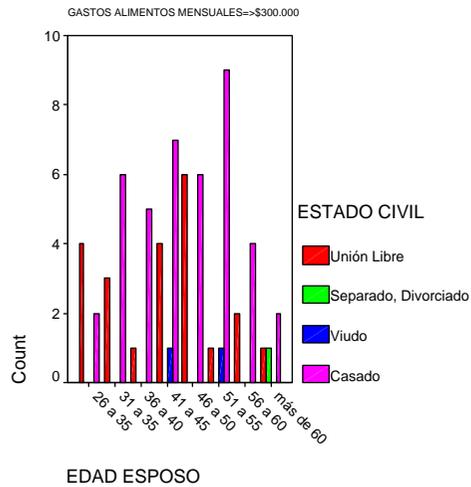
51 a 55	Count	1		1	9		11
	% of Total	1,5%		1,5%	13,6%		16,7%
56 a 60	Count	2			4		6
	% of Total	3,0%			6,1%		9,1%
más de 60	Count	1	1		2		4
	% of Total	1,5%	1,5%		3,0%		6,1%
Total	Count	22	1	2	41		66
	% of Total	33,3%	1,5%	3,0%	62,1%		100,0%



EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

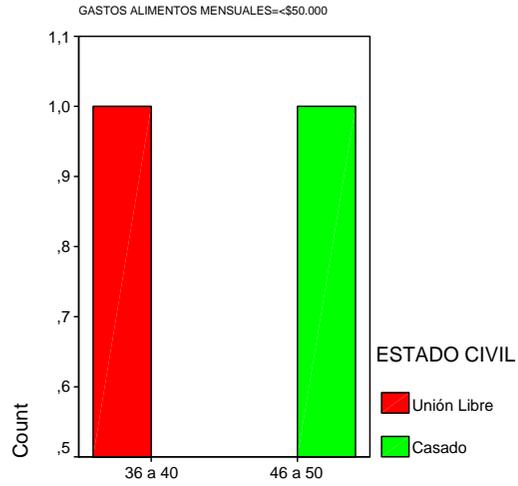


EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * GASTOS ALIMENTOS MENSUALES

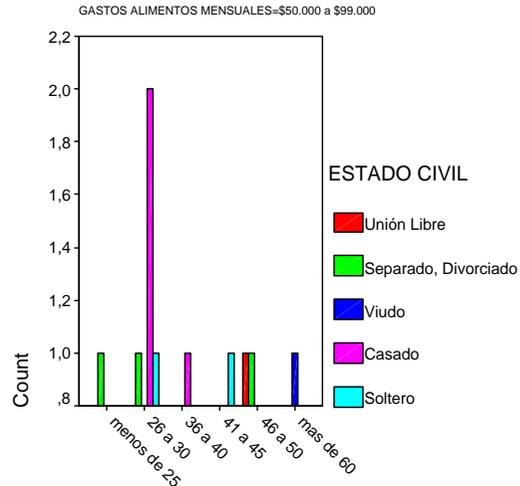
GASTOS ALIMENTOS MENSUALES				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
<\$50.000	EDAD ESPOSA	36 a 40	Count	1					1
			% of Total	50,0%					50,0%
	46 a 50	Count				1		1	
		% of Total				50,0%		50,0%	
	Total	Count	1			1		2	
		% of Total	50,0%			50,0%		100,0%	
\$50.000 a \$99.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count		1				1
			% of Total		10,0%				10,0%
	26 a 30	Count		1		2	1	4	
		% of Total		10,0%		20,0%	10,0%	40,0%	
	36 a 40	Count				1		1	
		% of Total				10,0%		10,0%	
	41 a 45	Count					1	1	
		% of Total					10,0%	10,0%	
	46 a 50	Count	1	1				2	
		% of Total	10,0%	10,0%				20,0%	
mas de 60	Count			1			1		
	% of Total			10,0%			10,0%		
Total	Count	1	3	1	3	2	10		
	% of Total	10,0%	30,0%	10,0%	30,0%	20,0%	100,0%		

\$100.000 a \$149.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1					1
			% of Total	5,3%					5,3%
		26 a 30	Count	1	2			3	6
			% of Total	5,3%	10,5%			15,8%	31,6%
		31 a 35	Count				2	1	3
			% of Total				10,5%	5,3%	15,8%
		36 a 40	Count	1					1
			% of Total	5,3%					5,3%
		41 a 45	Count	1	1				2
			% of Total	5,3%	5,3%				10,5%
		46 a 50	Count	1	1	1		3	
	% of Total		5,3%	5,3%	5,3%		15,8%		
		mas de 60	Count		2	1		3	
	% of Total			10,5%	5,3%		15,8%		
	Total	Count	4	4	3	4	4	19	
	% of Total	21,1%	21,1%	15,8%	21,1%	21,1%	100,0%		
\$150.000 a \$199.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	6			1		7
			% of Total	18,8%			3,1%		21,9%
		26 a 30	Count	2	1		2		5
			% of Total	6,3%	3,1%		6,3%		15,6%
		31 a 35	Count	3				1	4
			% of Total	9,4%				3,1%	12,5%
		36 a 40	Count	3	2		1	1	7
			% of Total	9,4%	6,3%		3,1%	3,1%	21,9%
		41 a 45	Count				4		4
			% of Total				12,5%		12,5%
		46 a 50	Count	1		2		3	
	% of Total	3,1%			6,3%		9,4%		
		51 a 55	Count		1			1	
	% of Total			3,1%			3,1%		
		mas de 60	Count		1			1	
	% of Total			3,1%			3,1%		
	Total	Count	15	3	2	10	2	32	
	% of Total	46,9%	9,4%	6,3%	31,3%	6,3%	100,0%		
\$200.000 a \$249.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1			1		2
			% of Total	3,1%			3,1%		6,3%
		26 a 30	Count	3			2		5
			% of Total	9,4%			6,3%		15,6%
		31 a 35	Count	3			4	1	8
			% of Total	9,4%			12,5%	3,1%	25,0%
		36 a 40	Count	2			6		8
			% of Total	6,3%			18,8%		25,0%
		41 a 45	Count				3		3
			% of Total				9,4%		9,4%
		46 a 50	Count	1		2		3	
	% of Total	3,1%			6,3%		9,4%		
		51 a 55	Count		2			2	
	% of Total			6,3%			6,3%		
		56 a 60	Count	1				1	
	% of Total	3,1%					3,1%		

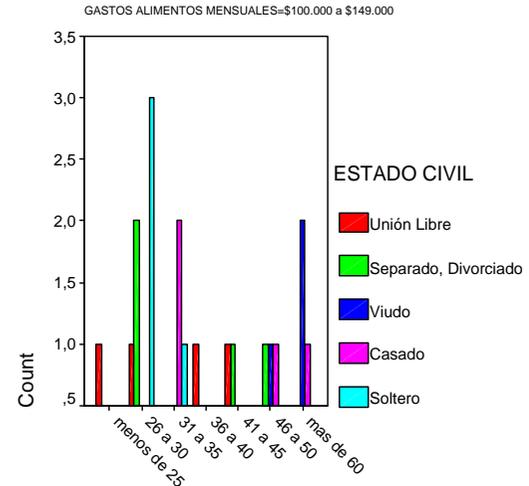
	Total	Count	11		2	18	1	32	
		% of Total	34,4%		6,3%	56,3%	3,1%	100,0%	
\$250.000 a \$299.000	EDAD	26 a 30	Count	1	1	1		3	
		ESPOSA	% of Total	7,1%	7,1%	7,1%		21,4%	
			31 a 35	Count			1	1	
			% of Total			7,1%		7,1%	
			36 a 40	Count		1		1	
			% of Total		7,1%			7,1%	
			41 a 45	Count		1	1	2	
			% of Total		7,1%	7,1%		14,3%	
			46 a 50	Count			3	3	
			% of Total			21,4%		21,4%	
		51 a 55	Count			1	1		
		% of Total			7,1%		7,1%		
		56 a 60	Count			1	1		
		% of Total			7,1%		7,1%		
		mas de 60	Count	1	1		2		
		% of Total	7,1%		7,1%		14,3%		
	Total	Count	2	3	1	8		14	
		% of Total	14,3%	21,4%	7,1%	57,1%		100,0%	
>\$300.000	EDAD	menos de 25	Count			1	1	2	
		ESPOSA	% of Total			1,3%	1,3%	2,5%	
			26 a 30	Count	4	2	4	1	11
			% of Total	5,0%	2,5%	5,0%	1,3%	13,8%	
			31 a 35	Count	5		3		8
			% of Total	6,3%		3,8%		10,0%	
			36 a 40	Count	3	3	7	1	14
			% of Total	3,8%	3,8%	8,8%	1,3%	17,5%	
			41 a 45	Count	5		2	7	14
			% of Total	6,3%		2,5%	8,8%		17,5%
		46 a 50	Count	3	1	1	11	16	
		% of Total	3,8%	1,3%	1,3%	13,8%		20,0%	
		51 a 55	Count	2	1		6	9	
		% of Total	2,5%	1,3%		7,5%		11,3%	
		56 a 60	Count				1	2	3
		% of Total				1,3%	2,5%	3,8%	
		mas de 60	Count			2	1	3	
		% of Total			2,5%	1,3%		3,8%	
	Total	Count	22	7	5	41	5	80	
		% of Total	27,5%	8,8%	6,3%	51,3%	6,3%	100,0%	



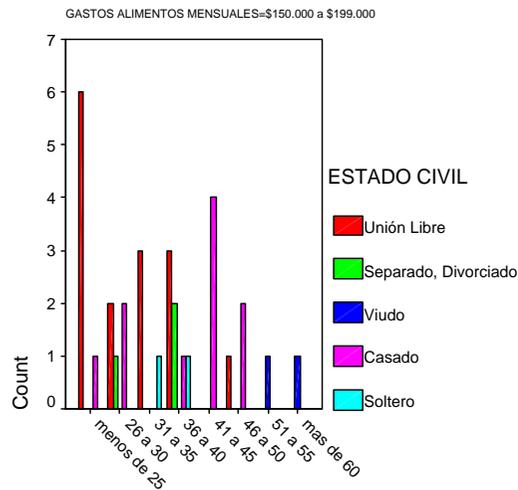
EDAD ESPOSA



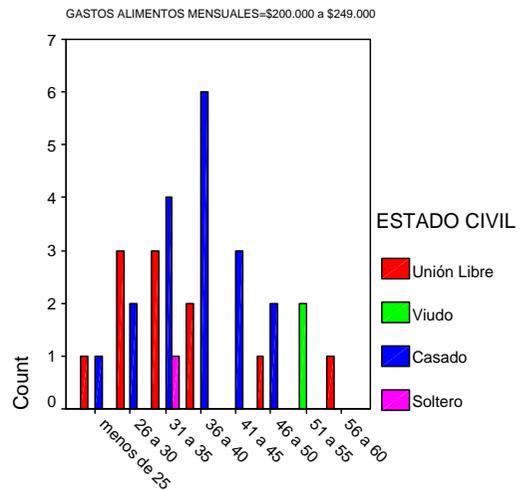
EDAD ESPOSA



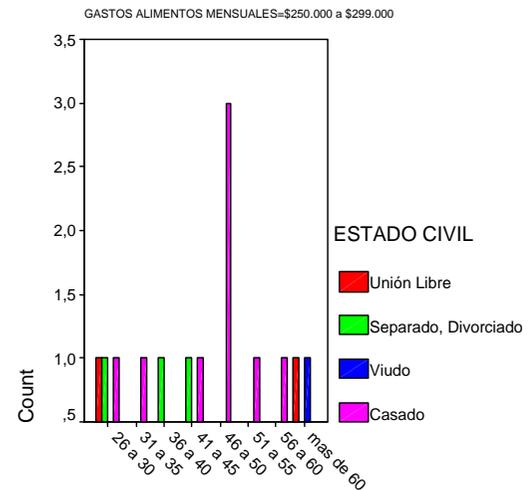
EDAD ESPOSA



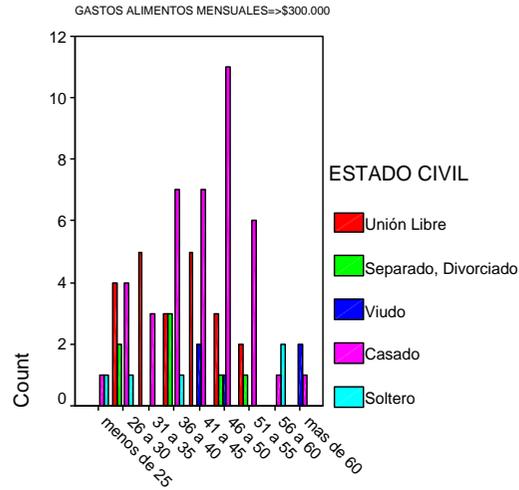
EDAD ESPOSA



EDAD ESPOSA



EDAD ESPOSA



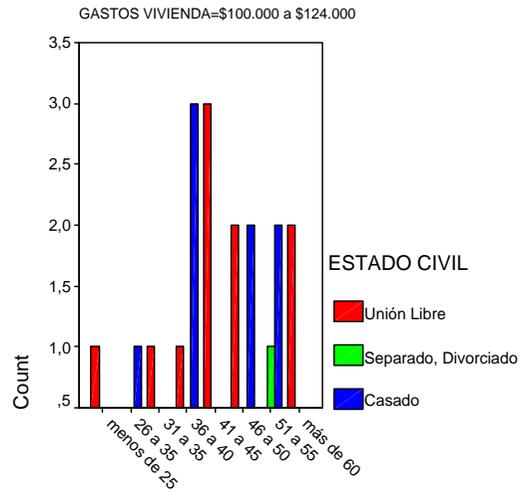
EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * GASTOS VIVIENDA

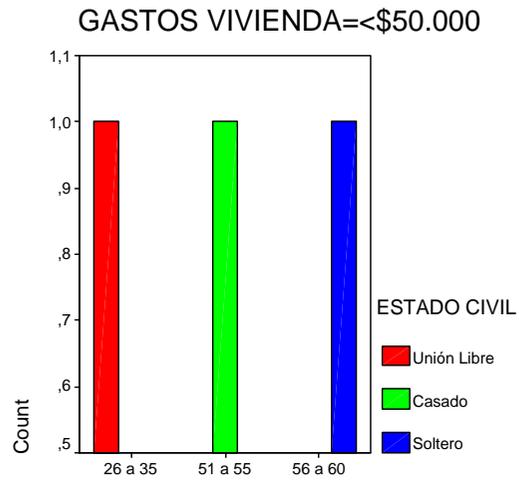
GASTOS VIVIENDA				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
<\$50.000	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count	1					1
			% of Total	33,3%					33,3%
	51 a 55	Count				1		1	
		% of Total				33,3%		33,3%	
	56 a 60	Count					1	1	
		% of Total					33,3%	33,3%	
Total	Count	1			1	1	3		
% of Total	33,3%				33,3%	33,3%	100,0%		
\$50.000 a \$74.000	EDAD ESPOSO	31 a 35	Count			1	1	2	
			% of Total			25,0%	25,0%	50,0%	
	36 a 40	Count		1				1	
		% of Total		25,0%				25,0%	
	51 a 55	Count				1		1	
		% of Total				25,0%		25,0%	
Total	Count		1	1	2		4		
% of Total		25,0%	25,0%	50,0%		100,0%			

\$75.000 a \$99.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	1				1	
			% of Total	14,3%				14,3%	
		26 a 35	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		31 a 35	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		36 a 40	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		46 a 50	Count	1					1
			% of Total	14,3%					14,3%
51 a 55	Count	1			1		2		
	% of Total	14,3%			14,3%		28,6%		
Total			Count	3		4	7		
			% of Total	42,9%		57,1%	100,0%		
\$100.000 a \$124.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	1				1	
			% of Total	5,3%				5,3%	
		26 a 35	Count				1		1
			% of Total				5,3%		5,3%
		31 a 35	Count	1					1
			% of Total	5,3%					5,3%
		36 a 40	Count	1			3		4
			% of Total	5,3%			15,8%		21,1%
		41 a 45	Count	3					3
			% of Total	15,8%					15,8%
46 a 50	Count	2			2		4		
	% of Total	10,5%			10,5%		21,1%		
51 a 55	Count		1		2		3		
	% of Total		5,3%		10,5%		15,8%		
más de 60	Count	2					2		
	% of Total	10,5%					10,5%		
Total			Count	10	1	8	19		
			% of Total	52,6%	5,3%	42,1%	100,0%		
\$125.000 a \$149.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count				1	1	
			% of Total				14,3%	14,3%	
		26 a 35	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		41 a 45	Count				2		2
			% of Total				28,6%		28,6%
		46 a 50	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		51 a 55	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
más de 60	Count				1		1		
	% of Total				14,3%		14,3%		
Total			Count			6	7		
			% of Total			85,7%	100,0%		
\$150.000 a \$199.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	2		1		3	
			% of Total	4,4%		2,2%		6,7%	
		26 a 35	Count	1			1		2
			% of Total	2,2%			2,2%		4,4%

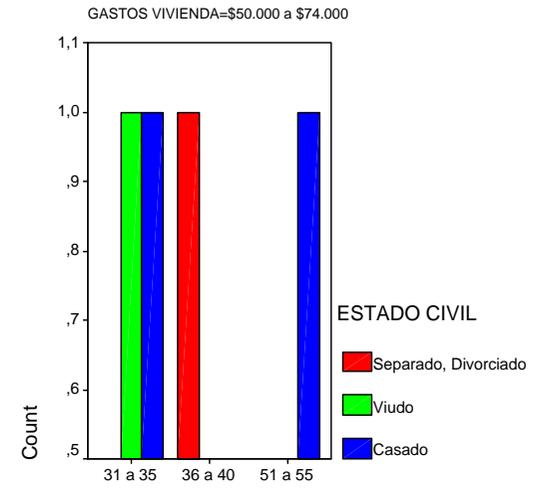
		31 a 35	Count	3			2		5
			% of Total	6,7%			4,4%		11,1%
		36 a 40	Count	4	1		2		7
			% of Total	8,9%	2,2%		4,4%		15,6%
		41 a 45	Count	2			4		6
			% of Total	4,4%			8,9%		13,3%
		46 a 50	Count	3			6		9
			% of Total	6,7%			13,3%		20,0%
		51 a 55	Count	4			3		7
			% of Total	8,9%			6,7%		15,6%
		56 a 60	Count		1		2		3
			% of Total		2,2%		4,4%		6,7%
		más de 60	Count	1	1		1		3
			% of Total	2,2%	2,2%		2,2%		6,7%
		Total	Count	20	3		22		45
			% of Total	44,4%	6,7%		48,9%		100,0%
\$200.000 a \$249.000	EDAD	26 a 35	Count	3			3		6
	ESPOSO		% of Total	8,8%			8,8%		17,6%
		31 a 35	Count	2					2
			% of Total	5,9%					5,9%
		36 a 40	Count	4			2		6
			% of Total	11,8%			5,9%		17,6%
		41 a 45	Count	1		1	4		6
			% of Total	2,9%		2,9%	11,8%		17,6%
		46 a 50	Count	2			4		6
			% of Total	5,9%			11,8%		17,6%
		51 a 55	Count				4		4
			% of Total				11,8%		11,8%
		56 a 60	Count				3		3
			% of Total				8,8%		8,8%
		más de 60	Count				1		1
			% of Total				2,9%		2,9%
		Total	Count	12		1	21		34
			% of Total	35,3%		2,9%	61,8%		100,0%
>\$250.000	EDAD	menos de 25	Count	1				1	2
	ESPOSO		% of Total	2,9%				2,9%	5,9%
		26 a 35	Count	2					2
			% of Total	5,9%					5,9%
		31 a 35	Count				4		4
			% of Total				11,8%		11,8%
		36 a 40	Count	1			4		5
			% of Total	2,9%			11,8%		14,7%
		41 a 45	Count	2			3		5
			% of Total	5,9%			8,8%		14,7%
		46 a 50	Count	2				1	3
			% of Total	5,9%				2,9%	8,8%
		51 a 55	Count			1	3		4
			% of Total			2,9%	8,8%		11,8%
		56 a 60	Count	2			5		7
			% of Total	5,9%			14,7%		20,6%
		más de 60	Count	1			1		2
			% of Total	2,9%			2,9%		5,9%
		Total	Count	11		1	20	2	34
			% of Total	32,4%		2,9%	58,8%	5,9%	100,0%



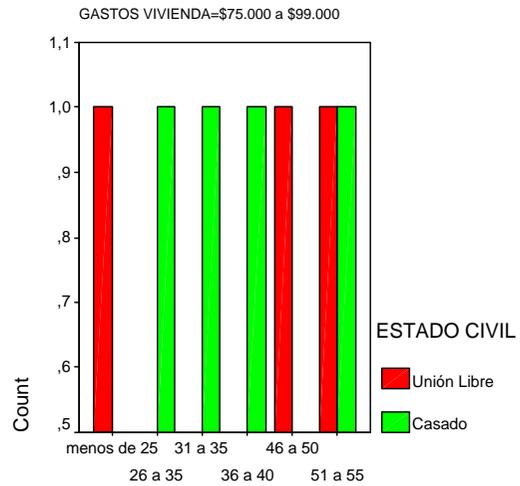
EDAD ESPOSO



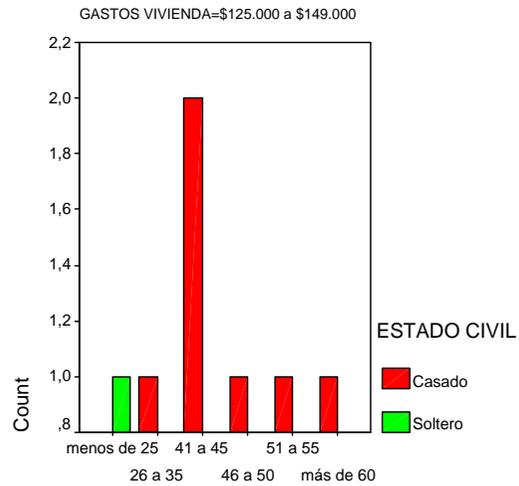
EDAD ESPOSO



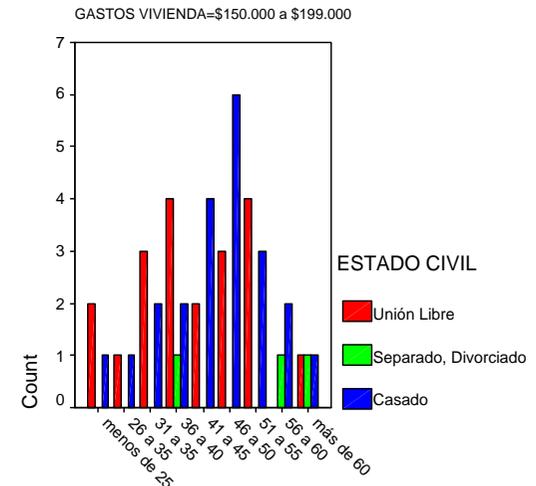
EDAD ESPOSO



EDAD ESPOSO

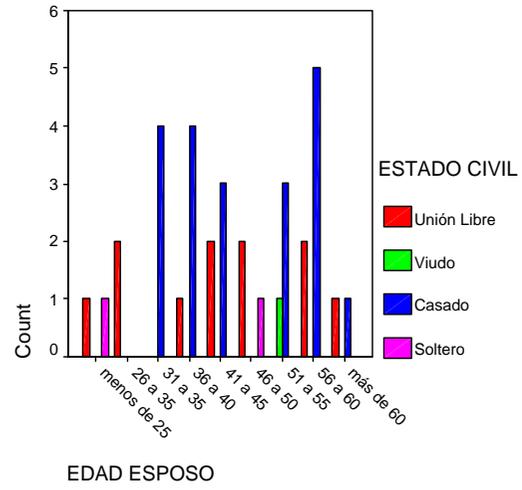


EDAD ESPOSO

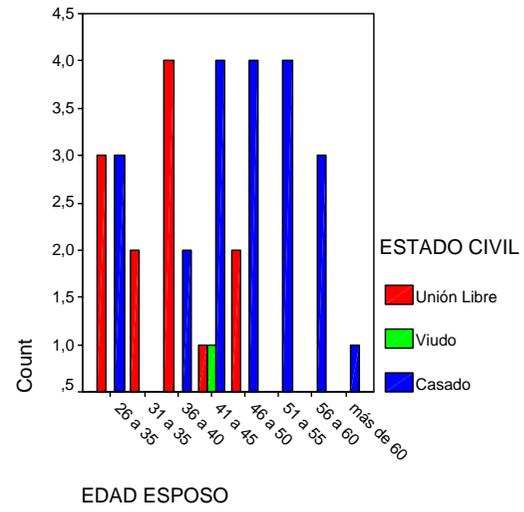


EDAD ESPOSO

GASTOS VIVIENDA=>\$250.000



GASTOS VIVIENDA=\$200.000 a \$249.000



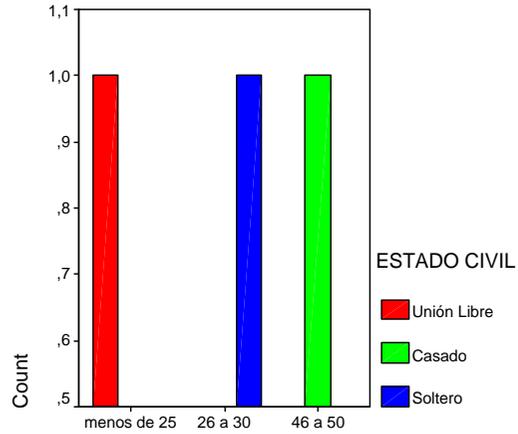
EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * GASTOS VIVIENDA

GASTOS VIVIENDA				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
<\$50.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1					1
			% of Total	33,3%					
		26 a 30	Count				1		1
			% of Total				33,3%		33,3%
		46 a 50	Count				1		1
			% of Total				33,3%		33,3%
		Total	Count	1			1	1	3
		% of Total	33,3%			33,3%	33,3%	100,0%	
\$50.000 a \$74.000	EDAD ESPOSA	26 a 30	Count		1		1		2
			% of Total		14,3%		14,3%		28,6%
		36 a 40	Count		1				1
		% of Total		14,3%					14,3%
		46 a 50	Count				1		1
		% of Total					14,3%		14,3%
		51 a 55	Count			1			1
	% of Total				14,3%			14,3%	
	mas de 60	Count			2			2	
	% of Total				28,6%			28,6%	
	Total	Count		2	3	2		7	
		% of Total		28,6%	42,9%	28,6%		100,0%	
\$75.000 a \$99.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1			1		2
			% of Total	8,3%			8,3%		16,7%
		26 a 30	Count				1		1
		% of Total					8,3%		8,3%
		31 a 35	Count				1	1	2
		% of Total					8,3%	8,3%	16,7%
		36 a 40	Count				1		1
		% of Total					8,3%		8,3%
		41 a 45	Count	1					1
	% of Total	8,3%						8,3%	
	46 a 50	Count	1	1		1		3	
	% of Total	8,3%	8,3%		8,3%			25,0%	
	mas de 60	Count			2			2	
	% of Total				16,7%			16,7%	
	Total	Count	3	1	2	4	2	12	
		% of Total	25,0%	8,3%	16,7%	33,3%	16,7%	100,0%	
\$100.000 a \$124.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1	1				2
			% of Total	3,4%	3,4%				6,9%
		26 a 30	Count	1	1		1	1	4
		% of Total	3,4%	3,4%		3,4%	3,4%	13,8%	
		31 a 35	Count	1			1	1	3
		% of Total	3,4%			3,4%	3,4%	10,3%	
	36 a 40	Count	3	1		2	1	7	
	% of Total	10,3%	3,4%		6,9%	3,4%	24,1%		
	41 a 45	Count	1		1	1	1	4	
	% of Total	3,4%		3,4%	3,4%	3,4%	13,8%		

		46 a 50	Count	2	1		3		6
			% of Total	6,9%	3,4%		10,3%		20,7%
		51 a 55	Count		1	1			2
			% of Total		3,4%	3,4%			6,9%
		mas de 60	Count			1			1
			% of Total			3,4%			3,4%
	Total		Count	9	5	3	8	4	29
			% of Total	31,0%	17,2%	10,3%	27,6%	13,8%	100,0%
\$125.000 a \$149.000	EDAD	26 a 30	Count		1		1		2
	ESPOSA		% of Total		10,0%		10,0%		20,0%
		31 a 35	Count					1	1
			% of Total					10,0%	10,0%
		36 a 40	Count				1		1
			% of Total				10,0%		10,0%
		41 a 45	Count				1		1
			% of Total				10,0%		10,0%
		46 a 50	Count			1			1
			% of Total			10,0%			10,0%
		51 a 55	Count			1	2		3
			% of Total			10,0%	20,0%		30,0%
		56 a 60	Count				1		1
			% of Total				10,0%		10,0%
	Total		Count		1	2	6	1	10
			% of Total		10,0%	20,0%	60,0%	10,0%	100,0%
\$150.000 a \$199.000	EDAD	menos de 25	Count	2			1	1	4
	ESPOSA		% of Total	4,1%			2,0%	2,0%	8,2%
		26 a 30	Count	5	2		3	1	11
			% of Total	10,2%	4,1%		6,1%	2,0%	22,4%
		31 a 35	Count	3			4		7
			% of Total	6,1%			8,2%		14,3%
		36 a 40	Count	4	1		3		8
			% of Total	8,2%	2,0%		6,1%		16,3%
		41 a 45	Count	2	1	1	6		10
			% of Total	4,1%	2,0%	2,0%	12,2%		20,4%
		46 a 50	Count	1			3		4
			% of Total	2,0%			6,1%		8,2%
		51 a 55	Count	1			1		2
			% of Total	2,0%			2,0%		4,1%
		56 a 60	Count	1			1	1	3
			% of Total	2,0%			2,0%	2,0%	6,1%
	Total		Count	19	4	1	22	3	49
			% of Total	38,8%	8,2%	2,0%	44,9%	6,1%	100,0%
\$200.000 a \$249.000	EDAD	menos de 25	Count	2					2
	ESPOSA		% of Total	5,3%					5,3%
		26 a 30	Count	4	1		2	1	8
			% of Total	10,5%	2,6%		5,3%	2,6%	21,1%
		31 a 35	Count	3			3		6
			% of Total	7,9%			7,9%		15,8%
		36 a 40	Count		1		3		4
			% of Total		2,6%		7,9%		10,5%

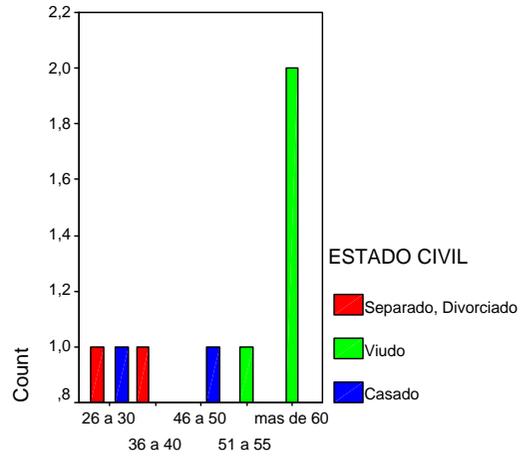
	41 a 45	Count	1			6		7
		% of Total	2,6%			15,8%		18,4%
	46 a 50	Count	2	1		3		6
		% of Total	5,3%	2,6%		7,9%		15,8%
	51 a 55	Count				3		3
		% of Total				7,9%		7,9%
	mas de 60	Count			1	1		2
		% of Total			2,6%	2,6%		5,3%
	Total	Count	12	3	1	21	1	38
		% of Total	31,6%	7,9%	2,6%	55,3%	2,6%	100,0%
>\$250.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1		1		2
			% of Total	2,4%		2,4%		4,9%
		26 a 30	Count	1	1	3		5
			% of Total	2,4%	2,4%	7,3%		12,2%
		31 a 35	Count	4		1		5
			% of Total	9,8%		2,4%		12,2%
		36 a 40	Count	3	2	5	1	11
			% of Total	7,3%	4,9%	12,2%	2,4%	26,8%
		41 a 45	Count	1	1	1		3
			% of Total	2,4%	2,4%	2,4%		7,3%
		46 a 50	Count			1	8	9
			% of Total			2,4%	19,5%	22,0%
		51 a 55	Count	1		1		2
			% of Total	2,4%		2,4%		4,9%
		56 a 60	Count				1	1
			% of Total				2,4%	2,4%
		mas de 60	Count	1		1	1	3
			% of Total	2,4%		2,4%	2,4%	7,3%
	Total	Count	12	4	2	21	2	41
		% of Total	29,3%	9,8%	4,9%	51,2%	4,9%	100,0%

GASTOS VIVIENDA= \leq \$50.000



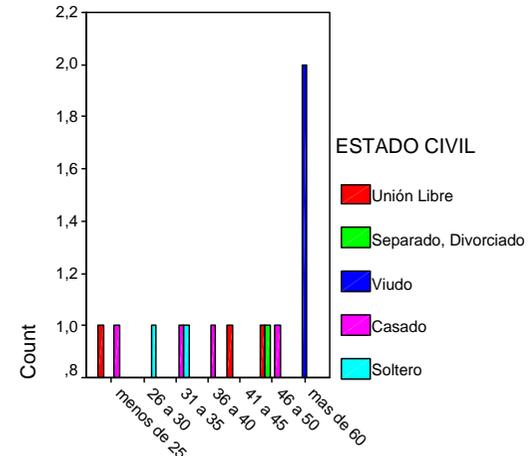
EDAD ESPOSA

GASTOS VIVIENDA=\$50.000 a \$74.000



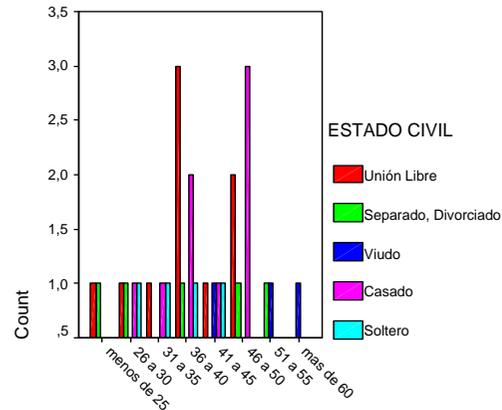
EDAD ESPOSA

GASTOS VIVIENDA=\$75.000 a \$99.000



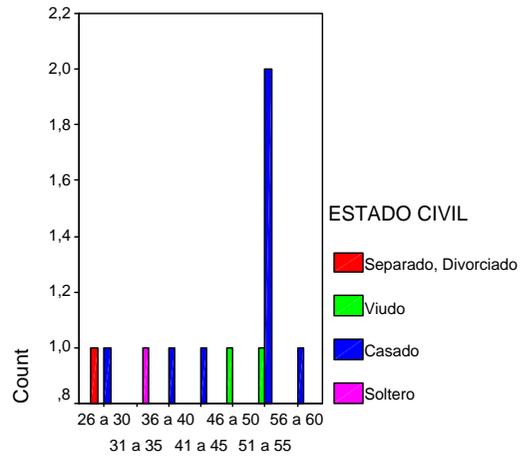
EDAD ESPOSA

GASTOS VIVIENDA=\$100.000 a \$124.000



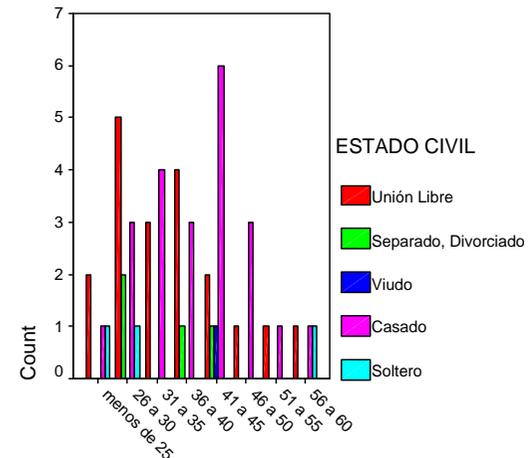
EDAD ESPOSA

GASTOS VIVIENDA=\$125.000 a \$149.000

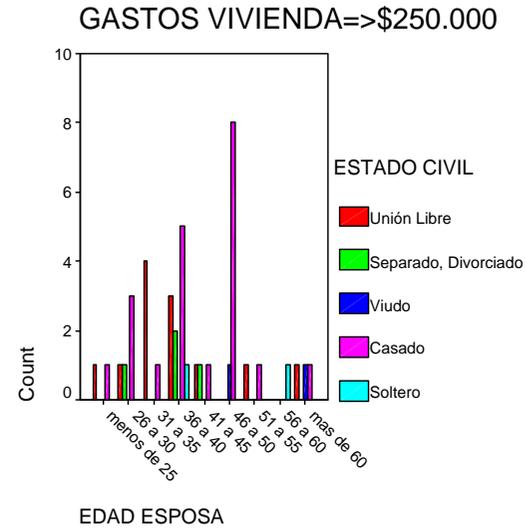
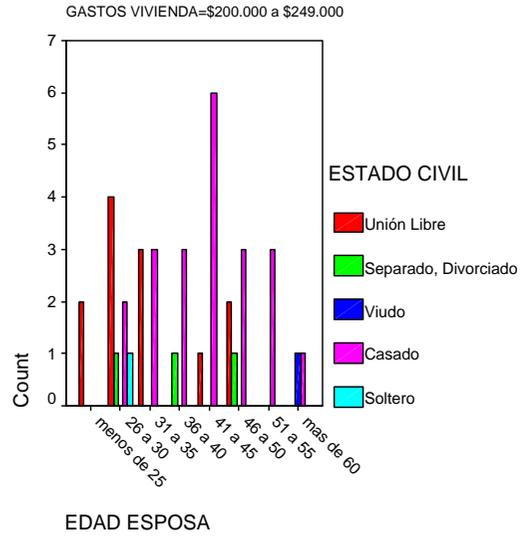


EDAD ESPOSA

GASTOS VIVIENDA=\$150.000 a \$199.000



EDAD ESPOSA

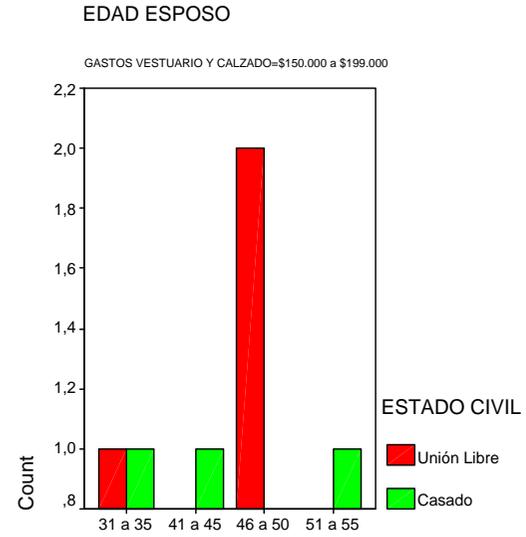
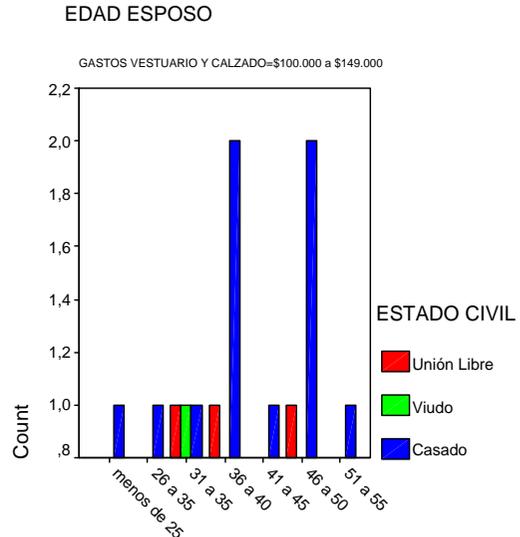
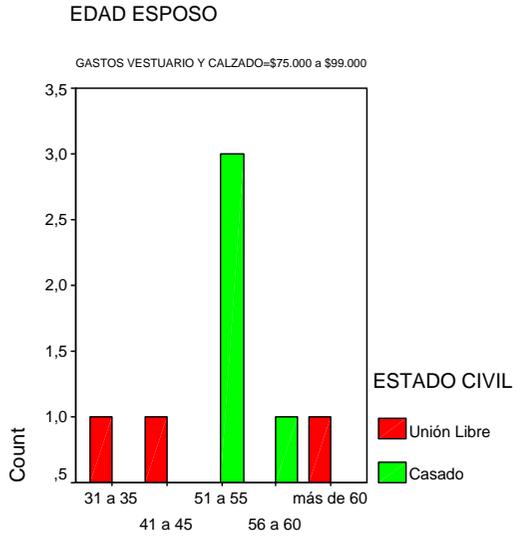
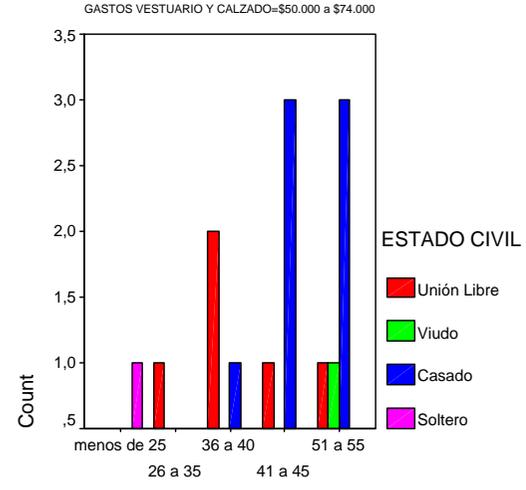
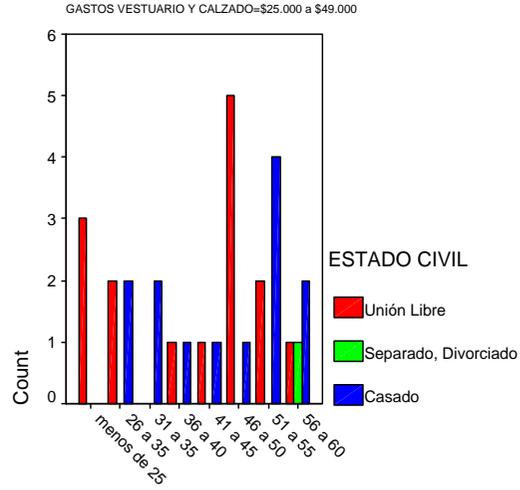
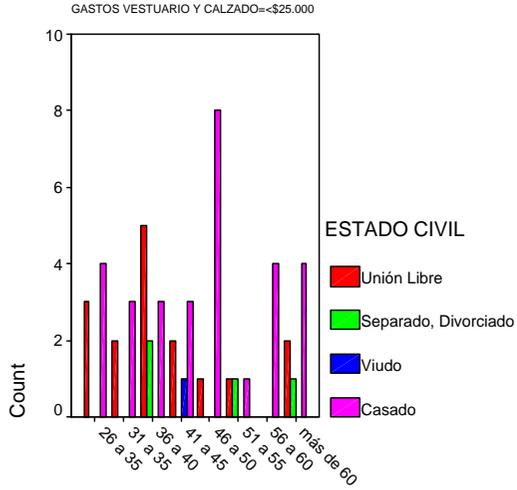


EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * GASTOS VESTUARIO Y CALZADO

GASTOS VESTUARIO Y CALZADO				ESTADO CIVIL					
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	Total
<\$25.000	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count	3			4		7
			% of Total	5,9%			7,8%		13,7%
		31 a 35	Count	2			3		5
			% of Total	3,9%			5,9%		9,8%
		36 a 40	Count	5	2		3		10
			% of Total	9,8%	3,9%		5,9%		19,6%
		41 a 45	Count	2		1	3		6
			% of Total	3,9%		2,0%	5,9%		11,8%
		46 a 50	Count	1			8		9
			% of Total	2,0%			15,7%		17,6%
		51 a 55	Count	1	1		1		3
			% of Total	2,0%	2,0%		2,0%		5,9%
		56 a 60	Count				4		4
			% of Total				7,8%		7,8%
	más de 60	Count	2	1		4		7	
		% of Total	3,9%	2,0%		7,8%		13,7%	
	Total	Count	16	4	1	30		51	
		% of Total	31,4%	7,8%	2,0%	58,8%		100,0%	

\$25.000 a \$49.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	3				3	
			% of Total	10,3%				10,3%	
		26 a 35	Count	2			2		4
			% of Total	6,9%			6,9%		13,8%
		31 a 35	Count				2		2
			% of Total				6,9%		6,9%
		36 a 40	Count	1			1		2
			% of Total	3,4%			3,4%		6,9%
		41 a 45	Count	1			1		2
			% of Total	3,4%			3,4%		6,9%
		46 a 50	Count	5			1		6
% of Total	17,2%				3,4%		20,7%		
51 a 55	Count	2			4		6		
	% of Total	6,9%			13,8%		20,7%		
56 a 60	Count	1	1		2		4		
	% of Total	3,4%	3,4%		6,9%		13,8%		
Total	Count	15	1		13		29		
	% of Total	51,7%	3,4%		44,8%		100,0%		
\$50.000 a \$74.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count				1	1	
			% of Total				7,1%	7,1%	
		26 a 35	Count	1					1
			% of Total	7,1%					7,1%
		36 a 40	Count	2			1		3
			% of Total	14,3%			7,1%		21,4%
		41 a 45	Count	1			3		4
			% of Total	7,1%			21,4%		28,6%
		51 a 55	Count	1		1	3		5
			% of Total	7,1%		7,1%	21,4%		35,7%
		Total	Count	5		1	7	1	14
% of Total	35,7%			7,1%	50,0%	7,1%	100,0%		
\$75.000 a \$99.000	EDAD ESPOSO	31 a 35	Count	1				1	
			% of Total	14,3%					14,3%
		41 a 45	Count	1					1
			% of Total	14,3%					14,3%
		51 a 55	Count				3		3
			% of Total				42,9%		42,9%
		56 a 60	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		más de 60	Count	1					1
			% of Total	14,3%					14,3%
		Total	Count	3			4		7
% of Total	42,9%				57,1%		100,0%		
\$100.000 a \$149.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count				1	1	
			% of Total				7,7%	7,7%	
		26 a 35	Count				1		1
			% of Total				7,7%		7,7%
		31 a 35	Count	1		1	1		3
			% of Total	7,7%		7,7%	7,7%		23,1%
		36 a 40	Count	1			2		3
			% of Total	7,7%			15,4%		23,1%
		41 a 45	Count				1		1
			% of Total				7,7%		7,7%

		46 a 50	Count	1			2		3
			% of Total	7,7%			15,4%		23,1%
		51 a 55	Count				1		1
			% of Total				7,7%		7,7%
		Total	Count	3		1	9		13
			% of Total	23,1%		7,7%	69,2%		100,0%
\$150.000 a \$199.000	EDAD	31 a 35	Count	1			1		2
			% of Total	16,7%			16,7%		33,3%
	ESPOSO	41 a 45	Count				1		1
			% of Total				16,7%		16,7%
			46 a 50	Count	2				2
				% of Total	33,3%				33,3%
			51 a 55	Count				1	1
			% of Total				16,7%	16,7%	
		Total	Count	3			3		6
			% of Total	50,0%			50,0%		100,0%
>\$200.000	EDAD	menos de 25	Count	1				1	2
			% of Total	4,8%				4,8%	9,5%
	ESPOSO	26 a 35	Count	1					1
			% of Total	4,8%					4,8%
		31 a 35	Count				1		1
			% of Total				4,8%		4,8%
		36 a 40	Count	1			4		5
			% of Total	4,8%			19,0%		23,8%
		41 a 45	Count	3			3		6
			% of Total	14,3%			14,3%		28,6%
		46 a 50	Count				1		1
		% of Total				4,8%		4,8%	
56 a 60	Count	1			3		4		
	% of Total	4,8%			14,3%		19,0%		
		más de 60	Count	1				1	
			% of Total	4,8%				4,8%	
		Total	Count	8			12	1	21
			% of Total	38,1%			57,1%	4,8%	100,0%



EDAD ESPOSO

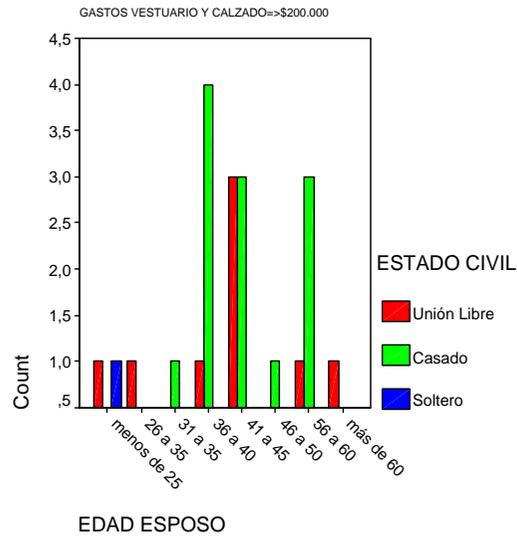
EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

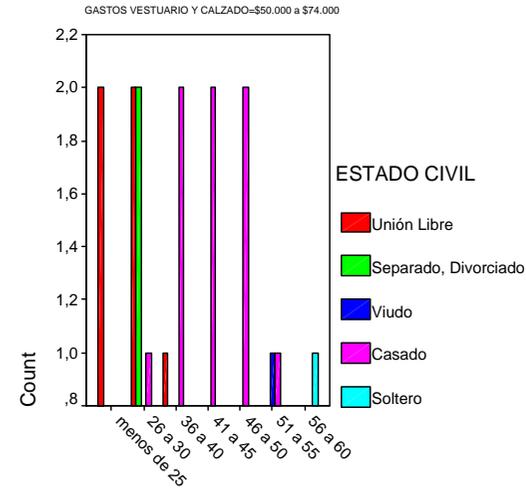
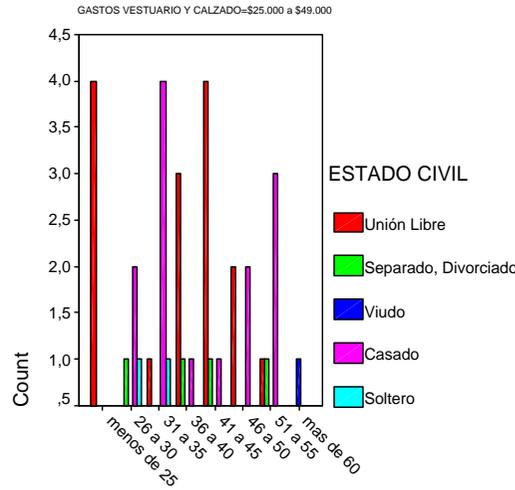
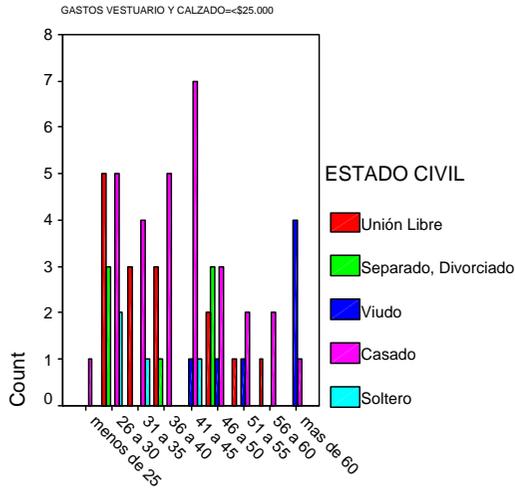


EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * GASTOS VESTUARIO Y CALZADO

GASTOS VESTUARIO Y CALZADO			ESTADO CIVIL					Total
			Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
<\$25.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count				1	1
		% of Total				1,6%		1,6%
	26 a 30	Count	5	3		5	2	15
		% of Total	7,9%	4,8%		7,9%	3,2%	23,8%
	31 a 35	Count	3			4	1	8
		% of Total	4,8%			6,3%	1,6%	12,7%
	36 a 40	Count	3	1		5		9
		% of Total	4,8%	1,6%		7,9%		14,3%
	41 a 45	Count			1	7	1	9
		% of Total			1,6%	11,1%	1,6%	14,3%
	46 a 50	Count	2	3	1	3		9
		% of Total	3,2%	4,8%	1,6%	4,8%		14,3%
	51 a 55	Count	1		1	2		4
		% of Total	1,6%		1,6%	3,2%		6,3%
56 a 60	Count	1			2		3	
	% of Total	1,6%			3,2%		4,8%	
mas de 60	Count			4	1		5	
	% of Total			6,3%	1,6%		7,9%	
Total	Count	15	7	7	30	4	63	
	% of Total	23,8%	11,1%	11,1%	47,6%	6,3%	100,0%	

\$25.000 a \$49.000	EDAD	menos de 25	Count	4					4
			% of Total	11,4%					11,4%
	ESPOSA	26 a 30	Count		1		2	1	4
			% of Total		2,9%		5,7%	2,9%	11,4%
		31 a 35	Count	1			4	1	6
			% of Total	2,9%			11,4%	2,9%	17,1%
		36 a 40	Count	3	1		1		5
			% of Total	8,6%	2,9%		2,9%		14,3%
		41 a 45	Count	4	1		1		6
			% of Total	11,4%	2,9%		2,9%		17,1%
	46 a 50	Count	2			2		4	
		% of Total	5,7%			5,7%		11,4%	
	51 a 55	Count	1	1		3		5	
		% of Total	2,9%	2,9%		8,6%		14,3%	
	mas de 60	Count			1			1	
		% of Total			2,9%			2,9%	
Total		Count	15	4	1	13	2	35	
		% of Total	42,9%	11,4%	2,9%	37,1%	5,7%	100,0%	
\$50.000 a \$74.000	EDAD	menos de 25	Count	2					2
			% of Total	11,8%					11,8%
	ESPOSA	26 a 30	Count	2	2		1		5
			% of Total	11,8%	11,8%		5,9%		29,4%
		36 a 40	Count	1			2		3
			% of Total	5,9%			11,8%		17,6%
		41 a 45	Count				2		2
			% of Total				11,8%		11,8%
		46 a 50	Count				2		2
			% of Total				11,8%		11,8%
	51 a 55	Count			1	1		2	
		% of Total			5,9%	5,9%		11,8%	
	56 a 60	Count					1	1	
		% of Total					5,9%	5,9%	
Total		Count	5	2	1	8	1	17	
		% of Total	29,4%	11,8%	5,9%	47,1%	5,9%	100,0%	
\$75.000 a \$99.000	EDAD	31 a 35	Count	2					2
			% of Total	28,6%					28,6%
	ESPOSA	41 a 45	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		46 a 50	Count				2		2
			% of Total				28,6%		28,6%
		51 a 55	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
	mas de 60	Count	1					1	
		% of Total	14,3%					14,3%	
Total		Count	3			4		7	
		% of Total	42,9%			57,1%		100,0%	
\$100.000 a \$149.000	EDAD	menos de 25	Count		1		1		2
			% of Total		5,3%		5,3%		10,5%
	ESPOSA	26 a 30	Count	1			2	1	4
			% of Total	5,3%			10,5%	5,3%	21,1%

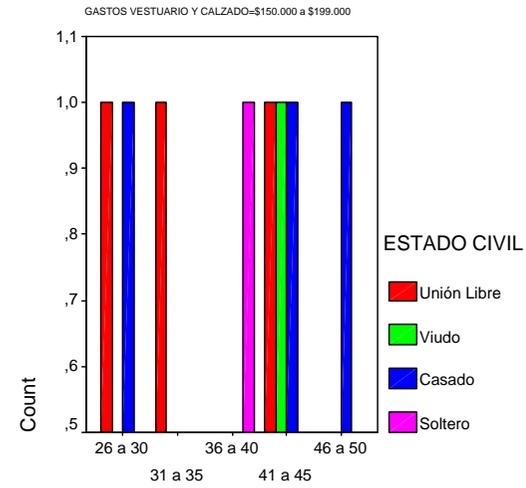
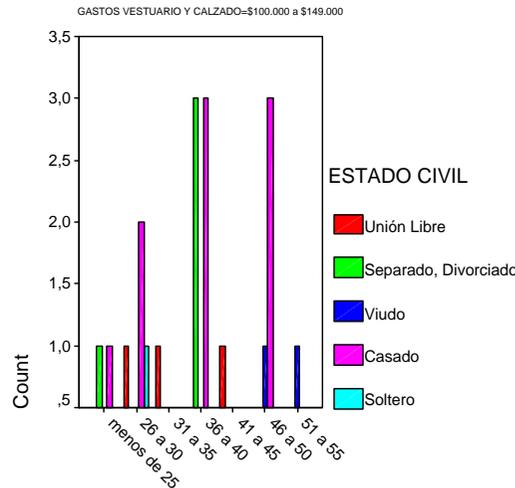
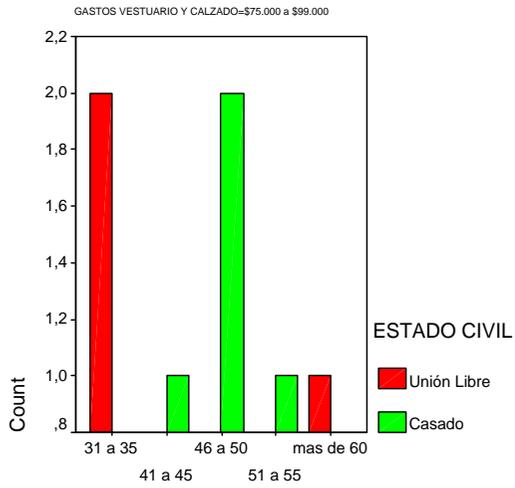
		31 a 35	Count	1					1
			% of Total	5,3%					5,3%
		36 a 40	Count		3		3		6
			% of Total		15,8%		15,8%		31,6%
		41 a 45	Count	1					1
			% of Total	5,3%					5,3%
		46 a 50	Count			1	3		4
			% of Total			5,3%	15,8%		21,1%
		51 a 55	Count			1			1
			% of Total			5,3%			5,3%
	Total		Count	3	4	2	9	1	19
			% of Total	15,8%	21,1%	10,5%	47,4%	5,3%	100,0%
\$150.000 a \$199.000	EDAD	26 a 30	Count	1			1		2
	ESPOSA		% of Total	12,5%			12,5%		25,0%
		31 a 35	Count	1					1
			% of Total	12,5%					12,5%
		36 a 40	Count					1	1
			% of Total					12,5%	12,5%
		41 a 45	Count	1		1	1		3
			% of Total	12,5%		12,5%	12,5%		37,5%
		46 a 50	Count				1		1
			% of Total				12,5%		12,5%
	Total		Count	3		1	3	1	8
			% of Total	37,5%		12,5%	37,5%	12,5%	100,0%
>\$200.000	EDAD	menos de 25	Count	1			1	1	3
	ESPOSA		% of Total	3,7%			3,7%	3,7%	11,1%
		26 a 30	Count	1				1	2
			% of Total	3,7%				3,7%	7,4%
		31 a 35	Count	3			2	1	6
			% of Total	11,1%			7,4%	3,7%	22,2%
		36 a 40	Count	2	1		2		5
			% of Total	7,4%	3,7%		7,4%		18,5%
		41 a 45	Count				2		2
			% of Total				7,4%		7,4%
		46 a 50	Count	1			4		5
			% of Total	3,7%			14,8%		18,5%
		56 a 60	Count					1	1
			% of Total					3,7%	3,7%
		mas de 60	Count			2	1		3
			% of Total			7,4%	3,7%		11,1%
	Total		Count	8	1	2	12	4	27
			% of Total	29,6%	3,7%	7,4%	44,4%	14,8%	100,0%



EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSA

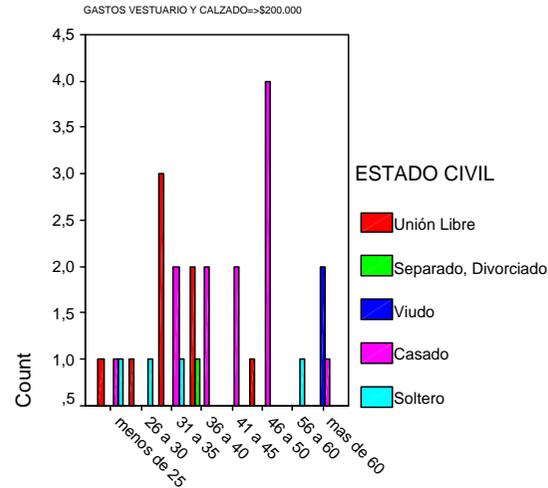
EDAD ESPOSA



EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSA



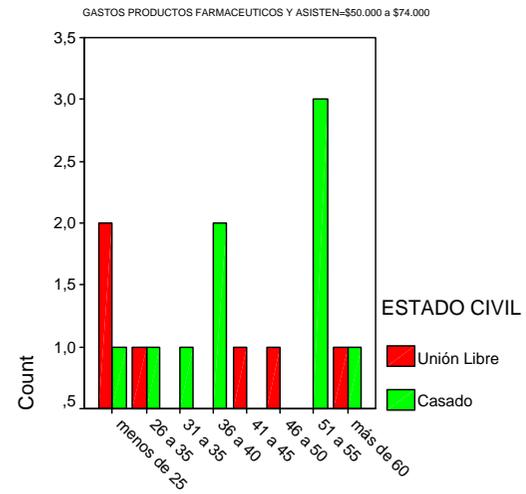
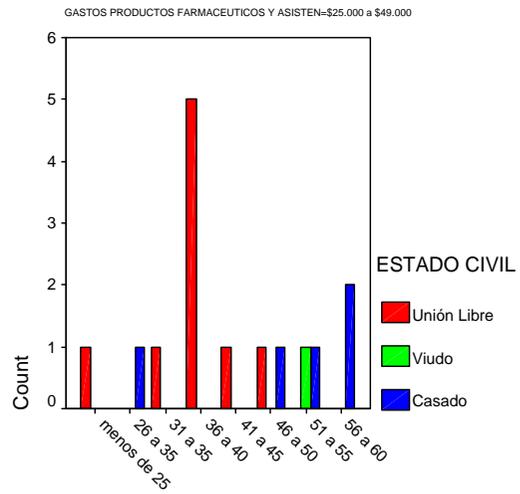
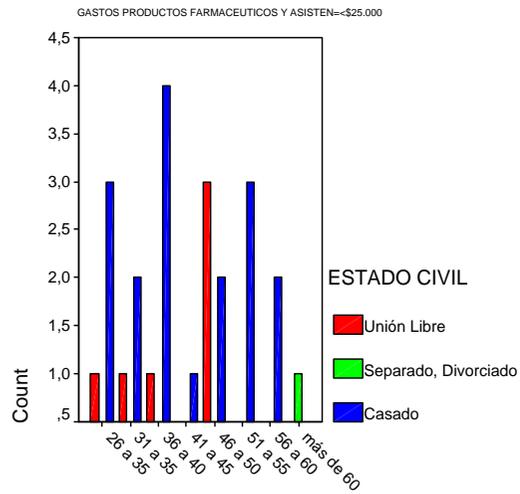
EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * GASTOS PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y ASISTENCIA MEDICA

GASTOS PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y ASISTENCIA MEDICA				ESTADO CIVIL					
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	Total
<\$25.000	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count	1			3		4
			% of Total	4,2%			12,5%		16,7%
		31 a 35	Count	1			2		3
			% of Total	4,2%			8,3%		12,5%
		36 a 40	Count	1			4		5
			% of Total	4,2%			16,7%		20,8%
		41 a 45	Count				1		1
			% of Total				4,2%		4,2%
		46 a 50	Count	3			2		5
			% of Total	12,5%			8,3%		20,8%
		51 a 55	Count				3		3
			% of Total				12,5%		12,5%
		56 a 60	Count				2		2
			% of Total				8,3%		8,3%
		más de 60	Count		1				1
			% of Total		4,2%				4,2%
		Total	Count	6	1		17		24
			% of Total	25,0%	4,2%		70,8%		100,0%

\$25.000 a \$49.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	1				1
			% of Total	6,7%				6,7%
		26 a 35	Count				1	1
			% of Total				6,7%	6,7%
		31 a 35	Count	1				1
			% of Total	6,7%				6,7%
		36 a 40	Count	5				5
			% of Total	33,3%				33,3%
		41 a 45	Count	1				1
			% of Total	6,7%				6,7%
46 a 50	Count	1			1	2		
	% of Total	6,7%			6,7%	13,3%		
51 a 55	Count			1	1	2		
	% of Total			6,7%	6,7%	13,3%		
56 a 60	Count				2	2		
	% of Total				13,3%	13,3%		
Total	Count	9		1	5	15		
	% of Total	60,0%		6,7%	33,3%	100,0%		
\$50.000 a \$74.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	2			1	3
			% of Total	13,3%			6,7%	20,0%
		26 a 35	Count	1			1	2
			% of Total	6,7%			6,7%	13,3%
		31 a 35	Count				1	1
			% of Total				6,7%	6,7%
		36 a 40	Count				2	2
			% of Total				13,3%	13,3%
		41 a 45	Count	1				1
			% of Total	6,7%				6,7%
46 a 50	Count	1				1		
	% of Total	6,7%				6,7%		
51 a 55	Count				3	3		
	% of Total				20,0%	20,0%		
más de 60	Count	1			1	2		
	% of Total	6,7%			6,7%	13,3%		
Total	Count	6			9	15		
	% of Total	40,0%			60,0%	100,0%		
\$75.000 a \$99.000	EDAD ESPOSO	31 a 35	Count				1	1
			% of Total				20,0%	20,0%
		36 a 40	Count				1	1
			% of Total				20,0%	20,0%
		46 a 50	Count				2	2
	% of Total				40,0%	40,0%		
más de 60	Count	1				1		
	% of Total	20,0%				20,0%		
Total	Count	1			4	5		
	% of Total	20,0%			80,0%	100,0%		
\$100.000 a \$150.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count				1	1
			% of Total				16,7%	16,7%
		41 a 45	Count	1			2	3
	% of Total	16,7%			33,3%	50,0%		

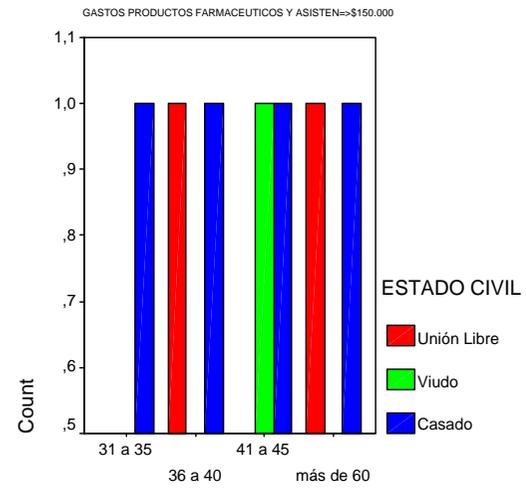
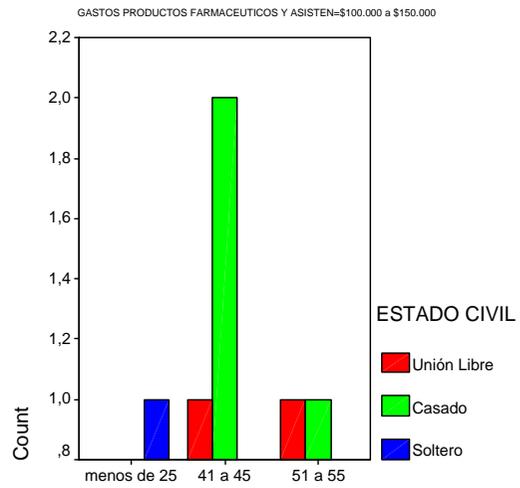
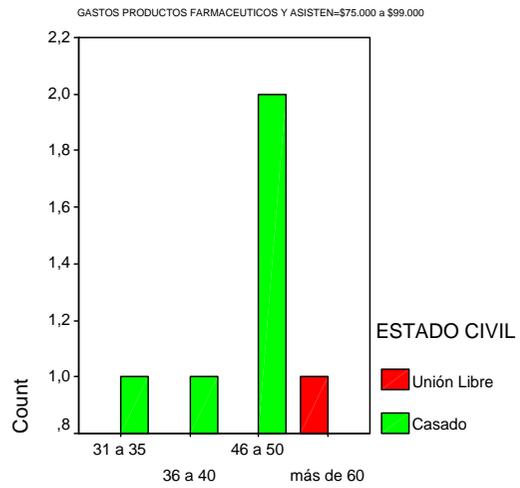
		51 a 55	Count	1			1		2
			% of Total	16,7%			16,7%		33,3%
	Total		Count	2			3	1	6
			% of Total	33,3%			50,0%	16,7%	100,0%
>\$150.000	EDAD	31 a 35	Count				1		1
	ESPOSO		% of Total				14,3%		14,3%
		36 a 40	Count	1			1		2
			% of Total	14,3%			14,3%		28,6%
		41 a 45	Count			1	1		2
			% of Total			14,3%	14,3%		28,6%
		más de 60	Count	1			1		2
			% of Total	14,3%			14,3%		28,6%
	Total		Count	2		1	4		7
			% of Total	28,6%		14,3%	57,1%		100,0%
Seguro o Sisben	EDAD	menos de 25	Count	2				1	3
	ESPOSO		% of Total	2,5%				1,2%	3,7%
		26 a 35	Count	5			2		7
			% of Total	6,2%			2,5%		8,6%
		31 a 35	Count	4		1	3		8
			% of Total	4,9%		1,2%	3,7%		9,9%
		36 a 40	Count	3	2		4		9
			% of Total	3,7%	2,5%		4,9%		11,1%
		41 a 45	Count	5			9		14
			% of Total	6,2%			11,1%		17,3%
		46 a 50	Count	5			8	1	14
			% of Total	6,2%			9,9%	1,2%	17,3%
		51 a 55	Count	4	1		8		13
			% of Total	4,9%	1,2%		9,9%		16,0%
		56 a 60	Count	2	1		6	1	10
			% of Total	2,5%	1,2%		7,4%	1,2%	12,3%
		más de 60	Count	1			2		3
			% of Total	1,2%			2,5%		3,7%
	Total		Count	31	4	1	42	3	81
			% of Total	38,3%	4,9%	1,2%	51,9%	3,7%	100,0%



EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

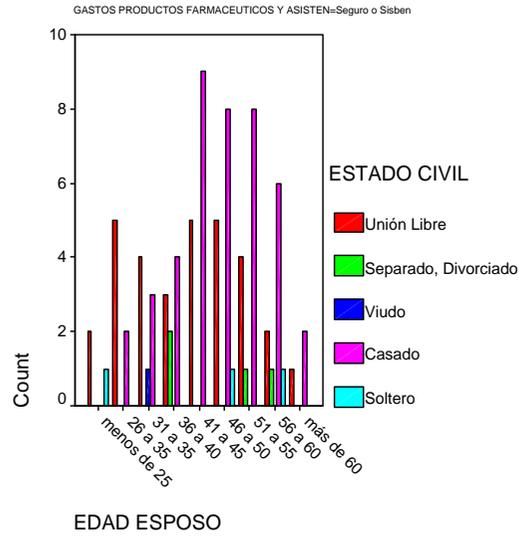
EDAD ESPOSO



EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

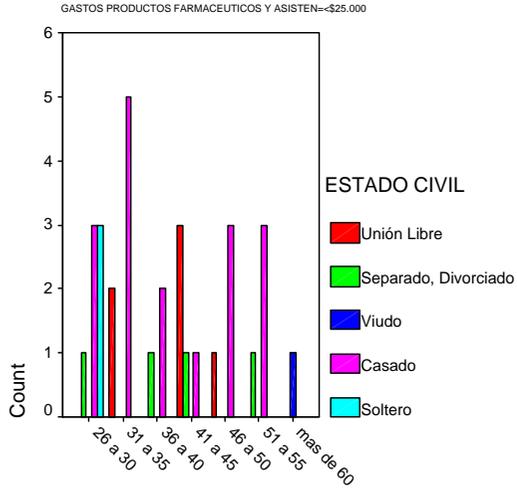


EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * GASTOS PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y ASISTENCIA MEDICA

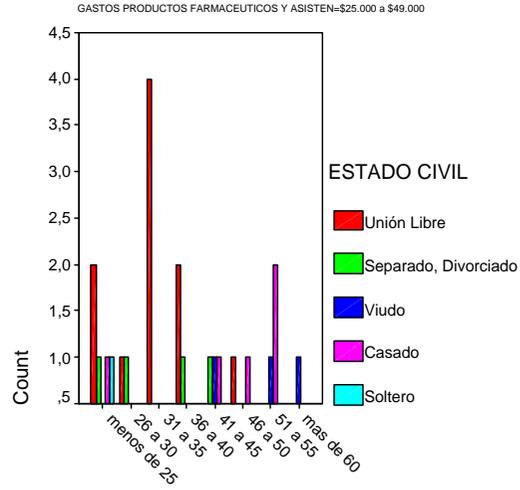
GASTOS PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y ASISTENCIA MEDICA				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
<\$25.000	EDAD ESPOSA	26 a 30	Count		1		3	3	7
			% of Total		3,2%		9,7%	9,7%	22,6%
		31 a 35	Count	2			5		7
			% of Total	6,5%			16,1%		22,6%
		36 a 40	Count		1		2		3
			% of Total		3,2%		6,5%		9,7%
		41 a 45	Count	3	1		1		5
			% of Total	9,7%	3,2%		3,2%		16,1%
		46 a 50	Count	1			3		4
			% of Total	3,2%			9,7%		12,9%
		51 a 55	Count		1		3		4
			% of Total		3,2%		9,7%		12,9%
		mas de 60	Count			1			1
			% of Total			3,2%			3,2%
	Total	Count	6	4	1	17	3	31	
		% of Total	19,4%	12,9%	3,2%	54,8%	9,7%	100,0%	

\$25.000 a \$49.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	2	1		1	1	5	
			% of Total	8,7%	4,3%		4,3%	4,3%	21,7%	
		26 a 30	Count	1	1					2
			% of Total	4,3%	4,3%					8,7%
		31 a 35	Count	4						4
			% of Total	17,4%						17,4%
		36 a 40	Count	2	1					3
			% of Total	8,7%	4,3%					13,0%
		41 a 45	Count		1	1	1	1		3
			% of Total		4,3%	4,3%	4,3%	4,3%		13,0%
46 a 50	Count	1				1		2		
	% of Total	4,3%				4,3%		8,7%		
51 a 55	Count			1	2			3		
	% of Total			4,3%	8,7%			13,0%		
mas de 60	Count			1				1		
	% of Total			4,3%				4,3%		
Total			Count	10	4	3	5	1	23	
			% of Total	43,5%	17,4%	13,0%	21,7%	4,3%	100,0%	
\$50.000 a \$74.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	2			1		3	
			% of Total	11,8%			5,9%		17,6%	
		26 a 30	Count					2		2
			% of Total					11,8%		11,8%
		31 a 35	Count					1		1
			% of Total					5,9%		5,9%
		36 a 40	Count	2				2		4
			% of Total	11,8%				11,8%		23,5%
		41 a 45	Count	1		1	1	1		3
			% of Total	5,9%		5,9%	5,9%	5,9%		17,6%
46 a 50	Count					2		2		
	% of Total					11,8%		11,8%		
51 a 55	Count			1				1		
	% of Total			5,9%				5,9%		
56 a 60	Count					1		1		
	% of Total					5,9%		5,9%		
Total			Count	5	2	10		17		
			% of Total	29,4%	11,8%	58,8%		100,0%		
\$75.000 a \$99.000	EDAD ESPOSA	26 a 30	Count				1		1	
			% of Total				20,0%		20,0%	
		36 a 40	Count					2		2
			% of Total					40,0%		40,0%
		46 a 50	Count					1		1
			% of Total					20,0%		20,0%
56 a 60	Count	1						1		
	% of Total	20,0%						20,0%		
Total			Count	1			4	5		
			% of Total	20,0%			80,0%	100,0%		

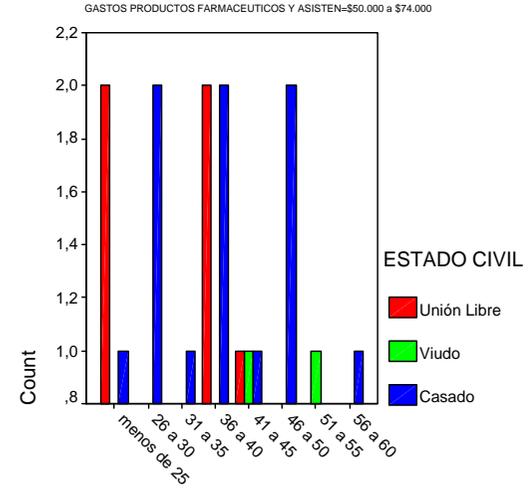
\$100.000 a \$150.000	EDAD ESPOSA	26 a 30	Count		1				1
			% of Total		12,5%				12,5%
		31 a 35	Count	1				1	2
			% of Total	12,5%				12,5%	25,0%
		36 a 40	Count		1		1		2
			% of Total		12,5%		12,5%		25,0%
		46 a 50	Count				1		1
	% of Total				12,5%		12,5%		
		51 a 55	Count		1	1		2	
	% of Total			12,5%	12,5%		25,0%		
	Total	Count	1	2	1	3	1	8	
		% of Total	12,5%	25,0%	12,5%	37,5%	12,5%	100,0%	
>\$150.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count				1		1
			% of Total				10,0%		10,0%
		26 a 30	Count	1					1
			% of Total	10,0%					10,0%
		31 a 35	Count				1		1
			% of Total				10,0%		10,0%
		36 a 40	Count		1				1
			% of Total		10,0%				10,0%
		46 a 50	Count			1		1	
	% of Total				10,0%		10,0%		
		56 a 60	Count				2	2	
	% of Total					20,0%	20,0%		
		mas de 60	Count	1	1	1		3	
	% of Total	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%		30,0%		
	Total	Count	2	1	1	4	2	10	
		% of Total	20,0%	10,0%	10,0%	40,0%	20,0%	100,0%	
Seguro o Sisben	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	4					4
			% of Total	4,2%					4,2%
		26 a 30	Count	9	4		5	2	20
			% of Total	9,5%	4,2%		5,3%	2,1%	21,1%
		31 a 35	Count	4			3	2	9
			% of Total	4,2%			3,2%	2,1%	9,5%
		36 a 40	Count	6	2		8	2	18
			% of Total	6,3%	2,1%		8,4%	2,1%	18,9%
		41 a 45	Count	2			12	1	15
			% of Total	2,1%			12,6%	1,1%	15,8%
		46 a 50	Count	4	3	2	11		20
			% of Total	4,2%	3,2%	2,1%	11,6%		21,1%
		51 a 55	Count	2			1		3
	% of Total	2,1%			1,1%		3,2%		
56 a 60	Count				1		1		
	% of Total				1,1%		1,1%		
		mas de 60	Count		4	1		5	
	% of Total			4,2%	1,1%		5,3%		
	Total	Count	31	9	6	42	7	95	
		% of Total	32,6%	9,5%	6,3%	44,2%	7,4%	100,0%	



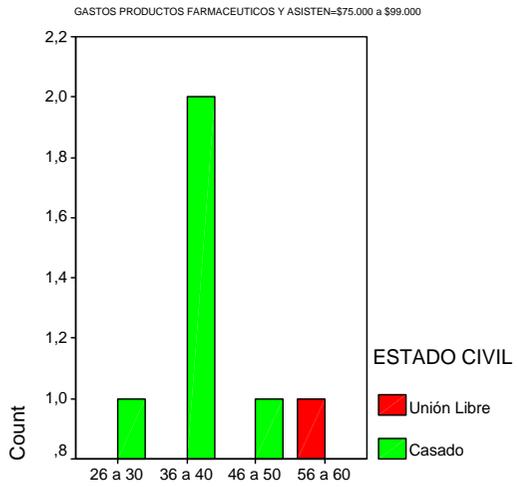
EDAD ESPOSA



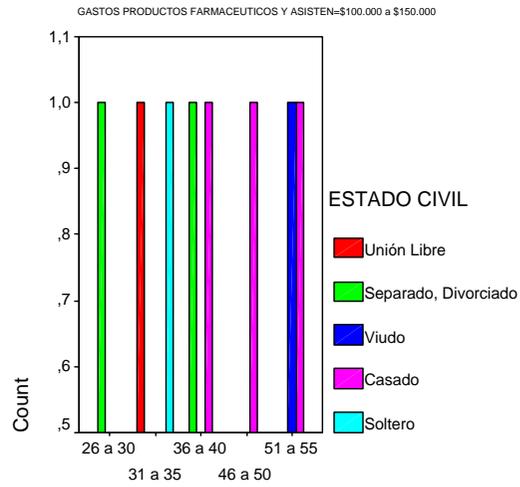
EDAD ESPOSA



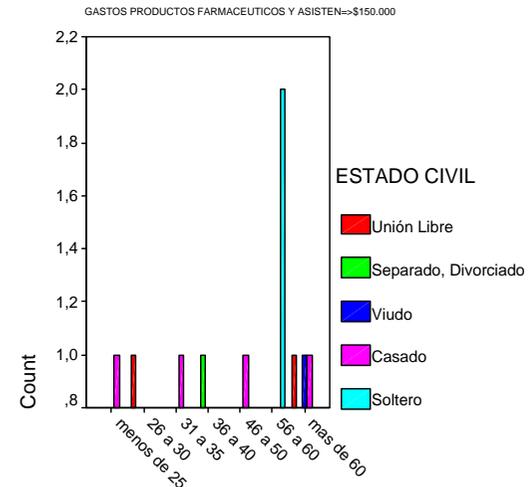
EDAD ESPOSA



EDAD ESPOSA

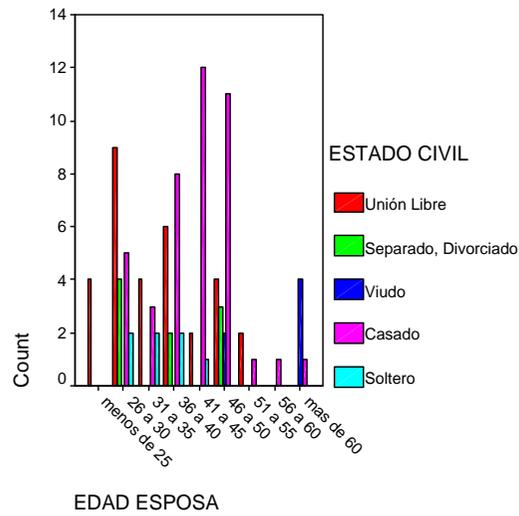


EDAD ESPOSA



EDAD ESPOSA

GASTOS PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y ASISTEN=Seguro o Sisben

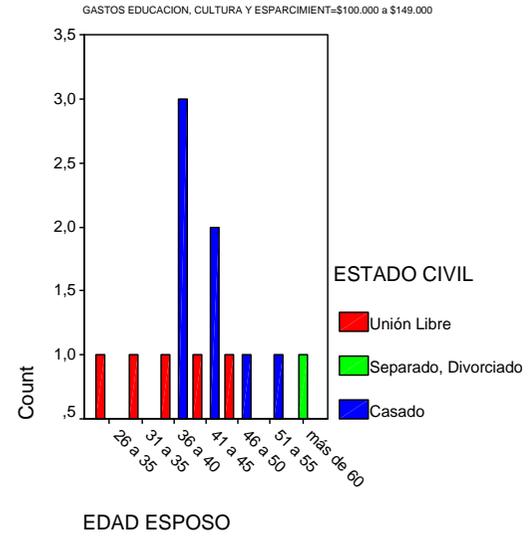
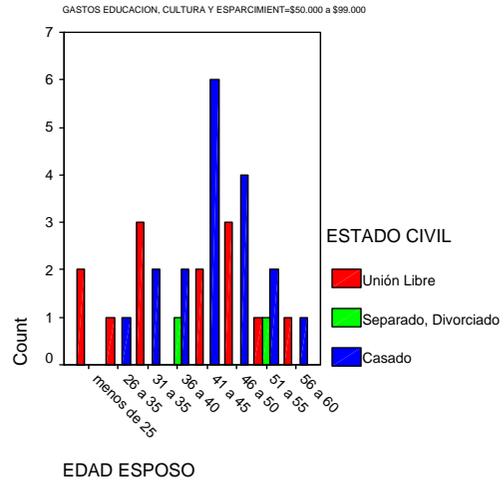
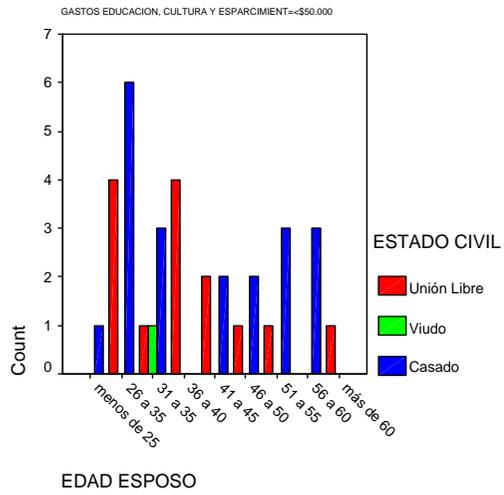


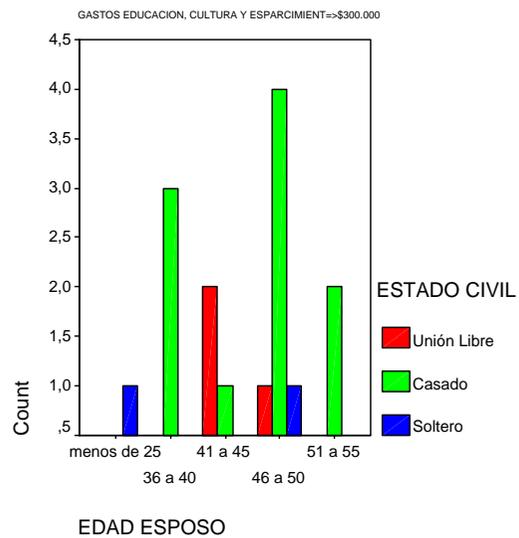
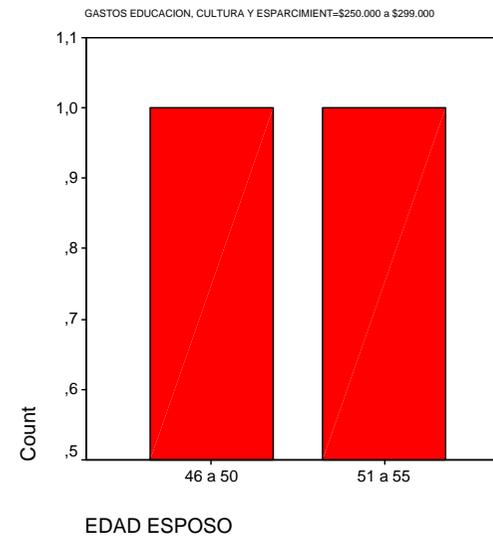
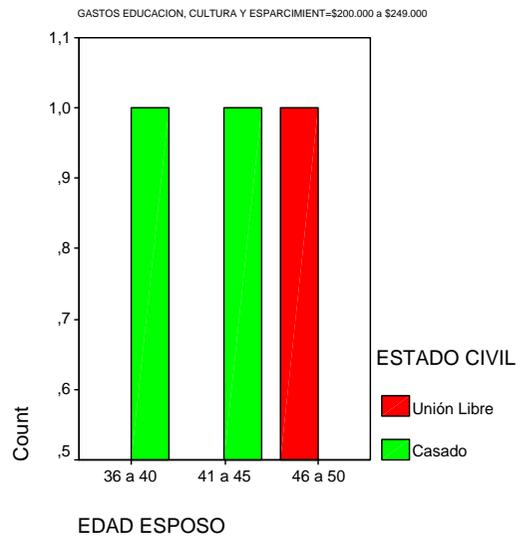
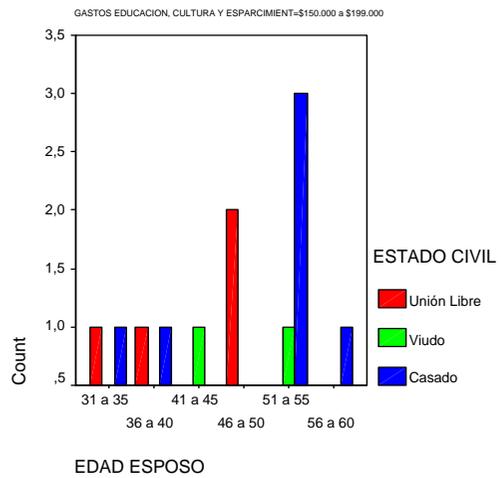
EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * GASTOS EDUCACION, CULTURA Y ESPARCIMIENTO

GASTOS EDUCACION, CULTURA Y ESPARCIMIENTO				ESTADO CIVIL				
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero
<\$50.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count				1	1
		% of Total				2,9%	2,9%	
	26 a 35	Count	4			6	10	
		% of Total	11,4%			17,1%	28,6%	
	31 a 35	Count	1		1	3	5	
		% of Total	2,9%		2,9%	8,6%	14,3%	
	36 a 40	Count	4				4	
		% of Total	11,4%				11,4%	
	41 a 45	Count	2			2	4	
		% of Total	5,7%			5,7%	11,4%	
	46 a 50	Count	1			2	3	
		% of Total	2,9%			5,7%	8,6%	
	51 a 55	Count	1			3	4	
		% of Total	2,9%			8,6%	11,4%	
	56 a 60	Count				3	3	
		% of Total				8,6%	8,6%	
	más de 60	Count	1				1	
		% of Total	2,9%				2,9%	
Total	Count	14		1	20	35		
	% of Total	40,0%		2,9%	57,1%	100,0%		

\$50.000 a \$99.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	2				2
			% of Total	6,1%				6,1%
		26 a 35	Count	1		1		2
			% of Total	3,0%		3,0%		6,1%
		31 a 35	Count	3		2		5
			% of Total	9,1%		6,1%		15,2%
		36 a 40	Count		1	2		3
			% of Total		3,0%	6,1%		9,1%
		41 a 45	Count	2		6		8
			% of Total	6,1%		18,2%		24,2%
46 a 50	Count	3		4		7		
	% of Total	9,1%		12,1%		21,2%		
51 a 55	Count	1	1	2		4		
	% of Total	3,0%	3,0%	6,1%		12,1%		
56 a 60	Count	1		1		2		
	% of Total	3,0%		3,0%		6,1%		
	Total	Count	13	2	18		33	
		% of Total	39,4%	6,1%	54,5%		100,0%	
\$100.000 a \$149.000	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count	1				1
			% of Total	7,7%				7,7%
		31 a 35	Count	1				1
			% of Total	7,7%				7,7%
		36 a 40	Count	1		3		4
			% of Total	7,7%		23,1%		30,8%
		41 a 45	Count	1		2		3
			% of Total	7,7%		15,4%		23,1%
		46 a 50	Count	1		1		2
	% of Total	7,7%		7,7%		15,4%		
51 a 55	Count			1		1		
	% of Total			7,7%		7,7%		
más de 60	Count		1			1		
	% of Total		7,7%			7,7%		
	Total	Count	5	1	7		13	
		% of Total	38,5%	7,7%	53,8%		100,0%	
\$150.000 a \$199.000	EDAD ESPOSO	31 a 35	Count	1		1		2
			% of Total	8,3%		8,3%		16,7%
		36 a 40	Count	1		1		2
			% of Total	8,3%		8,3%		16,7%
		41 a 45	Count			1		1
			% of Total			8,3%		8,3%
		46 a 50	Count	2				2
			% of Total	16,7%				16,7%
		51 a 55	Count			1	3	4
	% of Total			8,3%	25,0%	33,3%		
56 a 60	Count				1	1		
	% of Total				8,3%	8,3%		
	Total	Count	4	2	6		12	
		% of Total	33,3%	16,7%	50,0%		100,0%	

\$200.000 a \$249.000	EDAD	36 a 40	Count				1		1
			% of Total				33,3%		33,3%
	ESPOSO	41 a 45	Count				1		1
			% of Total				33,3%		33,3%
			46 a 50	Count	1				1
				% of Total	33,3%				33,3%
	Total		Count	1		2		3	
			% of Total	33,3%		66,7%		100,0%	
\$250.000 a \$299.000	EDAD	46 a 50	Count				1		1
			% of Total				50,0%		50,0%
	ESPOSO	51 a 55	Count				1		1
			% of Total				50,0%		50,0%
	Total		Count			2		2	
			% of Total			100,0%		100,0%	
>\$300.000	EDAD	menos de 25	Count				1		1
			% of Total				6,7%		6,7%
	ESPOSO	36 a 40	Count				3		3
			% of Total				20,0%		20,0%
			41 a 45	Count	2		1		3
				% of Total	13,3%		6,7%		20,0%
			46 a 50	Count	1		4	1	6
				% of Total	6,7%		26,7%	6,7%	40,0%
			51 a 55	Count			2		2
				% of Total			13,3%		13,3%
	Total		Count	3		10	2	15	
			% of Total	20,0%		66,7%	13,3%	100,0%	

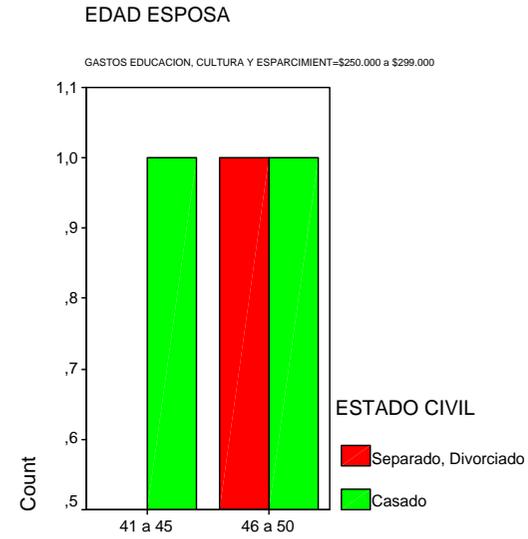
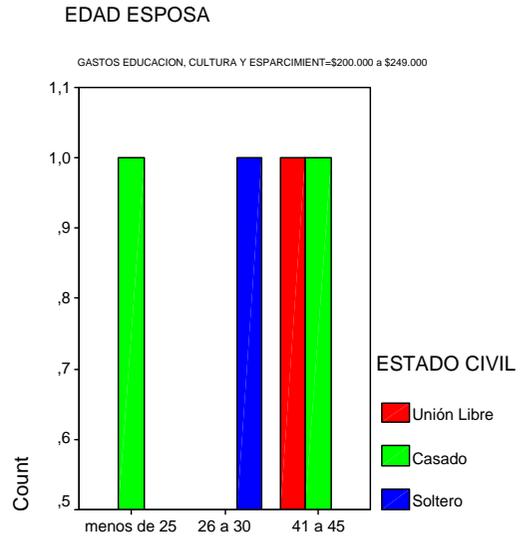
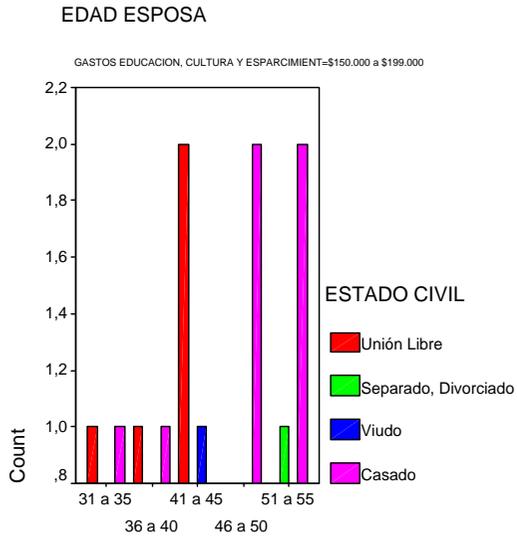
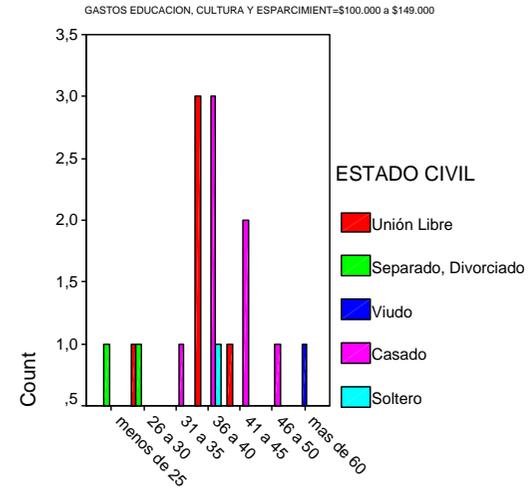
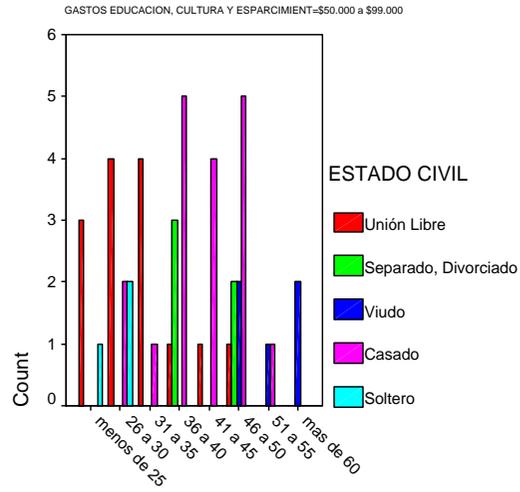
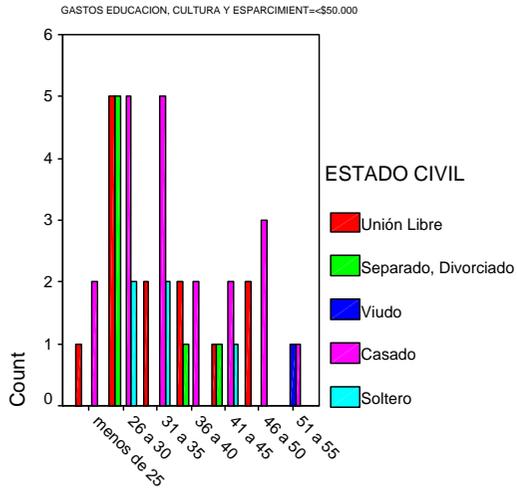




EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * GASTOS EDUCACION, CULTURA Y ESPARCIMIENTO

GASTOS EDUCACION, CULTURA Y ESPARCIMIENTO				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
<\$50.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1			2		3
			% of Total	2,2%			4,3%		6,5%
		26 a 30	Count	5	5		5	2	17
			% of Total	10,9%	10,9%		10,9%	4,3%	37,0%
		31 a 35	Count	2			5	2	9
			% of Total	4,3%			10,9%	4,3%	19,6%
		36 a 40	Count	2	1		2		5
			% of Total	4,3%	2,2%		4,3%		10,9%
		41 a 45	Count	1	1		2	1	5
			% of Total	2,2%	2,2%		4,3%	2,2%	10,9%
46 a 50	Count	2			3		5		
	% of Total	4,3%			6,5%		10,9%		
51 a 55	Count			1	1		2		
	% of Total			2,2%	2,2%		4,3%		
Total			Count	13	7	1	20	5	46
			% of Total	28,3%	15,2%	2,2%	43,5%	10,9%	100,0%
\$50.000 a \$99.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	3				1	4
			% of Total	6,7%				2,2%	8,9%
		26 a 30	Count	4			2	2	8
			% of Total	8,9%			4,4%	4,4%	17,8%
		31 a 35	Count	4			1		5
			% of Total	8,9%			2,2%		11,1%
		36 a 40	Count	1	3		5		9
			% of Total	2,2%	6,7%		11,1%		20,0%
		41 a 45	Count	1			4		5
			% of Total	2,2%			8,9%		11,1%
46 a 50	Count	1	2	2	5		10		
	% of Total	2,2%	4,4%	4,4%	11,1%		22,2%		
51 a 55	Count			1	1		2		
	% of Total			2,2%	2,2%		4,4%		
mas de 60	Count			2			2		
	% of Total			4,4%			4,4%		
Total			Count	14	5	5	18	3	45
			% of Total	31,1%	11,1%	11,1%	40,0%	6,7%	100,0%
\$100.000 a \$149.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count		1				1
			% of Total		6,3%				6,3%
		26 a 30	Count	1	1				2
			% of Total	6,3%	6,3%				12,5%
		31 a 35	Count				1		1
			% of Total				6,3%		6,3%
		36 a 40	Count	3			3	1	7
			% of Total	18,8%			18,8%	6,3%	43,8%
41 a 45	Count	1			2		3		
	% of Total	6,3%			12,5%		18,8%		
46 a 50	Count				1		1		
	% of Total				6,3%		6,3%		

		mas de 60	Count			1		1
			% of Total			6,3%		6,3%
	Total		Count	5	2	1	7	16
			% of Total	31,3%	12,5%	6,3%	43,8%	100,0%
\$150.000 a \$199.000	EDAD ESPOSA	31 a 35	Count	1			1	2
			% of Total	8,3%			8,3%	16,7%
			36 a 40	Count	1			2
				% of Total	8,3%		8,3%	16,7%
			41 a 45	Count	2		1	3
				% of Total	16,7%		8,3%	25,0%
			46 a 50	Count				2
				% of Total			16,7%	16,7%
		51 a 55	Count		1		2	3
			% of Total		8,3%		16,7%	25,0%
	Total		Count	4	1	1	6	12
			% of Total	33,3%	8,3%	8,3%	50,0%	100,0%
\$200.000 a \$249.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count				1	1
			% of Total				25,0%	25,0%
			26 a 30	Count				1
				% of Total				25,0%
			41 a 45	Count	1			1
			% of Total	25,0%			25,0%	50,0%
	Total		Count	1			2	4
			% of Total	25,0%			50,0%	100,0%
\$250.000 a \$299.000	EDAD ESPOSA	41 a 45	Count				1	1
			% of Total				33,3%	33,3%
			46 a 50	Count		1		2
			% of Total		33,3%		33,3%	66,7%
	Total		Count		1		2	3
			% of Total		33,3%		66,7%	100,0%
>\$300.000	EDAD ESPOSA	26 a 30	Count				1	1
			% of Total				6,7%	6,7%
			31 a 35	Count	1			2
				% of Total	6,7%		6,7%	13,3%
			36 a 40	Count	1		2	4
				% of Total	6,7%		13,3%	26,7%
			41 a 45	Count			3	3
				% of Total			20,0%	20,0%
		46 a 50	Count	1		3	4	
			% of Total	6,7%		20,0%	26,7%	
		51 a 55	Count			1	1	
			% of Total			6,7%	6,7%	
	Total		Count	3		11	1	15
			% of Total	20,0%		73,3%	6,7%	100,0%



EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSA

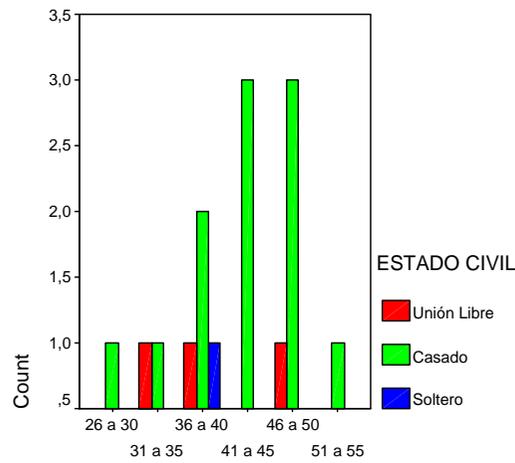
EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSA

GASTOS EDUCACION, CULTURA Y ESPARCIMIENTO=>\$300.000



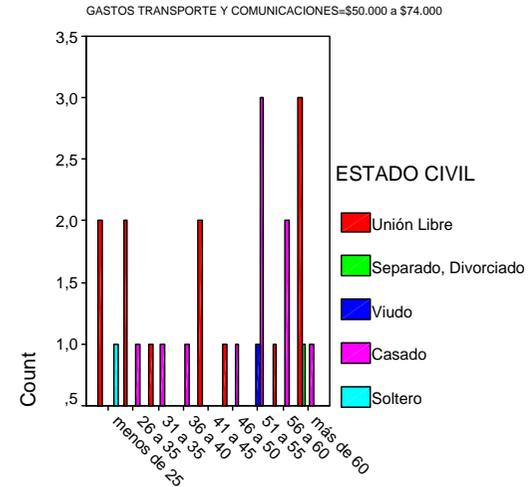
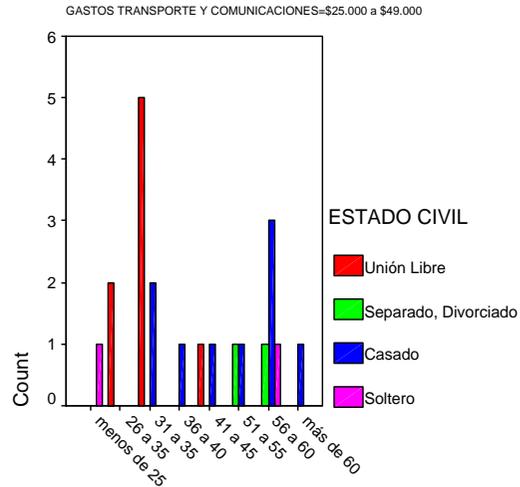
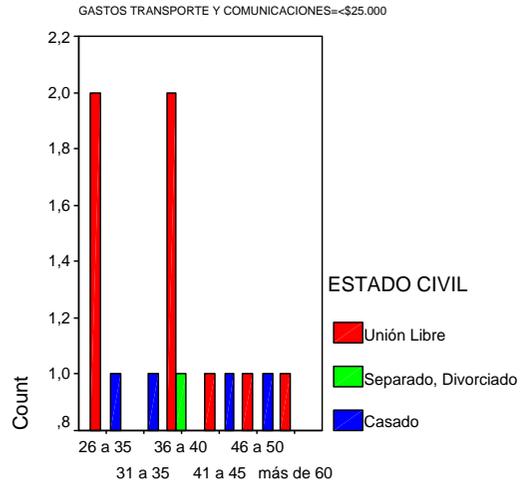
EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * GASTOS TRANSPORTE Y COMUNICACIONES

GASTOS TRANSPORTE Y COMUNICACIONES				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
<\$25.000	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count	2			1		3
			% of Total	16,7%			8,3%		25,0%
		31 a 35	Count				1		1
			% of Total				8,3%		8,3%
		36 a 40	Count	2	1				3
			% of Total	16,7%	8,3%				25,0%
		41 a 45	Count	1			1		2
			% of Total	8,3%			8,3%		16,7%
		46 a 50	Count	1			1		2
			% of Total	8,3%			8,3%		16,7%
		más de 60	Count	1					1
			% of Total	8,3%					8,3%
		Total	Count	7	1		4		12
			% of Total	58,3%	8,3%		33,3%		100,0%

\$25.000 a \$49.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count					1	1
			% of Total					4,8%	4,8%
		26 a 35	Count	2					2
			% of Total	9,5%					9,5%
		31 a 35	Count	5			2		7
			% of Total	23,8%			9,5%		33,3%
		36 a 40	Count				1		1
			% of Total				4,8%		4,8%
		41 a 45	Count	1			1		2
			% of Total	4,8%			4,8%		9,5%
51 a 55	Count		1		1		2		
	% of Total		4,8%		4,8%		9,5%		
56 a 60	Count		1		3	1	5		
	% of Total		4,8%		14,3%	4,8%	23,8%		
más de 60	Count				1		1		
	% of Total				4,8%		4,8%		
Total		Count	8	2		9	2	21	
		% of Total	38,1%	9,5%		42,9%	9,5%	100,0%	
\$50.000 a \$74.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	2				1	3
			% of Total	8,0%				4,0%	12,0%
		26 a 35	Count	2			1		3
			% of Total	8,0%			4,0%		12,0%
		31 a 35	Count	1			1		2
			% of Total	4,0%			4,0%		8,0%
		36 a 40	Count				1		1
			% of Total				4,0%		4,0%
		41 a 45	Count	2					2
			% of Total	8,0%					8,0%
46 a 50	Count	1			1		2		
	% of Total	4,0%			4,0%		8,0%		
51 a 55	Count			1	3		4		
	% of Total			4,0%	12,0%		16,0%		
56 a 60	Count	1			2		3		
	% of Total	4,0%			8,0%		12,0%		
más de 60	Count	3	1		1		5		
	% of Total	12,0%	4,0%		4,0%		20,0%		
Total		Count	12	1	1	10	1	25	
		% of Total	48,0%	4,0%	4,0%	40,0%	4,0%	100,0%	
\$75.000 a \$99.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count				1	1	
			% of Total				10,0%	10,0%	
		31 a 35	Count			1		1	
			% of Total			10,0%		10,0%	
		36 a 40	Count	1	1			2	
			% of Total	10,0%	10,0%			20,0%	
		41 a 45	Count	1			2	3	
	% of Total	10,0%			20,0%	30,0%			
46 a 50	Count	1				1			
	% of Total	10,0%				10,0%			
51 a 55	Count	1				1			
	% of Total	10,0%				10,0%			

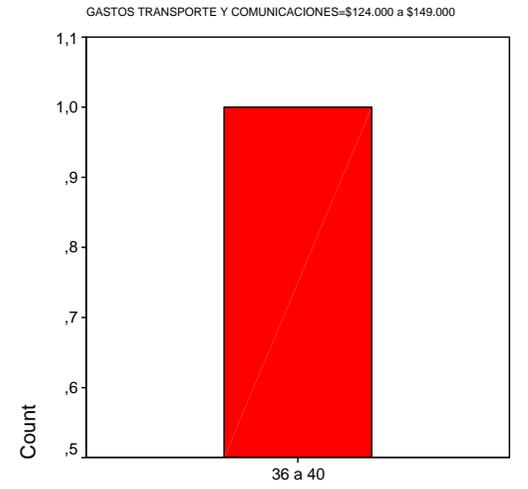
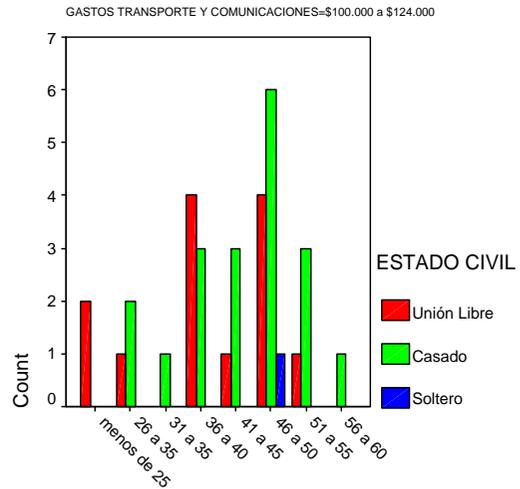
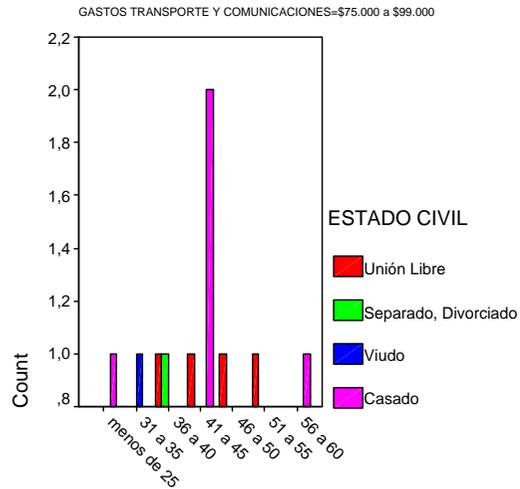
		56 a 60	Count				1		1
			% of Total				10,0%		10,0%
	Total		Count	4	1	1	4		10
			% of Total	40,0%	10,0%	10,0%	40,0%		100,0%
\$100.000 a \$124.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	2					2
			% of Total	6,1%					6,1%
			26 a 35	Count	1			2	3
				% of Total	3,0%			6,1%	9,1%
			31 a 35	Count				1	1
				% of Total				3,0%	3,0%
			36 a 40	Count	4			3	7
				% of Total	12,1%			9,1%	21,2%
			41 a 45	Count	1			3	4
				% of Total	3,0%			9,1%	12,1%
		46 a 50	Count	4			6	1	11
			% of Total	12,1%			18,2%	3,0%	33,3%
		51 a 55	Count	1			3		4
			% of Total	3,0%			9,1%		12,1%
		56 a 60	Count				1		1
			% of Total				3,0%		3,0%
	Total		Count	13			19	1	33
			% of Total	39,4%			57,6%	3,0%	100,0%
\$124.000 a \$140.000	EDAD ESPOSO	36 a 40	Count				1		1
			% of Total				100,0%		100,0%
	Total	Count					1		1
			% of Total				100,0%		100,0%
>\$150.000	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count				1		1
			% of Total				3,0%		3,0%
			31 a 35	Count				3	3
				% of Total				9,1%	9,1%
			36 a 40	Count	1			4	5
				% of Total	3,0%			12,1%	15,2%
			41 a 45	Count	2			4	6
				% of Total	6,1%			12,1%	18,2%
			46 a 50	Count	3			4	7
				% of Total	9,1%			12,1%	21,2%
		51 a 55	Count	2			6	8	
			% of Total	6,1%			18,2%	24,2%	
		56 a 60	Count	1			2	3	
			% of Total	3,0%			6,1%	9,1%	
	Total		Count	9			24		33
			% of Total	27,3%			72,7%		100,0%



EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

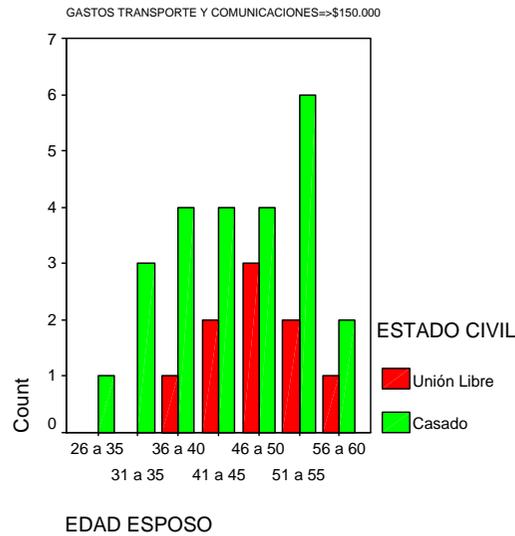
EDAD ESPOSO



EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

EDAD ESPOSO

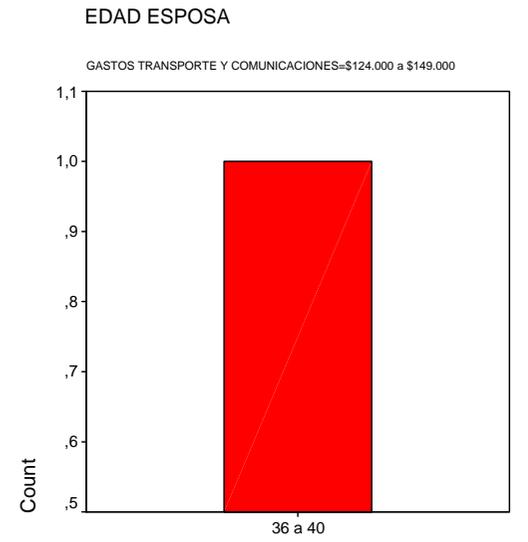
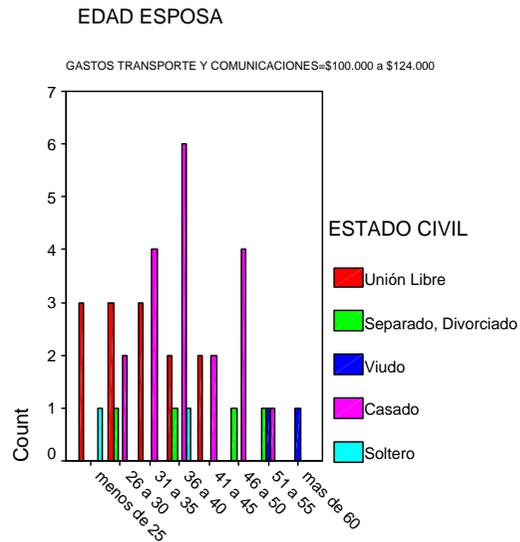
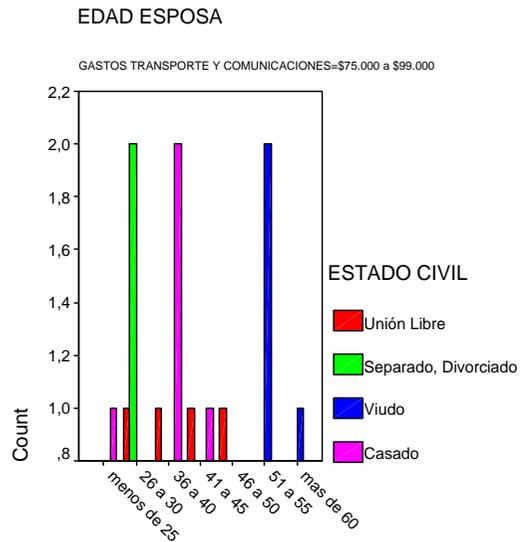
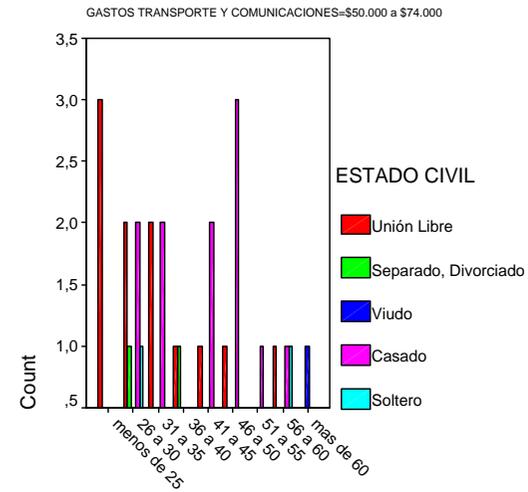
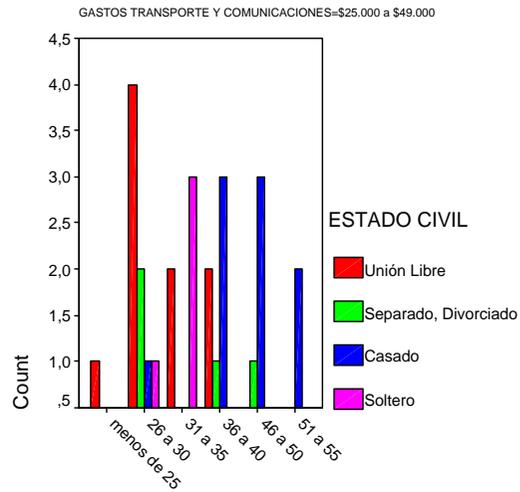
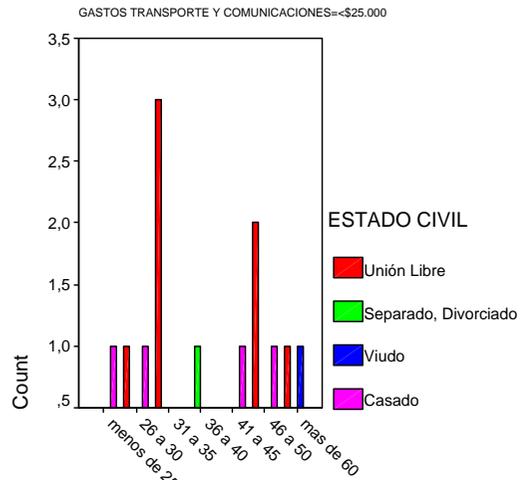


EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * GASTOS TRANSPORTE Y COMUNICACIONES

GASTOS TRANSPORTE Y COMUNICACIONES				ESTADO CIVIL					
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	Total
<\$25.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count				1		1
			% of Total				7,7%		7,7%
		26 a 30	Count	1			1		2
			% of Total	7,7%			7,7%		15,4%
		31 a 35	Count	3					3
			% of Total	23,1%					23,1%
		36 a 40	Count		1				1
			% of Total		7,7%				7,7%
		41 a 45	Count				1		1
			% of Total				7,7%		7,7%
		46 a 50	Count	2			1		3
			% of Total	15,4%			7,7%		23,1%
		mas de 60	Count	1		1			2
			% of Total	7,7%		7,7%			15,4%
	Total	Count	7	1	1	4		13	
		% of Total	53,8%	7,7%	7,7%	30,8%		100,0%	

\$25.000 a \$49.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1				1	
			% of Total	3,8%				3,8%	
		26 a 30	Count	4	2		1	1	8
			% of Total	15,4%	7,7%		3,8%	3,8%	30,8%
		31 a 35	Count	2				3	5
			% of Total	7,7%				11,5%	19,2%
		36 a 40	Count	2	1		3		6
			% of Total	7,7%	3,8%		11,5%		23,1%
46 a 50	Count		1		3		4		
	% of Total		3,8%		11,5%		15,4%		
51 a 55	Count					2	2		
	% of Total					7,7%	7,7%		
Total			Count	9	4	9	4	26	
			% of Total	34,6%	15,4%	34,6%	15,4%	100,0%	
\$50.000 a \$74.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	3				3	
			% of Total	11,1%				11,1%	
		26 a 30	Count	2	1		2	1	6
			% of Total	7,4%	3,7%		7,4%	3,7%	22,2%
		31 a 35	Count	2			2		4
			% of Total	7,4%			7,4%		14,8%
		36 a 40	Count	1	1				2
			% of Total	3,7%	3,7%				7,4%
		41 a 45	Count	1			2		3
			% of Total	3,7%			7,4%		11,1%
		46 a 50	Count	1			3		4
			% of Total	3,7%			11,1%		14,8%
51 a 55	Count				1		1		
	% of Total				3,7%		3,7%		
56 a 60	Count	1			1	1	3		
	% of Total	3,7%			3,7%	3,7%	11,1%		
mas de 60	Count					1	1		
	% of Total				3,7%		3,7%		
Total			Count	11	2	1	11	2	27
			% of Total	40,7%	7,4%	3,7%	40,7%	7,4%	100,0%
\$75.000 a \$99.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count				1	1	
			% of Total				7,7%	7,7%	
		26 a 30	Count	1	2				3
			% of Total	7,7%	15,4%				23,1%
		36 a 40	Count	1			2		3
			% of Total	7,7%			15,4%		23,1%
		41 a 45	Count	1			1		2
			% of Total	7,7%			7,7%		15,4%
		46 a 50	Count	1					1
			% of Total	7,7%					7,7%
51 a 55	Count				2		2		
	% of Total				15,4%		15,4%		
mas de 60	Count				1		1		
	% of Total				7,7%		7,7%		
Total			Count	4	2	3	4	13	
			% of Total	30,8%	15,4%	23,1%	30,8%	100,0%	

\$100.000 a \$124.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	3				1	4
			% of Total	7,5%				2,5%	10,0%
		26 a 30	Count	3	1		2		6
			% of Total	7,5%	2,5%		5,0%		15,0%
		31 a 35	Count	3			4		7
			% of Total	7,5%			10,0%		17,5%
		36 a 40	Count	2	1		6	1	10
			% of Total	5,0%	2,5%		15,0%	2,5%	25,0%
		41 a 45	Count	2			2		4
			% of Total	5,0%			5,0%		10,0%
	46 a 50	Count		1		4		5	
		% of Total		2,5%		10,0%		12,5%	
	51 a 55	Count		1	1	1		3	
		% of Total		2,5%	2,5%	2,5%		7,5%	
	mas de 60	Count			1			1	
		% of Total			2,5%			2,5%	
	Total	Count	13	4	2	19	2	40	
		% of Total	32,5%	10,0%	5,0%	47,5%	5,0%	100,0%	
\$124.000 a \$149.000	EDAD ESPOSA	36 a 40	Count				1	1	
			% of Total				100,0%	100,0%	
	Total	Count					1	1	
% of Total						100,0%	100,0%		
>\$150.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count		1	1		2	
			% of Total		2,6%	2,6%		5,1%	
		26 a 30	Count				3	1	4
			% of Total				7,7%	2,6%	10,3%
		31 a 35	Count				1		1
			% of Total				2,6%		2,6%
		36 a 40	Count	3	1		3	1	8
			% of Total	7,7%	2,6%		7,7%	2,6%	20,5%
		41 a 45	Count	2	1	1	6		10
			% of Total	5,1%	2,6%	2,6%	15,4%		25,6%
	46 a 50	Count	1		1	7		9	
		% of Total	2,6%		2,6%	17,9%		23,1%	
	51 a 55	Count	2			2		4	
		% of Total	5,1%			5,1%		10,3%	
	mas de 60	Count				1		1	
		% of Total				2,6%		2,6%	
	Total	Count	8	3	2	24	2	39	
		% of Total	20,5%	7,7%	5,1%	61,5%	5,1%	100,0%	



EDAD ESPOSA

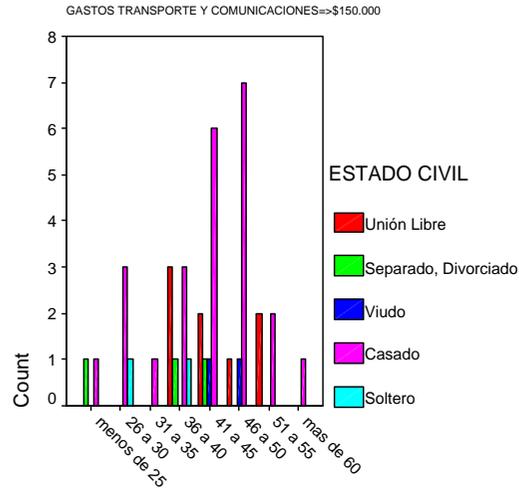
EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSA



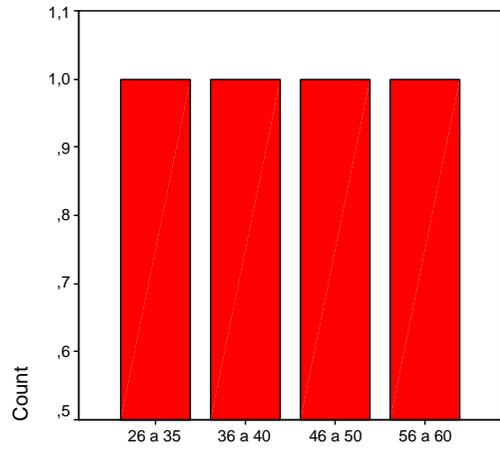
EDAD ESPOSA

EDAD ESPOSO * ESTADO CIVIL * OTROS GASTOS

OTROS GASTOS				ESTADO CIVIL					Total
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	
\$10.000 a \$19.000	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count				1		1
			% of Total				25,0%		25,0%
		36 a 40	Count				1		1
			% of Total				25,0%		25,0%
		46 a 50	Count				1		1
			% of Total				25,0%		25,0%
		56 a 60	Count				1		1
			% of Total				25,0%		25,0%
		Total	Count				4		4
			% of Total				100,0%		100,0%
\$20.000 a \$29.000	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count				2		2
			% of Total				13,3%		13,3%
		31 a 35	Count	1			2		3
			% of Total	6,7%			13,3%		20,0%
		36 a 40	Count		1		2		3
			% of Total		6,7%		13,3%		20,0%
		46 a 50	Count	1			3		4
			% of Total	6,7%			20,0%		26,7%
		51 a 55	Count	1	1		1		3
			% of Total	6,7%	6,7%		6,7%		20,0%
	Total	Count	3	2		10		15	
		% of Total	20,0%	13,3%		66,7%		100,0%	

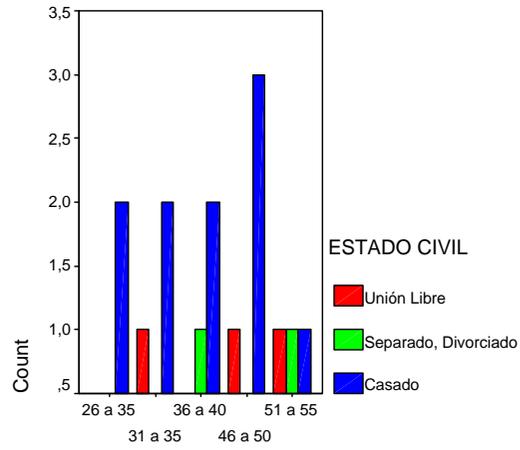
\$30.000 a \$39.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count	1				1	
			% of Total	7,7%				7,7%	
		26 a 35	Count				1		1
			% of Total				7,7%		7,7%
		31 a 35	Count				4		4
			% of Total				30,8%		30,8%
		36 a 40	Count	1					1
			% of Total	7,7%					7,7%
		46 a 50	Count	2					2
			% of Total	15,4%					15,4%
51 a 55	Count				2		2		
	% of Total				15,4%		15,4%		
más de 60	Count	1			1		2		
	% of Total	7,7%			7,7%		15,4%		
Total		Count	5			8	13		
		% of Total	38,5%			61,5%	100,0%		
\$40.000 a \$49.000	EDAD ESPOSO	26 a 35	Count	1				1	
			% of Total	14,3%				14,3%	
		31 a 35	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		36 a 40	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		41 a 45	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		46 a 50	Count	1					1
			% of Total	14,3%					14,3%
51 a 55	Count	1					1		
	% of Total	14,3%					14,3%		
56 a 60	Count				1		1		
	% of Total				14,3%		14,3%		
Total		Count	3			4	7		
		% of Total	42,9%			57,1%	100,0%		
\$50.000 a \$59.000	EDAD ESPOSO	menos de 25	Count				1	1	
			% of Total				4,3%	4,3%	
		26 a 35	Count	1					1
			% of Total	4,3%					4,3%
		31 a 35	Count			1			1
			% of Total			4,3%			4,3%
		36 a 40	Count	3			2		5
			% of Total	13,0%			8,7%		21,7%
		41 a 45	Count				3		3
			% of Total				13,0%		13,0%
		46 a 50	Count	2			2	1	5
			% of Total	8,7%			8,7%	4,3%	21,7%
		51 a 55	Count				3		3
% of Total					13,0%		13,0%		
56 a 60	Count				3		3		
	% of Total				13,0%		13,0%		
más de 60	Count	1					1		
	% of Total	4,3%					4,3%		
Total		Count	7		1	13	2	23	
		% of Total	30,4%		4,3%	56,5%	8,7%	100,0%	

OTROS GASTOS=\$10.000 a \$19.000



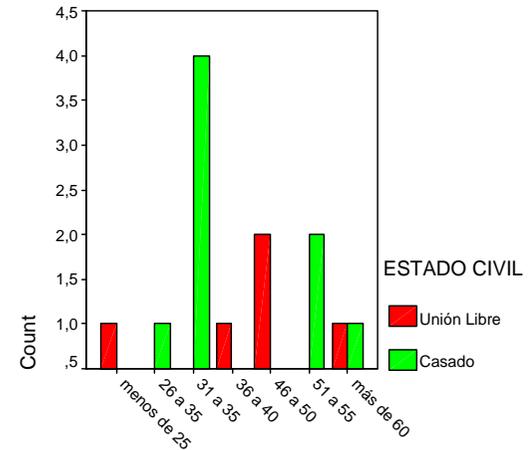
EDAD ESPOSO

OTROS GASTOS=\$20.000 a \$29.000



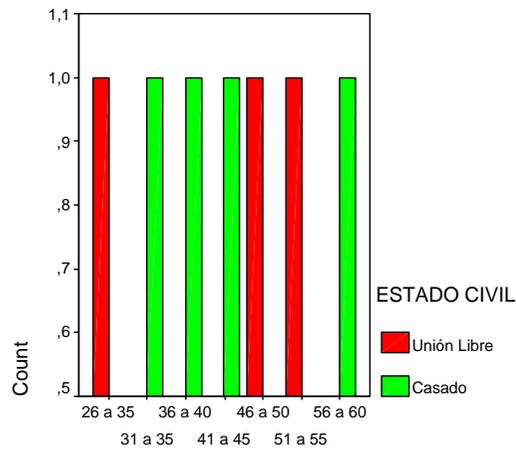
EDAD ESPOSO

OTROS GASTOS=\$30.000 a \$39.000



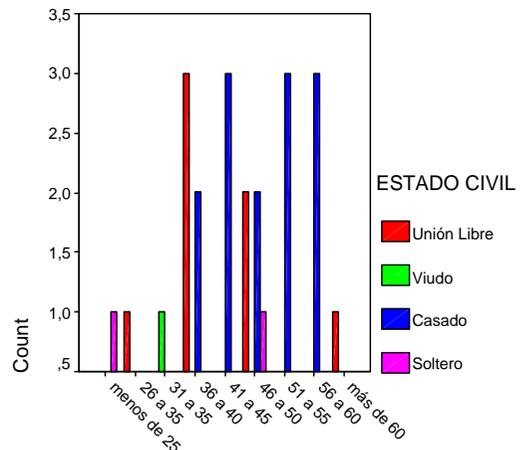
EDAD ESPOSO

OTROS GASTOS=\$40.000 a \$49.000



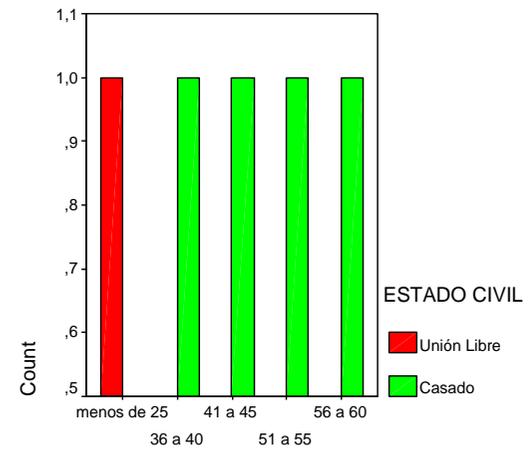
EDAD ESPOSO

OTROS GASTOS=\$50.000 a \$59.000

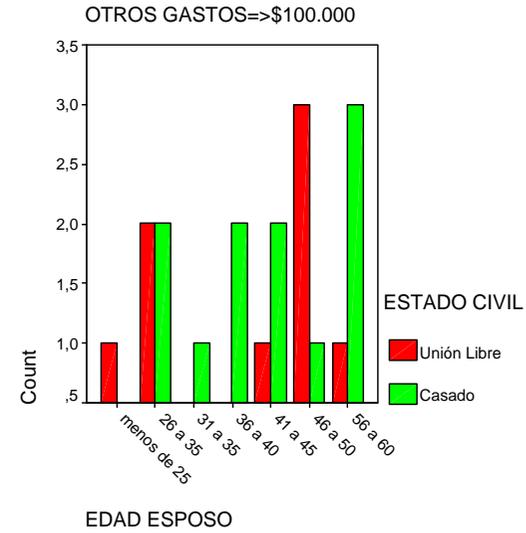
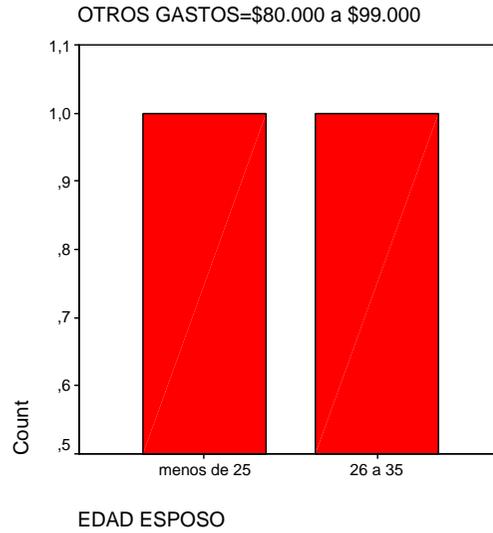


EDAD ESPOSO

OTROS GASTOS=\$60.000 a \$79.000



EDAD ESPOSO



EDAD ESPOSA * ESTADO CIVIL * OTROS GASTOS

OTROS GASTOS				ESTADO CIVIL					
				Unión Libre	Separado, Divorciado	Viudo	Casado	Soltero	Total
<\$10.000	EDAD ESPOSA	26 a 30	Count		1				1
			% of Total		50,0%				50,0%
	mas de 60	Count			1			1	
		% of Total			50,0%			50,0%	
	Total	Count		1	1			2	
		% of Total		50,0%	50,0%			100,0%	
\$10.000 a \$19.000	EDAD ESPOSA	26 a 30	Count				1	1	
			% of Total				16,7%	16,7%	
	31 a 35	Count					1	1	
		% of Total					16,7%	16,7%	
	36 a 40	Count					1	1	
		% of Total					16,7%	16,7%	
	41 a 45	Count					1	1	
		% of Total					16,7%	16,7%	
	46 a 50	Count					1	1	
		% of Total					16,7%	16,7%	
	51 a 55	Count			1			1	
		% of Total			16,7%			16,7%	
Total	Count			1	4	1	6		
	% of Total			16,7%	66,7%	16,7%	100,0%		

\$20.000 a \$29.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count				1		1
			% of Total				5,0%		5,0%
		26 a 30	Count	2	2		2		6
			% of Total	10,0%	10,0%		10,0%		30,0%
		31 a 35	Count				4		4
			% of Total				20,0%		20,0%
		36 a 40	Count		1		1		2
			% of Total		5,0%		5,0%		10,0%
41 a 45	Count	1		1	1		3		
	% of Total	5,0%		5,0%	5,0%		15,0%		
46 a 50	Count		2	1	1		4		
	% of Total		10,0%	5,0%	5,0%		20,0%		
	Total	Count	3	5	2	10		20	
		% of Total	15,0%	25,0%	10,0%	50,0%		100,0%	
\$30.000 a \$39.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	2					2
			% of Total	10,5%					10,5%
		26 a 30	Count		2		3	1	6
			% of Total		10,5%		15,8%	5,3%	31,6%
		31 a 35	Count				1		1
			% of Total				5,3%		5,3%
		36 a 40	Count		1		1		2
			% of Total		5,3%		5,3%		10,5%
		41 a 45	Count	1	1				2
			% of Total	5,3%	5,3%				10,5%
		46 a 50	Count	1			1		2
	% of Total	5,3%			5,3%		10,5%		
51 a 55	Count				1		1		
	% of Total				5,3%		5,3%		
56 a 60	Count	1			1		2		
	% of Total	5,3%			5,3%		10,5%		
mas de 60	Count			1			1		
	% of Total			5,3%			5,3%		
	Total	Count	5	4	1	8	1	19	
		% of Total	26,3%	21,1%	5,3%	42,1%	5,3%	100,0%	
\$40.000 a \$49.000	EDAD ESPOSA	26 a 30	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		31 a 35	Count	1					1
			% of Total	14,3%					14,3%
		36 a 40	Count				1		1
			% of Total				14,3%		14,3%
		41 a 45	Count				1	1	2
			% of Total				14,3%	14,3%	28,6%
46 a 50	Count	1					1		
	% of Total	14,3%					14,3%		
51 a 55	Count				1		1		
	% of Total				14,3%		14,3%		
	Total	Count	2			4	1	7	
		% of Total	28,6%			57,1%	14,3%	100,0%	

\$50.000 a \$59.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1				1	
			% of Total	4,2%				4,2%	
		26 a 30	Count					2	2
			% of Total					8,3%	8,3%
		31 a 35	Count	1			3		4
			% of Total	4,2%			12,5%		16,7%
		36 a 40	Count	2			3	1	6
			% of Total	8,3%			12,5%	4,2%	25,0%
		41 a 45	Count	2		1	3		6
			% of Total	8,3%		4,2%	12,5%		25,0%
46 a 50	Count				2		2		
	% of Total				8,3%		8,3%		
51 a 55	Count			1	2		3		
	% of Total			4,2%	8,3%		12,5%		
Total			Count	6	2	13	3	24	
			% of Total	25,0%	8,3%	54,2%	12,5%	100,0%	
\$60.000 a \$79.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1				1	
			% of Total	16,7%				16,7%	
		36 a 40	Count				1		1
			% of Total				16,7%		16,7%
		41 a 45	Count				1		1
			% of Total				16,7%		16,7%
		46 a 50	Count				2		2
% of Total					33,3%		33,3%		
mas de 60	Count			1			1		
	% of Total			16,7%			16,7%		
Total			Count	1	1	4		6	
			% of Total	16,7%	16,7%	66,7%		100,0%	
\$80.000 a \$99.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count			1		1	
			% of Total			50,0%		50,0%	
		26 a 30	Count				1		1
			% of Total			50,0%		50,0%	
Total			Count			2		2	
			% of Total			100,0%		100,0%	
>\$100.000	EDAD ESPOSA	menos de 25	Count	1	1		1	3	
			% of Total	4,5%	4,5%		4,5%	13,6%	
		26 a 30	Count	1			1		2
			% of Total	4,5%			4,5%		9,1%
		31 a 35	Count	1			2		3
			% of Total	4,5%			9,1%		13,6%
		36 a 40	Count	1			1		2
			% of Total	4,5%			4,5%		9,1%
		41 a 45	Count	2			1		3
			% of Total	9,1%			4,5%		13,6%
		46 a 50	Count	1			5		6
			% of Total	4,5%			22,7%		27,3%
		51 a 55	Count	1	1				2
% of Total	4,5%		4,5%				9,1%		
mas de 60	Count			1			1		
	% of Total			4,5%			4,5%		
Total			Count	8	2	11	22		
			% of Total	36,4%	9,1%	4,5%	50,0%	100,0%	

