

---

---

**REVISIÓN DE LA METODOLOGÍA APLICADA A LA  
CLASIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA POBLACIÓN  
EN EL ESTUDIO GENERAL DE MEDIOS**

---

---

**Abril de 1998**

---

Introducción.....	3
Antecedentes históricos.....	3
Consideraciones ante un sistema de clasificación socioeconómica.....	9
Aspectos críticos del sistema de clasificación actual en el EGM.....	10
Elementos de una propuesta de clasificación.....	10
Actividades de AIMC para renovar la clasificación socioeconómica.....	11
Nuevo sistema de clasificación socioeconómica	
Variables seleccionadas y cálculo de las puntuaciones.....	14
Segmentación en grupos.....	15
Procedimiento de actualización.....	16
Mejora de la capacidad discriminante.....	17
Anexos	
I- Recopilación histórica de las clasificaciones utilizadas en el EGM	
A- Estatus Warner.....	20
B- Clasificación por puntos.....	24
C- Clasificación actual.....	26
II- Variable <i>Grupo</i>	
A- Generación.....	27
B- Tabla de asignación.....	31
C- Comparación con Clase Social actual.....	32
III- Lista de modelos de regresión experimentados.....	33
IV- Distribución de las variables que entran en el modelo.....	35

## Introducción

Hace ya muchos años en que la clase social se incorporó a la edad, el sexo y la localización geográfica (región, tamaño de hábitat, etc.) para formar el grupo de variables de segmentación “tradicionales” usadas para describir o explicar el comportamiento de la población bajo estudio en relación con diversos tipos de fenómenos sociológicos, de marketing, etc.

El desarrollo de otros criterios de clasificación más recientes y novedosos tales como la geodemografía o sistemas basados en los estilos de vida han venido a completar la gama de variables de segmentación a utilizar, pero de ninguna forma a sustituir a los indicadores tradicionales.

Utilizaremos indistintamente –desde un punto de vista estrictamente funcional- los términos de clase social o clase socioeconómica como referencia general de términos similares tales como “estatus socioeconómico”, “clasificación socioeconómica”, “estrato social”, “condición social”, etc. Este concepto se utiliza ampliamente en la actividad de estudios de mercados, estudios de opinión y otras actividades de investigación encuadradas en el marco general de la Ciencias Sociales; no obstante, el peso de los estudios regulares de audiencia ha sido determinante en el nacimiento, definición, desarrollo y uso de los sistemas de clasificación empleados. Dado que en muchos países este tipo de clasificación de la población no es facilitado por la estadística oficial – como sucede en el caso español -, la iniciativa para la creación del sistema ha partido de los estudios de medios o de asociaciones del sector de la investigación social y de marketing.

## Antecedentes históricos

En un breve apunte histórico, merece la pena mencionar dos de los sistemas pioneros desarrollados en el Reino Unido. El primero, usado en 1937 por la International Broadcasting Corporation, seguía el siguiente esquema<sup>1</sup>:

*Clase A: Al menos una doncella; teléfono; coche de tipo medio; chalet aislado o pareado de tipo más bien caro en la periferia, con 8-10 habitaciones...o buen piso céntrico en zona “distinguida”. Los hijos van a un colegio privado...*

*Clase B: Doncella interna poco frecuente y generalmente no tienen teléfono; asistenta; coche barato o de segunda mano; casa aislada o pareada, 5-8 habitaciones y con jardín...o piso no céntrico o casita en los alrededores...*

*Clase C: Sin teléfono ni servicio doméstico interno; asistenta; casa razonablemente cuidada; calidad de casa y de calle claramente superior a la de Clase D. Casa de 4-5 habitaciones; piso de 3-5 habitaciones; casa pareada o, más frecuentemente, adosada. Pueden tener motocicleta y en raras ocasiones coche de segunda mano; bicicleta de calidad.*

*Clase D: Sin teléfono ni ningún tipo de servicio doméstico. Casas de protección oficial o viejos adosados de alquiler; 2-4 habitaciones; generalmente sin jardín; situadas en las zonas obreras más pobres, excluyendo solo los barrios más sórdidos...*

---

<sup>1</sup> “Sampling the Universe”, Colin McDonald y Stephen King – NTC Publications Limited

La lectura de estas descripciones hace reflexionar sobre la relatividad, en tiempo y lugar, de la validez y aplicabilidad de éstas y parecidas definiciones. La clase social es un concepto necesariamente ligado a una situación temporal y geográfica determinada. Una familia no pertenece a un estrato social por sus características (renta, profesión, educación, etc.) aisladamente consideradas, sino en función de su posicionamiento relativo dentro del entorno.

El segundo sistema, que ya nombra a las clases con las letras A-E tal como hoy se utilizan en Inglaterra, es el que introdujo el Hulton Readership Survey en 1947 y cuyas principales características reseñamos a continuación<sup>2</sup>:

	<i>% Población</i>	<i>Ingresos</i>	<i>Profesión representativa</i>
<i>A. Los ricos (The Well-To-Do).</i>	4%	<i>Más de 1.300 libras</i>	<i>Médico / Director de colegio de elite</i>
<i>B. Clase Media (The Middle Class).</i>	8%	<i>Entre 800 y 1.300 libras</i>	<i>Veterinario / Director de colegio</i>
<i>C. Clase Media-Baja (The Lower Middle Class).</i>	17%	<i>Entre 450 y 800 libras</i>	
<i>D. Clase Trabajadora (The Working Class).</i>	64%	<i>Entre 250 y 450 libras</i>	
<i>E. Los Pobres (The Poor).</i>	7%	<i>Menos de 250 libras</i>	

Dos aspectos merecen destacarse de esta segunda clasificación: su estructura básicamente piramidal (a niveles más bajos le corresponden segmentos de población más amplios) y las definiciones de grupos ligadas a los ingresos.

Muy importante en el desarrollo de escalas para la medición del estatus social en EEUU fue el índice Warner<sup>3</sup> aplicado por primera vez a finales de los años 40 y que tuvo una influencia relevante en Europa. Se utilizaban cuatro dimensiones –ocupación, fuente de ingresos, tipo de vivienda y zona de residencia -, todas ellas con una escala de puntuaciones de 1 a 7 y que se combinaban aplicando ponderaciones desiguales a cada una de las puntuaciones elementales. En base a los puntos así obtenidos, se clasificaban los hogares en cinco grupos con la siguiente distribución:

<i>Estrato social</i>	<i>Distribución de la población</i>
<i>Alto</i>	<i>3.0%</i>
<i>Medio alto</i>	<i>10.2%</i>
<i>Medio bajo</i>	<i>28.8%</i>
<i>Bajo alto</i>	<i>33.0%</i>
<i>Bajo bajo</i>	<i>25.0%</i>

<sup>2</sup> “Forty years on “, Dawn Mitchell- AMSO Annual Conference paper, 1995

<sup>3</sup> “Social Class in America: The Evaluation of Status”, W.L Warner, M. Meeker y K. Eells; Science Research Associates, 1949

También en EEUU merece la pena destacar el llamado Índice de posición social de Hollingshead<sup>4</sup> que combinando sólo dos dimensiones (ocupación y nivel educativo) llegaba también a cinco estratos pero con una distribución de la población sensiblemente distinta:

Estrato social	Distribución de la población
<i>Alto</i>	3.0%
<i>Medio alto</i>	8.0%
<i>Medio</i>	22.0%
<i>Medio bajo</i>	46.0%
<i>Bajo</i>	21.0%

A la vista de los distintos sistemas de clasificación que iban desarrollándose en los países europeos, se creó en 1980 y en el seno de ESOMAR (European Society for Opinion and Marketing Research) un Grupo de Trabajo para estudiar una posible homogeneización de los mismos. Este grupo emitió unas directrices donde se recomendaba basar la clasificación de las clases sociales en la construcción de una matriz cuyas dimensiones fueran:

- La ocupación / profesión del sustentador principal<sup>5</sup> del hogar.
- El nivel de estudios alcanzado por el sustentador principal.

Cada uno de los elementos de la matriz se debía, por tanto, asociar a uno de los estratos de la escala. Las recomendaciones de ESOMAR fueron seguidas por la mayoría de los sistemas en uso en Europa y, en España, AIMC adaptó su clasificación a las mismas en 1985.

En 1988, ESOMAR formó un segundo Grupo de Trabajo para continuar estudiando este tema. A la vista de la creciente importancia de los estudios paneuropeos y las perspectivas de un mercado europeo único, se quería aumentar el grado de comparabilidad de las variables socio-demográficas aplicadas en los diferentes países. Se publicaron sendos Progress Reports en 1989, 1990 y 1991<sup>6</sup> donde se precisaron y refinaron algunas de las variables. Se propuso, por ejemplo, sustituir el nivel de educación por la “Edad Terminal de Educación” entendiéndose que ello podía homogeneizar la comparación entre países y entre los diferentes planes de estudio existentes en un mismo país a lo largo del tiempo. También se introdujo el concepto de “Estatus Económico” con una escala dependiente del número de items poseídos por el hogar dentro de una lista de 10 productos previamente establecida.

Finalmente en 1997, y como resultado final de los trabajos desarrollados por el Grupo de Trabajo, ESOMAR emite<sup>7</sup> una recomendación detallada, proponiendo una Matriz de Clasificación (Social Grade Matrix) a utilizar de forma estándar en los estudios internacionales. Para los sustentadores principales laboralmente activos, la clasificación se centra en los elementos de la matriz de dos dimensiones ya conocida (Edad Terminal de Educación x Ocupación del sustentador principal) y para los no activos en los de una segunda matriz que combina la ocupación del sustentador principal con el número de items que el hogar posee

<sup>4</sup> “Social Class and Mental Illness”, de A.B. Hollingshead y F.C. Redlich; John Wiley and Sons, 1958

<sup>5</sup> Se denomina “sustentador principal” al miembro del hogar (independientemente de su edad, sexo o profesión) que contribuye en mayor medida al presupuesto del mismo.

<sup>6</sup> “Harmonizing Demographics. Can We Afford not to?”-ESOMAR, Agosto 1989.

“Getting Ready for Single European Sample Surveys”- ESOMAR, Junio 1990.

“Eurodemographics? Nearly there!”- ESOMAR, Septiembre 1991.

<sup>7</sup> “Standard Demographic Classification. A System of International Socio\_Economic Classification of Respondents to Survey Research”- ESOMAR, 1997.

dentro de la lista de los 10 productos siguientes: aparato de televisión en color, vídeo, cámara de vídeo, dos o más coches, cámara fotográfica, PC, taladradora eléctrica, freidora eléctrica, radio-despertador y segunda residencia.

En el mismo informe, ESOMAR utiliza los datos recogidos por el Eurobarómetro (estudio regular realizado en diferentes países europeos con metodología similar) para hacer una primera cuantificación de la distribución de la población en los estratos sociales estandarizados que se han definido, para cada uno los países de la Unión Europea, cuantificación que por su interés reflejamos a continuación:

	EU12	B	DK	D	E	F	GR	IRL	I	L	NL	P	UK
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
AB	18,1	15,1	27,5	22,2	11,0	20,1	13,3	11,9	16,9	23,1	25,3	8,4	18,9
C1	15,2	19,8	31,9	19,7	10,0	16,9	12,9	12,1	11,1	18,0	22,8	6,2	12,4
C2	23,1	30,4	15,6	30,3	15,2	27,7	20,7	21,8	20,9	23,2	24,4	10,0	17,3
DE	39,8	29,5	20,4	24,1	63,1	34,8	53,0	48,6	51,2	31,5	22,3	68,5	41,4
NA	3,4	5,3	4,7	3,7	0,7	0,5	0,1	5,6	0,0	4,1	5,2	6,9	9,9

Hay una escala amplia (de ocho niveles: A, B, C1, C2, D, E1, E2, E3) y otra simplificada (de 4 niveles: AB, C1, C2 y DE). Tomando la simplificada, se observa que la cuantificación de los grupos para el conjunto de los 12 países resulta relativamente razonable pero que, en el caso de España, concentra en el equivalente a la clase baja (DE) el 63,1% de la población.

### España

Nuestro país también tiene su pequeña historia en relación a los sistemas de clasificación socioeconómica. Por su importancia intrínseca y su influencia en los trabajos de ESOMAR, es de justicia resaltar el trabajo pionero de Marc Vincent en Metra Seis<sup>8</sup>. Pero nos concentraremos en la evolución de los sistemas que el Estudio General de Medios ha utilizado a lo largo del tiempo, aún a sabiendas de que probablemente olvidemos otras importantes contribuciones<sup>9</sup>. Y, debido a las limitaciones de la memoria histórica, mencionaremos los cuatro sistemas que hemos rescatado del recuerdo –aunque no podemos asegurar que fueron los únicos en la historia del EGM, posiblemente fueron los que se utilizaron más años -.

El que parece haber sido el primer sistema (está implícito en la primera descripción del cuestionario del EGM que se conserva<sup>10</sup>), hacía uso de la combinación de seis indicadores:

- *Ocupación del cabeza de familia* (escala de 1 a 5).
- *Volumen de ingresos* (escala de 1 a 5).
- *Forma del ingreso* (escala de 1 a 5).
- *Tipo de casa* (escala de 1 a 5).
- *Zona en que vive* (escala de 1 a 5).
- *Educación del cabeza de familia* (escala de 1 a 5).

<sup>8</sup> “Definición operativa de la Clase Social”, Marc Vincent- Metra Seis, Febrero 1985

<sup>9</sup> Recientemente hemos tenido noticia de un interesante trabajo de Luis Castro sobre los datos de la EPF que hace uso de los niveles de gasto de la familia para los nueve grupos que la EPF contempla como base para la determinación de los grupos sociales. “Modelo social de consumo: Aplicación a los datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares”, Noviembre de 1990.

<sup>10</sup> “Métodos del Estudio General de Medios”, José Antonio Salgado- ECO, 1968.

Desgraciadamente, no hemos podido recuperar los criterios de adjudicación de puntos. Pero hemos tenido más suerte con el que los más veteranos recuerdan con el nombre de “Estatus Warner” y que es una adaptación del sistema americano del mismo nombre. Aunque todos los detalles se consignan en el Anexo I, merece la pena mencionar aquí que se formaba también por la combinación de varios indicadores elementales—cinco en este caso -:

- *Educación del cabeza de familia* (escala de 1 a 7).
- *Ocupación del cabeza de familia*. Se consignaba su situación dentro de la matriz de referencia y se sumaban de forma independiente los puntos que correspondían a la fila y los relativos a la columna de la matriz mencionada.
- *Tipo de vivienda*. Con una escala de 1 a 7, el entrevistador clasificaba subjetivamente la calidad de la vivienda desde “ostentosa” a “chabola”.
- *Zona en que vive*. También correspondía al criterio del entrevistador la evaluación de la zona, desde *Muy alta* (“cerrada”) a *Muy baja* (“infame”), con una escala de 1 a 7 puntos.
- *Ingresos*. Autoclasificación del entrevistado en uno de los 9 intervalos que se le mostraban en un cartón.

Es reseñable el hecho que el sentido de las puntuaciones iba en relación inversa a la calidad del indicador. Es decir que, si tomamos *Ingresos*, la mayor puntuación correspondía al intervalo de ingresos más pequeños y, si se considera el *Tipo de vivienda*, la puntuación más baja era la correspondiente a la vivienda “ostentosa”. Y, en concordancia con ello, la determinación de la Clase Social se hacía en el mismo sentido:

Clase Alta:	1-13 puntos.
Clase Media-Alta:	14-18 puntos.
Clase Media-Baja:	19-24 puntos.
Clase Baja:	25 puntos o más.

En aquel entonces –no podemos precisar el año -, la distribución de la población en las cuatro clases sociales era del siguiente tenor:

Clase Alta:	6%
Clase Media-Alta:	18%
Clase Media-Baja:	45%
Clase Baja:	31%

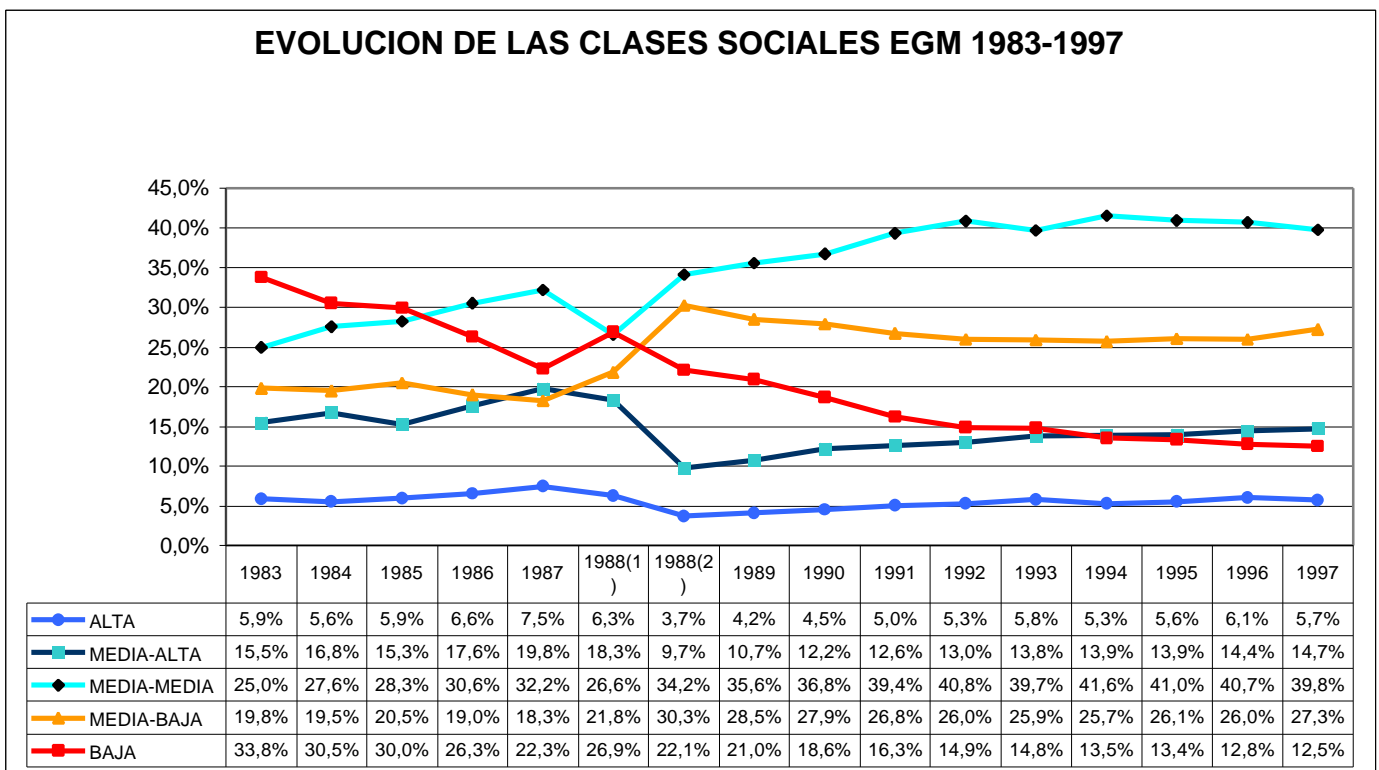
Durante los primeros 80’s (y al menos en 1985 porque el documento que conservamos es de esa fecha) se utilizaba un sistema que combinaba, al igual que en los casos anteriores, los puntos asignados a una serie de ocho variables (para más detalle, ver Anexo I):

- Equipamiento de aparatos electrodomésticos (0-11 puntos dependiendo del número de aparatos poseídos entre una lista de 11).
- Posesión de coche (0-2 puntos).
- Posesión de TV Color (0-2 puntos).
- Servicio doméstico (0-3 puntos).
- Vivienda (0-3 puntos).
- Ingresos mensuales estimados (1-12 puntos).
- Estudios del Cabeza de familia (1-9 puntos).
- Profesión del Cabeza de familia (1-6 puntos).

El número de estratos ya había entonces aumentado a cinco (Alta, Media-Alta, Media-Media, Media-Baja y Baja).

Por último, recordemos el sistema que actualmente usa el EGM. Siguiendo la recomendación de ESOMAR de 1980, se utiliza una matriz cuyas dimensiones son la Ocupación y el Nivel de estudios del sustentador principal. Para mas detalles sobre la misma, ver el Anexo I.

Sin poder adjudicar el sistema de clasificación utilizado en cada uno de los años, reflejamos en el siguiente cuadro la evolución de la distribución de la población por clase social durante los últimos 20 años (tomando los Acumulados Anuales del EGM).



Es obvio que la evolución de la distribución de la población entre las diferentes clases no refleja estrictamente un cambio *real* en la población sino que una parte importante de las fluctuaciones se deben a cambios de sistema o a modificaciones más o menos sustanciales del procedimiento en uso. El último cambio importante se produjo en 1988 (se introdujo entonces el método hoy en vigor) y se puede ver para ese año el efecto que el nuevo sistema tuvo en la importancia relativa de los diferentes segmentos.

La definición de clases sociales usada en el EGM es utilizada en otras investigaciones de mercado, de audiencia o de opinión, habiéndose convertido *de facto* en un estándar de aplicación generalizada. Igualmente, la cuantificación de los diferentes estratos sirve de magnitud referencial en investigaciones varias.



## Consideraciones ante un sistema de clasificación socioeconómica

Hay quien defiende que en la sociedad de hoy ya no se puede hablar de clases sociales porque simplemente han dejado de existir. Y es cierto que en la situación actual no se encuentran aquellas clases cerradas y claramente identificadas que configuraron la estructura social en el medioevo o incluso en el comienzo de la revolución industrial. Tanto la movilidad social como la permeabilidad entre estratos son hoy muchísimo más altas, haciendo que las fronteras entre grupos sean muy poco perceptibles. Pero también es verdad que estamos lejos de vivir en una sociedad sin diferencias (en la capacidad adquisitiva, en los estilos de vida etc.) y que necesitamos sistemas de clasificación que nos ayuden a esquematizar y explicar esta realidad.

A lo largo de los sistemas históricos a los que hemos pasado revista, podemos señalar una trayectoria común:

- Se pretende clasificar a los hogares. Los individuos adquieren la clasificación del hogar al que pertenecen.
- En primer lugar, se introduce un sistema de puntuaciones con el que se pretende valorar (con un solo indicador) el posicionamiento social. Para ello, se recurre a un abanico restringido de variables para las que se construyen sendas escalas y la puntuación total se obtiene por combinación de las puntuaciones elementales a través de una suma simple o ponderada (pesos diferentes para cada una de las variables a combinar). Las variables elementales más frecuentemente utilizadas son la ocupación, el nivel de educación y los ingresos que corresponden a la figura del cabeza de familia o del sustentador principal.
- Y la gradación básicamente continua que proporcionan las puntuaciones se transforma en grupos (normalmente de cuatro a seis) estableciendo intervalos de puntos. Generalmente, el establecimiento de estos intervalos no se justifica o se hace con poca solidez, por lo que se puede suponer que las condiciones que definen los grupos conllevan una dosis de subjetividad importante.

En relación a la creación de un sistema nuevo y a la forma de establecer los grupos cabe plantearse los siguientes objetivos, teniendo en cuenta su uso como variable de segmentación en estudios muestrales:

- Para facilitar su uso, el sistema debe considerar un número pequeño de variables relevantes.
- El sistema de clasificación debe reflejar la estructura básicamente piramidal de la población.
- Los grupos resultantes no debieran ser ni demasiado pequeños -propiciando una mínima solidez estadística en las estimaciones referentes a los mismos - ni demasiado grandes - la capacidad de segmentar se deteriora si la población se concentra en un grupo -.
- Idealmente, los procedimientos para la formación de los grupos deberían ser explícitos y responder a criterios objetivos.
- El sistema debiera reconocer y considerar la característica eminentemente relativa de la clasificación en el lugar y el tiempo. En relación con la deseada relatividad en el tiempo, el

sistema debería incorporar un procedimiento de actualización que corrija el deterioro que el paso del tiempo produce en los resultados del mismo.

### **Aspectos críticos del sistema de clasificación actual en el EGM**

Como puntos más negativos de la situación actual, se perciben los siguientes problemas conceptuales:

- No se contempla ningún mecanismo de actualización en el tiempo. Ni de las variables utilizadas, ni de sus respectivas escalas ni de la agrupación a efectuar.
- La matriz de clasificación, de dimensión 23 x 8, contempla 184 elementos pero con una gran concentración de población en algunos de ellos. El más numeroso supone el 16.7% del total de la población y entre los 4 primeros concentran el 33.5%. Ello confiere al sistema una cierta inflexibilidad a la hora de crear grupos.
- La adjudicación de clase social a cada uno de los elementos de la matriz no está justificada sobre la base de algún criterio objetivo.

Y como consecuencia de lo anterior, la actual de la distribución de la población en clases

- No es piramidal. Concentra el 40% en la clase Media-Media y la clase Baja supone sólo un 12%.
- Tiende a deteriorarse aún más – y en el mismo sentido- con el paso del tiempo, si no se introduce alguna modificación en el sistema actual o se sustituye por uno nuevo. Y la explicación complaciente de “*Es que España es un país de clase media*” no es mínimamente argumentable a estos efectos.

### **Elementos de una propuesta de clasificación**

Un sistema operativo de clasificación socio-económica debe contener los siguientes elementos:

- La lista de variables de variables relevantes seleccionadas con sus respectivas escalas mostrando las diversas alternativas de respuesta. El número de variables debe necesariamente ser reducido para facilitar el uso y diseminación del sistema.
- Un método para combinar las puntuaciones correspondientes a las variables de la lista de forma que se obtenga una puntuación final que jerarquice a los hogares.
- Unos puntos de corte que, aplicados a la puntuación final de los hogares, segmenten a la población en el número de grupos que el sistema establezca.
- Un procedimiento de actualización de los elementos anteriores (variables, escalas, cálculo de la puntuación global, cortes, grupos, etc.) que corrija los efectos del envejecimiento del sistema.

Idealmente, las soluciones que se propongan para cada uno de los pasos mencionados debieran estar suficientemente justificadas, razonadas o explicadas, de forma que el grado de transparencia hacia los potenciales usuarios del sistema fuera lo más alto posible.

### **Actividades de AIMC para renovar la clasificación socioeconómica**

Los primeros trabajos exploratorios encaminados a cambiar la metodología actual comenzaron en 1995. En las Memorias de AIMC correspondientes a 1995, 1996 y 1997, se han hecho breves referencias a estas inquietudes y actividades. La clasificación socioeconómica vigente desde 1988 venía deteriorándose poco a poco (por ejemplo disminuye progresivamente la Clase Baja como consecuencia de un aumento generalizado del nivel de educación) y se alejaba cada vez más de la estructura piramidal comúnmente aceptada como mejor reflejo de la realidad social. Parecía llegado el momento de considerar de nuevo el tema, tal como ESOMAR lo estaba haciendo a escala europea. AIMC dio algunos primeros pasos en dos sentidos:

- Realización de un trabajo experimental, haciendo uso de variables del tipo “Items de equipamiento” que ESOMAR había ya iniciado con su “Estatus Económico” con vistas a una posible sustitución o mejora del sistema<sup>11</sup>. Se determinó que uno de los elementos críticos del sistema era, más que el modelo de puntuaciones empleado, el criterio para marcar los cortes que van a determinar los estratos y su respectiva cuantificación en términos de población. A este respecto, se hacían diversas consideraciones y se apuntaba alguna propuesta.
- En el seno de la Comisión Técnica, se trabajó a finales de 1996 y principio de 1997 sobre una propuesta de cambio que, manteniendo básicamente el modelo basado en la matriz Ocupación x Nivel de estudios –únicamente se modificó la clase asignada a algunos elementos de la matriz para mejorar la consistencia de la clasificación -, hacía una redefinición de los estratos para corregir la distribución actual y su absoluto alejamiento de la estructura piramidal que parecía deseable. Se llegaron a producir tablas del EGM con la comparación de los perfiles socioeconómicos –definición actual y sistema propuesto- para todos los medios y los diferentes soportes<sup>12</sup>. Pero dado que la propuesta se presentaba como un cambio de transición hasta proceder a una revisión más profunda del modelo, la Comisión Técnica optó por esperar a la terminación de dicha segunda fase y proceder a hacer entonces todos los cambios.

En una segunda etapa, se introdujeron en el cuestionario del EGM una serie de nuevos elementos que, a priori, se consideraron interesantes para hacer más fructífero el análisis de base que produciría como resultado final un nuevo modelo de clasificación. Bajo esta óptica se deben contemplar las modificaciones del cuestionario para añadir la Edad Terminal de Educación, variable propuesta por ESOMAR, y completar la recogida de equipamientos que ESOMAR había incluido en la lista de Items definitoria del “Estatus Económico”. También se añadió el número de miembros del hogar perceptores de ingresos<sup>13</sup> y se decidió investigar los ingresos totales del hogar a través de la declaración del entrevistado y de la propia estimación del entrevistador. Esta evaluación del entrevistador se pretendía utilizar como elemento de control sobre la declaración del entrevistado y como cuantificación sustitutiva de los ingresos

---

<sup>11</sup> “Sistemas de segmentación de la audiencia”, Carlos Lamas- I Encuentro Internacional AIMC sobre Investigación de Medios, Diciembre 1995.

<sup>12</sup> Reunión de la Comisión Técnica del 15 de Abril de 1997.

<sup>13</sup> Incluyendo los individuos que trabajan al menos media jornada.

declarados en los casos en que no hubiera, por falta de respuesta, información por parte del entrevistado. Las posibles contestaciones a las dos preguntas sobre ingresos del hogar se plasman en un esquema de intervalos que propicia una tasa de respuesta más alta por parte del entrevistado. De hecho, la tasa de respuesta obtenida fue superior al 60%, superando nuestras más optimistas previsiones.

### El trabajo de los expertos externos

Cuando se dispuso de los resultados de la segunda ola de 1997, se comenzó una investigación de base cuyo objetivo era doble:

- Plantear un modelo operativo que, sobre la base de los valores de dichas variables dependientes seleccionadas, pueda efectuar una ordenación suficientemente aproximada de los hogares en función de los ingresos.
- Determinar las variables que mejor explican los ingresos del hogar para ser utilizadas en el modelo como variables independientes. Se parte del principio de que dicha magnitud, los ingresos, es el indicador objetivo más deseable sobre el que basar una clasificación socioeconómica a los efectos que nos interesan (nivel adquisitivo, poder de compra, estilos de vida, etc.). El número de estas variables indicativas debe ser limitado para potenciar la aplicabilidad y uso del sistema.

Para esta investigación de base, AIMC decidió recurrir a expertos externos y seleccionó a Experian MOSAIC Iberia S.A. para llevar a cabo el trabajo. Experian es una empresa de servicios globales de información especializada desde 1980 en asistir a los distintos tipos de organización en la toma de decisiones de negocio y es uno de los mayores especialistas mundiales en sistemas de segmentación. La empresa cuenta con más de 8.000 empleados distribuidos en más de 80 oficinas en EEUU, Europa, África y Asia. Sus oficinas centrales se encuentran en Nottingham, Reino Unido.

El trabajo se desarrolló por etapas y con una interacción permanente entre Experian y AIMC. Y a mediados de Febrero de 1998, Experian presentó un informe<sup>14</sup> con la secuencia de análisis realizados y su recomendación final. En síntesis, su dictamen en relación a los dos objetivos establecidos fue el siguiente:

- Aunque se ha experimentado también con otros modelos como el análisis cluster, se recomienda el uso de un modelo de regresión múltiple, más operativo para los efectos que se buscan.
- Las variables con mayor capacidad predictiva de los ingresos han resultado ser:
  - *Grupo*, que es una variable derivada de la matriz Ocupación x Nivel de Estudios utilizada en el sistema actual (ver Anexo II)
  - *Actividad*, que puede tomar los siguientes valores:
    - 1: *Activo*
    - 2: *Retirado*
    - 3: *En paro*
    - 4: *Inactivo*
  - Número de personas con ingresos.

---

<sup>14</sup> Propuesta para una Nueva Definición de Clases Sociales –Experian Mosaic Iberia, S.A. – Febrero de 1998

- Una variable de Items de equipamiento a seleccionar entre la lista confeccionada por ESOMAR o una lista alternativa creada por Experian. El poder predictivo en relación a los ingresos del hogar de ambas listas es relativamente similar.

### Últimos trabajos

Durante Febrero y Marzo de 1998 se ultiman los detalles finales de la propuesta:

- Se discute el modelo propuesto en el seno de la Comisión Técnica. Por razones de convergencia con ESOMAR, la Comisión Técnica decide utilizar la lista de ESOMAR como variable de Items de equipamiento.
- Se discute dentro de la Comisión Técnica el tema del número de estratos a utilizar y la filosofía de cómo hacer los cortes. La decisión final se inclina por distribuir los hogares en cinco grupos siguiendo el criterio de los quintiles de ingresos utilizando las cifras de concentración de la renta de los hogares que proporciona la EPF de 1991<sup>15</sup>. Y, por razones varias, se divide el último estrato en dos, creando un nuevo segmento (Clase Baja Inferior) con el 10% de los hogares que tienen los más bajos ingresos.
- Se presentan las conclusiones a la Junta Directiva. Son aceptadas y se decide tabular en paralelo la nueva clasificación socioeconómica junto con la antigua durante todo el año 1998, para finalmente utilizar sólo la nueva a partir de la primera ola de 1999.
- Se refina la ecuación de regresión a aplicar y se producen tabulaciones varias al respecto con base a las dos últimas olas de 1997.
- Se prepara este documento explicativo, para distribuir con carácter general.

---

<sup>15</sup> Encuesta de Presupuestos Familiares 1990-91 – Principales resultados- INE

## Nuevo sistema de clasificación socioeconómica

### Variables seleccionadas y cálculo de las puntuaciones

El informe de Experian da cuenta pormenorizada de las actividades de análisis realizadas para llegar a la solución propuesta. De forma esquemática, el trabajo pasó por las siguientes fases:

- Se parte de los datos de las dos primeras olas del EGM 1997. La variable dependiente a considerar son los *Ingresos declarados del hogar* obtenidos en 2/3 de las entrevistas del EGM.
- Corrección de declaraciones presuntamente falseadas. Se estudió la congruencia entre los *Ingresos declarados del hogar* y los *Ingresos estimados por el entrevistador*. Se catalogó como *mentiroso* al entrevistado con una disparidad mayor a un límite previamente prefijado. Se clasificaron como *mentirosas* un 4,8% del total de entrevistas.
- Asignación de *Ingresos declarados* a las entrevistas donde no se ha respondido a esta pregunta y a los *mentirosos*. Para ello, se utilizó un modelo de regresión lineal que hace uso de los *Ingresos estimados por el entrevistador* como variable independiente. Específicamente, se utilizó:

$$\text{Ingresos declarados} = 0.937 \text{ Ingresos estimados}$$

- Análisis del poder discriminante del amplio abanico de variables disponible en el EGM en relación a la variable *Ingresos*
- Creación de la variable *Grupo* a partir de la matriz *Ocupación x Nivel de Estudios*, tras una previa jerarquización de los elementos de la misma en función a los ingresos medios. Esta nueva variable mantiene la indudable riqueza predictiva de la matriz utilizada en la clasificación socioeconómica actual pero aporta dos ventajas adicionales: un recorrido mayor (de 1-8 en vez del 1-5 actual) y una gradación de los elementos basada en criterios objetivos y cuantificables (ingresos medios). En el Anexo II se adjunta una descripción detallada de la variable *Grupo*.
- Construcción y test de una amplia serie de modelos de regresión múltiple para finalmente recomendar un trío de modelos alternativos (Ver Anexo III).
- Selección y ajuste del modelo a aplicar, utilizando los datos de las dos últimas olas de 1997. La ecuación de regresión múltiple finalmente seleccionada fue la siguiente:

<i>Variables del modelo</i>	<i>Coefficientes de regresión</i>
<i>Grupo</i>	
1	132
2	92
3	55
4	28
5	15

6	3
7	-4
8	-13
<i>Actividad del sustentador principal</i>	
1-Activo	15
2-Retirado	-2
3-Parado	-22
4-Inactivo	0
<i>Items Esomar</i>	9
<i>Número de sueldos</i>	41.5

La variable *Items ESOMAR* se construye sumando un punto por cada uno de los siguientes *Items de Equipamiento* que posea el hogar: *Televisor color, Ordenador Personal, Segunda vivienda, Taladro eléctrico, Dos o más coches, Vídeo, Freidora eléctrica, Cámara de vídeo, Radio despertador y Cámara fotográfica.*

El coeficiente de correlación múltiple obtenido fue de 0.715 que se compara muy favorablemente con el de 0.4879 que, con los ingresos del hogar, presenta la clasificación socioeconómica vigente. Es interesante ver la secuencia de mejora que resulta de combinar y añadir variables:

<i>Variables simples o combinadas</i>	<i>Coefficiente de correlación</i>
<i>Número de sueldos</i>	0.456
<i>Actividad</i>	0.340
<i>Items ESOMAR</i>	0.495
<i>Grupo</i>	0.512
<i>Grupo/Actividad</i>	0.548
<i>Grupo/Actividad/Esomar</i>	0.610
<i>Grupo/Actividad/Nº de sueldos</i>	0.692
<i>Grupo/Actividad/Esomar/Nº de sueldos</i>	0.715

### **Segmentación en grupos**

El criterio está basado en la distribución de la población que resulta de dividir la misma en cinco grupos por quintiles de los ingresos de los hogares. El referencial utilizado a estos efectos es el que proporciona la Encuesta de Presupuestos Familiares de 1991 realizada por el INE:

<i>Quintiles de ingresos</i>	<i>Distribución de la los hogares</i>
<i>Q1- Primer 20%</i>	7.0%
<i>Q2- Segundo 20%</i>	12.4%
<i>Q.3- Tercer 20%</i>	17.2%
<i>Q4- Cuarto 20%</i>	23.2%
<i>Q5- Quinto 20%</i>	40.2%

Es decir, que el 7.0% de los hogares más pudientes representan el 20% de los ingresos de todos los hogares. El siguiente 12,4% de los hogares según la jerarquía de ingresos de mayor a menor suponen otro 20% de los ingresos totales y así sucesivamente.

Este criterio básico para la estructuración de las clases sociales (*Alta, Media-Alta, Media-Media, Media-Baja y Baja*), se corrigió para dar entrada a un sexto estrato (*Clase Baja Inferior*) que representase a los hogares que estuviesen por debajo de un nivel mínimo de renta. Ese umbral mínimo se consideró podía ser el 40% de los ingresos medios de los hogares y se comprobó, a través de los datos del EGM, que aproximadamente el 10% de los hogares con ingresos más bajos se encontraba en esas condiciones.

Bajo las anteriores consideraciones, se determinaron las condiciones de corte que aproximaban la distribución de las entrevistas a los objetivos señalados. Los cortes resultantes, que definirán los segmentos socioeconómicos, fueron los siguientes:

<i>Clase Alta</i>	<i>Mayor de 238,5 puntos</i>
<i>Clase Media-Alta</i>	<i>Mayor de 181.5 y menor de o igual a 238.5 puntos</i>
<i>Clase Media-Media</i>	<i>Mayor de 145.5 y menor de o igual a 181.5 puntos</i>
<i>Clase Media-Baja</i>	<i>Mayor de 104.5 y menor de o igual a 145.5 puntos</i>
<i>Clase Baja</i>	<i>Mayor de 51.5 y menor de o igual a 104.5 puntos</i>
<i>Clase Baja Inferior</i>	<i>Menor de o igual a 51.5 puntos</i>

Tomando las dos últimas olas del EGM 1997, se obtuvo, al aplicar los cortes mencionados, la siguiente distribución para hogares e individuos:

	<i>Clasificac.Nueva Hogares</i>	<i>Clasificac. Nueva Individuos</i>	<i>Clasificac. Actual Individuos</i>
<i>A-Clase Alta</i>	<i>7.0%</i>	<i>9.1%</i>	<i>5.7%</i>
<i>B-Clase Media-Alta</i>	<i>12.5%</i>	<i>15.4%</i>	<i>15.0%</i>
<i>C-Clase Media-Media</i>	<i>17.2%</i>	<i>19.0%</i>	<i>39.7%</i>
<i>D-Clase Media-Baja</i>	<i>23.0%</i>	<i>23.5%</i>	<i>27.2%</i>
<i>E-Clase Baja</i>	<i>29.9%</i>	<i>25.4%</i>	<i>12.5%</i>
<i>F-Clase Baja Inferior</i>	<i>10.5%</i>	<i>7.5%</i>	<i>-</i>

Se observa que la distribución de los individuos no mantiene las proporciones encontradas en los hogares. Ello se debe a que el tamaño de la familia tiene una relación positiva con la renta del hogar. Este efecto también se detecta en la Encuesta de Presupuestos Familiares<sup>16</sup>.

### **Procedimiento de actualización del sistema**

La actualización, cada año o cada dos años, tendrá las siguientes fases:

- Revisión opcional de las variables a utilizar y sus respectivas escalas.

<sup>16</sup> Encuesta de Presupuestos Familiares – Desigualdad y Pobreza en España, INE (ver página 106)



- Obtención de una nueva ecuación de regresión.
- Determinación de los porcentajes de población que corresponden a los quintiles de ingresos según la cifra actualizada de la EPF o fuente similar.
- Obtención de los nuevos cortes en puntos para obtener la distribución que se haya marcado en la fase anterior.

Razonablemente, se puede confiar que las actualizaciones así realizadas solo tengan un efecto de ajuste poco traumático en la clasificación de la población.

### Ventajas de la nueva clasificación

- Mejora la capacidad de discriminación.

Exclusivamente para comparar la capacidad discriminante del nuevo sistema en relación con el antiguo, se establecieron unos cortes en las puntuaciones nuevas que generasen cinco grupos con la misma distribución de población que la clasificación antigua. De esa forma, la comparación se hace sobre bases homogéneas.

	Clasificación antigua					Clasificación nueva				
	A	M-A	MM	M-B	B	A	M-A	M-M	M-B	B
Población	5,7%	15,0%	39,7%	27,2%	12,5%	5,6%	15,0%	39,3%	27,7%	12,4%
Microondas	66,4%	53,2%	45,0%	30,4%	14,5%	71,2%	62,2%	48,6%	31,2%	12,5%
Secadora	21,4%	11,9%	8,1%	4,2%	1,7%	22,9%	15,5%	8,5%	4,7%	1,4%
Lavavajillas	55,1%	33,1%	15,5%	6,8%	1,9%	58,0%	38,1%	19,0%	7,3%	1,4%
Teléfono móvil	37,7%	28,4%	16,8%	8,7%	3,7%	44,0%	32,7%	20,1%	8,5%	1,7%
Aire acondicionado	17,3%	10,5%	5,8%	3,3%	1,7%	17,4%	11,6%	6,5%	4,0%	1,6%

Datos correspondientes a las olas 2 y 3 del EGM 1997I

En la primera línea, se muestran las distribuciones de la población entre los estratos, que son muy parecidas. Y la tabla muestra el nivel de penetración de cinco items de equipamiento considerados como relevantes a efectos del estatus (diferencias sensibles de nivel de posesión entre los estratos altos y los menos favorecidos). De forma general, se observa que con el sistema nuevo, las diferencias entre estratos se agudizan, lo que confirma el mayor poder discriminante de la nueva escala.

- El escalado de las puntuaciones es mucho más continuo, lo que permite afinar en los cortes deseados.
- Corrige las faltas de consistencia que se detectaban en la clasificación antigua.
- La gradación de los hogares se hace en función de un procedimiento que está claramente fundamentado.
- Introduce un criterio objetivo para la segmentación en grupos.

- ❑ Se pasa de cinco grupos a seis.
- ❑ Se aumenta el peso del grupo cuantitativamente más pequeño, lo que favorece la mayor solidez estadística de las estimaciones dentro de los grupos.
- ❑ Introduce normas para actualizar el sistema con el paso del tiempo.

## **ANEXOS**

**Anexo I-A**  
**Estatus WARNER**

Mediante el estatus tratamos de valorar, en una escala, una serie de conceptos que nos van a permitir clasificar a la familia y conocer el nivel social al que pertenecen. A la hora de la sustitución del individuo, tendremos que tener en cuenta estos datos. Ninguna entrevista podrá ser dada como válida sin estos datos.

**STATUS:**

- Educación del cabeza..... Gráfico V1
- Ocupación del cabeza..... Gráfico V2
- Tipo de vivienda..... Gráfico V3
- Zona en que vive..... Gráfico V4
- Ingresos totales de la familia..... Gráfico V5

**EDUCACIÓN:**

Se le pregunta al entrevistado y el dígito que corresponda según el Gráfico V1 se pondrá en el recuadro correspondiente.

**V1 NIVELES DE EDUCACIÓN**

**CATEGORÍA**

1	LICENCIATURA/ TÍTULO SUPERIOR DE INGENIEROS, O MÁS (16-17 AÑOS)
2	PERITAJES TÉCNICOS/ PROFESORADO MERCANTIL/ PERIODISMO/ A. T. S. (14-13 AÑOS)
3	PERITAJE MERCANTIL/ ASISTENCIA SOCIAL/ BACHILLERATO SUPERIOR/ MAGISTERIO/ MAESTRÍA INDUSTRIAL (10-12 AÑOS)
4	OFICIAL INDUSTRIAL/ BACHILLERATO ELEMENTAL (8-9 AÑOS)
5	PRIMARIA COMPLETA/ CURSILLO OFICIOS MANUALES/ CULTURAL GENERAL (6-8 AÑOS)
6	PRIMARIA INCOMPLETA (6 AÑOS O MÁS)
7	NINGÚN ESTUDIO

**OCUPACIÓN:**

Está formado por dos dígitos (gráfico V2). En algunos casos sólo vendrá un recuadro; entonces se pondrá el dígito correspondiente que será el de las cifras de las unidades (columna vertical). Se pregunta y se anota textualmente dicho dígito en el/los recuadros que corresponda.

## V2. ACTIVIDAD DE LAS PERSONAS QUE APORTAN INGRESOS AL NÚCLEO FAMILIAR

Primer dígito (Decenas)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Segundo dígito (Unidades)	Agricultores y ganaderos	TRABAJAN POR CUENTA AJENA					Propietarios de industrias o comercios	Autónomos o profesionales liberales	Sin actividad
		Empleados en trabajo administrativo comercio auxiliares	Empleados técnicos y profesionales	Obreros	Funcionarios	Fuerzas Armadas			
1	Propietarios directos de fincas que trabajan con obreros fijos (+ de 50) <b>1.1</b>	Directores Generales de grandes empresas. Alto personal directivo <b>2.1</b>	Arquitecto Jefes. Cirujanos. Ingenieros Directores. <b>3.1</b>		Ministerios o equivalentes. Altos cargos políticos. Subsecretario <b>5.1</b>	Generales <b>6.1</b>	Empresas con más de 50 asalariados <b>7.1</b>	Prof. Liberal de alta categoría Médicos ó artistas famosos <b>8.1</b>	Rentistas de grandes capitales. Absentistas <b>9.1</b>
2	Propietarios directos de fincas que trabajan con obreros fijos (10-50) <b>1.2</b>	Administrador, jefe de sucursal. Jefe de departamento <b>2.2</b>	Técnicos medios. Jefe Clínica. Arquitectos o Ingenieros de equipo <b>3.2</b>		Subdirector General. Jefe de Servicio. Cuerpos de elite (abogados estado, catedráticos) <b>5.2</b>	Jefes <b>6.2</b>	Empresas entre 10-50 asalariados <b>7.2</b>	Prof. Liberales medias. Médicos, periodistas <b>8.2</b>	Rentistas de categoría media <b>9.2</b>
3	Propietarios directos de fincas que trabajan con obreros fijos (menos de 10) <b>1.3</b>	Contables, jefes de sección <b>2.3</b>	Técnico bajo Médico SOE <b>3.3</b>	Listero <b>4.3</b>	Otros funcionarios con titulaciones superiores <b>5.3</b>	Oficiales <b>6.3</b>	Empresas entre 3 y 10 asalariados <b>7.3</b>	Prof. Liberal ayudante. Comadrona libre traductor <b>8.3</b>	Jubilados alta categoría <b>9.3</b>
4	Trabaja fincas propias sin obreros fijos <b>1.4</b>	Secretaría. Cajero. Dependiente Oficial 1ª <b>2.4</b>	Técnico ayudante. Comadrona. Delineante <b>3.4</b>	Especialista Capas Ebanista <b>4.4</b>	Funcionarios de titulación media <b>5.4</b>	Suboficiales <b>6.4</b>	Empresas entre 1 y 2 asalariados <b>7.4</b>	Comisionista Viajante <b>8.4</b>	Jubilados categoría media <b>9.4</b>
5	Aparcero Arrendatario <b>1.5</b>	Mecanógrafa <b>2.5</b>	Técnico Auxiliar Enfermera <b>3.5</b>	Especializado <b>4.5</b>	Administrativo <b>5.5</b>	Guardia Civil. Policía Nacional <b>6.5</b>	Sin asalariados (empresas estables ó emergentes) <b>7.5</b>	Autónomo Electricista Artesano <b>8.5</b>	Jubilados baja categoría <b>9.5</b>
6	Jornalero. Agrícola fijo <b>1.6</b>	Auxiliar <b>2.6</b>		Peón fijo <b>4.6</b>	Auxiliares <b>5.6</b>		Sin asalariados (empresas declinantes o marginales) <b>7.6</b>	Autónomo (bajo): - Remendón - Cualquier trabajo <b>8.6</b>	Jubilados muy baja categoría <b>9.6</b>
7	Jornalero. Agrícola eventual <b>1.7</b>	Botones. Criadas. Asistente <b>2.7</b>		Peón eventual <b>4.7</b>	Ordenanza <b>5.7</b>				Ayuda mendicidad <b>9.7</b>

### TIPO DE VIVIENDA:

Este apartado así como el siguiente tendrá que ser el entrevistador el que deduzca al punto al que pertenece. La estimación deberá ser la más exacta posible.

#### V3 TIPO DE VIVIENDA

##### CATEGORÍA

1	LUJO	- Ostentosa (Super lujo, chalet de lujo)
2		- Grandes pisos de lujo o residencias antiguas muy cuidadas, apartamentos muy lujosos
3	MEDIA	- Pisos, casas, mansiones descuidadas, casas nuevas de tipo medio de buena calidad, urbanización de semilujo
4		- Casas antiguas de calidad en buen estado y pisos menos grandes de barrio
5		- Casas antiguas de baja calidad aunque cuidadas y pisos nuevos de baja calidad
6	POBRE	- Casas viejas, pequeñas en mal estado (ruinosas)
7		- Chabolas, casa de lata, cuevas

### ZONA EN QUE VIVE:

#### V4 ZONA EN QUE VIVE

##### CATEGORÍA

1	MUY ALTA ("CERRADA"): Sólo viven familias tradicionales, casas lujosas, calles amplias, árboles (suele haber un área en cada localidad)
2	ALTA("SELECTA"): Vive la nueva burguesía ascendente. Casas y calles casi igual de lujosas, más modernas (suele haber dos o tres áreas en la localidad)
3	POR ENCIMA DE LA MEDIA: Zona agradable pero no habitada por la "gente bien". Zonas tradicionales venidas a menos. Casa algo mejor que las normales. Urbanizaciones pretenciosas
4	MEDIA: Casas normales. Viven oficinistas y obreros promocionados. Urbanización media
5	POR DEBAJO DE LA MEDIA: Barrios cerca de fábricas, ferrocarriles, etc. Casas normales. Viven gente de todo tipo que se tratan entre sí. Urbanizaciones apiñadas.
6	BAJA("CARCOMIDA"): Casas muy viejas en el centro. Urbanizaciones construidas por obreros.
7	MUY BAJA("INFAME"): Zona de chabolas o cuevas ("gheto") "Slums", barrio de prostitutas o bares. Poblados de absorción.

## INGRESOS:

Este cartón debe ser enseñado al entrevistado, será él quien nos diga los ingresos. Bien indicando la cantidad, bien la cifra de la izquierda, que será la que pongamos en el recuadro correspondiente (Gráfico V5).

V5

	AL MES	AL AÑO
1	- 500.000 pesetas o más	- 7.000.001 pesetas o más
2	- 300.001 a 500.000 pesetas	- 4.200.001 a 7.000.000 pesetas
3	- 200.001 a 300.000 pesetas	- 2.800.001 a 4.200.000 pesetas
4	- 150.001 a 200.000 pesetas	- 2.100.001 a 2.800.000 pesetas
5	- 100.001 a 150.000 pesetas	- 1.400.001 a 2.100.000 pesetas
6	- 75.001 a 100.000 pesetas	- 1.050.001 a 1.400.000 pesetas
7	- 50.001 a 75.000 pesetas	- 700.001 a 1.050.000 pesetas
8	- 25.001 a 50.000 pesetas	- 350.000 a 700.000 pesetas
9	- menos de 25.000 pesetas al mes	- menos de 350.000 pesetas al año

## PUNTUACIONES:

- 1 a 13 puntos: clase alta 6.6%
- 14 a 18 puntos: clase media alta 18%
- 19 a 24 puntos: clase media baja 45%
- 25 ó más puntos: clase baja 31%

## **Anexo I-B**

### **Clasificación por puntos (vigente en Marzo de 1995)**

- Equipamiento de aparatos (0-11)

- (\*) Congelador
- Horno independiente
- Lavadora automática
- Lavaplatos
- Aspiradora
- Teléfono
- Calefacción central (algún tipo)
- Equipo de Sonido
- Vídeo
- (\*) Ordenador personal
- Cámara fotográfica

- Posesión coche (0-2)

- Ninguno
- Uno
- Dos o más

- Posesión TV color (0-2)

- Ninguno
- Uno
- Dos o más

- Servicio doméstico (0-3)

- Ninguno
- Asistenta
- Fijo Externo
- Fijo Interno

- Vivienda (0-3)

- De propiedad
- La que está pagando
- Alquiler
- Otro

- Ingresos mensuales estimados (1-12)

- Hasta 35.000 Ptas.
- 35.001 a 45.000
- 45.001 a 60.000
- 60.001 a 75.000
- 75.001 a 100.000
- 100.001 a 125.000
- 125.001 a 150.000
- 150.001 a 200.000
- 200.001 a 275.000
- 275.001 a 350.000
- 350.001 a 450.000
- Más de 450.000



- Estudios del Cabeza de Familia (1-9)

Menos de estudios primarios, no sabe leer.  
Menos estudios primarios, sabe leer (menos de 6 años escuela).  
Estudios primarios completos, cultura general.  
Estudio de Formación Profesional.  
Bachiller elemental/ EGB.  
Bachiller Superior/ BUP.  
Estudios de grado medio (Peritaje, Magisterio).  
Estudios Universitarios sin terminar.  
Estudios Universitarios completos.

- Profesión de Cabeza de Familia (1-6)

- 1 Personal no cualificado.
- 2 Obreros especializados/ administrativos.
- 3 Nivel medio, pequeños comerciantes.
- 4 Mandos intermedios.
- 5 Altos directivos, profesiones liberales.
- 6 Directores empresas.

- DESIGNACIÓN CLASE SOCIAL

1-11	Clase Baja
12-14	Clase Media-baja
15-19	Clase Media-media
20-26	Clase Media-alta
27 ó más	Clase Alta

**Anexo I-C**  
**CLASES SOCIALES – Estructura actual**

	ESTUDIOS DEL SUSTENTADOR PRINCIPAL															
	MENOS DE PRIMA. NO LEE		PRIMARIOS INCOMPLETOS		PRIMER GRADO		SEGUNDO GRADO PRIMER CICLO		SEGUNDO GRADO SEGUNDO CICLO		TERCER GRADO MEDIO		TERCER GRADO SUPERIOR		RESTO	
OCUPACION SUSTENTADOR PRINCIPAL																
<b>Agricultor en cooperativa</b>	E	(0.0%)	E	(0.0%)	E	(0.0%)	D	(0.0%)	C	(0.0%)	C	(0.0%)	C	(0.0%)	D	(0.0%)
<b>Agricultor Sin empleados</b>	E	(0.2%)	E	(1.8%)	E	(1.9%)	D	(2.8%)	C	(0.2%)	C	(0.0%)	C	(0.0%)	D	(0.0%)
<b>Agricultor 1-5 empleados</b>	D	(0.0%)	C	(0.1%)	C	(0.1%)	C	(0.2%)	B	(0.1%)	B	(0.0%)	B	(0.0%)	C	(0.0%)
<b>Agricultor 6/+ empleados</b>	C	(0.0%)	C	(0.0%)	C	(0.0%)	C	(0.0%)	B	(0.0%)	B	(0.0%)	A	(0.0%)	B	(0.0%)
<b>Comerciante 1-5 empleados</b>	C	(0.0%)	C	(0.2%)	C	(0.6%)	B	(1.5%)	B	(0.7%)	A	(0.2%)	A	(0.2%)	B	(0.0%)
<b>Comerciante Sin empleados</b>	D	(0.1%)	C	(0.7%)	C	(1.4%)	B	(3.1%)	B	(1.1%)	B	(0.2%)	B	(0.1%)	C	(0.0%)
<b>Comerciante 6/+ empleados</b>	C	(0.0%)	B	(0.0%)	B	(0.1%)	A	(0.5%)	A	(0.3%)	A	(0.1%)	A	(0.1%)	B	(0.0%)
<b>Profesional liberal</b>	E	(0.0%)	C	(0.0%)	C	(0.0%)	B	(0.0%)	B	(0.1%)	A	(0.2%)	A	(0.8%)	C	(0.0%)
<b>Trabajador manual</b>	E	(0.0%)	D	(0.4%)	D	(0.9%)	C	(1.9%)	C	(0.5%)	C	(0.1%)	C	(0.0%)	C	(0.0%)
<b>Director gran empresa</b>	C	(0.0%)	B	(0.0%)	B	(0.0%)	A	(0.0%)	A	(0.1%)	A	(0.1%)	A	(0.1%)	A	(0.0%)
<b>Director pequeña empresa</b>	D	(0.0%)	C	(0.0%)	C	(0.0%)	B	(0.1%)	B	(0.2%)	A	(0.1%)	A	(0.1%)	C	(0.0%)
<b>Mando superior</b>	D	(0.0%)	C	(0.0%)	B	(0.0%)	B	(0.1%)	B	(0.3%)	A	(0.3%)	A	(2.3%)	C	(0.0%)
<b>Mando intermedio</b>	D	(0.0%)	C	(0.0%)	C	(0.1%)	C	(0.6%)	B	(1.4%)	B	(2.6%)	B	(1.5%)	C	(0.0%)
<b>Capataces</b>	E	(0.0%)	D	(0.3%)	D	(0.7%)	C	(2.0%)	C	(1.4%)	B	(0.2%)	B	(0.1%)	C	(0.0%)
<b>Representante</b>	E	(0.0%)	D	(0.0%)	C	(0.1%)	C	(0.6%)	C	(0.7%)	B	(0.2%)	B	(0.1%)	C	(0.0%)
<b>Administrativo</b>	E	(0.0%)	C	(0.0%)	C	(0.2%)	C	(1.5%)	C	(2.3%)	B	(0.5%)	B	(0.3%)	C	(0.0%)
<b>Obrero especializado</b>	E	(0.4%)	D	(4.1%)	D	(7.9%)	C	(16.7%)	C	(4.8%)	C	(0.3%)	C	(0.2%)	C	(0.0%)
<b>Vendedores</b>	E	(0.0%)	C	(0.2%)	C	(0.5%)	C	(1.1%)	C	(0.4%)	C	(0.0%)	B	(0.0%)	C	(0.0%)
<b>Obreros no especializados</b>	E	(0.6%)	E	(2.0%)	D	(2.2%)	D	(3.0%)	D	(0.6%)	C	(0.1%)	C	(0.0%)	D	(0.0%)
<b>Subalternos</b>	E	(0.0%)	E	(0.4%)	D	(0.5%)	D	(0.9%)	D	(0.3%)	C	(0.0%)	C	(0.0%)	D	(0.0%)
<b>Otro no cualificado</b>	E	(0.0%)	E	(0.0%)	D	(0.0%)	D	(0.0%)	D	(0.0%)	C	(0.0%)	C	(0.0%)	D	(0.0%)
<b>Jornaleros</b>	E	(0.4%)	E	(1.4%)	E	(0.8%)	E	(0.6%)	D	(0.0%)	C	(0.0%)	C	(0.0%)	D	(0.0%)
<b>RESTO</b>	E	(0.5%)	E	(1.0%)	D	(1.2%)	D	(1.6%)	C	(0.2%)	C	(0.1%)	C	(0.0%)	D	(0.0%)

**A= Alta**

**B= Media Alta**

**C= Media Media**

**D= Media Baja**

**E= Baja**

En cada casilla se consigna entre paréntesis la importancia de cada elemento en términos de población (datos EGM de las dos primeras olas de 1997 sin expandir)

**Anexo II-A - GENERACIÓN DE LA VARIABLE GRUPO; DEFINICIÓN 8 CORTES**  
**Datos correspondientes a las olas 1 y 2 del EGM 1997 (Sin expandir)**

GRUPO	COD. OCUP.	COD. EST.	OCUP.	EST.	REG.	% REG.	%AC. REG.	MIN.	MAX.	DESV.	MEDIA ING.	INDEX	TOTAL ING.	% ING.	%AC. ING.
1	05	7	Com. 6+ Empl.	Tit. superior	39	0.14	0.14	95797	1077772	273527	513.207	337	20.015.081	0.4799%	0.4799%
1	11	7	Dir. Gran Emp.	Tit. superior	37	0.14	0.28	73189	976424	251255	436.000	286	16.131.983	0.3868%	0.8668%
1	12	7	Dir. Peq. Emp.	Tit. superior	25	0.09	0.37	120974	796181	180033	391.369	257	9.784.233	0.2346%	1.1014%
1	05	6	Com. 6+ Empl.	Tit. Medio/Diplo.	36	0.13	0.50	80963	1077772	274970	388.843	255	13.998.343	0.3357%	1.4370%
1	11	5	Dir. Gran Emp.	BUP/COU/FP	14	0.05	0.55	120974	910884	239225	373.007	245	5.222.097	0.1252%	1.5622%
1	11	6	Dir. Gran Emp.	Tit. Medio/Diplo.	17	0.06	0.61	125114	974291	203474	357.943	235	6.085.032	0.1459%	1.7082%
1	06	7	Com. 1-5 Empl.	Tit. superior	43	0.16	0.77	105741	1044392	177095	346.500	227	14.899.517	0.3573%	2.0654%
1	05	5	Com. 6+ Empl.	BUP/COU/FP	89	0.33	1.10	26673	1042112	210141	336.218	220	29.923.361	0.7175%	2.7829%
1	13	7	Mandos Sup.	Tit. superior	618	2.26	3.36	31490	1152797	172853	302.612	198	187.014.474	4.4843%	7.2673%
1	09	7	Prof. Liberal.	Tit. superior	229	0.84	4.19	23263	1042112	188545	316.807	208	72.548.873	1.7396%	9.0069%
<b>TOTAL GRUPO 1</b>					<b>1147</b>	<b>4.19</b>					<b>327.483</b>		<b>375.622.994</b>	<b>9.0069%</b>	
2	01	5	Agr. 6+ Empl.	BUP/COU/FP	12	0.04	4.24	78113	851603	244581	310.712	204	3.728.538	0.0894%	9.0963%
2	11	4	Dir. Gran Emp.	EGB	9	0.03	4.27	134116	569945	155417	301.012	197	2.709.104	0.0650%	9.1613%
2	13	5	Mandos Sup.	BUP/COU/FP	72	0.26	4.53	98859	796181	142474	288.643	189	20.782.320	0.4983%	9.6596%
2	05	4	Com. 6+ Empl.	EGB	143	0.52	5.06	42628	1080132	181249	287.608	189	41.127.977	0.9862%	10.6458%
2	13	6	Mandos Sup.	Tit. Medio/Diplo.	72	0.26	5.32	30448	771522	122673	285.711	187	20.571.167	0.4933%	11.1391%
2	12	5	Dir. Peq. Emp.	BUP/COU/FP	55	0.20	5.52	44183	630481	139129	279.142	183	15.352.810	0.3681%	11.5072%
2	12	6	Dir. Peq. Emp.	Tit. Medio/Diplo.	19	0.07	5.59	125114	672896	141752	278.051	182	5.282.978	0.1267%	11.6339%
2	06	6	Com. 1-5 Empl.	Tit. Medio/Diplo.	43	0.16	5.75	92425	880745	138135	276.007	181	11.868.300	0.2846%	11.9185%
2	01	7	Agr. 6+ Empl.	Tit. superior	6	0.02	5.77	116972	355839	76539	265.767	174	1.594.601	0.0382%	11.9567%
2	14	7	Mandos Int.	Tit. superior	407	1.49	7.26	19703	1114653	130924	258.523	170	105.218.993	2.5230%	14.4797%
2	01	6	Agr. 6+ Empl.	Tit. Medio/Diplo.	0	0.00	7.26	0	0	0	0	0	0	0.0000%	14.4797%
<b>TOTAL GRUPO 2</b>					<b>838</b>	<b>3.06</b>					<b>272.359</b>		<b>228.236.788</b>	<b>5.4728%</b>	
3	01	3	Agr. 6+ Empl.	Primarios	9	0.03	7.29	41217	420115	129534	250.528	164	2.254.748	0.0541%	14.5338%
3	06	5	Com. 1-5 Empl.	BUP/COU/FP	187	0.68	7.97	50438	853467	130296	238.144	156	44.532.934	1.0678%	15.6016%
3	08	5	Com. Coop.	BUP/COU/FP	12	0.04	8.02	89367	380610	97200	233.266	153	2.799.193	0.0671%	15.6687%
3	01	4	Agr. 6+ Empl.	EGB	7	0.03	8.04	59679	481691	134399	231.863	152	1.623.038	0.0389%	15.7076%
3	07	7	Com. sin Empl.	Tit. superior	29	0.11	8.15	41217	825228	145837	227.874	149	6.608.360	0.1585%	15.8661%
3	14	6	Mandos Int.	Tit. Medio/Diplo.	716	2.62	10.77	37260	1077772	130773	226.733	149	162.341.167	3.8927%	19.7588%
3	05	3	Com. 6+ Empl.	Primarios	39	0.14	10.91	73030	825228	145163	225.463	148	8.793.073	0.2108%	19.9697%
3	13	4	Mandos Sup.	EGB	24	0.09	11.00	34835	465754	107837	225.242	148	5.405.800	0.1296%	20.0993%
3	14	5	Mandos Int.	BUP/COU/FP	389	1.42	12.42	34911	974291	125206	224.606	147	87.371.915	2.0951%	22.1943%
3	12	4	Dir. Peq. Emp.	EGB	25	0.09	12.51	78113	532854	130879	222.580	146	5.564.512	0.1334%	22.3278%
3	16	6	Represent.	Tit. Medio/Diplo.	44	0.16	12.67	38619	549884	116585	219.194	144	9.644.545	0.2313%	22.5590%
3	16	7	Represent.	Tit. superior	27	0.10	12.77	89367	392774	81768	218.459	143	5.898.396	0.1414%	22.7005%
3	09	6	Prof. Liberal.	Tit. Medio/Diplo.	65	0.24	13.01	53949	609619	116697	216.888	142	14.097.728	0.3380%	23.0385%
3	08	6	Com. Coop.	Tit. Medio/Diplo.	4	0.01	13.02	98859	421034	125309	208.004	136	832.014	0.0200%	23.0585%
3	08	7	Com. Coop.	Tit. superior	4	0.01	13.04	148037	245761	42109	205.044	134	820.176	0.0197%	23.0781%
3	02	7	Agr. 1-5 Empl.	Tit. superior	2	0.01	13.05	435442	464736	14647	450.089	295	900.178	0.0216%	23.0997%
3	02	6	Agr. 1-5 Empl.	Tit. Medio/Diplo.	3	0.01	13.06	75694	420115	140640	249.993	164	749.980	0.0180%	23.1177%
3	06	4	Com. 1-5 Empl.	EGB	417	1.52	14.58	29441	1044392	136095	215.825	142	89.998.947	2.1580%	25.2757%
3	02	4	Agr. 1-5 Empl.	EGB	54	0.20	14.78	50438	589448	119966	214.388	141	11.576.931	0.2776%	25.5533%
3	02	5	Agr. 1-5 Empl.	BUP/COU/FP	21	0.08	14.86	41308	498175	100095	213.547	140	4.484.479	0.1075%	25.6609%

GRUPO	COD. OCUP.	COD. EST.	OCUP.	EST.	REG.	% REG.	%AC. REG.	MIN.	MAX.	DESV.	MEDIA ING.	INDEX	TOTAL ING.	% ING.	%AC. ING.
3	15	6	Cap./ Encarg.	Tit. Medio/Diplo.	49	0.18	15.04	80786	515223	107178	207.920	136	10.188.070	0.2443%	25.9052%
3	15	7	Cap./ Encarg.	Tit. superior	17	0.06	15.10	57830	420115	106167	205.203	135	3.488.448	0.0836%	25.9888%
3	09	4	Prof. Liberal.	EGB	11	0.04	15.14	70768	300739	72581	204.136	134	2.245.491	0.0538%	26.0427%
3	09	5	Prof. Liberal.	BUP/COU/FP	25	0.09	15.23	54067	531689	119187	200.406	131	5.010.160	0.1201%	26.1628%
3	16	5	Represent.	BUP/COU/FP	196	0.72	15.95	48769	551087	99720	199.704	131	39.141.988	0.9386%	27.1014%
<b>TOTAL GRUPO 3</b>					<b>2376</b>	<b>8.69</b>					<b>221.537</b>		<b>526.372.271</b>	<b>12.6217%</b>	

4	10	7	Trab. Man./ Art.	Tit. superior	4	0.01	15.96	116972	532854	160164	272.763	179	1.091.053	0.0262%	27.1275%
4	04	6	Agr. Cooper.	Tit. Medio/Diplo.	1	0.00	15.96	245761	245761	0	245.761	161	245.761	0.0059%	27.1334%
4	10	6	Trab. Man./ Art.	Tit. Medio/Diplo.	13	0.05	16.01	63973	853467	209919	226.905	149	2.949.766	0.0707%	27.2042%
4	20	7	Subalterno	Tit. superior	7	0.03	16.04	86599	380610	92367	201.338	132	1.409.365	0.0338%	27.2380%
4	02	3	Agr. 1-5 Empl.	Primarios	33	0.12	16.16	41217	549884	112361	199.140	131	6.571.635	0.1576%	27.3955%
4	04	4	Agr. Cooper.	EGB	8	0.03	16.19	80786	367212	90909	196.117	129	1.568.932	0.0376%	27.4332%
4	15	5	Cap./ Encarg.	BUP/COU/FP	371	1.36	17.54	45595	549884	94424	194.928	128	72.318.300	1.7341%	29.1672%
4	08	4	Com. Coop.	EGB	24	0.09	17.63	86599	465754	89159	194.910	128	4.677.838	0.1122%	29.2794%
4	17	7	Administ..	Tit. superior	73	0.27	17.90	55795	672896	110102	194.210	127	14.177.299	0.3400%	29.6194%
4	12	3	Dir. Peq. Emp.	Primarios	4	0.01	17.91	86599	343314	102693	192.194	126	768.777	0.0184%	29.6378%
4	06	3	Com. 1-5 Empl.	Primarios	163	0.60	18.51	37260	1114653	122878	191.290	125	31.180.242	0.7477%	30.3855%
4	14	4	Mandos Int.	EGB	154	0.56	19.07	25733	721311	107455	188.319	123	29.001.128	0.6954%	31.0809%
4	07	5	Com. sin Empl.	BUP/COU/FP	293	1.07	20.14	42628	910884	116958	186.100	122	54.527.294	1.3075%	32.3883%
4	13	3	Mandos Sup.	Primarios	6	0.02	20.17	109599	237630	42957	177.002	116	1.062.013	0.0255%	32.4138%
4	16	4	Represent.	EGB	174	0.64	20.80	34911	589448	107976	175.398	115	30.519.261	0.7318%	33.1456%
4	17	5	Administ..	BUP/COU/FP	625	2.29	23.09	31490	1152797	100336	173.067	113	108.166.932	2.5937%	35.7393%
4	08	3	Com. Coop.	Primarios	12	0.04	23.13	89563	290788	60894	171.752	113	2.061.023	0.0494%	35.7887%
4	10	5	Trab. Man./ Art.	BUP/COU/FP	125	0.46	23.59	24059	551087	93445	170.685	112	21.335.566	0.5116%	36.3003%
4	17	6	Administ..	Tit. Medio/Diplo.	125	0.46	24.05	42628	420115	77336	169.198	111	21.149.744	0.5071%	36.8075%
4	08	2	Com. Coop.	Sin Estudios	8	0.03	24.07	70613	280553	77502	166.683	109	1.333.467	0.0320%	36.8394%
4	07	6	Com. sin Empl.	Tit. Medio/Diplo.	48	0.18	24.25	55795	498175	84755	166.670	109	8.000.158	0.1918%	37.0313%
4	17	4	Administ..	EGB	397	1.45	25.70	23263	531689	88525	165.439	108	65.679.094	1.5749%	38.6062%
4	11	3	Dir. Gran Emp.	Primarios	1	0.00	25.71	164119	164119	0	164.119	108	164.119	0.0039%	38.6101%
4	09	3	Prof. Liberal.	Primarios	2	0.01	25.71	70613	222164	75776	146.389	96	292.777	0.0070%	38.6171%
4	04	5	Agr. Cooper.	BUP/COU/FP	1	0.00	25.72	105972	105972	0	105.972	69	105.972	0.0025%	38.6197%
4	04	7	Agr. Cooper.	Tit. superior	0	0.00	25.72	0	0	0	0	0	0	0.0000%	38.6197%
<b>TOTAL GRUPO 4</b>					<b>2672</b>	<b>9.77</b>					<b>179.775</b>		<b>480.357.516</b>	<b>11.5183%</b>	

5	02	1	Agr. 1-5 Empl.	No Sabe Leer	3	0.01	25.73	158688	321674	67605	231.725	152	695.176	0.0167%	38.6363%
5	17	2	Administ..	Sin Estudios	6	0.02	25.75	61721	421034	135043	214.668	141	1.288.009	0.0309%	38.6672%
5	13	2	Mandos Sup.	Sin Estudios	1	0.00	25.75	200833	200833	0	200.833	132	200.833	0.0048%	38.6720%
5	02	2	Agr. 1-5 Empl.	Sin Estudios	19	0.07	25.82	55795	435442	91039	178.391	117	3.389.435	0.0813%	38.7533%
5	18	6	Obrero Esp.	Tit. Medio/Diplo.	87	0.32	26.14	29441	514097	95239	173.650	114	15.107.513	0.3623%	39.1156%
5	12	2	Dir. Peq. Emp.	Sin Estudios	2	0.01	26.15	78113	262294	92091	170.204	112	340.407	0.0082%	39.1237%
5	01	1	Agr. 6+ Empl.	No Sabe Leer	2	0.01	26.16	48769	280553	115892	164.661	108	329.322	0.0079%	39.1316%
5	19	6	Vendedor	Tit. Medio/Diplo.	11	0.04	26.20	63973	271270	63208	164.063	108	1.804.693	0.0433%	39.1749%
5	03	5	Agr. sin Empl.	BUP/COU/FP	50	0.18	26.38	37260	420115	87829	163.717	107	8.185.861	0.1963%	39.3712%
5	15	4	Cap./ Encarg.	EGB	553	2.02	28.40	33682	771522	94983	162.647	107	89.943.737	2.1567%	41.5279%
5	07	4	Com. sin Empl.	EGB	834	3.05	31.45	21749	912878	101797	162.061	106	135.158.762	3.2409%	44.7688%
5	05	2	Com. 6+ Empl.	Sin Estudios	8	0.03	31.48	95797	355839	75752	160.687	105	1.285.493	0.0308%	44.7997%
5	10	4	Trab. Man./ Art.	EGB	506	1.85	33.33	23263	851603	103130	156.499	103	79.188.419	1.8988%	46.6985%

GRUPO	COD. OCUP.	COD. EST.	OCUP.	EST.	REG.	% REG.	%AC. REG.	MIN.	MAX.	DESV.	MEDIA ING.	INDEX	TOTAL ING.	% ING.	%AC. ING.
5	18	5	Obrero Esp.	BUP/COU/FP	1311	4.79	38.12	25733	797923	79269	155.731	102	204.163.375	4.8956%	51.5940%
5	16	3	Represent.	Primarios	33	0.12	38.24	36027	910884	146263	155.678	102	5.137.371	0.1232%	51.7172%
5	18	7	Obrero Esp.	Tit. superior	43	0.16	38.40	22493	367212	76214	154.626	101	6.648.915	0.1594%	51.8766%
5	14	3	Mandos Int.	Primarios	21	0.08	38.48	48769	300082	66764	152.519	100	3.202.907	0.0768%	51.9534%
5	15	3	Cap./ Encarg.	Primarios	194	0.71	39.19	36027	497087	76435	147.164	97	28.549.899	0.6846%	52.6380%
5	01	2	Agr. 6+ Empl.	Sin Estudios	4	0.01	39.20	50438	280553	86295	140.101	92	560.402	0.0134%	52.6515%
5	17	3	Administ..	Primarios	64	0.23	39.44	52164	380610	70520	139.603	92	8.934.596	0.2142%	52.8657%
5	03	6	Agr. sin Empl.	Tit. Medio/Diplo.	11	0.04	39.48	61721	271863	65187	137.772	90	1.515.496	0.0363%	52.9021%
5	03	7	Agr. sin Empl.	Tit. superior	1	0.00	39.48	125388	125388	0	125.388	82	125.388	0.0030%	52.9051%
5	19	7	Vendedor	Tit. superior	9	0.03	39.51	50438	181550	49459	104.174	68	937.570	0.0225%	52.9275%
5	09	2	Prof. Liberal.	Sin Estudios	0	0.00	39.51	0	0	0	0	0	0	0.0000%	52.9275%
5	11	2	Dir. Gran Emp.	Sin Estudios	0	0.00	39.51	0	0	0	0	0	0	0.0000%	52.9275%
<b>TOTAL GRUPO 5</b>					<b>3773</b>	<b>13.80</b>					<b>158.148</b>		<b>596.693.579</b>	<b>14.3079%</b>	

6	16	2	Represent.	Sin Estudios	3	0.01	39.52	47155	332681	123641	160.767	105	482.302	0.0116%	52.9391%
6	20	5	Subalterno	BUP/COU/FP	71	0.26	39.78	21029	331954	67863	146.790	96	10.422.074	0.2499%	53.1890%
6	06	2	Com. 1-5 Empl.	Sin Estudios	48	0.18	39.96	37260	344065	75687	145.119	95	6.965.725	0.1670%	53.3560%
6	04	3	Agr. Cooper.	Primarios	9	0.03	39.99	55795	290153	76665	143.214	94	1.288.928	0.0309%	53.3869%
6	24	5	Resto	BUP/COU/FP	51	0.19	40.18	29441	652055	115157	142.969	94	7.291.414	0.1748%	53.5618%
6	20	6	Subalterno	Tit. Medio/Diplo.	12	0.04	40.22	53949	310351	77064	142.569	93	1.710.830	0.0410%	53.6028%
6	07	3	Com. sin Empl.	Primarios	379	1.39	41.61	21029	608288	88181	141.195	93	53.512.765	1.2832%	54.8860%
6	24	6	Resto	Tit. Medio/Diplo.	21	0.08	41.68	24882	380610	88080	141.028	92	2.961.581	0.0710%	54.9570%
6	18	4	Obrero Esp.	EGB	4567	16.70	58.38	21029	1042112	74443	138.360	91	631.889.172	15.1518%	70.1088%
6	19	5	Vendedor	BUP/COU/FP	101	0.37	58.75	24111	630481	79518	136.314	89	13.767.708	0.3301%	70.4389%
6	20	4	Subalterno	EGB	257	0.94	59.69	30448	407103	74313	135.893	89	34.924.596	0.8374%	71.2764%
6	04	2	Agr. Cooper.	Sin Estudios	9	0.03	59.73	41217	221679	60542	135.488	89	1.219.394	0.0292%	71.3056%
6	24	7	Resto	Tit. superior	12	0.04	59.77	52164	435442	104524	127.141	83	1.525.689	0.0366%	71.3422%
6	04	1	Agr. Cooper.	No Sabe Leer	0	0.00	59.77	0	0	0	0	0	0	0.0000%	71.3422%
6	05	1	Com. 6+ Empl.	No Sabe Leer	0	0.00	59.77	0	0	0	0	0	0	0.0000%	71.3422%
6	09	1	Prof. Liberal.	No Sabe Leer	0	0.00	59.77	0	0	0	0	0	0	0.0000%	71.3422%
6	11	1	Dir. Gran Emp.	No Sabe Leer	0	0.00	59.77	0	0	0	0	0	0	0.0000%	71.3422%
6	12	1	Dir. Peq. Emp.	No Sabe Leer	0	0.00	59.77	0	0	0	0	0	0	0.0000%	71.3422%
6	13	1	Mandos Sup.	No Sabe Leer	0	0.00	59.77	0	0	0	0	0	0	0.0000%	71.3422%
<b>TOTAL GRUPO 6</b>					<b>5540</b>	<b>20.26</b>					<b>138.621</b>		<b>767.962.178</b>	<b>18.4147%</b>	

7	23	7	Otro No Cualif.	Tit. superior	1	0.00	59.77	175543	175543	0	175.543	115	175.543	0.0042%	71.3464%
7	19	1	Vendedor	No Sabe Leer	11	0.04	59.81	29441	480640	118945	167.250	110	1.839.753	0.0441%	71.3905%
7	21	7	Obrero no Esp.	Tit. superior	5	0.02	59.83	78284	229767	62251	144.380	95	721.898	0.0173%	71.4078%
7	15	2	Cap./ Encarg.	Sin Estudios	94	0.34	60.18	39941	449359	80652	129.881	85	12.208.860	0.2928%	71.7006%
7	10	3	Trab. Man./ Art.	Primarios	240	0.88	61.05	21029	449359	75159	129.398	85	31.055.484	0.7447%	72.4452%
7	19	2	Vendedor	Sin Estudios	50	0.18	61.24	36027	355839	74038	128.075	84	6.403.726	0.1536%	72.5988%
7	03	4	Agr. sin Empl.	EGB	758	2.77	64.01	23263	974291	83471	127.018	83	96.279.791	2.3087%	74.9074%
7	18	3	Obrero Esp.	Primarios	2171	7.94	71.95	21029	650631	76215	126.071	83	273.699.300	6.5629%	81.4704%
7	21	5	Obrero no Esp.	BUP/COU/FP	150	0.55	72.50	27525	343314	65322	125.694	82	18.854.149	0.4521%	81.9225%
7	19	4	Vendedor	EGB	295	1.08	73.57	24059	331954	56774	117.790	77	34.748.098	0.8332%	82.7557%
7	19	3	Vendedor	Primarios	133	0.49	74.06	30448	464736	71340	117.034	77	15.565.553	0.3732%	83.1289%
7	10	2	Trab. Man./ Art.	Sin Estudios	95	0.35	74.41	27525	515223	78617	115.572	76	10.979.317	0.2633%	83.3922%
7	18	2	Obrero Esp.	Sin Estudios	1116	4.08	78.49	20378	1077772	76962	114.450	75	127.725.820	3.0627%	86.4549%

GRUPO	COD. OCUP.	COD. EST.	OCUP.	EST.	REG.	% REG.	%AC. REG.	MIN.	MAX.	DESV.	MEDIA ING.	INDEX	TOTAL ING.	% ING.	%AC. ING.
7	14	2	Mandos Int.	Sin Estudios	9	0.03	78.52	32568	221679	58213	111.474	73	1.003.266	0.0241%	86.4789%
7	21	4	Obrero no Esp.	EGB	816	2.98	81.51	21029	532854	64013	110.760	73	90.380.136	2.1672%	88.6461%
7	03	3	Agr. sin Empl.	Primarios	509	1.86	83.37	21749	407103	65007	109.972	72	55.975.509	1.3422%	89.9883%
7	07	2	Com. sin Empl.	Sin Estudios	177	0.65	84.01	22493	421034	70186	109.042	72	19.300.483	0.4628%	90.4511%
7	15	1	Cap./ Encarg.	No Sabe Leer	3	0.01	84.02	89367	129395	16663	107.076	70	321.228	0.0077%	90.4588%
7	06	1	Com. 1-5 Empl.	No Sabe Leer	3	0.01	84.04	44087	207706	72109	106.690	70	320.070	0.0077%	90.4665%
7	20	1	Subalterno	No Sabe Leer	6	0.02	84.06	30448	310351	93991	105.715	69	634.289	0.0152%	90.4817%
7	24	4	Resto	EGB	435	1.59	85.65	21075	719736	82519	105.614	69	45.942.012	1.1016%	91.5833%
7	20	3	Subalterno	Primarios	149	0.54	86.19	24936	300739	55686	105.223	69	15.678.181	0.3759%	91.9593%
7	18	1	Obrero Esp.	No Sabe Leer	119	0.44	86.63	26614	407103	61610	101.010	66	12.020.171	0.2882%	92.2475%
7	21	6	Obrero no Esp.	Tit. Medio/Diplo.	13	0.05	86.68	21075	229767	54255	95.171	62	1.237.222	0.0297%	92.2772%
7	08	1	Com. Coop.	No Sabe Leer	0	0.00	86.68	0	0	0	0	0	0	0.0000%	92.2772%
7	14	1	Mandos Int.	No Sabe Leer	0	0.00	86.68	0	0	0	0	0	0	0.0000%	92.2772%
7	16	1	Represent.	No Sabe Leer	0	0.00	86.68	0	0	0	0	0	0	0.0000%	92.2772%
7	17	1	Administ..	No Sabe Leer	0	0.00	86.68	0	0	0	0	0	0	0.0000%	92.2772%
7	23	6	Otro No Cualif.	Tit. Medio/Diplo.	0	0.00	86.68	0	0	0	0	0	0	0.0000%	92.2772%
<b>TOTAL GRUPO 7</b>					<b>7358</b>	<b>26.91</b>					<b>118.656</b>		<b>873.069.859</b>	<b>20.9350%</b>	

8	22	6	Jornalero	Tit. Medio/Diplo.	3	0.01	86.69	48769	222164	70956	132.016	87	396.047	0.0095%	92.2867%
8	22	7	Jornalero	Tit. superior	1	0.00	86.69	125114	125114	0	125.114	82	125.114	0.0030%	92.2897%
8	21	3	Obrero no Esp.	Primarios	591	2.16	88.85	21749	515223	63038	99.288	65	58.679.482	1.4071%	93.6967%
8	22	3	Jornalero	Primarios	220	0.80	89.66	23314	515223	60458	96.058	63	21.132.774	0.5067%	94.2035%
8	10	1	Trab. Man./ Art.	No Sabe Leer	9	0.03	89.69	42628	280553	76057	95.107	62	855.967	0.0205%	94.2240%
8	03	2	Agr. sin Empl.	Sin Estudios	492	1.80	91.49	21749	498175	65301	94.211	62	46.351.744	1.1114%	95.3354%
8	22	4	Jornalero	EGB	169	0.62	92.11	24882	769837	67667	92.528	61	15.637.208	0.3750%	95.7104%
8	20	2	Subalterno	Sin Estudios	110	0.40	92.51	31490	367212	52445	91.783	60	10.096.075	0.2421%	95.9525%
8	21	2	Obrero no Esp.	Sin Estudios	539	1.97	94.48	20378	851603	64573	90.383	59	48.716.527	1.1682%	97.1206%
8	21	1	Obrero no Esp.	No Sabe Leer	174	0.64	95.11	24059	695922	74087	86.965	57	15.131.849	0.3628%	97.4835%
8	07	1	Com. sin Empl.	No Sabe Leer	13	0.05	95.16	47155	148361	28123	85.288	56	1.108.742	0.0266%	97.5101%
8	24	3	Resto	Primarios	328	1.20	96.36	22493	449359	62548	84.570	55	27.738.890	0.6651%	98.1752%
8	22	5	Jornalero	BUP/COU/FP	12	0.04	96.41	44087	133823	24401	80.209	53	962.510	0.0231%	98.1983%
8	24	2	Resto	Sin Estudios	273	1.00	97.40	21029	744365	67700	79.606	52	21.732.516	0.5211%	98.7194%
8	22	2	Jornalero	Sin Estudios	390	1.43	98.83	21749	320971	47186	78.624	52	30.663.305	0.7353%	99.4547%
8	22	1	Jornalero	No Sabe Leer	117	0.43	99.26	31490	368016	48363	78.366	51	9.168.805	0.2199%	99.6745%
8	03	1	Agr. sin Empl.	No Sabe Leer	59	0.22	99.47	30448	320971	45579	73.047	48	4.309.782	0.1033%	99.7779%
8	24	1	Resto	No Sabe Leer	135	0.49	99.97	21749	271863	45305	66.080	43	8.920.819	0.2139%	99.9918%
8	23	5	Otro No Cualif.	BUP/COU/FP	1	0.00	99.97	48769	48769	0	48.769	32	48.769	0.0012%	99.9929%
8	23	3	Otro No Cualif.	Primarios	3	0.01	99.98	38619	45595	2997	42.767	28	128.301	0.0031%	99.9960%
8	23	4	Otro No Cualif.	EGB	2	0.01	99.99	41217	44087	1435	42.652	28	85.304	0.0020%	99.9981%
8	23	1	Otro No Cualif.	No Sabe Leer	2	0.01	100.00	24882	30448	2783	27.665	18	55.330	0.0013%	99.9994%
8	23	2	Otro No Cualif.	Sin Estudios	1	0.00	100.00	25733	25733	0	25.733	17	25.733	0.0006%	100.0000%
<b>TOTAL GRUPO 8</b>					<b>3644</b>	<b>13.32</b>					<b>88.384</b>		<b>322.071.593</b>	<b>7.7228%</b>	



Anexo II-B - TABLA DE ASIGNACIÓN DE LA VARIABLE GRUPO

INDEX	ESTUDIOS								
	COD.	EST.	56	67	81	95	121	141	189
	OCC.	DESCRIP.	NSL	SIN	PRI	EGB	BUP	MED	SUP
255	11	Dir. Gran Emp.	6	5	4	2	1	1	1
213	5	Com. 6+ Empl.	6	5	3	2	1	1	1
194	13	Mandos Sup.	6	5	4	3	2	2	1
187	12	Dir. Peq. Empl.	6	5	4	3	2	2	1
186	9	Prof. Liber.	6	5	4	3	3	3	1
165	1	Agr. 6+ Empl.	5	5	3	3	2	2	2
150	14	Mandos Int.	7	7	5	4	3	3	2
145	6	Com. 1-5 Empl.	7	6	4	3	3	2	1
138	2	Agr. 1-5 Empl.	5	5	4	3	3	3	3
128	8	Com. Coop.	7	4	4	4	3	3	3
125	16	Represent.	7	6	5	4	3	3	3
112	17	Administ.	7	5	5	4	4	4	4
111	15	Cap./ Encarg.	7	7	5	5	4	3	3
104	4	Agr. Coop.	6	6	6	4	4	4	4
103	7	Com. sin Empl.	8	7	6	5	4	4	3
97	10	Trab. Man./ Art.	8	7	7	5	4	4	4
89	18	Obrero Esp.	7	7	7	6	5	5	5
81	19	Vendedor	7	7	7	7	6	5	5
80	20	Subalterno	7	8	7	6	6	6	4
74	3	Agr. sin Empl.	8	8	7	7	5	5	5
67	21	Obrero no Esp.	8	8	8	7	7	7	7
56	22	Jornalero	8	8	8	8	8	8	8
34	23	Resto no Cualif.	8	8	8	8	8	7	7
61	24	Resto	8	8	8	7	6	6	6

O  
C  
U  
P  
A  
C  
I  
Ó  
N

## ANEXO II-C - VARIABLE GRUPO-Comparación con la Clase Social Actual

		ESTUDIOS								
COD. OCC.	EST. DESCRIP.		1	2	3	4	5	6	7	
		INDEX	NSL	SIN	PRI	EGB	BUP	MED	SUP	
			56	67	81	95	121	141	189	
O C U P A C I Ó N	11	Dir. Gran Emp.	255	C 6	B 5	B 4	A 2	A 1	A 1	A 1
	5	Com. 6+ Empl.	213	C 6	B 5	B 3	A 2	A 1	A 1	A 1
	13	Mandos Sup.	194	D 6	C 5	C 4	B 3	B 2	A 2	A 1
	12	Dir. Peq. Emp.	187	D 6	C 5	C 4	B 3	B 2	A 2	A 1
	9	Prof. Liber.	186	E 6	C 5	C 4	B 3	B 3	A 3	A 1
	1	Agr. 6+ Empl.	165	C 5	C 5	C 3	C 3	B 2	B 2	A 2
	14	Mandos Int.	150	D 7	C 7	C 5	C 4	B 3	B 3	B 2
	6	Com. 1-5 Empl.	145	C 7	C 6	C 4	B 3	B 3	A 2	A 1
	2	Agr. 1-5 Empl.	138	D 5	C 5	C 4	B 3	B 3	B 3	B 3
	8	Com. Coop.	128	D 7	C 4	C 4	B 4	B 3	B 3	B 3
	16	Represent.	125	E 7	D 6	C 5	C 4	C 3	B 3	B 3
	17	Administ.	112	E 7	C 5	C 5	C 4	C 4	B 4	B 4
	15	Cap./ Encarg.	111	E 7	D 7	D 5	C 5	C 4	B 3	B 3
	4	Agr. Coop.	104	E 6	E 6	E 6	D 4	C 4	C 4	C 4
	7	Com. sin Empl.	103	D 8	C 7	C 6	B 5	B 4	B 4	B 3
	10	Trab. Man./ Art.	97	E 8	D 7	D 7	C 5	C 4	C 4	C 4
	18	Obrero Esp.	89	E 7	D 7	D 7	C 6	C 5	C 5	C 5
	19	Vendedor	81	E 7	C 7	C 7	C 7	C 6	C 5	B 5
	20	Subalterno	80	E 7	E 8	D 7	D 6	D 6	C 6	C 4
	3	Agr. sin Empl.	74	E 8	E 8	E 7	D 7	C 5	C 5	C 5
	21	Obrero no Esp.	67	E 8	E 8	D 8	D 7	D 7	C 7	C 7
	22	Jornalero	56	E 8	E 8	E 8	E 8	D 8	C 8	C 8
	23	Resto no Cualif.	34	E 8	E 8	D 8	D 8	D 8	C 7	C 7
	24	Resto	61	E 8	E 8	D 8	D 7	C 6	C 6	C 6



**ANEXO III - MODELOS DE REGRESIÓN EXPERIMENTADOS**  
**Datos correspondientes a las olas 1 y 2 del EGM 1997**

ITEMS											
Nº	R <sup>2</sup>	Estud.	Tipoc.	Grupo	Act.	EGM	Esomar	Experian	Estilos	Per. Ho.	Nº Sueld.
1	0.2119	x	x								
2	0.2223					x					
3	0.1019						x				
4	0.1696							x			
5	0.2484	x	x		x						
6	0.3350	x	x		x	x					
7	0.3137	x	x		x		x				
8	0.3587	x	x		x			x			
9	0.2806	x	x		x				x		
10	0.3077	x	x		x					x	
11	0.4096	x	x		x						x
12	0.4156	x	x		x					x	x
13	0.3450	x	x		x				x	x	
14	0.4322	x	x		x				x		x
15	0.4407	x	x		x				x	x	x
16	0.3452	x	x		x	x			x		
17	0.3605	x	x		x	x				x	
18	0.4487	x	x		x	x					x
19	0.4498	x	x		x	x				x	x
20	0.3767	x	x		x	x			x	x	
21	0.4588	x	x		x	x			x		x
22	0.4613	x	x		x	x			x	x	x
23	0.3283	x	x		x		x		x		
24	0.3431	x	x		x		x			x	
25	0.4386	x	x		x		x				x
26	0.4399	x	x		x		x			x	x
27	0.3647	x	x		x		x		x	x	
28	0.4515	x	x		x		x		x		x
29	0.4546	x	x		x		x		x	x	x
30	0.3679	x	x		x			x	x		
31	0.3820	x	x		x			x		x	
32	0.4608	x	x		x			x			x
33	0.4623	x	x		x			x		x	x
34	0.3956	x	x		x			x	x	x	
35	0.4692	x	x		x			x	x		x
36	0.4719	x	x		x			x	x	x	x
37	0.2081			x							
38	0.2447			x	x						
39	0.3318			x	x	x					
40	0.3105			x	x		x				
41	0.3575			x	x			x			
42	0.2752			x	x				x		
43	0.3048			x	x					x	
44	0.4065			x	x						x
45	0.4126			x	x					x	x
46	0.3421			x	x				x	x	
47	0.4290			x	x				x		x
48	0.4381			x	x				x	x	x
49	0.3410			x	x	x			x		
50	0.3579			x	x	x				x	
51	0.4467			x	x	x					x
52	0.4478			x	x	x				x	x
53	0.3738			x	x	x			x	x	
54	0.4565			x	x	x			x		x
55	0.4592			x	x	x			x	x	x
56	0.3238			x	x		x		x		
57	0.3405			x	x		x			x	
58	0.4365			x	x		x				x
59	0.4378			x	x		x			x	x

**ITEMS**

Nº	R <sup>2</sup>	Estud.	Tipoc.	Grupo	Act.	EGM	Esomar	Experian	Estilos	Per. Ho.	Nº Sueld.
60	0.3617			x	x		x		x	x	
61	0.4490			x	x		x		x		x
62	0.4523			x	x		x		x	x	x
63	0.3662			x	x			x	x		
64	0.3806			x	x			x		x	
65	0.4593			x	x			x			x
66	0.4607			x	x			x		x	x
67	0.3942			x	x			x	x	x	
68	0.4676			x	x			x	x		x
69	0.4704			x	x			x	x	x	x

#### Anexo IV

#### Distribución de las variables que entran en el modelo de regresión

Datos correspondientes a las olas 2 y 3 del EGM 1997

	<i>Distribución de hogares</i>	<i>Distribución de individuos</i>
<i>Grupo</i>		
1	4.5%	4.3%
2	2.8%	2.8%
3	8.8%	9.0%
4	9.7%	9.6%
5	13.8%	13.6%
6	20.2%	20.6%
7	26.2%	26.8%
8	14.0%	13.4%
<i>Actividad</i>		
1-Trabaja	57.5%	59.2%
2-Retirado	32.9%	32.2%
3-En paro	4.9%	4.9%
4-Inactivo	4.7%	3.7%
<i>Número de sueldos</i>		
Uno	51.9%	41.8%
Dos	34.8%	36.8%
Tres	9.6%	14.7%
Cuatro	2.8%	5.0%
Más de cuatro	0.9%	1.6%
<i>Items ESOMAR (Penetración)</i>		
Televisión en color	98.5%	98.8%
Dos o más cohes	16.4%	21.4%
Máquina de fotos	64.9%	69.3%
Rádio-despertador	38.5%	41.3%
Ordenador personal	22.0%	25.4%
Segunda vivienda	24.9%	25.2%
Cámara de vídeo	12.6%	13.1%
Taladro eléctrico	46.9%	50.4%
Freidora eléctrica	31.8%	35.0%
Vídeo	66.6%	70.0%
<i>Número de ítems ESOMAR</i>		
Cero	0.6%	0.4%
Uno	12.6%	10.0%
Dos	12.9%	11.4%
Tres	13.4%	12.9%
Cuatro	15.1%	15.2%
Cinco	15.2%	15.8%
Seis	13.4%	14.6%
Siete	9.4%	10.6%
Ocho	4.8%	5.8%
Nueve	2.0%	2.6%
Diez	0.5%	0.7%