

## Desigualdades económicas entre las familias

*Manuel Navarro López*

---

Arbor CLXXVI, 694 (Octubre 2003), 165-193 pp.

Tanto la conceptualización y el tratamiento teórico y empírico de las desigualdades sociales y de la familia han sido objetos de análisis de la sociología desde sus orígenes y, al mismo tiempo, problemas sociales recurrentes de la sociedad industrial. La familia aparece como una institución central de la sociedad y es así tratada no solamente por la sociología sino también por la antropología social al estudiar y comparar diversas sociedades. En este sentido remite a la regularidad de comportamientos que implica la procreación y cuidado de los hijos, con las diversas modalidades de parentesco y formas familiares conocidas. Pero, en el caso de las sociedades modernas constituye además un referente metodológico obligado de los estudios empíricos, tanto como grupo social como por la ubicación física de los individuos, cuya importancia tiene muchas ramificaciones, entre otras, por ejemplo, su localización en los estudios por muestreo <sup>1</sup>.

Por otra parte, el estudio de la familia ha tenido varios focos de atención como su composición, sus funciones y las relaciones entre sus miembros. La familia ha tenido en todas las sociedades una importancia económica fundamental por las funciones desempeñadas, tanto de consumo como productivas, desde las actividades agrarias tradicionales hasta las vinculadas con la formación de empresas —familiares—, o hacendísticas; han sido a lo largo de la historia las principales sustentadoras de los estados. Por último, hay que destacar la función de asignación de status, que origina la desigualdad entre los individuos y su reproducción.

El proceso de análisis de las desigualdades sociales parte de las diferencias culturales observadas entre los pueblos, en un primer mo-

mento de nacimiento de las ciencias sociales y como contraste con la nueva sociedad industrial, contempladas como diversidad entre civilizaciones antes que como desigualdad. Ciertamente, se incorporó pronto la atención hacia las relaciones asimétricas que establecieron los imperios políticos y económicos, aunque la teoría de la evolución social y del progreso prevaleció al menos durante el siglo XIX. Pero, también desde el principio se destacó la desigualdad radical que se imponía en el interior de las nuevas sociedades como resultado del capitalismo, que deriva en una escisión ideológico-política hasta la actualidad. No obstante, la relativa homogeneización que implicó la sociedad industrial de masas, especialmente a partir de la segunda mitad del siglo XX, permitió que el análisis derivara hacia el estudio de las desigualdades económicas de ingresos, gastos de consumo y ahorro, cuyo referente principal, teórico y empírico, en el interior de cada país ha sido siempre la familia en un sentido lato.

### **Desigualdades de ingresos**

Las desigualdades sociales que tenían unos componentes pluridimensionales desde el análisis de la sociedad estamental, que se continúa con el concepto de clases sociales e, incluso, con el de estilos de vida, deriva en las sociedades de consumo hacia una reducción a las desigualdades económicas debido a factores como la consolidación de la democracia política, que hace a los hombres iguales en derechos, el estado del bienestar que asegura la igualdad ante las necesidades básicas y el propio consumo de masas, que iguala a los individuos en sus necesidades y modos de vida. Las diferencias quedan así concentradas en desigualdades de ingresos o rentas, que desde una perspectiva empírica son perfectamente medibles.

El análisis de la desigualdad social se traslada de este modo a la medición de conceptos como rentas, consumo, nivel de vida o pobreza. Únicamente se salta a otra dimensión cuando se incorporan los conceptos de marginación o exclusión social. La hegemonía de las rentas se justifica por ser un recurso que metodológicamente aparece como preciso, eficaz y obvio: la monetarización permite comparar todo tipo de situaciones sociales y económicas, tanto a nivel de individuos o familias como entre colectivos o sociedades globales. El referente estadístico son las encuestas de presupuestos familiares (EPF), que se convierten en la pieza metodológica de remisión para cualquier investigación empírica. La citada encuesta ofrece datos de miles de hogares, tanto de sus

ingresos como de sus consumos detallados en una clasificación de centenares de categorías.

Esa información básica sometida a la *cocina* estadística correspondiente permite ofrecer datos desmenuzados de la distribución de los hogares por percentiles de ingresos, es decir, podemos estimar la renta del total de cada cinco por ciento de hogares, desde los más pobres a los más ricos, tal como se recoge en el cuadro 1, donde las diferencias se expresan en porcentaje de desviación respecto a la mediana, lo que nos facilita comparar las desigualdades entre los hogares<sup>2</sup>. Así, en 1996, el 5% de los hogares más pobres disponían de unos ingresos equivalentes al 41% de la mediana y el 5% más rico disfrutaba de ingresos 2,35 veces superiores a la mediana del conjunto. Es decir, habría aproximadamente una relación de 1 a 5 entre los más pobres y los más ricos; pero demos preguntarnos si esa imagen estadística se corresponde con la realidad: ¿representa cada uno de esos cinco por ciento de hogares a los más ricos o a los más pobres?

Este tipo de análisis intentan medir y cuantificar las desigualdades de ingresos y tiene una finalidad técnica de carta al seguimiento de las desigualdades económicas. Sin embargo, el problema de la desigualdad social va más allá, y lo es tanto por la injusticia que genera como por sus derivaciones hacia la cohesión social. No estamos solamente ante una cuestión de diferencias de ingresos, sino de modos de vida y la significación social de las familias que ostentan o sufren esas diferencias y su visibilidad y representación ante la misma sociedad.

Por eso ofrece mayor interés la evolución de la distribución de la renta que permite resumir y evaluar los cambios operados en los ingresos de las familias españolas entre 1985 y 1996, que aparecen en la última columna del mencionado cuadro. Los hogares más ricos se llevan al final de periodo un menor trozo del pastel, pero sobre todo es significativo que los más pobres hayan logrado una parte mucho mayor, es decir, son «menos pobres» en términos relativos y absolutos.

Bajo otra técnica, en el gráfico 1 se representa visualmente ese cambio a través de las conocidas curvas de Lorenz, que en un eje de coordenadas representan el porcentaje de ingresos de cada percentil de hogares, que a su vez se recoge en el eje de las abcisas. La distribución totalmente igualitaria viene representada por la diagonal y la desigualdad extrema sería el eje de abcisas, cuando el 5% de los hogares poseyesen el 100% de los ingresos y el resto nada, esto es, cuanto más abombada sea la curva representa una mayor desigualdad. Según esto, en España se habría producido un neto proceso de igualdad económica en esos años.

Sin embargo, las EPF tienen características metodológicas que ofrecen elementos muy razonables para realizar estimaciones de rentas personales, especialmente en el marco de las contabilidades nacionales y en comparaciones temporales; pero, también tienen ciertas limitaciones que deben ser tenidas en cuenta. La evaluación sociológica de la desigualdad económica ha tenido otras dimensiones, en particular el análisis de consumos y equipamientos de los hogares, tendiendo a una aproximación más visible de conceptos como nivel, condiciones o calidad de vida. Eso ha llevado a otros planteamientos metodológicos en encuestas que incorporan datos sobre vivienda, su equipamiento y la realización de otros consumos que además nos permiten conocer la relación entre el nivel de ingresos y esas variables, y también la correlación con otras de corte más sociológico como actividad laboral, tipo de trabajo, fuentes de ingresos, ciclo de vida, diferencias de género, etc.

Concretamente, éste es el caso del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE), cuya metodología añade además la cualidad de posibilitar un análisis de la movilidad económica de los hogares, debido a que toma datos en sucesivos años a la misma muestra<sup>3</sup>. Así, en el cuadro 2 se comparan los ingresos de las familias en 1994 y 1999. La diagonal muestra el porcentaje de hogares que mantienen el mismo nivel económico, las casillas a la derecha ofrecen la proporción de aquellos que han mejorado su situación económica y las de la izquierda incluyen a los que han empeorado, siempre en relación con la mediana de ingresos en cada año. Aunque hay una estabilidad en la mayoría de los hogares, sin embargo es menor de la que se deduce con otro tipo de datos, sobre todo entre unas fechas tan cercanas. Resalta, no obstante, la menor proporción de cambio en el tramo superior de ingresos. Pero, sobre todo, se ponen de relieve movimientos de los ingresos que pueden tener muchas causas: entradas y salidas del paro, movilidad ocupacional, número de activos, fuentes de ingresos, etc.

El panel añade así información que no se puede obtener con las encuestas repetidas en el tiempo a distintas muestras, pero su aplicación efectiva puede conducir a otro tipo de errores, especialmente los relacionados con el trabajo de campo, que deben ser tenidos en cuenta<sup>4</sup>; si bien, en el peor de los casos nos aporta una información, que aunque solo se pudiese interpretar de forma tendencial, es muy valiosa.

### **Ingresos y nivel de vida**

Que existe una relación estadística entre ingresos y nivel de vida, en el sentido de disponibilidad de bienes y servicios, es algo obvio.

Sin embargo, esa relación varía en el tiempo como efecto de la difusión de los consumos de masas y de la saturación del mercado. Como se ha avanzado antes, desde una perspectiva sociológica que tiene en cuenta los aspectos materiales y visibles del nivel de vida, la posesión por las familias de objetos de consumo nos indica de un modo gráfico y fácilmente comprensible tanto las diferencias y desigualdades que pueden existir como la difusión de un estándar de vida en un momento dado. Esta línea de investigación ha prevalecido por estas razones y, sobre todo, por su eficacia metodológica para contrastar desigualdades frente a la teórica perfección de la medición de los ingresos, aunque con un substancial efecto de potenciar el nivel medio de vida, ocultando las desigualdades extremas. Se corresponde en el plano sociológico, de modo similar que el análisis de rentas, con el auge de las teorías de la sociedad de consumo de masas y de la sociedad de clases medias. El que estas perspectivas sean hoy las más indicadas para comprender los fenómenos de desigualdad en el proceso de globalización es otra cuestión.

El análisis de los procesos de consumo de masas y las desigualdades que generan nos permiten avanzar al menos estas tres conclusiones:

- Se produce una difusión de los bienes de consumo que primero generan grandes desigualdades para terminar siendo accesibles a la mayor parte de la población.
- Las desigualdades se perciben según el tipo de consumo o equipamiento de los hogares que se considere
- Las desigualdades más extremas se producen cuando se mide la acumulación dentro de un mismo hogar de bienes de consumo

Esas conclusiones vienen explícitamente contrastadas en los datos que se presentan en el gráfico 2 y en el cuadro 3, todos ellos contruidos a partir del PHOGUE de 1998. En el primer caso, se trata de representar la difusión de diversos bienes entre las familias según sus ingresos. Salvo el televisor en color que tiene una difusión masiva y suficientemente igualitaria, el resto de esos bienes alcanza a proporciones crecientes de hogares según sus ingresos son más elevados, tal como esperábamos que sucedería. El coste —por ejemplo, el automóvil o el lavavajillas— y la novedad tecnológica, caso del ordenador, son factores que favorecen la discriminación. Ésta es máxima en esos tres casos citados y más reducida para el teléfono, el video y el microondas. Peculiar es la tenencia de vivienda secundaria que tiene una difusión que alcanza al 17% de las familias, pero no marca diferencias sociales

muy significativas, posiblemente por la conservación de la vivienda rural de origen y las infraviviendas de vacaciones de algunas zonas costeras, lo cual conforma esos fenómenos <sup>5</sup>.

La generalización de un modelo de vida que reúne un mínimo de comodidades y equipamiento de las familias queda igualmente puesto de relieve cuando analizamos las instalaciones o servicios de la vivienda de residencia (cuadro 3). La cocina independiente, el baño o ducha, el inodoro con agua corriente o el agua caliente están generalizados en prácticamente la totalidad de las viviendas, si bien persiste un 1 o 2 por ciento que no incorporan alguna de esas instalaciones. En particular el 9 por ciento de los hogares más pobres carecen de agua caliente y un 5 por ciento de baño o ducha, con lo que asociamos más claramente la pobreza con la vivienda infradotada. Otro caso es el de la terraza o jardín cuya difusión es también alta, pero más diferenciada según el nivel de ingresos del hogar, y muy posiblemente con desigualdades añadidas según las características de los mismos. Y esas desigualdades crecen de forma sintomática cuando consideramos la calefacción. Hay en ello un cierto efecto geográfico, dado que los hogares más pobres se localizan en mayor proporción en el sur, donde la necesidad y tradición han sido menores, pero no debe minimizarse la relación que aportan estos datos entre esa instalación y los ingresos familiares. El efecto conjunto de la suma de todas las instalaciones o servicios que se poseen en el hogar produce el resultado discriminatorio más pronunciado, por la acumulación de desigualdades, tal como se aprecia en el mencionado cuadro.

Sin embargo, debemos observar que es la posibilidad de acceso a la vivienda la que va a marcar las desigualdades más radicales. El caso de España es paradigmático de la voluntad de las familias de tener en propiedad su vivienda, por una tradición de ahorro y confianza en los «ladrillos» y quizás entre otras varias razones conocidas por conservar aún la idea de formar pareja y familia para toda la vida. Según la fuente que estamos manejando hasta el 82% de los hogares tenían la suya en propiedad y ya hemos visto el relativo alto número que disponen de una segunda vivienda. Precisamente por esta razón, destacan viejas y nuevas situaciones que nos alertan de desigualdades y problemas sociales a partir de esa capacidad de poseer una vivienda. En torno a un 11% tiene su casa en alquiler y este dato no tiene variaciones sensibles según la capacidad económica, salvo cuando consideramos la edad, en cuyo caso nos encontramos que son los jóvenes de 18 a 29 años los que en un 17% se acogen a esta modalidad de acceso. Aún más significativo es la tenencia de vivienda por cesión

gratuita que atañe al 6.7% de las familias y que salvo, excepciones, encarna recursos de solidaridad en su mayor parte familiar o de parentesco; y en todo caso revela situaciones graves de precariedad. Este es el caso del 18.1% de los hogares formados por jóvenes.

Nos encontramos ante una situación social peculiar que va más allá de su definición como «problema»: hay un conjunto de parejas con voluntad de constituirse en familias que no existen como tales oficialmente en estadísticas, encuestas o registros pero que sí parecen ser reales como hechos sociales. Hay multitud de datos que avalan esa afirmación, por ejemplo según una encuesta del 2000<sup>6</sup>, el 53% de los jóvenes de 25 a 29 años residía con sus padres y únicamente un 27% lo hacían en su propia casa con su pareja y un 11% solos en su casa (datos que deben relacionarse con el porcentaje de los que disponen de casa cedida). Por otra parte, el 84% de ese grupo de edad desearía vivir en su propia casa. Contabilizamos, pues, un número difícil de determinar pero importante de hogares y familias que no existen pero tendrían que existir. Hasta el punto de que podríamos hablar de un fenómeno sociológico nuevo (¿quizás una forma familiar nueva?), el de las parejas estables con residencia no en casa de los padres de él o de ella (patrilocal o matrilocal) como en otras sociedades del pasado, sino cada uno en la suya. Esta es una situación lógicamente inestable de consecuencias personales y sociales graves, conocidas en algunos casos, pero abandonada por las políticas sociales y, en gran medida, por las ciencias sociales.

Las causas inmediatas son la situación laboral y el acceso a la vivienda. En lo que respecta a este último su importancia se evidencia por un reciente informe del CES sobre el tema<sup>7</sup>. Por eso, el análisis que vamos a realizar sobre factores de la desigualdad económica y la forma en que inciden sobre ella las situaciones y tipos de familia resultará en algún modo insuficiente, porque será imposible tomar en consideración familias que están constituidas de forma incompleta o que podrían estarlo de no mediar una previa y radical desigualdad social que afecta desde hace años a los jóvenes españoles.

### **Factores de desigualdad**

Actualmente, en la sociedad española hay tres factores inmediatos de desigualdad: la actividad laboral, el tipo de trabajo y las fuentes de ingresos. Estos factores están, por otra parte, superponiéndose a los que podíamos decir que fueron los más destacados en los estudios

empíricos sociológicos de épocas anteriores como la clase o la posición social, con su carga hereditaria, y la educación, como impulso de la movilidad social. Con todas las reservas correspondientes, entre ellas la endeblez de los datos disponibles, este planteamiento sugeriría que la sociedad clasista, pasada por el tamiz del estado de bienestar, al menos durante dos o tres generaciones, habría evolucionado hacia una sociedad con una decrecida desigualdad social proveniente de la clase social de la familia de nacimiento, fundamentalmente como consecuencia del acceso mayoritario a los distintos etapas del sistema de enseñanza. Aunque, estaría instaurando otras vías de desigualdad, que tendrían quizás otra dimensión social, con un mayor matiz en la diferenciación social; si bien, esta por ver si ése sería un efecto coyuntural y si en realidad son una rectificación o una suma al poder discriminador de la posición social clásica.

A los tres factores de desigualdad señalados, actividad laboral, tipo de trabajo y fuente de ingresos añadiríamos otro conjunto de variables que han irrumpido en la vida social con un protagonismo que no se puede menospreciar. La edad y/o las etapas del ciclo de vida, la carrera educativa, la profesión elegida, la composición y el tipo de familia o de hogar y el modo de vida adoptado son algunas de las circunstancias que acompañan hoy en día a las personas y les condicionan sus papeles y posiciones sociales. Algunas de ellas son opciones personales, más o menos libres, tal como se corresponde con una sociedad que ha dado autonomía relativa a sus miembros en la medida del desarrollo social alcanzado, pero en otras se esconden vieja o nuevas desigualdades, como es el caso de las de género. Sin embargo, todas ellas parecen quebrar la rigidez de los análisis sociológicos clásicos.

Como primera observación que permiten los datos disponibles podemos ver cómo la actividad laboral incide en las desigualdades económicas, al hilo de los datos del gráfico 3. La relación se deduce directamente: en los hogares en los que todos los miembros están en paro no se alcanzan ingresos por encima de 1190 euros en ningún caso; y en aquellos compuestos por inactivos la proporción de los que superan esa cifra es muy baja (tan solo el 12%). En cambio, la situación de las familias en las que todos los activos están ocupados es muy diferente y casi opuesta, pues aquí solamente el 12,3% tienen ingresos por debajo de 793 euros y en cambio las dos terceras partes superan los 1190 euros. Esas posiciones económica son ligeramente peores cuando algún miembro se encuentra en paro.

Los datos anteriores diferencian básicamente tres situaciones: actividad laboral, paro e inactividad. Sin embargo, no consideran la si-



tuación de dependencia que corresponde a los jóvenes que no han logrado entrar en el mercado de trabajo o que teniendo algún empleo la precariedad o la insuficiencia de ingresos les impiden emanciparse y formar un hogar independiente o su propia familia, tal como se ha visto anteriormente a propósito de la vivienda. Tenemos que subrayar que estadísticamente las dimensiones del fenómeno son muy importante y que nos encontramos ante un problema social, que no por conocido ha tenido algún paliativo, antes al contrario se agrava con el tiempo y, sin embargo, sigue sin ser contemplado en este tipo de datos. En todo caso, aunque el paro es primordialmente un problema de jóvenes, afecta a otros colectivos y es la primera desigualdad básica de nuestra sociedad, que se *dualiza* según el acceso a la actividad laboral o su exclusión de ella.

En el cuadro 5 podemos observar el efecto del tipo de trabajo y fuente principal de ingresos sobre la desigualdad económica. Esto nos facilita información sobre la distribución de los hogares y sus valores absolutos y, a la vez, nos indica las dificultades de comparar ingresos, tal como se deduce de las categorías establecidas al efecto hogares, individuos y unidades de consumo; no resultando al final ninguna de ellas inobjetable.

Lo que si se deduce claramente es una cristalina jerarquización de los ingresos medios personales, familiares o por unidad de consumo según sea la fuente principal de sus rentas, estableciéndose tres grupos: «otros ingresos», rentas del trabajo y prestaciones sociales. La primera categoría concebida como residual está dominada por las rentas del capital, sin duda, y por eso ofrece los valores medios más elevados, aunque afecta a una proporción reducida de la población. A su vez, el trabajo, sea por cuenta ajena o propia, origina las situaciones económicas más frecuentes y casi las más favorables, en la línea de lo visto antes. La distribución de ingresos es, no obstante, amplia y dispersa, dada la variedad de situaciones laborales. El trabajo por cuenta ajena es el que ofrece mayor porcentaje de hogares de rentas altas y es algo menor en el caso de los trabajadores por cuenta propia, donde predominan los autónomos manuales, con la peculiaridad de que ninguno se coloca en el tramo de rentas más bajas.

En cambio, cuando las fuentes de ingresos son más precarias las diferencias entre los hogares son menores, es decir, hay una dispersión menor o si se quiere una mayor igualdad, producto tanto de rentas menores como del mismo efecto novelador de las prestaciones sociales, si bien los jubilados tienen un nivel de vida más alto que los que dependen de otros tipos de prestaciones, que en su mayoría corresponde a los parados que reciben algún pago.

Las categorías analizadas parecen delimitar tres sociedades superpuestas: a) los que viven de rentas sin límites para la satisfacción de sus necesidades vitales; b) aquellos que dependen básicamente de su trabajo y según sea éste así es su status económico y que puede tener un amplio abanico de posiciones económicas; y c) los que dependen del «estado de bienestar», con una mayor igualdad interna.

Es precisamente este último colectivo, que ha ido emergiendo en las sociedades occidentales, el más novedoso y el que plantea más interrogantes. De ahí que, bajo otra perspectiva, contrastemos la relación entre tipo de renta y nivel económico, en el gráfico 4, donde se nos aparece de forma aún más contundente: en cada uno de los tramos de ingresos considerados la proporción de hogares que dependen de una prestación social para vivir va descendiendo progresivamente, según las rentas van siendo más elevadas. El 81% de los hogares más pobres dependen de una pensión o prestación social, mientras que solamente en el 36% de los más ricos se cuenta con alguna de estas prestaciones que, además y lógicamente, no será la fuente principal. En total más de 7,4 millones de hogares perciben algún tipo de prestación social, aunque como vimos antes solamente 4.5 millones cuentan con ella como ingreso principal.

En definitiva, estos datos nos sugieren varias observaciones: a) la trascendencia del estado de bienestar en las sociedades actuales; b) que la reducción o deterioro del estado de bienestar llevaría a situaciones sociales graves; c) que la consideración mecánica de la pobreza relativa como simple relación estadística de los ingresos medios nos conduciría a la inevitable conclusión de que es el estado de bienestar el generador de la pobreza; d) que la desigualdad social reducida a una medición de ingresos arroja paradojas como la anterior y, sobre todo, insuficiencias que ocultan o deforman desigualdades que consideradas bajo otras perspectivas metodológicas deberían arrojar otras conclusiones.

### **Situaciones y tipos de familia**

El análisis empírico de las desigualdades nos conduce, por otra parte, a tomar en consideración variables cuyos efectos no han sido considerados en el pasado o se han difuminado en una simplificadora cuantificación. Al menos el tipo de familia y el ciclo de vida son dimensiones cada vez más relevantes para diferenciar a las familias, pero también sus posiciones en la economía y sus necesidades. En ambos casos el tamaño del hogar está en el trasfondo de esa preemi-

nencia, pero se implican otras características que van más allá de esa concomitancia y plantean problemas sociales variados y de importancia creciente. Una de las consecuencias derivadas es la diferenciación y discriminación social que se produce en relación al *género* de las personas responsables de una familia, pues ambas dimensiones citadas ocasionan que progresivamente haya un mayor número de mujeres en esa situación.

En el gráfico 5 podemos corroborar las relaciones entre edad y género de la persona responsable en cada una de las familias encuestadas en el PHOGUE. Como se aprecia la situación económica varía a lo largo del ciclo de vida de la pareja, desde sus primeras etapas, en las que los ingresos son más bajos de forma generalizada, salvo para una reducida minoría de hogares, ya que casi seis de cada diez obtienen rentas por debajo de los 1190 euros y solo un 4% alcanzan el tramo más alto. Conforme se progresa en el ciclo de vida la proporción de rentas altas crece hasta los 65 años, si bien en el grupo de edad de 45 a 64 años aumentan las familias con rentas bajas, como efecto del adelanto de la jubilación; la cual como se puede deducir cuando se supera esa edad se generaliza produciendo una caída de ingresos, que afecta significativamente a todas o casi todas las familias, al hacerlas depender de forma mayoritaria de una pensión, hasta el punto de que su situación económica es peor que la de los hogares de jóvenes. Ciertamente, hay que tener en cuenta en ello el proceso de cambio social que ha colocado a esas personas en las situaciones laborales más bajas en contraste con los jóvenes que cuentan con un capital educativo superior.

Otro caso es el de la palpable discriminación de los hogares a causa del sexo de la persona principal, con una evidente peor situación económica global cuando se trata de una mujer: más del 22% en el tramo de rentas más bajas, frente a un 4% en el otro caso; y un 6 y 14%, respectivamente, en el escalón más alto de renta. En estos casos se suman varios efectos: principalmente, la posición de la mujer en el mercado de trabajo y el hecho de que se trata de situaciones extremas, mujeres solteras o divorciadas y viudas. Pero, también, el propio hecho de que en la mayoría de los hogares siga siendo un hombre la persona principal.

A su vez, el estado civil complementa la información de las situaciones anteriores. Así, si los hogares jóvenes tienen menos ingresos es lógico deducir que los de las personas solteras tendrán también una posición económica inferior, aunque solo en parte porque hay también hogares de personas de otras edades (un 9% en el tramo más

bajo, pero un 10% en el más alto). Si los individuos de la tercera edad tienen el peor nivel de ingresos, los hogares formados por viudas o viudos tendrán también esa condición (casi dos tercios por debajo de 793 euros). Por eso, el conjunto de los hogares más tradicionales con una pareja casada, presentan la posición global más desahogada (más de un tercio por encima de 1588 euros) o menos empobrecida (un 3% en el tramo más bajo). Y lo más significativo es contrastar el nivel económico de los hogares de personas separadas o divorciadas, si bien el menor peso muestral nos arroja unos datos poco fiables, pero suficientes para deducir que priman entre ellos las situaciones económicas más difíciles, lo que se corresponde en buena medida con el mayor porcentaje de mujeres a su cabeza.

Finalmente, la composición y el tipo de familia constituyen otros factores adicionales que coadyuvan a entender y justificar la complejidad de las desigualdades económicas entre las familias, si se consideran tanto la imputación de ingresos como las necesidades que corresponden a las distintas situaciones familiares. En el cuadro 6 se recogen dos clasificaciones alternativas que realiza el PHOGUE para aproximar la composición y el tipo de hogar. En la primera se parte de la división entre hogares sin hijos dependientes y con hijos, cada una de las cuales da lugar a tres categorías: por una parte, personas solas, dos adultos y otros hogares; por otra, monoparentales, familia nuclear y familia nuclear ampliada.

En la segunda, se clasifican lo que en sentido amplio serían familias, excluyendo las personas que viven solas, en hogares monoparentales, parejas con hijos, parejas sin hijos y otros. Como se ve son dos clasificaciones complementarias, en las que se pone el acento bien en el número de componentes, bien en la tipificación familiar, referente que lógicamente aparece como elemento teórico de fondo, aunque no se utilice el término de forma explícita. Pero, todas esas categorías ponen de relieve la complejidad que han adquirido las formas y situaciones de la familia, con su reflejo en los hogares que constituyen.

A partir de los datos de la encuesta podemos decir que aparentemente las posiciones económicas menos afortunadas son las de los hogares con menor número de miembros. Por supuesto, es así en el caso de personas solas. Además, el número de hogares con mayores rentas aumenta según se tengan hijos o no; pero la distinción entre hogares compuestos por dos adultos y el resto de hogares, tanto en el caso de que tengan hijos dependientes como en el de que no, nos pone de relieve que la existencia de hijos no dependientes u otros

adultos influye en los ingresos del hogar, por agregar sueldos adicionales o prestaciones sociales.

Algo parecido se pone de relieve con la segunda clasificación utilizada por tipo de hogar, pues el máximo nivel de ingresos corresponde a lo que podríamos identificar con la familia nuclear ampliada, es decir, aquella que incorpora otros miembros que padres e hijos. Sin embargo, aunque parece existir la relación anterior en el resto de los hogares se muestra menos fuerte: de hecho hay una distribución de los hogares menos concentrada, en cualquiera de las categorías, incluso, entre las familias monoparentales.

Como conclusión podemos subrayar que la complejidad creciente de los tipos de hogares y de las situaciones por las que pueden pasar afectan decisivamente a sus capacidades para obtener recursos y a sus necesidades, por lo que las diferencias económicas entre ellos son más difíciles de comprender que en tiempos pasados.

### **Tendencias en las desigualdades económicas entre las familias**

Para comprender en qué dirección puede evolucionar la desigualdad económica y social que afecta a las familias es preciso revisar el modelo teórico y la metodología empírica que se viene aplicando por la generalidad de las ciencias sociales a ambos conceptos y gran parte del análisis realizado avala tal afirmación.

En lo que se refiere a la familia el modelo predominante deriva de la concepción de una sociedad donde la familia nuclear es hegemónica, aunque incluya a algún pariente diferente de padres e hijos. Las personas viven dentro de una familia y las que lo hacen solas son una excepción minoritaria; los ancianos que se quedan solos suelen incorporar a su hogar a algún hijo o hija casados o ellos se integran en la familia de algún hijo. Cuando los hijos se emancipan, generalmente a la mayoría de edad y con un empleo, lo hacen para crear su propia familia. A ese modelo corresponde una identificación básica entre familia, hogar y vivienda; pero, también una identificación prioritaria entre padre, cabeza de familia y sustentador principal.

Eso significa que normalmente solo hay una fuente de ingresos y si hay otras adicionales son residuales o temporales. Paralelamente, el consumo es fundamentalmente colectivo y lo decide en buena parte la mujer, salvo en el caso de compras costosas y determinadas. La situación y características externas de la vivienda y su equipamiento interior definen muy bien la posición social de la familia.

En general, este modelo de familia ha sido predominante en las sociedades occidentales desde mediados del siglo XIX, como mínimo referido a la familia urbana, y así ha sido considerado de forma explícita o tácita por gran parte de la ciencia social y especialmente en las investigaciones empíricas, aún cuando se contemplasen excepciones. Pero, desde mediados del siglo XX y de forma evidente en su último tercio las formas de vida familiares han sufrido cambios sustanciales que deben ser tenidos en cuenta. La identificación entre familia, hogar y vivienda se ha roto como consecuencia de cambios demográficos y formas de vida. Ha habido un progresivo crecimiento de personas que viven solas bien por elección propia, bien como consecuencia de rupturas matrimoniales, bien a causa de la edad. A su vez, la prolongación de la esperanza de vida ha proyectado modelos alternativos hacia diferentes etapas de la vida familiar: la prolongación de la formación, la pareja joven sin hijos, las familias monoparentales, el matrimonio solo en la tercera edad.

Por otra parte, las relaciones entre los miembros del grupo familiar se han hecho más independientes y más complejas, especialmente por la incorporación de la mujer al trabajo fuera del hogar, pero también por una mayor autonomía de los hijos, consecuencia de cambios de mentalidad y de la prolongación de su permanencia en el hogar. Todo esto ha cambiado también las situaciones y las relaciones económicas entre los miembros de la familia. Se producen cada vez en mayor número relaciones económicas entre familias que no comparten un mismo hogar: por ejemplo, pensiones entre cónyuges separados o para los hijos que ya no viven con el progenitor; o también con mucha frecuencia y de forma desinteresada o no contractual, entre padres e hijos en forma de ayudas monetarias o en especie, a modo podríamos decir de una redistribución privada de la renta.

La ampliación del estado del bienestar, por otro lado, ha creado multitud de ingresos a las familias procedentes de pensiones, prestaciones sociales, becas de estudio y otras ayudas. A su vez, el acceso al trabajo de la mujer y de los hijos, aún cuando sea precario y temporal, ha roto la dependencia de la familia del sueldo del padre. El resultado de todos esos intercambios es una proliferación de rentas, a veces entrecruzadas, que pueden hacer difícil precisar el montante de ingresos de un hogar, al menos en determinados casos. A todos esos problemas se añade la confusión entre rentas netas, descontando los efectos fiscales, e ingresos brutos, que la mayoría de los declarantes no toman en cuenta al contestar las encuestas. Además, habría que añadir las distorsiones que provocan, como se ha señalado antes, los distintos tipos

de familia y de etapas del ciclo de vida para evaluar y satisfacer las distintas necesidades económicas de las familias, que pueden ocasionar que rentas similares oculten grandes desigualdades de hecho y por tanto de nivel de vida real<sup>8</sup>.

En el caso del conjunto de la sociedad en la que se enmarca la desigualdad entre las familias el modelo predominante ha sido el de la sociedad de consumo de masas, que implica la expansión de una clase media, sus valores y su modo de vida, representado genuinamente bajo ese consumo masivo de bienes industriales típicos como automóviles, televisores, frigoríficos, lavadoras, etc., pero también por la industrialización y estandarización de alimentos, pautas de ocio, información y comunicación y el grueso, en definitiva, de la cultura material. Ese modelo implica la difuminación de las desigualdades de clase, de herencia, de cultura, etc., reduciendo la desigualdad a diferencias graduales de rentas monetarias. Admite un número escaso de familias ricas y un limitado número de pobres y marginados y excluidos; que estadísticamente tienden a ser menospreciados por diluirse en el gran número de familias de ingresos medios que forman la base social.

Sin embargo, también este modelo explicativo de las sociedades avanzadas dominante en las ciencias sociales parece haber quebrado ya o estar en ese proceso, como un efecto más de lo que venimos denominando globalización, con referentes empíricos a los que vamos a aludir. Por una parte, nos encontramos con hogares caracterizados por disponer de rentas y, casi siempre<sup>9</sup>, patrimonios excepcionalmente altos, con relación a las rentas medias que arrojan los sistemas de contabilidad macroeconómicos o las encuestas. Estos hogares que han existido siempre, si bien de forma más reducida y con mayor integración con el resto, ahora, son cada vez más numerosos y con relaciones y vinculaciones internacionales entre ellos y con una identificación menor con su sociedad local.

En los estratos más altos se sitúan las grandes fortunas en la que se ubican cientos de familias, que a través de los medios de comunicación son conocidas como las más ricas del mundo o de un país concreto, y también muchas otras que escapan a ese control. Por debajo de ellos siguen existiendo muchos otros con patrimonios substanciales, heredados o no, y personas que logran obtener ingresos extraordinarios por circunstancias excepcionales, políticos, artistas, deportistas, profesionales, etc. Y a más distancia personas que trabajan en las grandes empresas, altos directivos o ejecutivos, que pueden llegar a escalar las posiciones económicas más altas, pero cuyas retribuciones exceden de forma significativa la media del resto de la sociedad, al menos tal como se deduce de los estudios económicos<sup>10</sup>.

A su vez, en el extremo opuesto asistimos a la aparición o incremento de colectivos sociales muy depauperados respecto a la renta media, algunos de los cuales han existido siempre, como en el caso de la población rural dispersa o en pequeñas poblaciones o los conocidos como los «sin techo». Pero, ahora vienen a añadirse personas o familias inmigrantes que se instalan en las sociedades más desarrolladas y que por diferentes circunstancias se ven obligados a sobrevivir, al menos en un primer momento, con pautas de consumo muy alejadas de la media. Y a estos grupos podemos agregar los colectivos que oficialmente no existen, principalmente el caso de los jóvenes que no pueden crear su propio hogar; las situaciones de pobreza enmascarada por la vía de la redistribución privada o la retirada de ancianos a residencias, los cuales quedan fuera de metodológicamente excluidos en las encuestas que nos aportan la información básica de ingresos de los hogares.

Desde un punto de vista metodológico todos estos cambios plantean un reto muy directo a la medición tradicional de los ingresos y como consecuencia a la determinación de las desigualdades económicas. La única forma posible de conocer los ingresos de un hogar es por medio de preguntas directas a sus miembros. Pero, como es fácil de deducir por todo lo expuesto, esto plantea numerosos problemas, de entre los cuales hay dos fundamentales: la imposibilidad de acceder en el trabajo de campo a los hogares más difíciles, los más ricos y los más pobres, o los sociológicamente «invisibles»; y la ocultación generalizada de ingresos que ahora se amplifica por la multiplicidad de fuentes<sup>11</sup>. Todo ello debe plantear la necesidad de revisar metodologías al uso hoy en día y la implantación de nuevos recursos metodológicos para al menos lograr estimaciones más fiables y capaces de captar las nuevas tendencias sociales.

En conclusión, nos encontramos que asistimos a una transformación sustancial de la vida familiar y de las sociedades en las que vivimos, en las que la globalización está produciendo cambios que van a afectar a las desigualdades sociales, sobre todo a sus dimensiones y a su visibilidad o a sus puntos de referencia. Dentro de la sociedad más avanzadas el desarrollo de la sociedad de consumo y del estado de bienestar habían reducido las desigualdades económicas y, sobre todo, las situaciones más extremas de pobreza a la cual todavía hoy se enfrentan muchos países. Aún cuando esas desigualdades han podido ser mayores que las expresadas con las metodologías científicas con las que se ha construido el discurso dominante de la sociedad de clases medias y de consumo, es ahora cuando se revelan más desfasadas.



Desde la perspectiva que vaticinan los apuntes empíricos de que disponemos, podemos concluir que a nivel de la sociedad global parece emerger una clase económicamente superior que es en buena medida internacional, apátrida de facto, con una gran capacidad para generar rentas excepcionales y enormes patrimonios. Las clases medias tradicionales tienen ahí su contrapunto<sup>12</sup>. Pero, en el otro margen, la pobreza extrema emerge cada vez de forma más cercana, tanto por los flujos migratorios como por los medios de comunicación. El resultado tiende a ser una sociedad en la que las desigualdades entre las familias tienden a aumentar, la cohesión social se debilita y las clases medias se diluyen. Estas tendencias parecen estar bastante definidas, al menos en los países más avanzados: sus consecuencias pueden ser muy variadas y su desarrollo puede llegar más o menos lejos dependiendo de que se establezcan políticas sociales globales, lo cual no se juzga muy próximo, pero ese es el escenario que debemos contemplar.

### Notas

<sup>1</sup> Ciertamente, en los estudios empíricos el referente metodológico es en sentido estricto el hogar o el individuo. Pero, en realidad éste es un concepto estadístico cuya definición o delimitación también tiene lagunas. Identificar hogar y familia no es absolutamente correcto, a no ser que forzásemos en exceso el alcance de ese último concepto. Sin embargo, esa identificación se hace inevitable si queremos manejar datos cuantitativos. En líneas generales, se pueden identificar los hogares que sería cuestionable considerar como familia, por ejemplo, las personas que viven solas. Sin embargo, no siempre es posible y por eso hay que advertir que se usarán indistintamente ambos conceptos, en el entendido de que los datos sobre hogares, no siempre exactos, son extrapolables tendencialmente para las familias.

<sup>2</sup> Los análisis basados en este tipo de datos son muy abundantes, especialmente entre los economistas. Un texto reciente, claro y preciso es: Josep Oliver-Alonso, Xavier Ramos y José Luis Raymond-Bara, *Income distribution: a robust picture of falling income inequality*, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social, Documento de trabajo, N° 166, 2001.

<sup>3</sup> Este es un estudio que se ha realizado desde 1995 en los países de la Unión Europea con una metodología similar. El INE ha publicado algunos años del estudio y ofrece en su página web de internet un banco de datos muy completo. Todos los datos ofrecidos en este trabajo, salvo indicación contraria, provienen de esa fuente: [www.ine.es](http://www.ine.es).

<sup>4</sup> En el trabajo de campo los errores son a veces incontrolables: hogares que deben ser sustituidos en la segunda oleada, imposibilidad de depurar las cifras de ingresos o como en el caso del PHOGUE un cuestionario recargado de preguntas con el fin de recoger la variedad de fuentes de ingresos que puede tener una familia, son los más importantes.

<sup>5</sup> Hay que tener en cuenta que otras encuestas, entre ellas la EPF, elevan sensiblemente el porcentaje de posesión de segunda vivienda, llegando a situarlo por encima del 50%.

<sup>6</sup> Centro de Investigaciones Sociológicas, estudio nº 2370, tomado de Consejo Económico y Social, *La emancipación de los jóvenes y la situación de la vivienda en España*, Colección Informes CES, Madrid, 2002, pp. 25 y 29. Las diferentes y sucesivas encuestas a jóvenes realizadas en los últimos 10 años vienen aportando datos en la misma dirección.

<sup>7</sup> Consejo Económico y Social, *ibid.*

<sup>8</sup> Habría que añadir la problemática que estadísticamente se solucionan parcialmente en las estadísticas internacionales con el concepto de *paridad de poder de compra* y que tiene que ver fundamentalmente con las diferencias regionales del coste de la vida.

<sup>9</sup> Se podría en este punto reproducir el enfoque de Wright Mills, que, aunque orientado hacia el poder, encaja perfectamente en este análisis y con una actualidad casi completa. Concretamente él consideró los siguientes grupos en la sociedad americana de los cincuenta: los muy ricos, las celebridades, los altos directivos, los ricos corporativos, los señores de la guerra y el directorio político. El selecto círculo de las clases altas es restrictivo y tiene como característica compartir un estilo de vida «aproximadamente el mismo —aunque hay variantes regionales— en todas las grandes ciudades de la nación», Wright Mills, *La élite del poder*, F.C.E., México, 1967, p. 65. Ahora, esto se produce en el conjunto del mundo occidental con una clara tendencia a la globalización. En todo caso conviene recordar la finura de esta clase de sociología a la vez empírica y de complejidad teórica.

<sup>10</sup> Baste señalar que la media de ingresos de los directivos empresariales españoles, que suman varios miles de individuos, está cifrada en 24 millones de pesetas anuales. Pero, tendríamos que añadir un número creciente de personas que tienen también patrimonios e ingresos excepcionales pero que son aún más opacos para la investigación empírica por provenir de la economía sumergida o la ilegal.

<sup>11</sup> Comienza a utilizarse en ámbitos fuera de la administración la identidad entre declaración de IRPF y capacidad económica de la familia, individualizada además para todos y cada uno de sus miembros. Esto que resulta un despropósito en la asignación de derechos en muchos casos, se convierte un disparate cuando se rebasa esa demarcación. Las estadísticas tributarias sobre ingresos y patrimonio recogen la realidad administrativa que se corresponde con un procedimiento recaudatorio que incluye una normativa específica y que provoca como efecto sociológico innegable fenómenos de elusión, evasión y fraude fiscal. Existen centenares de argumentos y casuísticas empíricas que fundamentan esta afirmación. Por eso, cualquier intento de identificar ingresos personales o familiares con los registros hacendísticos parece en el mejor de los casos una idea descabellada que de generalizarse nos introduciría abiertamente y sin remisión en la ciencia ficción social. Véase al respecto diario *Expansión* de 7 de enero de 2003, p. 31.

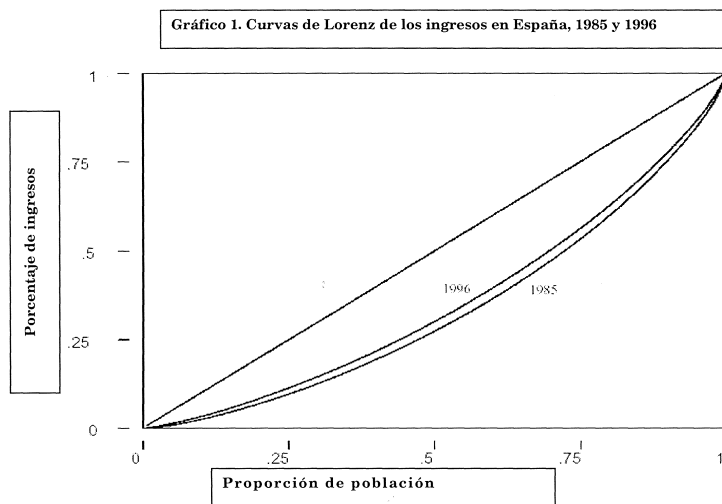
<sup>12</sup> En los análisis sociológicos y económicos nacionales es solo una parte de la clase media alta la que aparece como la clase alta o élite de la sociedad porque los instrumentos al uso como encuestas o declaraciones de los impuestos sobre la renta, patrimonio, etc. son incapaces de detectar a los auténticos ocupantes de esas posiciones. La inercia de los «catecismos ideológicos» se encarga de negar esa evidencia, con el resultado último de impedir su control y la búsqueda de nuevos y viables mecanismos

de redistribución que no afecten exclusivamente a las clases medias de unas sociedades cada vez más deslavazadas y en las que el mantenimiento de un «estado» de derechos iguales para todos los ciudadanos y un «bienestar» colectivo, de satisfacción de necesidades comunes para esos ciudadanos, resultará cada vez más inviable.

Cuadro I. Evolución de la distribución de la renta en España 1995-1996  
Mediana de ingresos = 100. Cambio 85/96 en porcentajes.

Percentile	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1985/96
5	34	37	41	41	45	45	43	45	43	43	41	41	18.4
10	47	50	52	51	54	53	54	55	54	54	52	52	10.3
15	57	58	60	59	62	60	61	62	62	62	60	60	5.4
20	64	64	66	64	68	67	67	67	67	68	66	66	3.1
25	70	70	71	72	73	72	73	73	73	73	73	72	3.6
30	75	76	77	78	78	77	78	78	79	79	79	78	3.6
35	81	82	83	84	83	83	84	83	84	84	84	84	2.6
40	88	88	89	89	89	90	89	89	89	89	89	89	1.4
45	94	93	94	94	94	94	94	94	94	95	95	95	0.8
50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0.0
55	108	106	107	106	106	106	107	105	105	106	106	106	-1.2
60	116	113	113	113	112	112	113	111	113	113	113	114	-1.9
65	124	120	121	120	121	119	121	118	120	121	120	120	-3.2
70	134	129	131	127	129	127	129	126	129	129	129	129	-3.6
75	145	142	140	138	138	137	140	136	140	139	139	139	-4.4
80	161	155	152	151	150	150	153	149	154	152	151	152	-5.6
85	178	174	169	166	166	166	171	165	169	169	167	169	-5.3
90	208	203	194	189	190	189	197	190	195	193	194	190	-8.7
95	261	253	236	228	236	237	241	231	248	239	239	235	-9.9
Media	120	116	116	114	116	116	116	114	116	116	116	115	-4.6

FUENTE: Josep Oliver-Alonso, Xavier Ramos y José Luis Raymond-Bara, **Income distribution: a robust picture of falling income inequality**, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social, Documento de trabajo, N.º 166, 2001

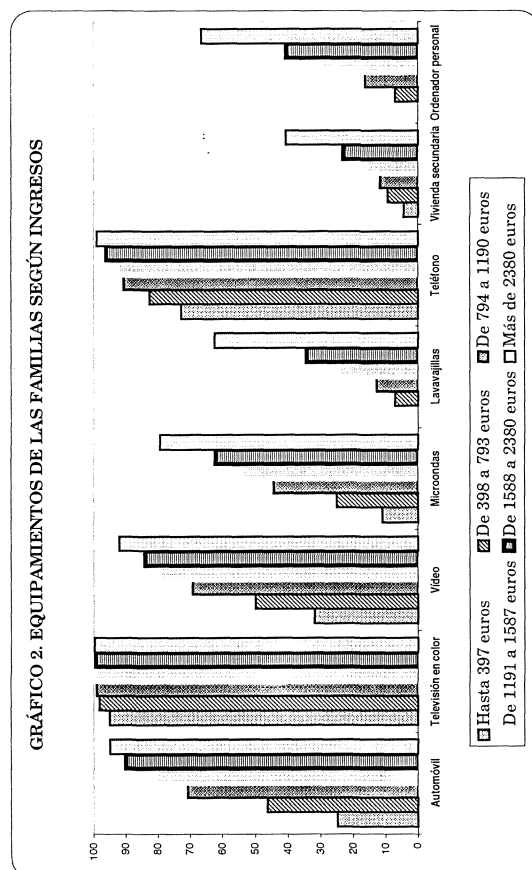


FUENTE: Josep Oliver-Alonso, Xavier Ramos y José Luis Raymond-Bara, **Income distribution: a robust picture of falling income inequality**, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social, Documento de trabajo, N° 166, 2001.

Cuadro 2. Variación de los ingresos del hogar entre 1994 y 1999, en porcentaje de hogares

	Inferiores al 50% de los ingresos medianos en 1998	Entre el 50% y el 100% de los ingresos medianos en 1998	Entre el 100% y el 150% de los ingresos medianos en 1998	Superiores al 150% de los ingresos medianos en 1998	Todos los individuos en 1998
Inferiores al 50% de los ingresos medianos en 1994	50.2	18.7	3.1	1	12.6
Entre el 50% y el 100% de los ingresos medianos en 1994	41.6	58.3	30.7	14.7	37.1
Entre el 100% y el 150% de los ingresos medianos en 1994	4	16.3	43.7	16	22.2
Superiores al 150% de los ingresos medianos en 1994	4.2	6.7	22.5	68.3	28
Total	100	100	100	100	100

FUENTE: INE, PHOGUE 1998



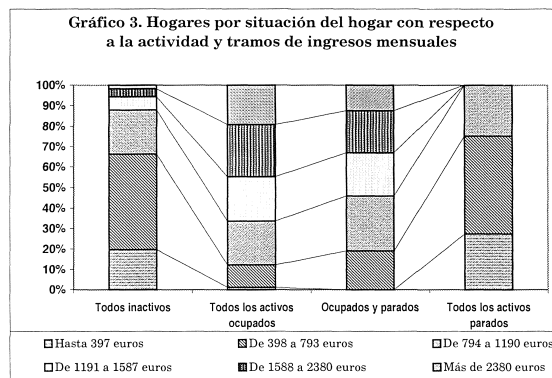
FUENTE: INE, PHOGUE 1998

CUADRO 3. Hogares por tramos de ingresos mensuales del hogar y determinadas instalaciones o servicios que poseen.

	Cocina independiente	Baño o ducha	Inodoro con agua corriente	Agua caliente	Terraza o jardín	Calefacción	Todas las instalaciones
<b>Todos</b>	98.6	98.9	99.4	97.9	75.1	36	29.1
<b>Hasta 397 euros</b>	97.8	95.1	98	91	69.9	10.2	8.2
<b>De 398 a 793 euros</b>	98.4	98.4	98.9	96.5	71.8	22.1	15.9
<b>De 794 a 1190 euros</b>	98.3	98.9	99.4	98.7	73	30.2	21.8
<b>De 1191 a 1587 euros</b>	98.9	99.9	100	99.1	74.3	40.6	32.4
<b>De 1588 a 2380 euros</b>	98.6	99.6	100	99.5	77.4	46.2	39.3
<b>Más de 2380 euros</b>	99.3	99.6	99.8	99.6	86.2	68.4	60.8

FUENTE: INE, PHOGUE 1998





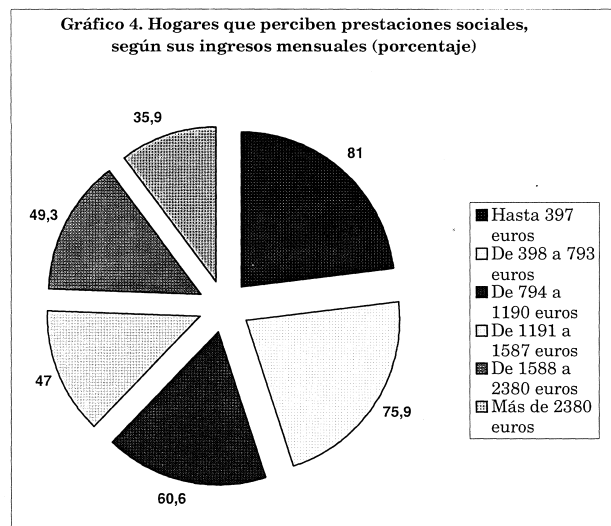
FUENTE: INE, PHOGUE 1998

**Cuadro 4. Hogares por fuente principal de ingresos (1997) y renta anual neta media por hogar, por persona y por unidad de consumo (1997)**

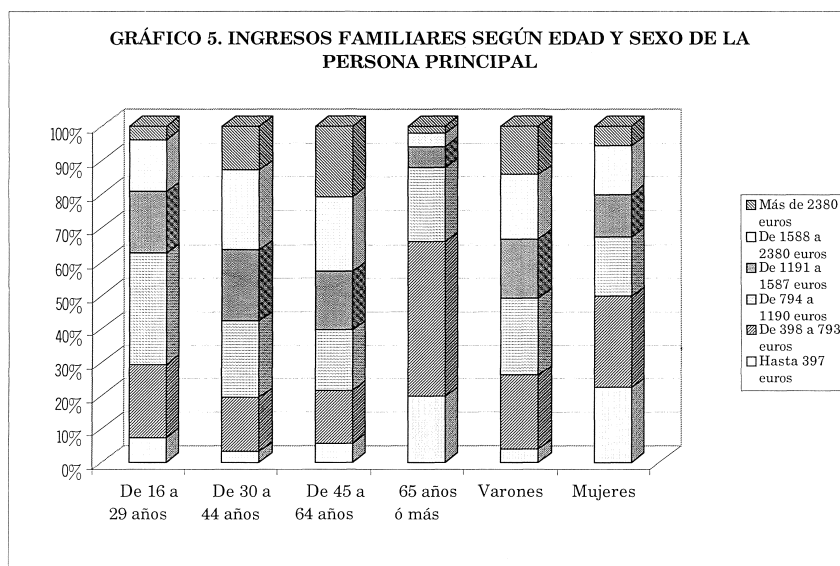
	Número de hogares (miles)	Porcentaje de hogares	Renta media por hogar	Renta media por persona	Renta media por unidad de consumo
<b>Todos</b>	12.626.10	100	16.148.00	5.054.00	6.528.00
<b>Trabajo cuenta ajena</b>	6.352.60	50.3	19.700.00	5.535.00	7.274.00
<b>Trabajo cuenta propia</b>	1.254.80	9.9	15.992.00	4.058.00	5.361.00
<b>Pensiones</b>	3.539.80	28	10.656.00	4.903.00	5.840.00
<b>Otras prestaciones sociales</b>	955.3	7.6	9.235.00	2.833.00	3.602.00
<b>Otros ingresos</b>	400.5	3.2	24.891.00	6.235.00	8.299.00
<b>No consta</b>	123.2	..	..	..	..

- 1) Los ingresos a los que se refiere esta tabla son ingresos netos. fuente principal de ingresos (1997)
- 2) Otras prestaciones sociales incluye prestaciones por desempleo y otros subsidios y prestaciones sociales.
- 3) Renta media por persona: El ingreso medio por persona se calcula como cociente del total de ingresos y n° de personas.
- 4) Renta media por unidad de consumo: El ingreso medio por u. c. se calcula como cociente entre la suma extendida a toda la población de los ingresos medios por u.c., y n° de personas

FUENTE: INE, PHOGUE 1998



FUENTE: INE, PHOGUE 1998



	Todos (miles)	Hasta 397 euros	De 398 a 793 euros	De 794 a 1190 euros	De 1191 a 1587 euros	De 1588 a 2380 euros	Más de 2380 euros
<b>Todos</b>	<u>12.626.10</u>	<u>8.0</u>	<u>23.2</u>	<u>21.9</u>	<u>16.4</u>	<u>17.9</u>	<u>12.5</u>
<b>H. con una persona</b>	1,784.70	34.7	36.9	14.6	8	-4.3	..
<b>2 adultos sin hijos depend.</b>	3,109.00	4.5	35.8	29.1	12.9	12.1	5.7
<b>Otros h. sin hijos depen.</b>	2,000.60	..	11.6	20.2	22.5	26.9	17.7
<b>1 adul. con 1+ hijo dep.</b>	159	..	-28	..	..	..	..
<b>2 adultos con 1+ hijo d.</b>	3,680.60	-4.6	18	24.1	20.9	17.5	14.8
<b>Otros h. con hijos dep.</b>	1,874.80	..	11.6	14.9	15.5	32.4	23.9
<b>Tipo de hogar:</b>							
<b>Monoparental con hijos</b>	993.6	-8.3	19.8	30.3	15.6	18.4	-7.6
<b>Pareja sin hijos</b>	2,410.60	-3.8	39	26.8	12.9	11.6	6
<b>Pareja con hijos</b>	5,914.20	3.1	15.2	22.3	20.2	22	17.2
<b>Otros hogares</b>	1,523.00	..	15.5	15.9	17.7	27.8	20.5

NOTA: El guión indica que en la casilla correspondiente el número de observaciones muestrales está comprendido entre 20 y 49, por lo que esa cifra es poco fiable y hay que interpretarla con cautela. Si el número de observaciones muestrales es inferior a 20 no se facilita el dato correspondiente, figurando en ese caso '..'

FUENTE: INE, PHOGUE 1998.