# SISTEMAS DE SEGMENTACIÓN DE LA AUDIENCIA

Carlos Lamas, AIMC

---

Además de las variables de localización -región, provincia, tamaño de habitat, etc.-, el sexo y la edad han constituído la base de los sistemas tradicionales de segmentación de la población en la investigación social. A partir de los años 50, se incorpora el concepto de clase social o clase socioeconómica, utilizando diferentes criterios o medidas para efectuar este tipo de agrupación.

En la segmentación por clase, concurren dos características muy acusadas y de diferente signo: por un lado, el sistema ha probado su capacidad de discriminación y explicación, por lo que su uso se ha extendido considerablemente; por otro, la metodología utilizada para efectuar la clasificación ha sido siempre objeto de crítica y debate.

Esta crítica metodológica, muy comprensible dadas las carencias observadas en los sistemas empleados,.descansa en dos elementos esenciales:

- El sistema no recoge todo el contenido que **mi concepto** de clase social tiene en cuenta.
- Aún aceptando el concepto de clasificación que el sistema persigue, la aplicación práctica proporciona en múltiples casos una clasificación incorrecta de individuos específicos.

Todos creemos tener una idea de lo que la clase social debe representar, pero ese concepto no es claro ni facilmente transmisible en palabras. Y, por supuesto, ese concepto es distinto de una persona a otra. Y si buscamos ayuda en los teóricos de la Sociología, encontramos preciosas y precisas definiciones académicas, pero con una mínima operatividad al efecto que nos ocupa. Max Weber, pionero en el estudio de estos temas, entiende la clase social como “agregado de individuos que comparten una situación común de mercado, en función de los bienes y capacidades que poseen”. ¡Maravilloso!. Una muestra del desencuentro entre la sociología conceptual y la sociología operativa .

En la Roma antigua, por poner un ejemplo idílico a estos efectos, la determinación individual de la clase social no ofrecía ningún problema. Las fronteras entre los diferentes estratos (patricios, plebeyos y esclavos) eran claras, fuertes y poco permeables. Todo el mundo reconocía donde estaba cada uno, sin confusión posible.

Los sajones han acuñado hace tiempo los conceptos de “white-collar” y “blue-collar” para diferenciar dicotómicamente los tipos de trabajo. Con cuello blanco y recibiendo el salario mensualmente los unos, y con el momo azul del trabajador

manual y que recibe la paga con carácter semanal los segundos. ¡Idílica clasificación basada en el color de la ropa!

Pero hoy no es fácil establecer un sistema de clasificación. Las palabras usualmente utilizadas para describir una ocupación (artesano, comerciante, artista, granjero, labrador, ganadero, administrativo, etc) han perdido la capacidad de expresar un nivel socio-económico, si es que en algún momento la tuvieron. La heterogeneidad interna a cada grupo hace inviable su utilización en la línea que consideramos.

Además, una de las características deseables en un sistema de clasificación es que esté basada en un limitado abanico de informaciones individuales y que proporcione, por tanto, una relativa simplicidad de uso. Ello supone encorsetar la realidad social, enormemente rica, compleja y plural, en un esquema reduccionista y simplificador, lo que siempre supondrá una pérdida de información y de finura en la descripción de los colectivos.

Dejando a un lado las tesis marxistas que establecen la separación de las clases dependiendo de si se detenta o no la propiedad de los medios de producción, los sistemas conocidos de segmentación por clase social descansan en uno de los dos suguientes criterios:

- Por nivel de vida: ingresos, capacidad adquisitiva, equipamiento, nivel de gasto, etc.
- Por género de vida: comportamientos, costumbres, gustos, actitudes, hábitos, mentalidad, etc.

El enfoque que yo preconizaría, desde mi formación cuantitativa, estaría basado en la renta obtenida por el hogar. Aunque no está libre de críticas, ya que puede igualar al profesor de Universidad con el pequeño empresario agrícola o el propietario de la panadería de la esquina. Es el sistema que utilizan en Estados Unidos, pero que en Europa, y específicamente en España , es impracticable porque hay una cultura que, por un lado, propicia la defraudación fiscal y la ocultación de ingresos, y por otro, considera los ingresos como un dato que pertenece a la esfera de la intimidad y que, por tanto, no se revela facilmente. Cuando no se produce el fenómeno de exagerar los ingresos en aras de un reconocimiento social que se supone que el dinero proporciona. En consecuencia, las preguntas sobre ingresos en una investigación social tienen altas probabilidades de no responder a la verdad o de simplemenmte, no ser contestadas.

Los países europeos, en general, utilizan una clasificación que se aplica a cada hogar -todos los miembros del hogar se adjudican al mismo status- basada en el cruce de dos criterios:

- Ocupación del sustentador principal (persona que más aporta al presupuesto familiar; esta figura sustituye a la obsoleta del cabeza de familia).
- Nivel de estudios alcanzado por el sustentador principal.

Tanto la clasificación de ocupaciones como la gradación del nivel de estudios son distintas de país a país. En relación al nivel de estudios, ESOMAR ha recomendado hace ya unos años el uso de la "Edad terminal de educación" como aproximación suficiente al nivel de estudios, entendiendo que esta sustitución tiene ventajas de tipo práctico y operacional.

En España, venimos utilizando el cruce mencionado hace ya unos cuantos años. La definición más ampliamente utilizada es la que usa el Estudio General de Medios, que tiene la ventaja adicional de proporcionar una actualización periódica de la cuantificación de los diferentes segmentos. Su definición actual es la siguiente:

**CLASES SOCIALES 1995**

INSTRUCCIÓN DEL CABEZA DE FAMILIA

| OCUPACION CABEZA FAMILIA | MENOS PRIMARIOS n/s l | PRIMARIOS Incompletos | PRIMER GRADO | 2.GRADO 1.ci. | 2.GRADO 2.ci. | 3.GRADO Med | 3.GRADO Supe | N.S/N.C. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Agr.Cooperativa | E | E | E | D | C | C | C | D |
| Agr.Sin empleados | E | E | E | D | C | C | C | D |
| Agr.1-5 empleados | D | C | C | C | B | B | B | C |
| Agr.6/+ empleados | C | C | C | C | B | B | A | B |
| Cte.1-5 empleados | C | C | C | B | B | A | A | B |
| Cte.Sin empleados | D | C | C | B | B | B | B | C |
| Cte.6/+ empleados | C | B | B | A | A | A | A | B |
| Profesional liberal | E | C | C | B | B | A | A | C |
| Trabajador manual | E | D | D | C | C | C | C | C |
| Director gran empresa | C | B | B | A | A | A | A | A |
| Director peq. empresa | D | C | C | B | B | A | A | C |
| Mando superior | D | C | B | B | B | A | A | C |
| Mando intermedio | D | C | C | C | B | B | B | C |
| Capataces | E | D | D | C | C | B | B | C |
| Representante | E | D | C | C | C | B | B | C |
| Administrativo | E | C | C | C | C | B | B | C |
| Obrero especializado | E | D | D | C | C | C | C | C |
| Vendedores | E | C | C | C | C | C | B | C |
| Obreros no especial. | E | E | D | D | D | C | C | D |
| Subalternos | E | E | D | D | D | C | C | D |
| Otro no cualificado | E | E | D | D | D | C | C | D |
| Jornaleros | E | E | E | E | D | C | C | D |
| RESTO | E | E | D | D | C | C | C | D |

A. Alta B: Media Alta C: Media Media D: Media Baja E: Baja

Sin detenerme a hacer una lista de casos donde esta clasificación proporciona resultados incoherentes, señalaré el peso, en algunos casos carente de sentido, que se concede al nivel de estudios que hace, por ejemplo, que se clasifique a un titulado superior que trabaje como conserje en la Administración como clase Media-Media, cuando compañeros de trabajo serán clasificados en Media-Baja o Baja en razón a un nivel menor de estudios terminados. En general, el fenómeno creciente del subempleo ha traído desventajas suplementarias al sistema. Cabe también señalar las fronteras un tanto difusas entre los niveles de ocupación : por ejemplo, clasificamos a los taquilleros como obreros especializados y a los pescadores como obreros no especializados, convenio al menos discutible.

En los últimos años, se han introducido en España los sistemas de clasificación geodemográficos, no tratando de sustituir los criterios en uso sino de enriquecer las posibilidades de segmentar más y mejor. Sin tratar de dar una definición formal, diría que la Geodemografía trata de aplicar el “Dime donde vives y te diré qué y cómo consumes”. Es el análisis de las personas de acuerdo a la localización de su residencia. Su principio básico es que dos personas que viven en el mismo barrio se parecen entre sí más que otras dos seleccionadas al azar. Como su nombre eincida, la técnica a utilñizar conlleva la fusión y combinación de la Geografía y la Demografía. Hoy en España coexisten dos sistemas geodemográficos, Mosaic y Regio, de procedencia germana y británica respectivamente.

Ambos utilizan como unidad geográfica mínima la sección censal, según la estructura y definiciones proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística. En el caso de Mosaic, que nos es más familiar y conocido porque sus tipologías se han introducido en los ficheros del EGM, sus 37 tipos se asocian en grupos relativamente homogéneos con las siguientes denominaciones:

| | |
|---|---|
| Grupo 1 | Elite |
| Grupo 2 | Alto standing |
| Grupo 3 | Consolidado |
| Grupo 4 | Obrero metropolitano |
| Grupo 5 | Turístico |
| Grupo 6 | Industrial en desarrollo |
| Grupo 7 | Industrial Clásica |
| Grupo 8 | Transición |
| Grupo 9 | Mix sectorial |
| Grupo 10 | Agrícola |
| Grupo 11 | Rural deprimido |
| Grupo 12 | Inclasificados |

Estos sistemas son descriptivamente más ricos que loas tradicionales clasificaciones por clase socioeconómica y aportan dos ventajas especialmente atractivas. Una es la característica de localización que conlleva: una vez has identificado tu público objetivo en términos de criterios geodemográficos, sabes

donde lo puedes buscar y encontrar. La otra es la facilidad y simplicidad de asignación de los criterios a las personas específicas: solo con la dirección postal es suficiente.

Por otra parte, ESOMAR ha propuesto (informe del Grupo de Trabajo sobre criterios demográficos), la creación de una escala socioeconómica basada en la posesión de 10 items de equipamiento. Los 10 items que proponen serían Aparato de Televisión en color, Cámara fotográfica, Radio-despertador, Taladradora Eléctrica, Video, Freidora eléctrica, Dos coches en el hogar, Ordenador personal, Segunda vivienda y Cámara de Video. Su utilización sería homogénea para todos los países, lo que proporcionaría una escala a utilizar en los estudios multinacionales o en las comparaciones multi-país. El número de puntos, variable básica para la clasificación, sería el número de elementos poseídos. Cada item vale un punto, con lo que el margen de variabilidad en la puntuación de los individuos es de 1 a 10.

Este tipo de jerarquización de los individuos en base al equipamiento poseído tiene antecedentes antiguos en España. El Grupo de Trabajo de ESOMAR menciona el informe de Metra-Seis en 1985 escrito por Marc Vincent “Definición Operativa de la Clase Social”, utilizando la filosofía expuesta.. El mismo Estudio General de Medios utilizó una escala de puntos en base a equipamiento para la determinación de la clase socioeconómica durante mucho tiempo y hasta mitad de los 80’s. Su sustitución por el sistema actual se debió, por un lado, a la recomendación hecha por ESOMAR a favor del cruce Ocupación / Nivel de estudios y por otro a que la dinámica de penetración de los equipamientos usados en la definición en el mercadolas hacía perder operatividad a la definición usada.

## Experimentación con los datos del EGM

Los ficheros del EGM de 1995 (dos primeras olas) proporcionaban una base de partida muy interesante para hacer comparaciones entre diversas clasificaciones. Con una muestra de 26692, cada individuo entrevistado tenía adjudicada una clase social (sistema tradicional) y también se le había asignado una tipología Mosaic (excepto a un grupo donde no fue posible y que representaba un 15% de casos). Por otra parte, se recoge de forma sistemática una serie de variables sobre los individuos , que incluyen, entre otras, la posesión de dferentes items de equipamiento. Ello nos permitía construir la variable propuesta por ESOMAR (con alguna pequeña diferencia : sustituímos.la Radio-despertador y la Taladradora Eléctrica.por el Lavavajillas y el Microondas) e incluso experimentar con variables similares, pero construídas en base a items diferentes.

En primer lugar, se realizó un análisis de diversas variables contenidas en el cuestionario EGM. Una selección de las mismas, con los parámetros que utilizamos para su evaluación , se muestra en la tabla siguiente:

| | Alta | M-Alta | M-Media | M-Baja | Baja | Penetración | Media | Indice |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Teléfono móvil | 25,0 | 29,7 | 34,2 | 9,1 | 2,0 | 2,1 | 3,7 | 134,5 |
| Dos televisores | 6,5 | 16,3 | 45,5 | 24,1 | 7,6 | 53,3 | 2,9 | 106,4 |
| Decodificador Canal Plus | 14,0 | 23,3 | 45,5 | 14,4 | 2,8 | 7,5 | 3,3 | 121,5 |
| Mando a distancia TV | 6,7 | 15,6 | 44,0 | 23,9 | 9,8 | 72,0 | 2,9 | 104,7 |
| Mando a distancia Video | 7,8 | 17,6 | 47,1 | 21,6 | 5,9 | 56,1 | 3,0 | 110,0 |
| Lavadora automatica | 5,9 | 14,3 | 41,6 | 25,9 | 12,3 | 95,5 | 3,2 | 119,0 |
| Congelador independiente | 6,8 | 13,6 | 37,3 | 27,2 | 15,1 | 11,1 | 2,7 | 99,0 |
| Cocina vitrocerámica | 13,1 | 25,1 | 45,1 | 13,7 | 3,0 | 6,9 | 3,3 | 121,6 |
| Microondas | 11,6 | 21,4 | 46,0 | 17,2 | 3,8 | 25,4 | 3,2 | 117,3 |
| Secadora | 16,0 | 23,0 | 42,6 | 15,2 | 3,2 | 6,7 | 3,3 | 122,3 |
| Lavavajillas | 20,7 | 30,6 | 37,8 | 9,0 | 1,9 | 13,7 | 3,6 | 131,8 |
| Freidora eléctrica | 7,8 | 18,2 | 46,1 | 21,2 | 6,7 | 29,1 | 3,0 | 109,8 |
| Cámara de video | 13,7 | 24,5 | 45,8 | 13,6 | 2,4 | 11,7 | 3,3 | 122,3 |
| Ordenador personal | 16,2 | 26,0 | 42,6 | 13,1 | 2,1 | 17,9 | 3,4 | 125,1 |
| Radio | 6,4 | 15,0 | 41,9 | 25,3 | 11,4 | 74,0 | 3,2 | 117,5 |
| Dos radios | 8,9 | 18,8 | 44,0 | 22,3 | 6,0 | 30,0 | 3,0 | 110,9 |
| Dos radio cassettes | 9,8 | 20,0 | 44,3 | 20,1 | 5,8 | 21,3 | 3,1 | 113,0 |
| Teléfono | 6,5 | 15,3 | 42,4 | 25,1 | 10,7 | 83,5 | 3,2 | 116,7 |
| Dos teléfonos | 13,3 | 22,8 | 44,1 | 16,0 | 3,8 | 23,1 | 3,3 | 119,5 |
| Alta fidelid. con CD | 12,0 | 21,8 | 46,0 | 16,5 | 3,7 | 29,5 | 3,2 | 118,1 |
| Video | 7,5 | 17,2 | 46,8 | 22,2 | 6,3 | 60,9 | 3,0 | 109,1 |
| Segunda vivienda en propiedad | 12,5 | 21,2 | 40,8 | 20,3 | 5,2 | 15,1 | 3,2 | 115,7 |
| Coche | 7,4 | 17,0 | 44,7 | 22,6 | 8,3 | 68,8 | 2,9 | 107,3 |
| Cámara de fotos | 7,8 | 17,7 | 47,0 | 21,5 | 6,0 | 66,4 | 3,0 | 110,0 |
| Dos coches | 13,3 | 21,6 | 39,6 | 18,9 | 6,6 | 15,2 | 3,2 | 116,0 |
| Televisor color | 5,7 | 14,0 | 41,3 | 26,0 | 13,0 | 98,1 | 2,7 | 100,3 |
| Moto | 6,0 | 13,4 | 37,4 | 27,1 | 16,1 | 17,2 | 2,7 | 97,6 |

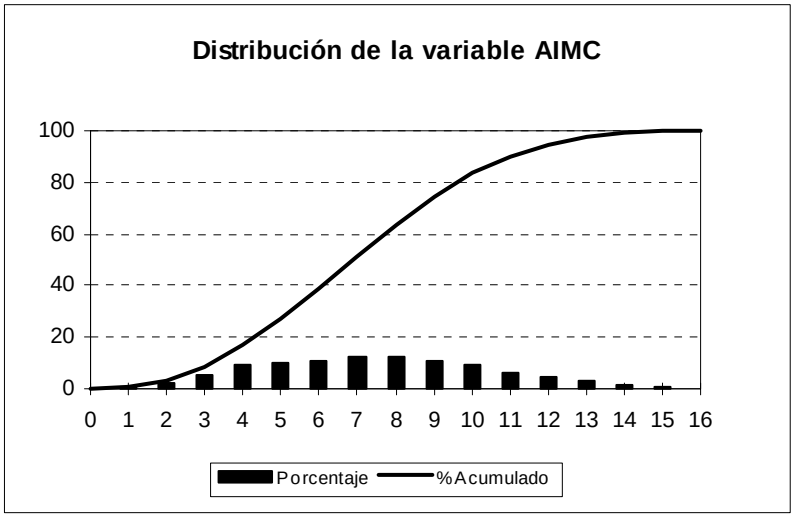
Las primeras columnas de la tabla muestran la distribución por clase social de los poseedores de cada item. La penetración refleja el porcentaje de la población que lo posee y la “media” denota el promedio de clase social que se obtiene cuando se transforma la escala verbal en una escala numérica (alta: 5, ....., baja: 1). El parámetro intenta expresar de una forma simple el valor discriminante del bien en cuestion en relación al status socioeconómico. Para facilitar su interpretación, este parámetro se ha indexado dividiendolo por el valor de la “media” que corresponde al conjunto de la población (2,72595), tal como se muestra en la última columna.

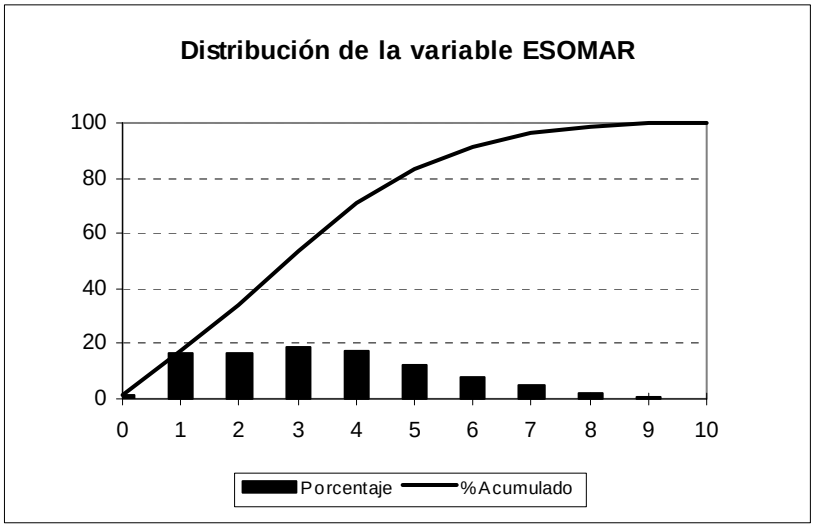
Además de considerar el grupo de items seleccionado por ESOMAR (con alguna variante, como ya señalamos), se construyó una selección alternativa que llamaremos AIMC. Para la inclusión de items en esta variable se tuvo en cuenta, en primer lugar, que su penetración estuviera comprendida entre el 5% y el 30%. y que el valor del índice fuera el mayor posible. Estos criterios fueron posteriormente ampliados para permitir ampliar el rango de valores posibles en la parte baja de la escala y por alguna otra consideración.

Como consecuencia, se consideraron dos variables básicas formadas por agrupación de items y la cuantificación de items poseídos:

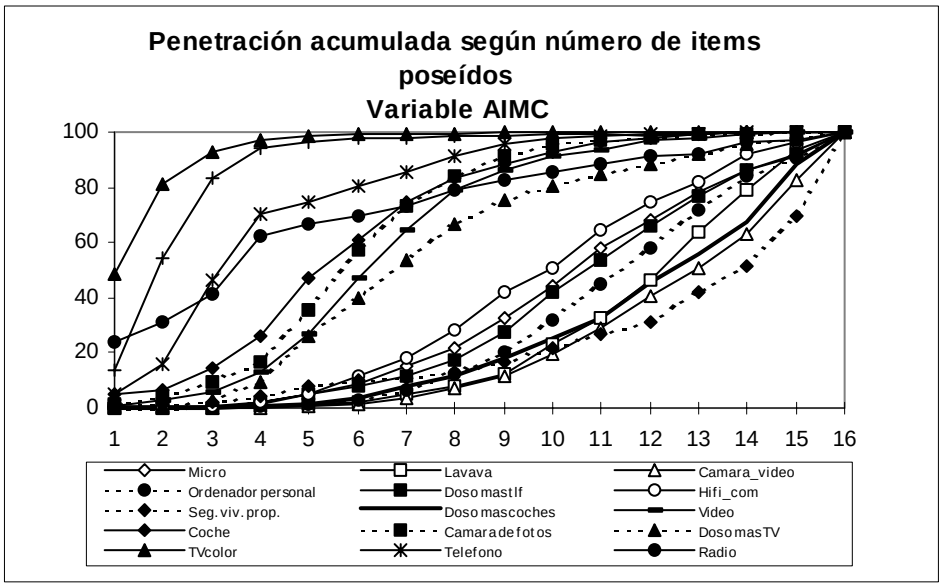
| **Items** | **ESOMAR** | **AIMC** |
|---|---|---|
| Televisión en color | x | x |
| Video | x | x |
| Ordenador personal | x | x |
| Freidora eléctrica | x | |
| Segunda vivienda en propiedad | x | x |
| Cámara de video | x | x |
| Cámara fotográfica | x | x |
| Lavavajillas | x | x |
| Microondas | x | x |
| Coche | | x |
| Dos coches | x | x |
| Teléfono | | x |
| Dos teléfonos | | x |
| Dos televisores | | x |
| Equipo alta fidelidad con CD | | x |
| Radio | | x |
| Lavadora automática | | x |
| *Rango* | *0-10* | *0-16* |

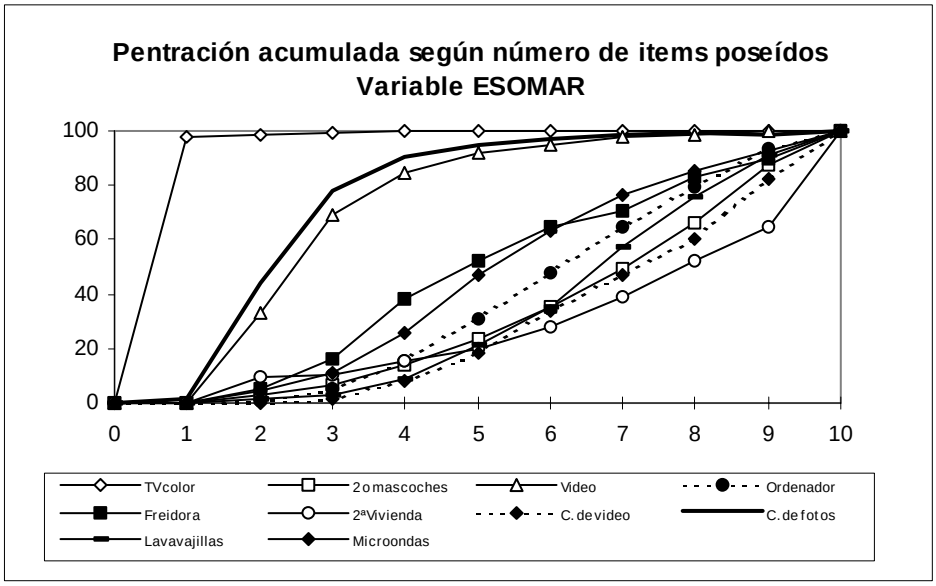
La representación gráfica de la distribución de llas dos variables es la siguiente:



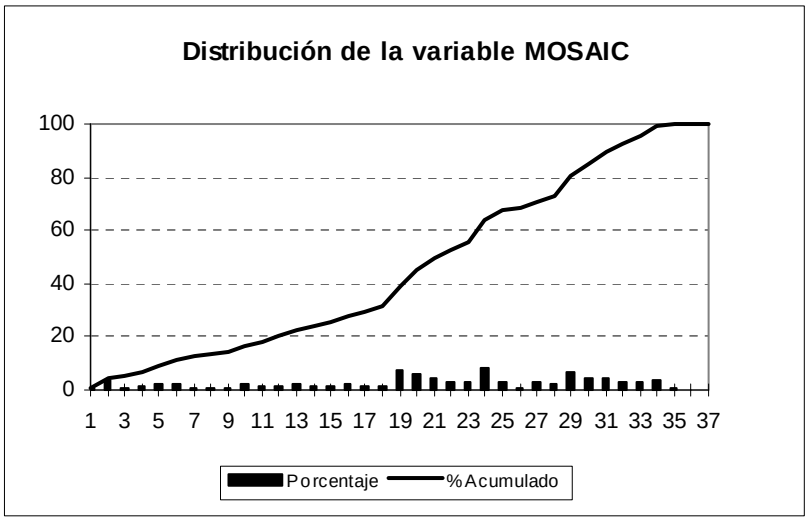

Distribución de la variable ESOMAR
100
80
60
40
20
0
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Porcentaje
%Acumulado

Y si ESOMAR :


Penetración acumulada según número de items poseídos
Variable AIMC
100
80
60
40
20
0
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16
Micro
Lavava
Camara_video
Ordenador personal
Dosomastlf
Hifi_com
Seg. viv. prop.
Dosomascoches
Video
Coche
Camaradefotos
DosomasTV
TVcolor
Telefono
Radio




Por otra parte, la distribución de las tipologías Mosaic es de la forma




Si ahora construímos diferentes status socioconómicos en base a las variables AIMC, ESOMAR y MOSAIC, de forma que aproximadamente se mantengan los porcentajes que la Clase Social hoy en vigor presenta, obtenemos las sigiente construcciones y distribuciones:

| | **Clase AIMC** | **Clase ESOMAR** | **Clase MOSAIC** |
|---|---|---|---|
| Baja | 0-4 items | 0-1 items | Tipologías 1-3 / Grupo 1 |
| Media-Baja | 5-6 | 2-3 | Tipologías 4-11 / Grupos 2-3 |
| Media-Media | 7-9 | 4-5 | Tipologías 12-23 / Grupos 4-7 |
| Media-Alta | 10-12 | 6-7 | Tipologías 24-29 / Grupos 8-9 |
| Alta | 13-16 | 8-10 | Tipologías 30-37 / Grupos 10-12 |

| | Clase ACTUAL | Clase AIMC | Clase ESOMAR | Clase MOSAIC |
|---|---|---|---|---|
| Alta | 5,7 | 5,6 | 3,7 | 5,6 |
| Media alta | 14 | 20,1 | 13,1 | 14,4 |
| Media media | 40,9 | 35,8 | 29,9 | 36,1 |
| Media baja | 26 | 21,3 | 35,7 | 28,9 |
| Baja | 13,4 | 17,3 | 17,6 | 15,1 |

AIMC :
ty cuanticicación rPor tantoetener valores estuviera fuera y el , refle edcon mejorar su interpretaciónuna mayor comparianate un valor relativoin1 l universo que ñ

**Matrces de clasificación**
Muestran el resultado del cruce entre dos clasificaciones. Los datos se muestran en porcentajes sobre el universo.

| | Clase AIMC | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **C. ACTUAL** | Alta | M-Alta | M-Media | M-Baja | Baja | Total |
| Alta | 1,7 | 2,1 | 1,4 | 0,5 | 0,1 | 5,7 |
| M-Alta | 1,9 | 4,6 | 5,0 | 1,7 | 0,7 | 14,0 |
| M-Media | 1,6 | 10,0 | 17,7 | 7,9 | 3,8 | 40,9 |
| M-Baja | 0,3 | 3,0 | 9,2 | 7,6 | 5,9 | 26,0 |
| Baja | 0,0 | 0,4 | 2,5 | 3,7 | 6,8 | 13,4 |
| Total | 5,6 | 20,1 | 35,8 | 21,3 | 17,3 | 100 |

| | Clase ESOMAR | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **C. ACTUAL** | Alta | M-Alta | M-Media | M-Baja | Baja | Total |
| Alta | 1,1 | 2,0 | 1,7 | 0,9 | 0,2 | 5,7 |
| M-Alta | 1,3 | 3,4 | 5,0 | 3,5 | 0,8 | 14,0 |
| M-Media | 1,1 | 5,8 | 15,2 | 15,1 | 3,7 | 40,9 |
| M-Baja | 0,2 | 1,7 | 6,5 | 11,4 | 6,2 | 26,0 |
| Baja | 0,0 | 0,2 | 1,6 | 4,9 | 6,8 | 13,4 |
| Total | 3,7 | 13,1 | 29,9 | 35,7 | 17,6 | 100 |

| | Clase MOSAIC | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **C. ACTUAL** | Alta | M-Alta | M-Media | M-Baja | Baja | Total |
| Alta | 1,3 | 1,6 | 1,4 | 1,4 | 0,2 | 5,8 |
| M-Alta | 1,5 | 3,0 | 4,8 | 4,1 | 1,1 | 14,4 |
| M-Media | 2,0 | 6,5 | 17,1 | 11,7 | 3,7 | 40,9 |
| M-Baja | 0,7 | 2,7 | 10,1 | 7,9 | 4,3 | 25,7 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Baja | 0,2 | 0,6 | 2,7 | 3,9 | 5,8 | 13,1 |
| Total | 5,6 | 14,4 | 36,1 | 28,9 | 15,1 | 100 |

| | Clase ESOMAR | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **C. AIMC** | Alta | M-Alta | M-Media | M-Baja | Baja | Total |
| Alta | 3,1 | 2,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 5,6 |
| M-Alta | 0,6 | 9,3 | 9,8 | 0,4 | 0,0 | 20,1 |
| M-Media | 0,0 | 1,3 | 18,4 | 15,9 | 0,2 | 35,8 |
| M-Baja | 0,0 | 0,0 | 1,8 | 15,1 | 4,5 | 21,3 |
| Baja | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 4,3 | 12,9 | 17,3 |
| Total | 3,7 | 13,1 | 29,9 | 35,7 | 17,6 | 100 |

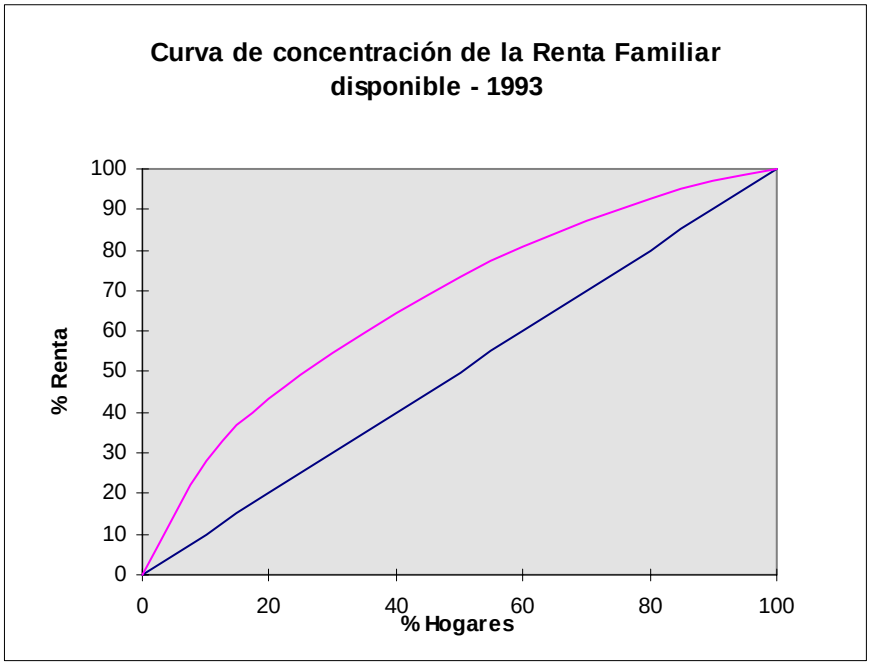
| | Clase MOSAIC | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **C. AIMC** | Alta | M-Alta | M-Media | M-Baja | Baja | Total |
| Alta | 0,9 | 1,5 | 1,9 | 1,2 | 0,2 | 5,7 |
| M-Alta | 1,6 | 4,1 | 8,3 | 5,2 | 1,4 | 20,5 |
| M-Media | 1,7 | 5,2 | 14,3 | 10,6 | 4,0 | 35,8 |
| M-Baja | 0,9 | 2,3 | 7,1 | 6,5 | 4,2 | 21,0 |
| Baja | 0,5 | 1,3 | 4,5 | 5,4 | 5,3 | 16,9 |
| Total | 5,6 | 14,4 | 36,1 | 28,9 | 15,1 | 100 |

| | Clase MOSAIC | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **C. ESOMAR** | Alta | M-Alta | M-Media | M-Baja | Baja | Total |
| Alta | 0,6 | 1,0 | 1,3 | 0,9 | 0,2 | 3,8 |
| M-Alta | 1,2 | 3,0 | 5,3 | 3,2 | 0,8 | 13,4 |
| M-Media | 1,8 | 4,8 | 12,1 | 8,6 | 3,1 | 30,4 |
| M-Baja | 1,4 | 4,3 | 12,9 | 11,0 | 5,8 | 35,4 |
| Baja | 0,5 | 1,3 | 4,6 | 5,3 | 5,3 | 17,0 |
| Total | 5,6 | 14,4 | 36,1 | 28,9 | 15,1 | 100 |

## Congruencia entre clasificaciones

Entresacamos dos parámetros de las matrices de clasificación mostradas anteriormente. El porcentaje de individuos clasificados de forma coincidente por las dos variables de cruce (suma de los valores situados en la diagonal principal de la matriz) y el porcentaje de los que se diferencian como máximo en un grado.

| Variable 1 | Variable 2 | Coincidencia total | Diferencia máxima de un grado |
|---|---|---|---|
| ACTUAL | AIMC | 38,3 | 84,0 |
| ACTUAL | ESOMAR | 37,8 | 84,5 |
| ACTUAL | MOSAIC | 35,1 | 79,4 |
| AIMC | ESOMAR | 58,8 | 99,3 |
| AIMC | MOSAIC | 31,1 | 74,9 |
| ESOMAR | MOSAIC | 31,9 | 76,7 |




Distribución de la población en clases con volúmenes de renta equivalentes

| | |
|---|---|
| Alta o A | 6,5 % |
| Media-Alta o B | 11 % |
| Media-Media o C | 18,5 % |
| Media-Baja o D | 23 % |
| Baja o D | 41 % |

***Bibliografía***


- *La Geodemografía y la Investigación de Medios - Carlos Lamas - Seminario AEDEMO sobre Medios Impresos, Radio y Publicidad Exterior - Bilbao, Noviembre de 1994.*
- *Eurodemographics? Nearly there! - ESOMAR Working Party on "Harmonization of Demographics - September 1991.*
- *Updating the socioeconomic index 1991-1994 - The professional Group of the Market Research Commission of the Argentine Marketing Association - Marketing and Research Today, August 1995.*