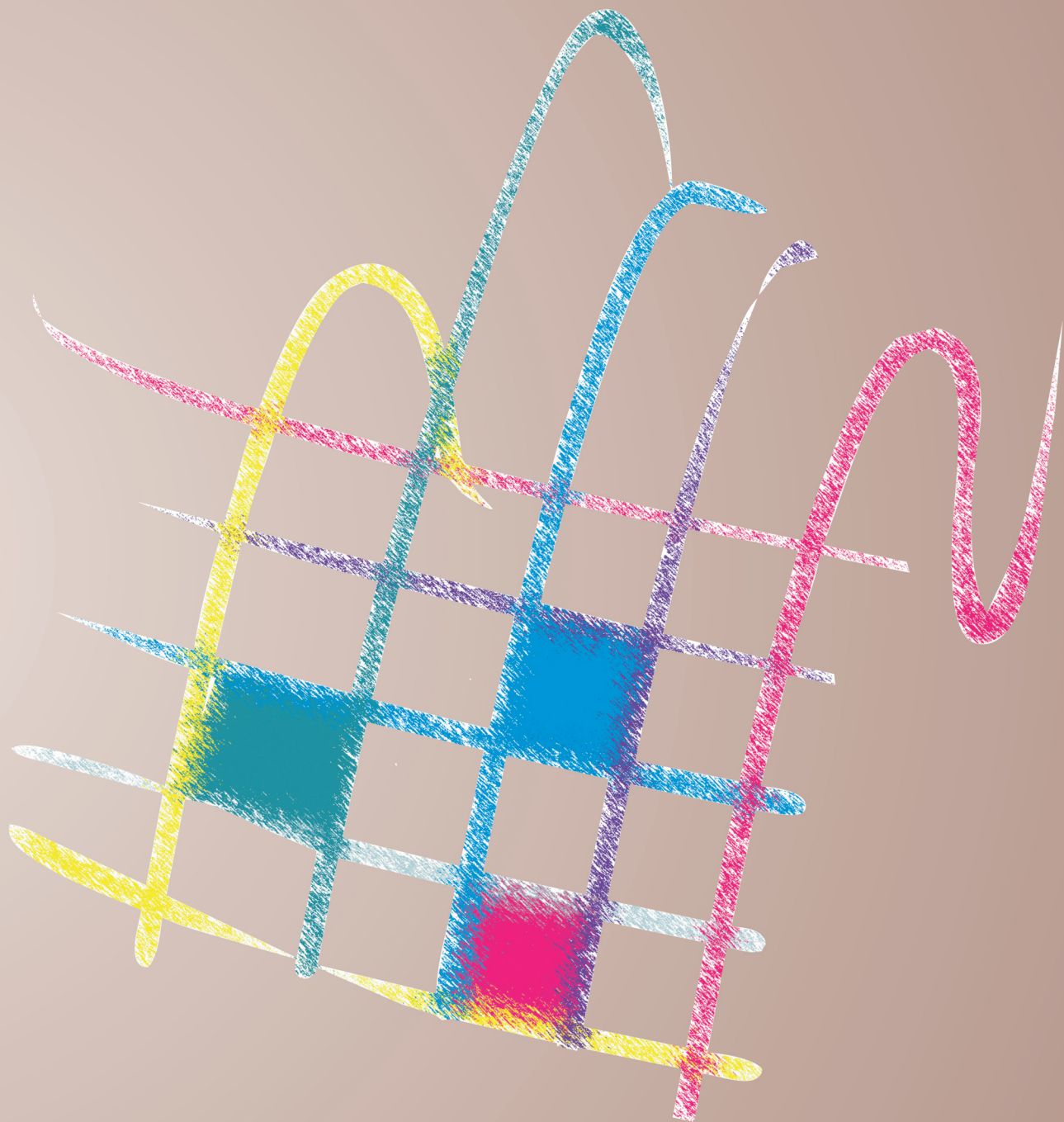


Los intercambios en las economías alternativas de las redes familiares andaluzas



Instituto de Estadística de Andalucía
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA

Unión Europea

Fondo Social Europeo



**Los intercambios en las economías
alternativas de las redes
familiares andaluzas**

Instituto de Estadística de Andalucía

Pabellón de Nueva Zelanda

Leonardo Da Vinci, 21

Isla de la Cartuja

41092 Sevilla

Teléfono: 955 03 38 00

Fax: 955 03 38 16-17

www.juntadeandalucia.es/institutodeestadistica

Los intercambios en las economías alternativas de las redes familiares andaluzas



Instituto de Estadística de Andalucía
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA

Datos catalográficos

Rodríguez Martínez, Pilar

Los intercambios en las economías alternativas de las redes familiares andaluzas / Pilar Rodríguez Martínez. -- Sevilla: Instituto de Estadística de Andalucía, 2009

244 p. ; 30 cm. -- (Estudios)

D.L.: SE. 6398-2009

ISBN.:978-84-96659-79-7

1. Familia. 2. Relaciones humanas. 3. Ayudas. 4. Andalucía. I. Instituto de Estadística de Andalucía. II. Título. III. Serie

316.356.2(460.35)

173.7(460.35)

Autor

Pilar Rodríguez Martínez

Tabulación y explotaciones estadísticas:

María Elena González Montero

Mercedes Hidalgo Montero

Rubén Martín Giménez

Año de Edición: 2009 Instituto de Estadística de Andalucía

© Instituto de Estadística de Andalucía

Depósito Legal: SE-6398-2009

I.S.B.N.: 978-84-96659-79-7

Tirada: 300 ejemplares

Reproducción autorizada con indicación de la fuente bibliográfica, excepto para fines comerciales

Índice

1. Las redes familiares como circuitos alternativos de intercambio	9
2. El intercambio de regalos	17
2.1. Tipos de regalos que se intercambian en las redes familiares andaluzas.	29
2.2. Ocasiones en las que se intercambian los regalos	40
2.3. Miembros de la red familiar con los que se intercambian regalos.	48
3. Ayuda monetaria en circunstancias excepcionales	61
3.1. Objetivos o finalidad de las ayudas monetarias excepcionales.	70
3.2. Miembros de la red familiar con los que se intercambian ayudas económicas excepcionales.	74
4. Ayudas no monetarias	81
4.1. Tipo de ayuda no monetaria que se presta y percibe de miembros del entorno familiar	84
4.2. Miembros a los que se presta -y de los que se recibe- ayuda no monetaria en el entorno familiar	89
5. Ayudas para la adquisición de la vivienda	97
5.1. Tipo de ayuda que se ha prestado para la adquisición de la vivienda	103
5.2. Miembros de la red familiar a los que se ha ayudado en la adquisición de la vivienda	107
6. Ayuda monetaria regular	111
6.1. Objetivos de las ayudas monetarias regulares.	118
6.2. Cantidad de ayuda económica regular que se aporta mensualmente a los miembros del entorno familiar	123
6.3. Miembros de la red familiar a los que se presta ayuda económica regular	129
7. La transmisión de la herencia: un regalo intergeneracional	137
7.1. Período de percepción de la herencia.	144
7.2. Naturaleza de la herencia recibida	150
7.3. Valor actual de la herencia	158
7.4. Familiares de los que se ha recibido herencia	164
7.5. Consecuencias de la herencia en las relaciones familiares	169
Conclusiones	171
Anexo. Tablas estadísticas	189

1. Las redes familiares como circuitos alternativos de intercambio

Esta monografía versa sobre los intercambios monetarios y no monetarios que tienen lugar en el seno de las redes familiares andaluzas a partir del análisis de los datos contenidos en la *Encuesta de Redes familiares en Andalucía*. Se trata de un estudio hasta cierto punto innovador, tanto en lo que se refiere al objeto de estudio –el intercambio en las redes familiares– como en lo que tiene que ver con la producción de datos para observar dicho fenómeno social –la encuesta de Redes familiares en Andalucía–.

En otro lugar ya resalté las innovaciones que supone el estudio de la red familiar respecto a los tradicionales estudios sobre la familia¹. Añadiré, en esta ocasión, que el estudio de los intercambios que se producen en el seno de esa red nos permite adentrarnos en el conocimiento de las economías monetarias y no monetarias que funcionan en los intersticios sociales, entrecruzándose y reorganizando en la vida cotidiana bienes, servicios, cuidados y afectos. Me refiero al tipo de intercambios que habitualmente se producen entre padres e hijos, hermanas, etc., como por ejemplo, los regalos, las herencias, la información o las ayudas monetarias, que aquí voy a denominar *economías alternativas*². Algunos de esos recursos también se ofertan y demandan en la denominada economía formal, tanto

pública –el Estado– como privada –empresas. Esta monografía se centra en los intercambios *alternativos* que tienen lugar entre los andaluces y los miembros de su red familiar.

Sin duda, los procesos de individualización que acompañan a la modernización social deberían haber influido en el modo en el que las personas se conectan a la red familiar. Entre esos procesos cabe destacar la mayor movilidad residencial, el aumento de la esperanza de vida, la mayor incorporación de las mujeres al mercado de trabajo formal, el retraso en la edad media al matrimonio, el descenso en la fecundidad, el mayor número de rupturas conyugales, la ampliación de las formas de convivencia familiar y la crisis del estado de bienestar. Como consecuencia, es posible que los grupos de parentesco se estén descomponiendo, ya que las personas tienen cada vez más dificultades para coincidir con los miembros de la red y, por tanto, para intercambiar con ellos. También es posible que manifiesten un aparente ‘desapego’ a las relaciones familiares tradicionales³, lo que no quiere decir que desaparezcan por completo los intercambios con otros miembros de la red familiar. Quizá, como señala Jean-Hughes Déchaux, “los intercambios materiales entre parientes, concretamente los regalos de padres y madres a los hijos adultos, continúan ocupando un lugar importante en las relaciones familiares, pero se desarrollan mediante relaciones más complejas en las que la dependencia real se niega en nombre de la autonomía que cada parte reclama para sí misma. Sobre todo, uno no debe aparecer como obligado a la persona(s) de la que depende. Los que dan y los que reciben deben actuar como si el regalo no tuviera un ‘coste’ relacional, manteniendo la ilusión de que no requiere nada a cambio, aunque cada una de las partes sepa que ese no es el caso. Esa tensión dialéctica –entre autonomía y dependencia, elección y asignación– es típica de un sistema cognitivo donde no existen grupos de parentesco”⁴.

En todo caso, si los comparamos con los intercambios que se producen en la economía formal, los intercambios entre los miembros de la red familiar presentan una serie de características propias. En primer lugar, el rasgo más interesante a destacar de estas economías alternativas es que

1. Rodríguez Martínez, Pilar (2007): *Almería: Dependencia y solidaridad en las redes familiares*. Sevilla: Instituto de Estadística de Andalucía.

2. Con este término pretendo poner de manifiesto que estos intercambios de bienes, servicios, cuidados y afectos se llevan a cabo en circuitos alternativos a los de la economía formal.

3. Es interesante anotar que, en un estudio sobre la solidaridad intergeneracional llevado a cabo en varios países (Japón, Corea, China, Indonesia, Israel, Alemania y Turquía), basado en el análisis de 249 pares de abuelas y sus hijas, con sistemas de parentesco diferentes, los datos demuestran que en la solidaridad intergeneracional las actividades expresivas son decisivas para la calidad de las relaciones intergeneracionales percibidas, mientras que las actividades instrumentales no tienen ninguna importancia. Así pues, es posible que haya que relativizar el supuesto paso de un sistema de parentesco en el que la solidaridad intergeneracional se basa en la descendencia (en el que los padres (y otros familiares) ejercen una gran influencia en la selección de pareja y en los que los hijos son favorecidos sobre las esposas en la percepción de la herencia) a un sistema de parentesco de afinidad (caracterizado por el amor romántico, la selección de pareja independiente y una gran solidaridad entre los esposos). Las diferencias entre ambos sistemas parecen mucho más laxas que lo que cabría esperar. (Nauck, Bernhard y Suckow, Jana (2006): “Intergenerational Relationships in Cross-Cultural Comparison”, en *Journal of Family Issues*, Vol. 27, No.8, pp1159-1181)

4. Déchaux, Jean-Hughes (2002): “Paradoxes of affiliation in the contemporary Family”, en *Current Sociology*, vol. 50(2), pp. 229-242, p.239.

pueden funcionar con dinero, pero no se atienen de un modo estricto a las leyes del mercado, ya que lo que se da y se recibe no está estipulado mediante un contrato. Por un lado el dinero que las personas manejan en dichas economías alternativas procede de la economía formal –empresas o Estado-. Las economías alternativas se establecen como circuitos secundarios, constituyen maneras concretas de gestionar, distribuir o invertir dinero en relaciones sociales diferentes. Son, por así decir, subsidiarias, o ‘de terceros’. Y, generalmente, también son ‘superfluas’. Es decir, las personas consumen bienes, servicios, cuidados y afectos, parte de los cuales tal vez fueron comprados con dinero, pero que son ‘especiales’, diferentes de los que recibirían si fueran ellos mismos quienes los encargaran. Se trata, quizá, de bienes y servicios cuya característica principal es que no se reconoce ni se organiza oficialmente su necesidad, o cuya organización ‘se disimula’, pues no forma parte de la esfera ‘pública’ de las personas, sino del ámbito de lo ‘privado’, de los ‘compromisos personales’, del ámbito de lo ‘doméstico’ o de lo ‘afectivo’.

Y es que las relaciones en el seno de la red familiar difieren en muchos aspectos de las que establecemos en otras asociaciones. La red familiar se instaura una y otra vez a partir del nacimiento o adopción de nuevos miembros que se aportan al grupo como regalos inexplicables. Podemos decir también que las personas nacemos en el seno de una red que no elegimos, sino que nos viene dada de antemano como red o grupo social de referencia, primario, que nos sostiene en nuestros primeros años de vida y nos proyecta hacia otras redes sociales. Y, efectivamente, cada persona va acumulando sus propias relaciones sociales, y dependiendo de múltiples circunstancias, desarrollará más o menos su sentimiento de pertenencia a la red familiar. Tiene la potestad de incorporar nuevos miembros a la red, situación que los otros miembros ratifican ofreciendo regalos al recién llegado/a. Y, tras el fallecimiento de alguno de los miembros de la red, otros reciben como regalo lo que ellos llegaron a acumular.

Así pues, los intercambios en la red familiar nos hablan de la persistencia de dicha red, del dinamismo de las interacciones que la comprenden, dinamismo que se objetiviza, cada vez que los miembros se reúnen a hacerse regalos y dejarse regalar. De modo que cuanto más se da y se recibe, más conectado se está a la red, quedando excluido de la misma el que no da ni recibe, es decir, quien no intercambia. Y es que los intercambios están presentes en la mayor parte de nuestro ciclo vital y, como señala Komter⁵, estamos tan acostumbrados a funcionar en esos circuitos de intercambio que no somos conscientes de la importancia social y psicológica que cumplen.

En segundo lugar, y si queremos seguir describiendo esta economía, hay que resaltar que las partes implicadas no

suscriben una relación contractual formal, es decir, que no está legalmente estipulado qué derechos y obligaciones comprometen y asisten a la persona que da o recibe bienes, servicios, cuidados y afectos, o que sólo existe una articulación mínima de dichos derechos y obligaciones, quedando un amplísimo margen de interpretación⁶. Esto no quiere decir, ni mucho menos, que estas economías no se atengan a norma social alguna. Nada más lejos de la realidad. Por ejemplo, a principios del siglo XXI, la población andaluza regala y recibe mayoritariamente determinados tipos de regalos. Y lo hacen en unas ocasiones más que en otras. Aquí se tratará de identificar algunas de estas regularidades, lo que permitirá entender mejor qué objetos se intercambian y en qué ocasiones se producen esos intercambios. Pero es necesario subrayar que las personas que intercambian no se atienen a una lógica contractual formal. Más bien cabe afirmar lo contrario: estos intercambios se caracterizan por no estar previamente pactados mediante algún contrato social. Incluso se podría afirmar que la gracia del regalo consiste precisamente en la ‘sorpresa’, que el buen servicio que se intercambia entre miembros de la red familiar ‘no tiene precio’ o que la mejor herencia es la que ‘no se persigue’.

Esa aparente falta de cálculo, de visión utilitarista de las cosas y las personas, debe ser destacada como el rasgo más desconcertante de la lógica que ordena este tipo de economías. Y es que, acostumbrados a observar el mundo social exclusivamente en términos de sociedad racional, industrial y moderna, no se puede entender fácilmente el amasijo de intercambios mediante los que dejamos de ser seres ‘directamente productivos’ para convertirnos en ‘personas’. Desde las perspectivas más utilitaristas, esta economía alternativa será vista como pre-moderna, como característica de sociedades todavía en desarrollo, o como síntoma de una vuelta atrás. Desde nuestro punto de vista, estas economías alternativas no deben entenderse como características de relaciones sociales ‘extinguidas’, ni a ‘extinguir’ ni ‘extinguiéndose’. Más bien nos parece que dan cuenta de parte de un mundo de relaciones sociales extenso que, aunque ha ido variando en su forma a lo largo del tiempo, es imprescindible para entender cómo se desarrollan las personas en sus vidas cotidianas, y cómo se proyectan hacia un mundo social cada vez más amplio. Incluso, abogamos por los planteamientos que tratan de resaltar los aspectos morales de los elementos simbólicos que se consideraban abstractos y universales en sociedades capitalistas como la nuestra, y cuyo mejor ejemplo es el dinero⁷.

La tercera característica de este tipo de economía es que sus principales protagonistas no tienen el mismo sexo, ni la misma edad, ni el mismo nivel de estudios o situación laboral, que los protagonistas habituales de las economías formales. Esta característica de las economías alternativas da cuenta de una deficiencia elemental que ha caracterizado a la teoría social moderna. Pues, desde sus inicios, la teoría social definió el mundo social de las personas –y a las personas en tanto que seres sociales- como un derivado de su participación en la producción industrial y/o de su capacidad para influir en los partidos políticos. Como consecuencia, se primó el análisis de las lógicas que se suponía que allí operaban, hasta el punto de que, como señalara Weber, una acción plenamente social era aquella que podía identificarse con una acción racional con

5. Komter, Aafke E. (1996): *The gift: an interdisciplinary perspective*. Amsterdam, Amsterdam University Press

6. Este será el caso de las herencias. Aunque esté estipulada legalmente la forma de distribución, como veremos, sólo lo están realmente aquellas herencias que se distribuyen tras la muerte de la persona de la que se hereda, y no de una forma absoluta, sino atendiendo siempre a la voluntad de la persona que lega.

7. Ver, por ejemplo, Zelizer, Viviana A. (1994): *The social meaning of Money*. New Jersey: Princeton University Press.

respecto a fines. Un resultado de esa estrecha visión de lo social –criticada hasta la saciedad desde una amplia gama de teorías feministas– ha sido la imposibilidad de articular explicaciones sobre el mundo social de, por ejemplo, muchas mujeres: o no existían como seres sociales, o se daba por hecho que eran seres sociales alienados, o complementarios de los varones.

El análisis de redes sociales ha permitido a los científicos sociales ampliar un poco el horizonte de protagonistas y relaciones para analizar el mundo de lo social. En este caso, la focalización en las relaciones de amistad ha sido considerada como una variable clave que ayuda a entender –y a veces explicar–, tanto la entrada como la posición que una persona mantiene en el mercado laboral, o incluso, en su acceso a la salud. Pero, desde nuestro punto de vista, el análisis de redes sociales tendría que ser planteado, no como un derivado del análisis de la ‘sociedad industrial’, sino como proyector autónomo de relaciones sociales.

En otros casos, se ha dado por hecho que las redes familiares son similares a las redes de amigos cuando, desde nuestro punto de vista, poco tienen que ver entre sí salvo el hecho de que, en ambos casos, implican centrar la mirada en sitios que no son la producción de bienes y servicios de aquella sociedad industrial a la que antes nos referíamos. No nos parece razonable suponer que la red de amigos funciona con la misma lógica que la red familiar por múltiples razones. Por un lado, la red de amigos se elige, mientras que la red familiar –por lo menos en su primera formación viene dada al nacer, diferencia que quizá explique por qué en el primer caso predomina la lógica de los afectos –de las afinidades electivas, se podría decir también– mientras en el segundo la lógica central que opera es la del compromiso e, incluso, la obligación. Esas lógicas de funcionamiento tienen que ver, sin duda, con el tipo de asociaciones –o comunidades– en las que se producen las interacciones que construyen la red y los lugares donde tienen lugar esas interacciones, pues no es idéntica la forma que adquieren las interacciones humanas en un club o una acampada, y la que se conforma en el seno de los hogares.

De modo que, desde nuestro punto de vista, el mundo social total de una persona no debe reducirse a las relaciones que establece en determinado tipo de círculos sociales aunque en nuestras vidas cotidianas aprovechemos las relaciones de unos círculos para mejorar nuestra posición en otros. Por ejemplo, un trabajador puede casarse con la hija de su jefe, en cuyo caso fomenta su posición en el mercado laboral aprovechando las obligaciones familiares del padre de su esposa. Otro ejemplo sería el de una persona que desarrolla una estupenda relación de amistad con su hermana, en cuyo caso pone en funcionamiento su capacidad para elegir una amistad, aunque sea partiendo de una relación en el seno de la red familiar.

Lo social es, sin duda, experimentado de un modo rico y dinámico y nuestra capacidad para hacer amasijos y arreglos tal vez es infinita. En todo caso, decíamos que los y las protagonistas sociales varían cuando tenemos en cuenta cada uno de esos mundos sociales. En el caso que aquí nos va a ocupar, los protagonistas son, precisamente, las personas más activas en las interacciones que tienen lugar entre los

miembros de las redes familiares. Encontraremos a hombres y mujeres, de todas las edades, de todos los niveles de estudios, trabajadores fijos y eventuales de la empresa privada y pública, empleadores y autónomos y de todos los lugares de residencia.

Como veremos, no siempre se corresponde el perfil sociodemográfico de las personas que dan con el de las personas que reciben. Y es que, en las economías alternativas que se desarrollan en las redes familiares, no siempre predomina la igualdad. El mundo social es desigualitario, también mirado desde esta óptica. Además, los excluidos de estas economías no son exactamente los mismos que los de las economías formales. Por ejemplo, veremos en numerosas ocasiones cómo los empresarios con asalariados, e incluso los trabajadores, están más excluidos de estas economías que los parados; o cómo los licenciados lo están más que las personas sin estudios.

Ese perfil general se verá aquí influido por la posición que la persona ocupa en el seno de la red familiar. Y es que durante mucho tiempo se ha supuesto que la red familiar, especialmente la red familiar básica, se caracterizaba por la distribución según sus necesidades entre cada uno de los miembros. Nada más lejos de la realidad. La posición que una persona ocupa en la estructura familiar no sólo debe ser descrita en términos de parentesco con el resto de los miembros de su red familiar. Se trata, también, de una relación de poder, que podemos observar mediante el análisis del intercambio desigual. Esa situación de desigualdad se presenta, en este análisis, cuando hay miembros de la red que, sistemáticamente, dan a otros miembros mucho más de lo que reciben de ellos.

Queda saber, por último, de qué modo intersectan estas economías alternativas con la economía formal o con la red de amigos, pues no se nos escapa que, determinados miembros de la red familiar, que en muchas ocasiones aparecerán como ‘excluidos’ como por ejemplo puede ocurrir con la figura del padre, compensan dicha exclusión con su protagonismo en la economía formal y/o en la esfera público-política o, también, con una extensa red de amigos.

Lo que se da y lo que se recibe en la economía alternativa

Antes hemos destacado que una de las características de las economías alternativas es su particular modo de tratar el intercambio de recursos, pero conviene también dejar claro de qué recursos estamos hablando. Lo característico de las economías alternativas es, precisamente, la dificultad para delimitar el objeto de intercambio. Algunos de los recursos que habitualmente intercambiamos con los miembros de nuestra red familiar podrían ser los siguientes⁸.

1. *Amor*. Este recurso es el que estaría intercambiando la persona que afirma: ‘te quiero’ o ‘me preocupas’ o ‘disfruto estando contigo’. Una persona hace sentir a la otra que es deseable, le expresa cariño, afirma que quiere ser su amiga y hace sentir que disfruta de la compañía de la otra persona.

2. *Status*. En este caso se afirmaría, por ejemplo, ‘me parece que eres una persona importante’, ‘haces las cosas muy bien’ o ‘te admiro y te respeto’. La persona alaba a la otra, le da prestigio, le expresa estima, le respeta, confía en sus habilidades.

3. *Dinero*. Por ejemplo, ‘aquí está tu paga’ ‘aquí hay un

8. Fiske, Alan Page and Haslam, Nick (1992): “Implicit Relationship Prototypes: Investigating Five Theories of the Cognitive Organization of Social Relationships”, en *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 441-472, p. 469-470.

cheque para ti” aquí tienes una cantidad de dinero’. La persona da billetes, cheques u otro tipo de orden de pago.

4. *Bienes*. En este caso, nos encontraríamos con frases como éstas: ‘aquí hay algunas mercancías para ti’ ‘aquí tienes un paquete’ ‘aquí hay un nuevo producto que tienes que probar’. Una de las personas da a la otra algún producto, mercadería deseable, mercancía, objeto o cualquier otro bien.

5. *Servicios*. En esta ocasión una de las personas diría: ‘yo lo reparo para ti’, ‘lo hago en tu lugar’. La persona hace algo por la otra, está dispuesta a desarrollar algún trabajo para la otra.

A este listado de recursos nos gustaría añadir también los cuidados. Los cuidados podrían entenderse como servicios, pero se trata de unos tipos de servicios muy especiales, en los que trabajo y afecto se confunden⁹. En todo caso, el tipo de recursos que las redes familiares intercambian en las economías alternativas se combinan, mezclándose la solidaridad simbólica, social y política, y es posible que sea precisamente esa combinación particular la que gobierne la transmisión generacional. Como señala Bernadette Bawin-Legros, la transmisión generacional debería operar entre dos extremos: “por un lado, tenemos una referencia a la reproducción simple y perfecta, una fantasía de repetición, la locura conservadora de mundo cerrado, gobernado por sus ritos y totems, un mundo en el que cada generación transmite tanto como recibe: esta es la fantasía neofundamentalista, que recomienda la vuelta a la tradición restableciendo los vínculos rotos entre los fundadores y las generaciones más recientes. En el otro extremo, una referencia imaginativa que se origina en la sociología anglosajona, defiende un nuevo trato de una generación a otra. Uno puede percibir esta referencia imaginativa como basada en una ruptura que nunca termina, un proceso en el que cada generación practica una victoria total sobre el pasado para inventar un nuevo mundo en el que el vínculo social se desintegrará con el paso de las generaciones”¹⁰.

Cuatro tipos diferentes de relaciones sociales

En sociedades como las nuestras, es difícil diferenciar nítidamente la frontera entre la economía formal y la alternativa. Por ejemplo, muchos de los regalos que damos y recibimos en nuestras vidas cotidianas han sido comprados en el mercado, por lo que el acto de regalar tiene mucho que ver con la sociedad de consumo. Sin embargo, podemos correr el riesgo, como señala Aafke Komter, de creer que las normas que predominan en el mercado de trabajo y de consumo son las mismas que se manejan en los circuitos de intercambios de

regalos. Como señala esta autora, “el énfasis en los bienes del mercado no sólo infravalora la categoría de cosas que se intercambian en otras relaciones que no son de mercado sino que, al mismo tiempo, refuerza implícitamente la distinción misma entre regalos y mercancías”¹¹. Komter propone, en la línea de Simmel, que nos fijemos en los tipos de relaciones sociales en los que se produce el intercambio de regalos. Una posible tipología de relaciones sociales básicas la ofrece Alan Page Fiske, basándose en las tradiciones clásicas de la sociología, la antropología y la psicología.

Según Fiske¹² existen cuatro tipos de modelos de relaciones sociales. Estos modelos responden a cuatro tipos de interacciones básicas: la relación donde prima lo comunal (o comunitario) y que está centrada en compartir, la que se organiza para establecer un ranking de autoridad, la que realiza combinaciones en pie de igualdad y aquella que se desarrolla poniendo precio, según el mercado, a lo que se intercambia en la relación. Estas tipologías nos ayudan a entender actividades tan diversas como el arreglo de matrimonios, los rituales religiosos, la toma de decisiones, actos como juzgar lo que es moralmente correcto o no, o cómo nos manejamos con las cosas. Según Fiske, la gente usa diferentes combinaciones y permutaciones de estos modelos para confeccionar su propia identidad, sus motivos y sus normas; para estructurar cómo se relaciona con su entorno, y para regular su participación en los grupos e instituciones. Los modelos también permiten interpretar cómo se comportan los otros, para interpretar sus motivos e intenciones.

El modelo *comunitario* sería aquel en el que las relaciones entre las personas se desarrollarían según el principio de ‘uno para todos y todos para uno’, es decir, la experiencia de la pertenencia a, y la identificación con, la colectividad serían primordiales. Las personas implicadas en la relación actúan según el lema de ‘lo que es mío, es tuyo’ y ‘lo que a ti te ocurre es tan importante como lo que me ocurre a mí’. Se trata de una relación de equivalencia, en la que las personas atienden en primer lugar a la colectividad. La individualidad y la identidad separada de la persona no están muy marcadas en esta relación. Las palabras clave serían identificación, cuidado, solidaridad y amistad. Se trata de una relación donde predomina el sentimiento del deber. Los regalos se intercambian sintiendo que se conecta con los otros. Lo que se da puede ser comida, cuidados o servicios, y las cosas son signos que marcan la ‘comunidad’.

En el modelo que permite establecer un *ranking de autoridad* las relaciones sociales se organizan de un modo asimétrico y desigual. Una de las personas es la que toma la iniciativa, las decisiones, y el resto se limita a seguir las elecciones de esa persona. La persona que está al mando es la que asume la responsabilidad y se supone que está a cargo del seguidor-es y tiene que protegerles cuando sea necesario. Bien sea de manera consciente o inconsciente, el intercambio se organiza para enfatizar el propio estatus o la propia posición de poder. Así, las palabras clave para este modelo de relaciones sociales serían fama, poder, prestigio y mérito. Este modelo también promueve la idea de mostrar y exponer los objetos de valor, además de intercambiar objetos o dar esos objetos a otras personas. Algunos ejemplos serían el consumo conspicuo, los objetos cuya exhibición implica prestigio, o los símbolos de rango y estatus. La ropa puede funcionar como

9. Ver Martín María Teresa (2008): ‘“Domesticación” del trabajo. Una propuesta para abordar los cuidados’ en Pilar Rodríguez (Ed.), *Mujeres, trabajos y empleos en tiempos de globalización*, Barcelona: Icaria.

10. Bawin-Legros, Bernadette (2002): ‘Introduction –Filiation and Identity: Towards a Sociology of Intergenerational Relations’ en *Current Sociology*, Vol.50(2), pp. 175-183, p. 176-7.

11. Komter, Aafke (2005): *Social Solidarity and the Gift*. Op. cit. p. 20.

12. Fiske, Alan Page and Haslam, Nick (1992): ‘Implicit Relationship Prototypes: Investigating Five Theories of the Cognitive Organization of Social Relationships’, en *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 441-472, especialmente las páginas 468-9 donde se presenta un resumen del modelo. Ver también la lectura que hace Komter (2005, Op. Cit. p. 21-26) y Koerner, Aascan F (2006): ‘Models of relating-non relationship models: Cognitive representations of relating across interpersonal relationship domains’, en *Journal of Social and Personal Relationships*, 23 (4), 629-653.

símbolo de estatus o de pertenencia a un grupo, de igual modo que las joyas. Esos símbolos –o regalos- poseídos y exhibidos o intercambiados constituyen marcas de superioridad en las relaciones de poder.

La relación basada en *combinaciones en igualdad* se establece sobre la base del cincuenta por ciento. Se trata de una relación de pares, en la que cada persona siente que la otra es igual en el sentido de las cosas que comparte con el otro-a, aunque tengan identidades diferentes. Se trata de compartir con el otro, contribuir e influenciar al otro de un modo igual. Si una persona hace algo por la otra, la otra trata de devolver algo de lo recibido en alguna ocasión. Si hacen algo juntos, se reparten y comparten las tareas. Obligaciones y favores circulan de un lado para otro y, cuando una persona siente que da más de lo que recibe, se irrita. Cada uno-a busca obtener el mismo trato y compartir en igualdad. Este modelo orienta el intercambio en el sentido de que nadie se beneficia o pierde de un modo desproporcionado. Las consideraciones para intercambiar no se basan en la necesidad, ni el mérito, el estatus o el poder. Lo que se intercambia puede ser comparado, puesto en una balanza.

Por último tenemos la relación que se desarrolla poniendo *precio según el mercado*, a lo que se intercambia en la relación. En ésta, las personas interactúan de un modo racional, como si estuvieran haciendo un negocio, y se trata de mantener seguro su 'dinero'. Cada una de las personas implicadas se preocupa por si le van a devolver lo que ha 'invertido' en la relación. Por tanto, se 'da' en la relación dependiendo de lo que se piensa obtener, valorando los 'costes' en términos de dinero, tiempo, esfuerzo y agravios. Se interactúa cuando se piensa obtener beneficios. Así, la relación está dominada por el valor que las cosas adquieren en el mercado, en calidad de dinero, tiempo o utilidad. Como señala Komter, "las relaciones que se basan en poner precio de mercado y las que tratan de hacer combinaciones de igualdad pueden mezclarse o confundirse, cuando el elemento de orientación hacia el propio beneficio toma demasiado énfasis. Sin embargo, existe una clara diferencia entre las dos: en las relaciones que ponen precio, se intercambian diferentes bienes según su valor de mercado, mientras que en las relaciones basadas en combinaciones de igualdad se intercambian cosas similares o equivalentes. La mayor preocupación de la gente en el intercambio que se basa en lo que ocurre en el mercado es: ¿me voy a beneficiar en la transacción, van a ser los costos superiores a los beneficios?. La relación con los otros es instrumental, y se caracteriza por la competición y la lucha. Se da a las personas de quienes se espera recibir beneficio. Las cosas son tenidas en cuenta por su utilidad o su valor material (económico)"¹³.

Fiske señala que estas relaciones sociales básicas no son exclusivas de unas determinadas sociedades ni épocas, ni se dan sólo en unas instituciones o grupos. Además, es posible encontrar combinaciones de unas y otras en un mismo grupo social y, lo que es más importante, cada

persona puede verse involucrada en varios tipos de relaciones sociales, dependiendo de con quién, para qué y en qué contextos se relaciona.

Motivos para dar

Lo importante de los objetos que se intercambian entre los miembros de la red familiar no es tanto el contenido, sino el aspecto más espiritual, es decir, el tipo de interacción social que sostiene y a la que le da sentido el objeto que se intercambia. Y es que los bienes, servicios, etc. no adquieren su valor teniendo en cuenta su coste monetario, sino que debemos fijarnos más bien en las motivaciones que tiene la persona que da. Según Komter, existen cinco motivaciones posibles para hacer regalos¹⁴.

La primera motivación se puede denominar *sentimiento positivo*. Se trataría de la motivación más común, y reuniría sentimientos de amistad, amor, gratitud, respeto, lealtad o solidaridad. Los sentimientos positivos se dirigirían de manera altruista hacia la persona a la que se regala. Un ejemplo es el regalo que se hace a la pareja: un abrigo que necesita y que sabemos que le gusta. También la persona que regala puede sentirse moralmente obligada a dar, como por ejemplo, cuando ha nacido un nuevo miembro de la familia, y se percibe la necesidad de hacer un regalo a dicho recién nacido. En este caso, se daría porque se quiere, o porque se percibe que la persona desea eso que se regala. O también es el caso de la persona que presta algún tipo de servicio a un familiar porque sí, porque 'alguien tiene que ayudarlo'. Este tipo de regalos pueden también contener un sentido estratégico, ya sea consciente o inconscientemente. Por ejemplo, el deseo de captar la atención de la otra persona, de olvidar, de borrar algo que hemos hecho mal en el pasado, de limpiarnos la conciencia por un descuido, etc.

La segunda motivación sería la *inseguridad*. En este caso la motivación del dar estaría relacionada con un intento por mantener el status de la relación. Los regalos ayudarían a reducir la incertidumbre, tratando de asegurar la relación en el futuro, fortificándola a través de los regalos. Las ofrendas religiosas – y las 'promesas'- constituirían el caso más claro de este tipo de motivación, ya que las personas regalan a los dioses –o espíritus- esperando influir en el deseo de los dioses o los espíritus. Algo parecido sería el caso en el que el regalo se da para reducir la ansiedad que puede provocar el no saber qué ocurrirá con la relación en el futuro, o para evitar y prevenir un posible riesgo. Por ejemplo, el perfume que se regala tras haber visto a la novia con otro.

La tercera motivación sería la de una *demostración de poder y prestigio*. En este caso, los regalos supondrían una demostración de poder, y colocarían a la persona que los hace en una situación de superioridad moral. Mediante el regalo se conseguiría aumentar la propia reputación o fama como persona pudiente. En este sentido, el regalo contribuye a 'humillar' a quien lo recibe, puesto que no puede corresponder de un modo apropiado. Generaría una situación de dependencia por parte del receptor. Ejemplos de este tipo de regalos sería el del ofrecimiento de grandes 'banquetes' o presentes excesivamente caros o lujosos (coches de lujo, joyas excesivamente caras), que no pueden ser correspondidos, puesto que quien los recibe carece de renta suficiente para adquirir otro regalo semejante.

13. Komter, Aafke (2005): *Social Solidarity and the Gift*. Op. cit. p. 24.

14. Aunque mantenemos la clasificación de motivos de esta autora (Komter, Aafke (2005): *Social Solidarity and the Gift*. Op. cit. p. 45-50), tanto la interpretación como los ejemplos son propios y conscientemente referidos a la realidad social andaluza.

La cuarta motivación sería la de las *expectativas psicológicas de reciprocidad e igualdad*. En este caso, cuando se hace el regalo se espera que sea correspondido y, cuando se recibe, se siente la obligación de corresponderlo. Un ejemplo de esta situación es cuando se hace un regalo de boda, mediante el que se trata de corresponder –haciendo un cálculo monetario– el que se ha recibido unos años antes, o lo que los anfitriones van a gastar en el banquete. Este sería un regalo que ‘se debe’ y ‘se calcula’, y cuya deuda vendría a saldar un regalo anterior o a establecer una nueva cadena de regalos. En la cultura andaluza, es bastante conocida la situación de salir de vinos –o de cañas–, en la que una persona del grupo se adelanta a pagar una ronda. Se supone que los que aceptan esa invitación se comprometen a pagar su ronda en la siguiente ocasión, y, además, sería una falta de cortesía el rechazarla¹⁵. La igualdad como principio moral estaría funcionando en estas situaciones.

La quinta motivación sería la del *auto-interés*. En este caso, la motivación puede ser explícita o implícita, pero lo importante es que se intenta influir en la conducta o decisión de la otra persona para forzarle a actuar de un determinado modo. Hablamos de regalos que tratan de propiciar, corromper, chantajear o sobornar a la persona que los recibe para conseguir que haga algo. Un ejemplo serían los viajes que ofrecen determinadas farmacéuticas para que los médicos receten sus marcas de medicamentos. O los ‘regalos’ que se ofrecen a determinados políticos para que recalifiquen los terrenos y permitan construir en ellos. Pero también podríamos incluir aquí los regalos que pretenden materializar un chantaje emocional. Por ejemplo, el caso del que se quejan algunas mujeres separadas, cuyo ex marido, que normalmente no contribuye a los gastos de manutención o educación de su hijo, sin embargo le regala ‘sin venir a cuento’ un coche impresionante.

Por último, destacamos la motivación de hostilidad, odio o desprecio. Se trata de regalos que pretenden poner de manifiesto algún tipo de animadversión por la persona a la que se regala. Por ejemplo, cuando a una persona que ha engordado se le regala una prenda de vestir de una talla menor a la que usa, para recordarle que ha cogido peso. O cuando, en una situación formal, alguien aparece con un objeto de decoración que tenía en su casa y del que quería deshacerse. O también, cuando en las familias se están regalando joyas de alto valor a las hijas y, de pronto, a una de ellas se le ‘regala’ un collar de bisutería barata.

Esta clasificación no pretende agotar todas las

motivaciones que llevan a la gente a hacer regalos. Es más, podríamos decir que lo más frecuente es que encontremos varios tipos de motivaciones mezclados. Un ejemplo sería el regalo que responde a una motivación positiva pero que, al mismo tiempo, también busca ‘sobornar’ de algún modo a la otra persona para acercarla a nosotros o para que nos favorezca en alguna de sus actuaciones.

En todo caso, lo que nos gustaría subrayar es que las motivaciones para hacer regalos hay que buscarlas, en última instancia, analizando la situación en la que se dan y se reciben y observando ‘para qué sirve el regalo’, es decir, el tipo de efecto que produce en la persona que lo recibe. Pues lo importante de los regalos, como antes se resaltó, no es el objeto en sí que se regala, sino el tipo de relación social que propicia ese intercambio.

Reciprocidad y desigualdad en los intercambios

Una de las reglas que funciona en las economías alternativas se puede formular del siguiente modo: quien más da, recibe más. Ese principio implica que no todas las personas se vinculan de igual modo con otros miembros de su red familiar. Es decir, en la dinámica de la cadena de intercambios, el recibir genera un vínculo que *obliga* a dar para que la cadena de intercambios se perpetúe. A la larga, cuanto más demos, más recibiremos. Por eso, es posible que haya protagonistas en estas economías alternativas, del mismo modo que encontramos personas sobre-ocupadas en la economía formal, que sean especialmente activos. Y es posible que encontremos también personas que, por alguna razón, dejan de participar en los intercambios y se aíslan de la red familiar. Cabe esperar que al no dar, poco a poco, dejen de recibir.

Existe también la posibilidad de que los intercambios vinculen también otros elementos que aquí no estamos considerando. Pues hemos preguntado a la gente si da o recibe, por ejemplo, ayuda monetaria excepcional. En este caso, quien recibe ayuda monetaria excepcional es posible que de algo a cambio, tal vez algún servicio, pero no disponemos de esa información.

Así que, por lo general, la gente suele ayudar a quienes le ayudan. Los estudios señalan que un historial de cariño entre padres e hijos adultos viene asociado a intercambios de ayuda equitativos y recíprocos, y una mayor probabilidad de dar y recibir diferentes tipos de ayuda¹⁶. Además, cuanto más ayuda reciba una pareja de sus padres, más ayuda da a sus hijos; y las conductas de intercambio intergeneracional de las mujeres son buenas predictoras de la ayuda que ellas y sus esposos como pareja intercambian con la otra generación¹⁷.

El alcance de la economía alternativa en las redes familiares andaluzas

Las economías alternativas que vamos a analizar en este texto se refieren al intercambio de bienes, servicios, cuidados y afectos, con miembros de la red familiar con los que no se convive en la actualidad. Así pues, ya desde el principio dejamos fuera de nuestra mirada los intercambios que tienen lugar con miembros de la red familiar con los que se convive, en los que se supone que estará implicada la casi totalidad de los andaluces, excepto aquellos y aquellas que vivan solas. También perdemos de vista –por lo menos hasta cierto punto– a los menores de 18 años, pues no forman parte de la muestra.

15. Es muy interesante anotar los problemas que este tipo de situación genera entre quienes, estando en grupo, están acostumbrados a pagar de un modo individual, porque provienen de otras culturas por ejemplo. Como no entienden la lógica de igualdad que subyace a una situación donde sólo aparece el ‘ofrecimiento’, creen que quien paga la ronda quiere ‘algo más’, pero no saben identificar el qué. Por el otro lado, los que ofrecen la ronda terminan sintiéndose molestos, pues consideran que quien no paga se aprovecha de la situación, etc.

16. Parrot, Tonya M. y Bengton, Vern L. (1999): “The effects of Earlier Intergenerational Affection, Normative Expectations, and Family Conflict on Contemporary Exchanges of Help and Support”, en *Research on Aging*, Vol.21, No 1, pp.75-105. Este estudio está basado en 680 díadas de padres e hijos que participaron durante los años 1988 y 1991 en un estudio longitudinal de generaciones de la Universidad de California.

17. Lin, Li-Wen (2004): “Intergenerational Interdependence: Mid-Life Couples’ Help Exchange in a Three-Generational Model”, en *Family and Consumer Sciences Research Journal*, Vol.32, No 3, pp. 275-290. Este estudio está basado en el análisis de 84 parejas de edad intermedia que formaban parte de una encuesta más amplia en varios estados norteamericanos en 1985.

Como se puede observar en la tabla 1. 1., los intercambios de bienes, servicios, cuidados y afectos, entre los miembros de las redes familiares andaluzas implican a un porcentaje de población variable. Ocho de cada diez andaluces de 18 y más años intercambian regalos con familiares con los que no conviven. Casi dos de cada diez han recibido una herencia. Otros dos de cada diez afirman haber prestado ayuda económica excepcional a algún miembro de la red familiar. Las ayudas monetarias regulares, así como las que se realizan para la adquisición de la vivienda y las ayudas no monetarias, implican a un porcentaje de población menor del 10%, pero muy significativo, ya que se trata de ayudas que comprometen económicamente en una mayor medida a quienes las ofrecen y las reciben. Por último, analizaremos también los intercambios intergeneracionales que se llevan a cabo en forma de herencias. Casi dos de cada diez andaluces han recibido una herencia.

Tabla 1.1. Porcentaje de población andaluza que intercambia bienes y servicios con miembros de la red familiar con los que no convive

	Da	Recibe
Regalos	81%	83%
Ayuda monetaria excepcional	21%	14%
Ayuda no monetaria	9%	7%
Ayuda para la adquisición de vivienda	8%	-
Ayuda monetaria regular	6%	3%
Herencias	-	19%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la *Encuesta Redes Familiares en Andalucía 2005*

El porcentaje de personas implicadas en estos intercambios de modo indirecto puede que alcance a la casi totalidad de la población. Hay que tener en cuenta que estamos hablando de individuos-pivote, a los que les preguntamos si ellos o ellas han dado o recibido directamente y de modo habitual, algún bien o servicio a otro miembro de su red familiar con el que no conviven como, por ejemplo, regalos, ayuda monetaria excepcional, etc. Puesto que la mayoría de la población convive con otros miembros de su red familiar, cabe esperar que el alcance real de los intercambios que aquí estamos describiendo sea mucho mayor, ya que los beneficios –y costes- del intercambio van a repercutir indudablemente en los miembros con los que se convive. Además, como antes señalábamos, hemos dejado fuera de la muestra a la población menor de 18 años, que es posible que sea una de las principales receptoras de bienes monetarios y no monetarios en el circuito de las redes familiares.

Así pues, nos ocuparemos de describir lo que ocurre en estas economías alternativas, qué tipo de objetos se intercambian y en qué ocasiones, y quiénes dan y reciben en estos circuitos de intercambio - monetario y no monetario-. Nos interesa conocer las características sociodemográficas de las personas que intercambian, porque esperamos que ese análisis nos permita conocer mejor las normas sociales que predominan en estos tipos de intercambio.

2. El intercambio de regalos

En este capítulo vamos a analizar los datos referentes al volumen de regalos que se intercambian en las redes familiares andaluzas entre los miembros de la red con los que no se convive. Para llevar a cabo dicha descripción tendremos en cuenta, por un lado, el volumen de intercambios de este tipo que se producen en la población y, por otro, las características sociodemográficas de las personas que dan y reciben: sexo, edad, nivel de estudios, ocupación principal, profesión y hábitat. Veremos también cuándo se hacen los regalos y con qué miembros de la red se intercambian regalos.

En general, en los intercambios de regalos prima una regla general: quien da más, recibe más. De modo que lo que vamos a describir puede ser considerado como un circuito en el que determinadas posiciones familiares entran más –dando y recibiendo– que otras. Podemos decir, *grosso modo*, que la reciprocidad caracteriza a la relación entre las distintas posiciones familiares. Así, el total de andaluces que manifiesta haber hecho regalos de manera habitual a miembros de la red con los que no convive en los últimos 5 años (81% de la población, o sea, 5.075.145 personas) se corresponde hasta cierto punto con el porcentaje de andaluces que dice haber recibido regalos (un 83%, o sea, 5.179.489 personas).

Además, en la población andaluza total, el porcentaje de los que reciben regalos está dos puntos por encima del porcentaje de los que hacen regalos como media general, lo que podría denotar una cierta ‘generosidad’ en la manera de percibir el intercambio con los familiares con los que no se

convive, y también podría estar ofreciendo una clara pista de la desigualdad implícita en muchos de esos intercambios¹⁸. Una tercera posibilidad es que se esté regalando a miembros de la red familiar con los que no se convive y que tienen menos de 18 años¹⁹.

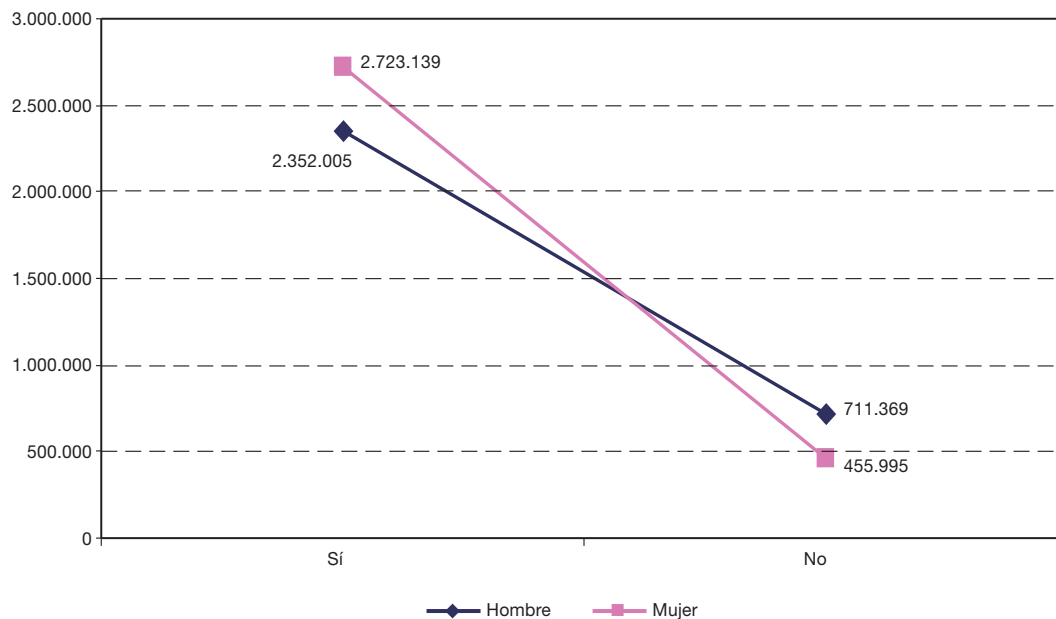
En todo caso, cuando desagregamos los datos teniendo en cuenta el sexo de las personas que intercambian regalos en las redes familiares, observamos que mujeres y hombres no mantienen el mismo comportamiento respecto al intercambio. En comparación con los hombres, las mujeres dan y reciben más regalos en sus relaciones de intercambios con miembros de la red con los que no conviven. De hecho, el 86% de todas las mujeres andaluzas (que suponen, como se observa en el siguiente gráfico, 2.723.139 personas) y el 77% de los hombres andaluces (2.352.005 personas) declaran haber hecho regalos de manera habitual a familiares con los que no conviven. Un 23% de los andaluces y un 14% de las andaluzas declaran abiertamente que no han hecho ningún regalo a miembros de la red con los que no conviven.

En lo que se refiere al recibir, (ver gráfico 2.2.) 2.746.456 mujeres (que suponen un 86% del total de mujeres) y 2.433.033 hombres (un 79% de todos ellos) dicen haber recibido regalos, frente a 630.992 hombres y 433.204 mujeres que afirman no haber recibido ningún regalo de modo habitual por parte de familiares de la red con los que no conviven (o sea, un 21% de todos los varones y un 14% de todas las mujeres).

18. Esta supuesta ‘generosidad’ en la manera de percibir puede ser interpretada de muchos modos. Cabe la posibilidad de que se esté restando importancia a los regalos que se dan, hasta el punto de que no se recuerden, por lo que podemos hablar de generosidad o, incluso, altruismo, en el dar. O bien, en el otro extremo, cabe la posibilidad de que se esté sobrevalorando el ser ‘regalado’, en cuyo caso no habría que hablar de generosidad sino de una situación en la que la persona percibe que es objeto de atención en mayor medida de la que realmente es. Pero quizá la hipótesis más razonable sea suponer que la diferencia denota desigualdad, de modo que hay personas que hacen regalos a muchas personas, mientras que hay quien sólo recibe y nunca da. Los datos que presentamos a continuación parecen corroborar la desigualdad más que una posible diferencia en la percepción del dar y el recibir.

19. Como nuestra muestra no incluye a esos menores de edad, no podemos saber cuántos de ellos han recibido regalos de otros miembros de la red familiar con los que no se convive, lo que quizá ajustaría estos porcentajes. El problema de esta hipótesis es que no funciona de igual modo para hombres que para mujeres, como veremos a continuación, cuando describamos los regalos que hacen y reciben hombres y mujeres.

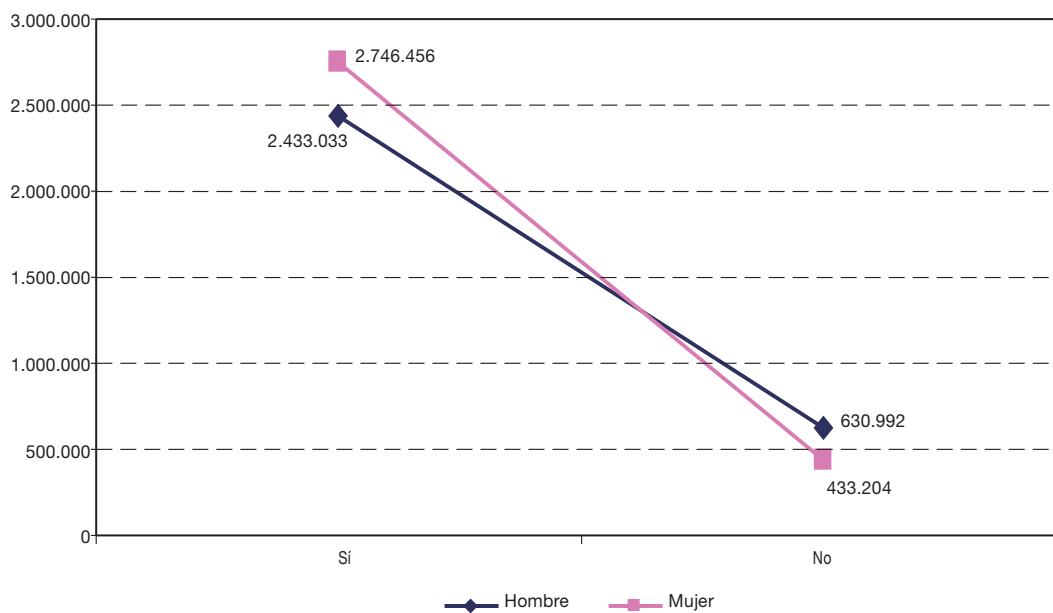
Gráfico 2.1. Personas que habitualmente han hecho regalos a miembros de la red con los que no conviven en los últimos cinco años según sexo



FUENTE: Tabla 1. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparece representada la categoría NS/NC

Gráfico 2.2. Personas que habitualmente han recibido regalos de miembros de la red con los que no conviven en los últimos cinco años según sexo



FUENTE: Tabla 2. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparece representada la categoría NS/NC

Si comparamos los datos sobre los regalos que se han hecho con los que se han recibido, podemos ver cómo los varones declaran haber recibido ligeramente más regalos de los que han hecho (un 79% frente a 77%). Entre las mujeres, el porcentaje de las que declara haber hecho regalos (86%) coincide con el porcentaje de las que declara haberlos recibido.

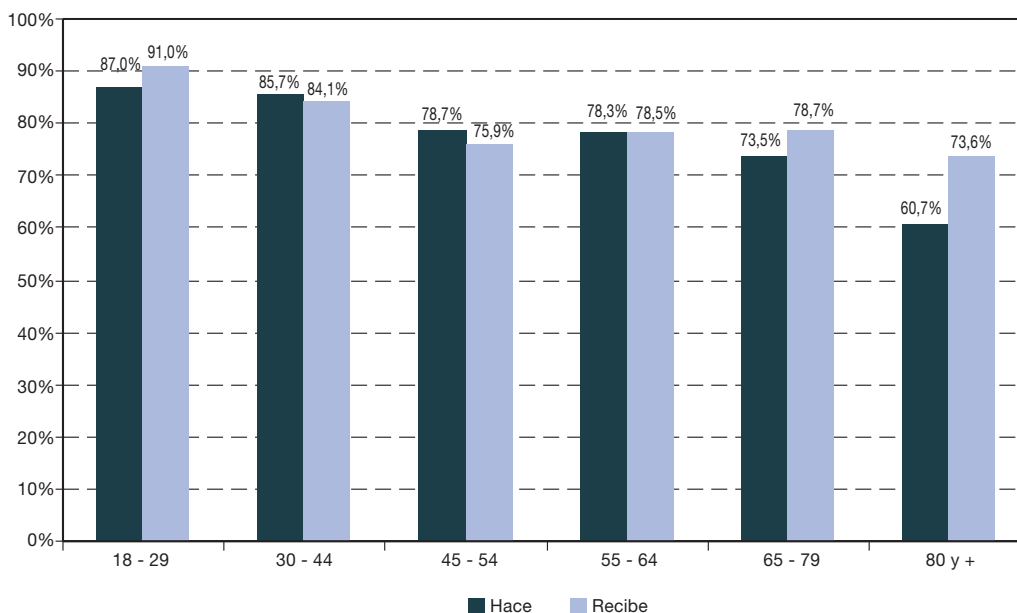
Por tanto, hay que concluir, en primer lugar, que la mayoría de las mujeres y de los hombres da y recibe regalos de miembros de la red familiar con los que no convive. Además, hay que destacar que las mujeres participan más en el circuito de intercambios de regalos con miembros de la red familiar con los que no conviven en comparación con los hombres. En tercer lugar podemos afirmar que, aunque predomina la reciprocidad, en el caso de ellos se percibe una leve desigualdad en el dar y recibir, pues dicen recibir algo más de lo que declaran que dan.

Pasaremos ahora a considerar la edad de las personas implicadas en los intercambios de regalos con los miembros de

la red con los que no conviven. En este caso podemos observar (gráfico 2.3. y tabla 2.1.) cómo, a medida que aumenta la edad de las personas, disminuye ligeramente el porcentaje de personas que hacen regalos de manera habitual a familiares de la red con los que no conviven. Los que más regalos hacen son las personas que tienen entre 18 y 29 años, entre los que un 87 % declara que ha hecho regalos de manera habitual en los últimos 5 años. El grupo de edad que menos regalos hace es el de las personas de 80 años y más.

En lo que se refiere a recibir, volvemos a encontrar el mismo patrón: el que da más, recibe más. Así, entre los jóvenes de 18 a 29 años encontramos que el 91% ha recibido regalos de manera habitual en los últimos 5 años. El grupo de edad donde el porcentaje de los que reciben regalos es menor es el de más de 80 años de edad, en el que sólo el 73,6% manifiesta haber recibido regalos.

Gráfico 2.3. Porcentaje de personas que hacen y reciben regalos de familiares con los que no conviven según grupos de edad



FUENTE: Tabla 1 y 2. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparece representada la categoría NS/NC ya que no tiene valores muestrales significativos

También nos interesa, en este caso, fijarnos en las posibles desigualdades entre el dar y el recibir. El grupo en el que la desigualdad es más patente es el de más de 80 años. Se trata del grupo que menos participa en el intercambio, pero además es el grupo donde se da la mayor desigualdad en el recibir y el dar, pues un 12% de personas de ese grupo recibe y no hace regalos. Este dato puede tener varias interpretaciones. Por un lado, las personas de más de 80 años (principalmente mujeres) disponen de poca renta para poder comprar regalos, pero además cabe pensar que no hacen regalos porque en la sociedad andaluza se considera que a las personas mayores hay que regalarles aunque no se reciban regalos de ellas.

En el otro extremo, la desigualdad –aunque menos acusada– entre el recibir y dar la encontramos en el grupo de edad de los 45 a los 54 años. Se trata del único grupo de edad que da más de lo que recibe (en concreto, un 3% de personas en ese grupo da pero no recibe), por lo que podríamos decir que son los más generosos. Posiblemente ese hecho tiene que ver con que se trata de un grupo de edad todavía inserto en el mundo laboral y que cuenta con una amplia red de ascendientes y descendientes con los que no convive, y que no están en condiciones de afrontar la compra de regalos (muchos descendientes todavía muy jóvenes y los ascendientes demasiado mayores).

Tabla 2.1. Porcentaje de personas según grupos de edad que han recibido y hecho regalos de familiares con los que no conviven según grupos de edad

	Han recibido regalos	Han hecho regalos	Diferencia entre recibidos y hechos
18 - 29	91	87	3
30 - 44	85	86	1
45 - 54	76	79	-3
55 - 64	78	78	0
65 - 79	78	74	4
80+	73	61	12
% en población total	83	81	2

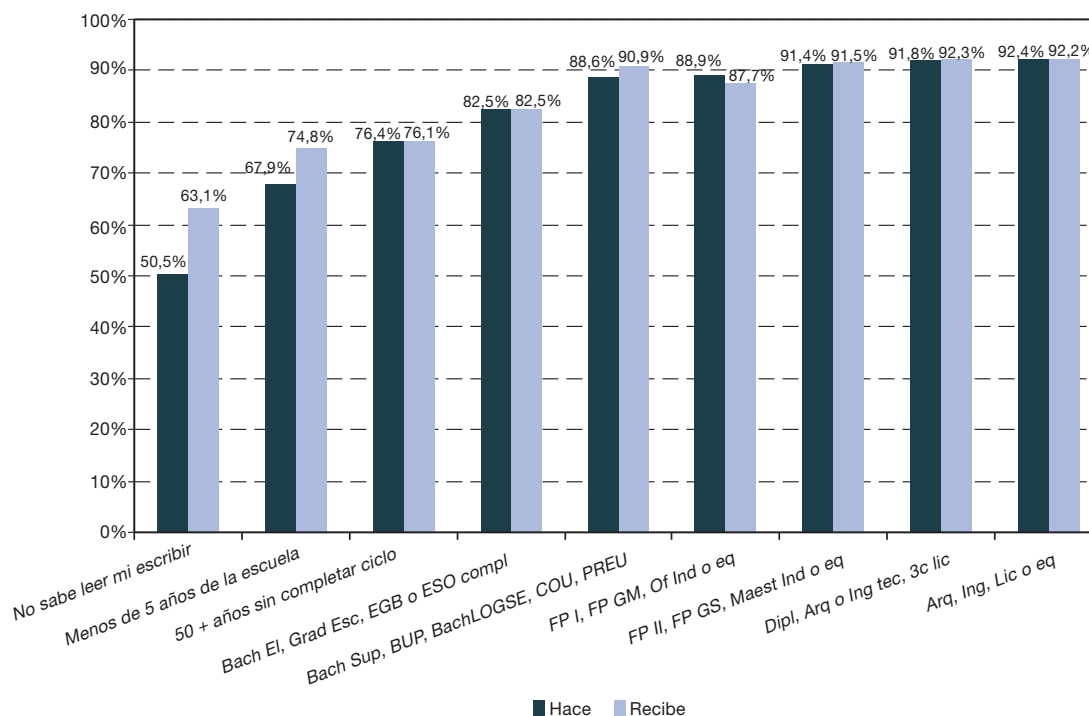
FUENTE: Tabla 1 y 2. Anexo

Así pues, podemos decir que, en lo que respecta a la edad, a medida que aumenta, disminuye el intercambio de regalos. Además, en todos los grupos de edad se produce una descompensación entre el recibir y el dar, excepto en el grupo de edad de 55 a 64 años. Un 12% de los mayores de 80 años recibe pero no hace regalos. Al mismo tiempo, hemos de tener en cuenta que un 3% de los jóvenes de entre 18 y 29 años recibe pero no hace regalos, al igual que le ocurre al 4% de los que tienen entre 65 y 79 años. En el otro extremo, un 3% de los

que se encuentran entre los 45 a los 54 años hace regalos pero no recibe.

Tras el sexo y la edad, la tercera categoría de análisis que vamos a abordar es el nivel de formación. El nivel de estudios guarda también una clara relación con los intercambios: conforme aumentan los niveles de formación aumenta la participación en el intercambio de regalos con familiares con los que no se convive.

Gráfico 2.4. Porcentaje de personas que hacen y reciben regalos de familiares con los que no conviven según nivel de formación



FUENTE: Tabla 1 y 2. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparecen las categoría "NS/NC" respecto a su nivel de formación "Doctorado" "NS/NC" ya que no tienen valores muestrales significativos.

Para desentrañar el efecto que tiene el nivel de formación en los intercambios de regalos tenemos que trabajar, al igual que en anteriores ocasiones, con los porcentajes de personas que, en cada grupo de formación, han recibido y hecho regalos. Así, como se refleja en el gráfico 2.4., podemos decir que, en general, los niveles de formación bajos (hasta el grupo de los que llegan a tener Bachillerato Elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO) se caracterizan por unos porcentajes de intercambios menores que los que se obtienen entre los niveles de formación altos. Los niveles de formación altos, en general, se caracterizan por participar mucho más en el circuito de intercambios.

Pero, al mismo tiempo, hay que señalar que los niveles de formación bajos participan en el circuito de un modo desigual,

pues reciben mucho más de lo que dan. En este caso, esa desigualdad puede que guarde estrecha relación con el grupo de edad de las personas implicadas, pues las personas mayores –caracterizadas por hacer menos regalos de los que reciben– estarán mayoritariamente incluidas en este grupo.

Los niveles de formación altos se caracterizan por la reciprocidad en el dar y el recibir. En el caso del grupo de los Diplomados y en el de los Licenciados, el altísimo porcentaje de los que han recibido regalos (92%) coincide exactamente con el de las personas que han hecho regalos.

Tabla 2.2. Porcentaje de personas que han recibido y hecho regalos a familiares con los que no conviven según nivel de estudios

	Han recibido regalos	Han hecho regalos	Diferencia de porcentajes entre los recibidos y hechos
No sabe leer ni escribir	63	50	10
Menos de 5 años de la escuela	75	68	7
5 o + años sin completar ciclo	76	76	0
Bach El, Grad Esc, EGB o ESO compl	91	82	9
Bach Sup, BUP, BachLOGSE, COU, PREU	91	89	2
FP I, FP GM, Of Ind o eq	88	89	-1
FP II, FP GS, Maest Ind o eq	92	91	1
Dipl, Arq o Ing tec, 3c lic	92	92	0
Arq, Ing, Lic o eq	92	92	0
Total	83	81	1

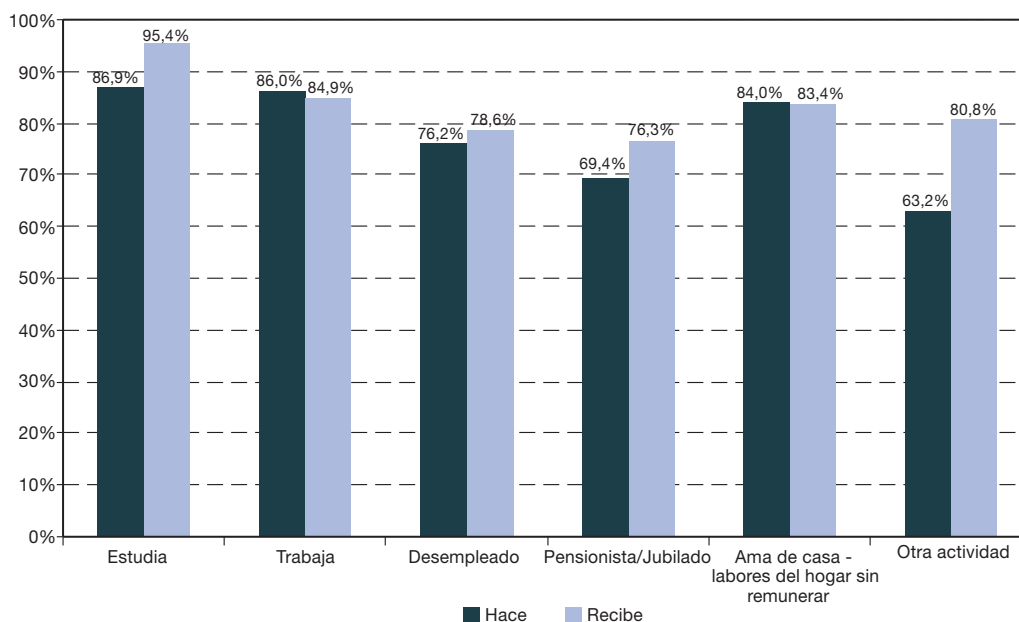
FUENTE: Tabla 1 y 2. Anexo

Así pues, podemos concluir que, en lo que tiene que ver con el nivel de formación de las personas que hacen y reciben regalos de familiares con los que no conviven, funciona la siguiente regla: a mayor nivel de estudios más intercambio y más reciprocidad en el dar y recibir.

La actividad de las personas también constituye un indicador relevante del volumen de intercambios de regalos. Como se observa en los dos siguientes gráficos, el volumen de personas implicadas en el dar y el recibir coincide con personas que trabajan en la economía formal, amas de casa, jubilados, estudiantes, desempleados y una pequeña minoría que se dedica a otra actividad.

La primera categoría concuerda con personas que reciben ingresos de modo directo (personas que trabajan), mientras que resto de categorías están relacionadas con el mundo laboral de modo indirecto: las amas de casa tienen el acceso a ingresos a través de otras personas –normalmente los maridos–, los jubilados reciben sus ingresos del Estado dependiendo de su participación anterior en el mercado laboral, y los estudiantes reciben sus ingresos de las familias y/o del Estado. Como se observa, los estudiantes son los que más intercambian, tanto cuando hablamos del porcentaje de personas que hacen regalos, como cuando nos referimos al de personas que los reciben.

Gráfico 2.5. Porcentaje de personas que hacen y reciben regalos de familiares con los que no conviven según actividad



FUENTE: Tabla 1 y 2. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparecen la categoría "NS/NC" ya que no tiene valores muestrales significativos.

Los grupos implicados en intercambios de regalos que se acercan más a la reciprocidad son los conformados por personas que trabajan y amas de casa. Se trata de dos grupos aparentemente muy diferentes, puesto que las amas de casa no disponen de ingresos propios mientras que las personas que trabajan en la economía formal, sí. Pero hay que tener en cuenta que aunque las amas de casa no disponen de ingresos personales, comparten los de sus cónyuges, por lo que pueden hacer regalos. La leve diferencia de dos puntos porcentuales en la participación en el intercambio se explica porque las personas que trabajan disponen de un modo más claro de sus ingresos personales que las amas de casa, lo que de algún modo debe facilitar su conexión a la red de intercambios.

En el otro extremo nos encontramos a estudiantes y pensionistas, que son los grupos caracterizados por recibir más regalos de los que hacen. La diferencia entre ambos grupos es notable. En primer lugar, los estudiantes reciben y hacen muchos más regalos que las personas jubiladas. Pero, además, les diferencia la edad: los estudiantes son jóvenes

mientras que las personas jubiladas son mayores. Además, los estudiantes andaluces de los que aquí hablamos tienen 18 y más años, por lo que cabe pensar que se trata en la mayoría de los casos de estudiantes universitarios.

Los estudiantes reciben en un porcentaje altísimo regalos de familiares con los que no conviven a pesar de no tener ingresos propios. También destacan como el grupo que más ha hecho regalos a personas con las que no conviven. Este caso ilustra bien la idea de que el dar y recibir no sólo está influenciado por la cantidad de ingresos propios de los que se dispone, sino que depende de otros factores que hacen que las personas impulsen y mantengan el circuito de intercambio.

Pues, incluso las personas desempleadas, muchas de las cuales es posible que no reciban ningún subsidio, participan en la red de intercambio más que, por ejemplo, las personas pensionistas y jubiladas. Sin embargo, lo hacen en menor medida que, por ejemplo, los estudiantes, por lo que su falta de ingresos, en este caso, aparece combinada con un cierto aislamiento de la red familiar con la que no conviven.

Tabla 2.3. Porcentaje de personas que han recibido y hecho regalos de familiares con los que no conviven según actividad

	Han recibido regalos	Han hecho regalos	Diferencia de porcentajes entre los recibidos y hechos
Estudia	95	87	8
Trabaja	85	86	-1
Desempleado	79	76	3
Pensionista/Jubilado	76	69	7
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	83	84	-1
Otra actividad	81	63	18
Total	83	81	2

FUENTE: Tabla 1 y 2. Anexo

Podemos decir por tanto que, en lo que se refiere a la dedicación, las categorías más propicias a participar en el circuito de intercambio de regalos son los estudiantes, las personas que trabajan en la economía formal, y las amas de casa. En el otro extremo tenemos a pensionistas y desempleados.

En cuanto a la diferencia entre el dar y el recibir, los más beneficiados son los estudiantes, los pensionistas/jubilados y algo los desempleados. Trabajadores y amas de casa reciben ligeramente menos de lo que dan.

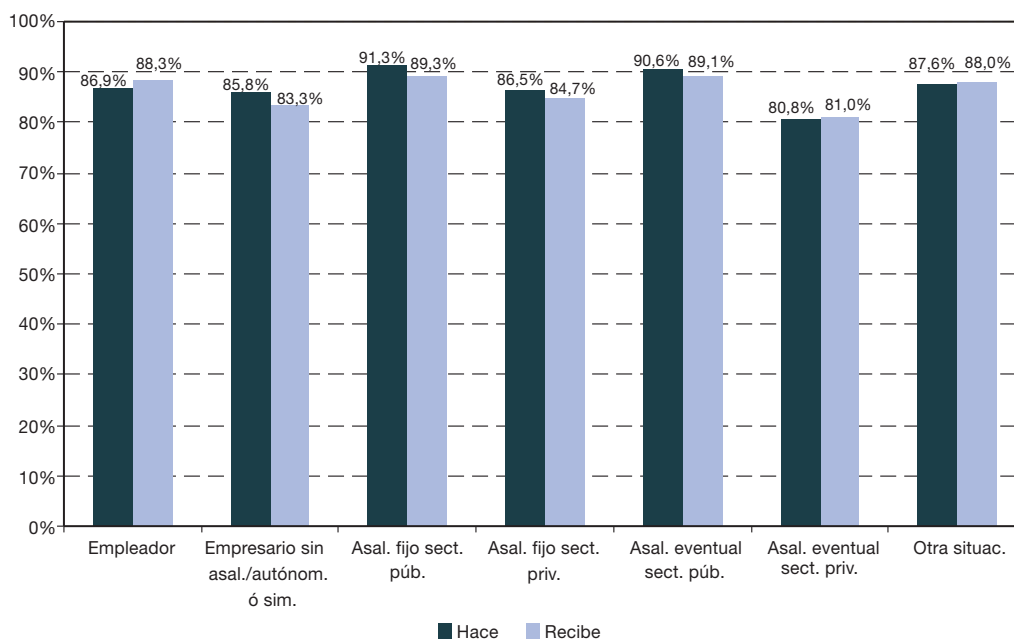
Si nos centramos exclusivamente en las personas que participan en la economía formal –que acabamos de denominar personas que trabajan- podemos ver los efectos

que tienen las situaciones profesionales en el intercambio de regalos con familiares con los que no se convive.

De nuevo, el volumen total de intercambios entre los andaluces mayores de 18 años va a depender de la cantidad de personas que se encuentran en cada una de estas situaciones profesionales²⁰. Sin embargo, y como hemos señalado antes, nos importa mucho conocer los porcentajes de personas que reciben y hacen regalos respecto al total de personas con la misma situación profesional, pues de ese modo podremos comparar el efecto que tiene la situación profesional en el dar y recibir regalos.

18. Evidentemente, el grupo más numeroso de personas que ha hecho regalos a familiares con los que no convive es el de los asalariados del sector privado (que está compuesto por 719.191 personas), seguido del grupo de asalariados eventuales de ese mismo sector (650.862 andaluces). El grupo que menos regalos hace es el de los empleadores (con 96.531 personas). Los datos que se corresponden con las personas que han recibido regalos de familiares con los que no conviven coinciden a grandes rasgos con el de los que dan. 704.959 asalariados fijos del sector privado afirman haber recibido regalos, del mismo modo que lo declaran 653.033 asalariados eventuales de ese mismo sector. De nuevo, el grupo menos voluminoso es el de los empleadores, que suponen 98.067 personas.

Gráfico 2.6. Porcentaje de personas que hace y reciben regalos de familiares con los que conviven según su situación profesional



FUENTE: Tabla 1 y 2. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparecen los miembros de cooperativas ni aquellas personas que reciben ayudas familiares, ni los NS/NC, ya que no tiene valores muestrales significativos

Tal y como reflejamos en la tabla 2.4., las situaciones profesionales que más hacen y reciben regalos son las relacionadas con el sector público, pues un 89% de los asalariados fijos y eventuales del sector público afirma haber recibido regalos, y un 91% de los dos grupos afirma que ha hecho regalos a familiares con los que no convive.

Los que menos regalos han recibido y hecho se corresponden con las situaciones profesionales de asalariados eventuales del sector privado (un 81% de los cuales afirma que ha recibido y hecho regalos) y empresarios sin asalariados/ autónomos (un 83% de ellos dice haber recibido regalos y un 86% dice haberlos hecho).

Tabla 2.4. Porcentaje de personas que han recibido y hecho regalos de familiares con los que no conviven según situación profesional

	Han recibido regalos	Han hecho regalos	Diferencia de porcentajes entre los recibidos y hechos
Empleador	88	87	1
Empresario sin asal./autónom. ó sim.	83	86	-3
Asal. fijo sector. público	89	91	-2
Asal. fijo sector. privado	85	87	-2
Asal. eventual sector público	89	91	-2
Asal. eventual sector privado	81	81	0
Otra situación	88	88	0
Total	85	86	-1

FUENTE: Tabla 1 y 2. Anexo

Esta diferencia entre las situaciones profesiones merece algún tipo de explicación. En primer lugar, hay que destacar que los empleadores regalan relativamente poco, y constituyen, además, el único grupo profesional que recibe más de lo que da (aunque la diferencia sólo sea de un punto porcentual).

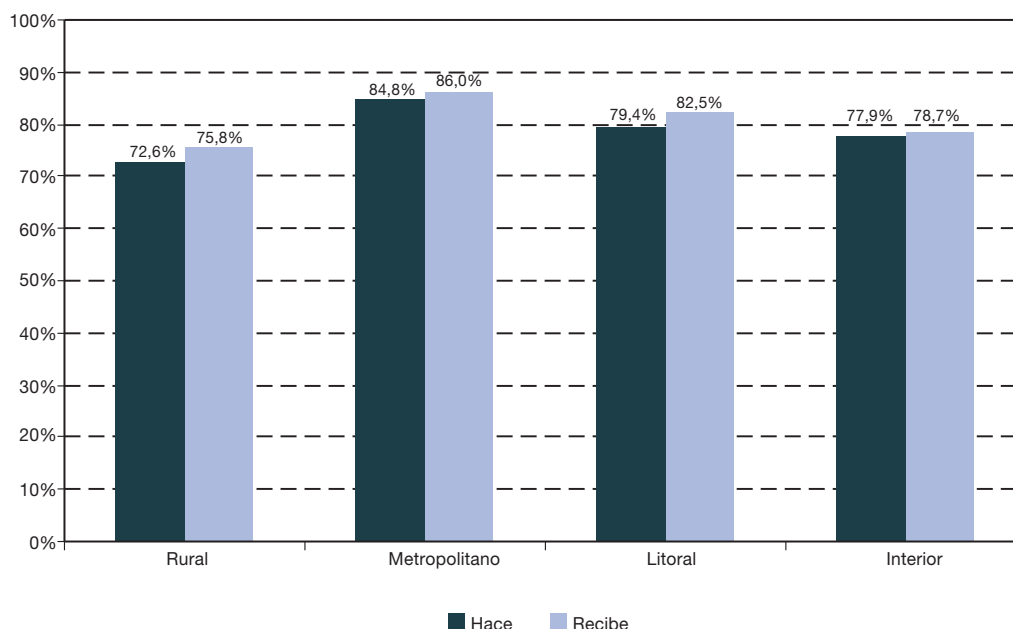
Frente a ellos, y al resto de empresarios y trabajadores del sector privado, los trabajadores del sector público se alzan como las situaciones profesionales que más participan en las redes de intercambio de regalos con miembros de la red familiar con los que no conviven. El hecho de que el sector público esté más feminizado que el sector privado²¹, unido a la mayor estabilidad y seguridad en el empleo (que disminuye la competitividad), hace que las personas mantengan unos mayores lazos con los familiares con los que no conviven a través de los regalos.

Por último vamos a detenernos a describir la influencia del hábitat en el intercambio de regalos con los miembros de la red

familiar con los que no se convive. En principio se podría suponer que los entornos rurales serían más propicios al intercambio en las redes familiares –al igual que las zonas de interior- ya que, supuestamente, en esos ámbitos los lazos familiares tendrían mucho más peso en la vida de las personas²². Vamos a ver cómo ese no es el caso en la sociedad andaluza.

Para empezar, hay que señalar que la mayoría de la población andaluza habita en zonas metropolitanas, lo que se refleja en el volumen total de personas que han hecho regalos (2. 897.179 personas) y los han recibido (2. 938. 998 personas) de miembros de la red con los que no conviven. En el otro extremo observamos que el grupo menos numeroso es el formado por personas del mundo rural: en ese entorno encontramos un total de 510.697 personas que han hecho regalos y 533.503 que los han recibido.

Gráfico 2.7. Porcentaje de personas que hace y recibe regalos de familiares con los que no conviven según hábitat



FUENTE: Tabla 1 y 2. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparece la categoría NS/NC ya que no tiene valores muestrales significativos.

21. El índice de feminización entre la población ocupada en Administración Pública, educación, actividades sanitarias y veterinarias y servicios sociales en Andalucía ha pasado de un 94,37 en 1997 a un 117,89 en el 2007. Los más bajos se encuentran, para el 2007, en la construcción (3,82%), las industrias extractivas (11,69%), la construcción de maquinaria, material eléctrico y otros (19,36%) y el transporte, almacenamiento y las comunicaciones (22,21%) (Instituto de Estadística de Andalucía (2008): Andalucía Datos Básicos 2008. Perspectiva de género, p. 51).

22. De hecho, desde los inicios de la sociología, se dio por hecho que el mundo rural se caracterizaba precisamente porque en él prevalecían los valores asociados a la 'comunidad' y la familia, mientras que en las ciudades prevalecían los valores asociados a la 'asociación' y al individualismo. Se suponía que conforme se produjera el proceso de modernización, la familia iría dejando de tener importancia, y los individuos se integrarían más en las corporaciones.

Sin embargo, cuando observamos los porcentajes de andaluces que han recibido y hecho regalos según el total del grupo que habita en el mismo entorno, observamos que en el hábitat rural se hacen (72,6%) y se reciben (75,8%) menos regalos que en el metropolitano (84,8% y 86% respectivamente). Lo mismo ocurre en el Interior (77,9% y 78,7%) respecto al Litoral (79,4% y 82,5%).

Las diferencias más acusadas entre el recibir y el dar las encontramos en el Litoral (4 puntos porcentuales de diferencia) y

en el Rural (3 puntos). Sin embargo, esas diferencias entre lo dado y lo recibido puede que tengan poco que ver entre sí, pues el hábitat Rural y el del Interior tienen una población envejecida, mientras que el Metropolitano y el de Litoral se caracterizan justo por lo contrario. Sin embargo, en ambos casos –personas muy mayores y muy jóvenes- reciben más de lo que dan.

Tabla 2.5. Porcentaje de personas que han recibido y hecho regalos de familiares con los que no conviven según hábitat

	Han recibido regalos	Han hecho regalos	Diferencia de porcentajes entre los recibidos y hechos
Rural	76	73	3
Metropolitano	86	85	1
Litoral	83	79	4
Interior	79	78	1
Total	83	81	2

FUENTE: Tabla 1 y 2.Anexo

Así pues, podemos decir que el hábitat rural, frente al metropolitano, se caracteriza por un menor intercambio de regalos con miembros de la red con los que no se convive, lo mismo que ocurre con el hábitat de Interior frente al Litoral. Eso significa que el circuito de intercambios –en forma de regalos– con miembros de la red familiar con los que no se convive,

poco tiene que ver con la imagen tradicional de familia extensa, asociada al mundo rural y agrícola. El envejecimiento de la población debido a la emigración de los jóvenes en esos hábitats influye sin duda en la falta de intercambios en las redes familiares. La falta de ingresos y el desempleo también puede que tengan algo que ver con este fenómeno.

Cuadro 1. Características sociodemográficas de los andaluces que intercambian habitualmente regalos con miembros de la red familiar con los que no conviven

- El porcentaje de andaluces que declara haber hecho regalos (81% de la población, o sea, 5.075.145 personas) se corresponde hasta cierto punto con el porcentaje de andaluces que dice haber recibido regalos (un 83%, o sea, 5.179.489 personas). Las características sociodemográficas más destacadas de las personas que hacen y reciben regalos son las siguientes: mujeres, de edades intermedias, de nivel de estudios medio-alto, personas que trabajan en la economía formal, en el sector servicios, y que viven en zonas metropolitanas. En general prima una norma general: quién más da, más recibe.

- En cuanto al sexo, hay que destacar que los hombres declaran haber recibido ligeramente más regalos de los que han hecho (un 79% frente a 77%). Entre las mujeres, el porcentaje de las que declaran haber hecho regalos (86%) coincide con el porcentaje de las que declaran haberlos recibido.

- A medida que aumenta la edad de las personas, disminuye ligeramente el porcentaje de personas que hacen regalos. Los que más regalos hacen son las personas que tienen entre 18 y 29 años, entre los que un 87 % declara que ha hecho regalos y un 91% los ha recibido. El grupo en el que la desigualdad es más patente es el de más de 80 años. Son los que menos participan en el intercambio, pero además un 12% de ellos recibe y no hace regalos. El grupo de edad de los 45 a los 54 años es el único que da más de lo que recibe (en concreto, un 3% de personas en ese grupo da pero no recibe), por lo que podríamos decir que son los más generosos.

- A mayor nivel de estudios, más intercambio y, además, más reciprocidad en el dar y recibir. Así, en el caso del grupo de los Diplomados y en el de los Licenciados, el altísimo porcentaje de los que han recibido regalos (92%) coincide exactamente con el de las personas que han hecho regalos.

- En lo que se refiere a la dedicación, las categorías más propicias a participar en el circuito de intercambio de regalos son los estudiantes, las personas que trabajan en la economía formal y las amas de casa. En el otro extremo tenemos a pensionistas y desempleados. Los grupos que se acercan más a la reciprocidad son los conformados por personas que trabajan y amas de casa. En el otro extremo nos encontramos a estudiantes y pensionistas, que se caracterizan por recibir muchos más regalos de los que hacen.

- Las situaciones profesionales que más hacen y reciben regalos son las relacionadas con el sector público, pues un 89% de los asalariados fijos y eventuales del sector público afirma haber recibido regalos, y un 91% de los dos grupos afirma que ha hecho regalos a familiares con los que no convive. Los que menos regalos han recibido y hecho se corresponden con las situaciones profesionales de asalariados eventuales del sector privado (un 81% de los cuales afirma que ha recibido y hecho regalos) y empresarios sin asalariados/ autónomos (un 83% de ellos dice haber recibido regalos y un 86% dice haberlos hecho)

- En el hábitat rural se hacen (73%) y se reciben (76%) menos regalos que en el metropolitano (donde el 85% ha hecho regalos y el 86% los ha recibido). Lo mismo ocurre en el Interior (donde un 78% ha hecho regalos y un 79% los ha recibido) respecto al Litoral (donde el 79% de la población ha hecho regalos y el 83% los ha recibido). Las diferencias más acusadas entre el recibir y el dar las encontramos en el Litoral (4 puntos porcentuales de diferencia) y en el hábitat Rural (3 puntos). Así pues, el circuito de intercambios –en forma de regalos– con miembros de la red familiar con los que no se convive poco tiene que ver con la imagen tradicional de familia extensa, asociada al mundo rural y agrícola.

2.1. Tipos de regalos que se intercambian en las redes familiares andaluzas

En el capítulo introductorio nos referíamos a varios tipos de recursos que pueden intercambiarse entre las personas: amor, status, bienes y servicios. Sin embargo, el sentido común de lo que significa un regalo en una sociedad capitalista como la nuestra reduce bastante el concepto de regalo. De hecho, para la mayoría de las personas, un regalo es algo material (un objeto o un bien), normalmente entregado en una ocasión pautada socialmente, como veremos en el siguiente epígrafe. Es posible que la diferencia de un regalo y otro objeto comprado en el mercado para el consumo cotidiano consista en que el regalo no sólo 'es' un objeto, sino que también constituye una demostración de cariño, amor o estatus, puesto que se da y se recibe sin tener en cuenta –al menos aparentemente– su precio en el mercado²³. Y es que cualquier 'objeto' o 'servicio' constituye un regalo a partir del momento en que ha sido despojado de su precio y envuelto de un modo especial²⁴.

Los objetos que los andaluces intercambian en Navidades y Reyes, santos y cumpleaños, y en otras ocasiones como bodas, nacimiento de hijos y viajes, constituyen una clase especial de objetos que, además, tienen una característica común: su utilidad relativa. Se trata de bienes hasta cierto punto 'superfluos', de los que la persona quizá podría prescindir. Constituyen 'lujos' u objetos, quizá incluso necesarios, pero con los que se pretende agasajar, sorprender y, sobre todo, agradar a alguien. Para ello, quien regala debe conocer los gustos de la persona a la que regala, hacer hipótesis sobre lo que le gustaría recibir como regalo, y encontrar el objeto preciso que le impresione.

Ahora vamos a focalizar la mirada en el intercambio de este tipo de 'objetos' o bienes. En el siguiente gráfico tenemos representado el porcentaje de población que regala –y recibe como regalo– cada uno de los grupos de objetos.

Un primer grupo de regalos, que es el más numeroso, está constituido por objetos que contribuyen a mejorar el atractivo corporal de la persona a la que se regala. Nos referimos a ropa/complementos/ accesorios (un 75,8% de las personas

han hecho este tipo de regalo y un 83% manifiesta haberlo recibido), perfumes y colonias (50% y 58,3%), y joyas (6,1% y 8%). En total, este capítulo de objetos que permiten mejorar el atractivo personal ha sido solicitado por el mayor porcentaje de andaluces, tanto para darlo como para recibirlo.

El segundo capítulo podríamos establecerlo con los objetos que contribuyen a mejorar y embellecer el aspecto de los hogares, o que son consumidos en un entorno familiar. Nos referimos a objetos para el mobiliario/equipamiento del hogar, dispositivos específicos para bebés (coche, cuna, bañera), objetos de arte/decorativos, alimentos y vinos, y listas de boda. Los más frecuentes son los objetos para el mobiliario/equipamiento del hogar, a los que ha acudido un 13,2% de los andaluces que querían regalar y un 13,8% de los que han recibido regalos, y los objetos de arte/decorativos que representan un 10,6% del total de los que han hecho regalos y un 10,8% de los que han recibido.

Un tercer capítulo de regalos podríamos establecerlo con los que guardan relación con actividades recreativas que desarrolla la persona a la que se regala: viajes, material deportivo, libros y música, y juguetes. En el grupo hay que destacar los libros y música, a los que un 22,7% de la población ha acudido para regalar y un 19% ha recibido. Los juguetes, por su lado, han implicado hasta un 29,1% de todos los andaluces, pero sólo un 1,9 % manifiesta haberlos recibido (ya que nuestra encuesta no recoge los regalos que intercambian las personas menores de 18 años, que es el grupo mayoritario que recibe juguetes). El material deportivo ha sido objeto de regalo para un 5% de la población que ha hecho y recibido regalos.

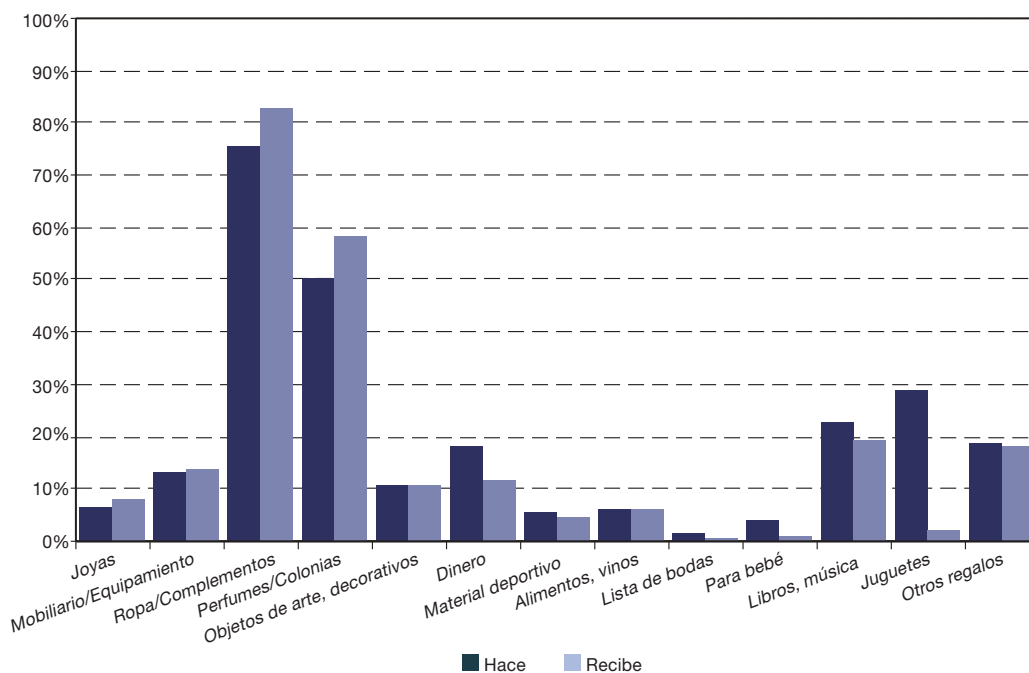
Sólo nos queda, para un cuarto capítulo, comentar el porcentaje que alcanza el dinero en metálico como regalo y otros regalos. Un 18,3% de los andaluces que han regalado y un 11,5% de los que han recibido presentes afirman haber intercambiado dinero en efectivo. El dinero tiene la virtud de que quien lo recibe puede decidir el tipo de regalo que quiere. Queda, por último, considerar la importancia de 'otros regalos': un 18,8% de los andaluces dicen haber hecho presentes que no se corresponden con los hasta aquí clasificados, y un 18,4% afirma haberlos recibido.

23. Decimos 'aparentemente', ya que en realidad sí que importa el precio. Cada grupo social, según su status, se gasta más o menos en determinados lugares. Pero, en general, lo que se da y se recibe –en caso de que haya reciprocidad en el intercambio– suele tener un precio aproximado. Es más, cuando se recibe menos de lo que se dio, o bien se regala algo mucho más caro de lo que se recibe, esa desigualdad señala que se pretende algo más –o se desprecia– a la otra persona, o que se está demostrando poder, o cualquier otra razón para dar de las que sugeríamos en el capítulo introductorio.

24. Recordemos que la compra de este 'objeto' incluye dos operaciones extra para el dependiente del comercio: quitarle el precio y envolverlo con un papel especial, 'de regalo'. En los últimos años se está poniendo de moda regalar servicios como por ejemplo masajes, etc. En este caso, también importa el cómo se presenta el regalo. No ocurre así en el caso de regalar dinero en efectivo, pero esa es justamente la razón por la que se regala poco dinero y más objetos. Cuando se regala dinero, se pierde algo de la esencia del regalo.

Gráfico 2.8. Porcentaje de personas que hace y recibe regalos según tipo de regalo

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 3 y 4. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparece el "Coche/Vehículo" los "Viajes" como tipo de regalo ya que no tienen valores muestrales significativos. Lo mismo ocurre con el NS/NC.

Los tipos de regalos que los andaluces hacen se caracterizan, pues, por ser personales, y parecen contribuir al adorno y cuidado corporal, o bien guardan relación con las diversiones de la persona. Por otro lado, pueden también estar dirigidos a embellecer y hacer más confortable el hogar en el que habita la persona. Veamos ahora si hay o no diferencias en el tipo de regalos que se hacen dependiendo del sexo, los grupos de edad, el nivel de formación, la dedicación, la situación profesional y el hábitat de quien participa en este intercambio.

Acabamos de ver cómo la inmensa mayoría de regalos son de uso individual y sólo una pequeña parte forman parte del ornamento del hogar en el que habita la persona a quien se regala. Sabemos que las mujeres hacen y reciben más regalos que los hombres, pero ahora nos interesa ver si hacen y reciben el mismo tipo de regalos que ellos.

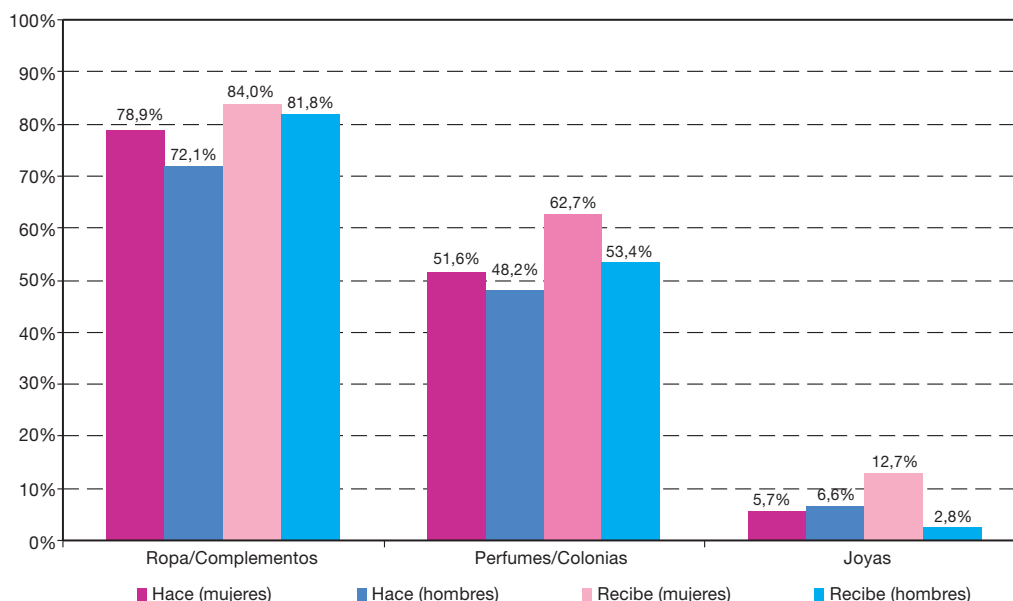
Respecto a los regalos de uso personal podemos decir que tanto hombres como mujeres regalan en primer lugar

ropa/complementos/accesorios, tipo de regalo que alcanza incluso un mayor volumen cuando nos referimos a los regalos recibidos. Se trata de un regalo que han hecho alguna vez más mujeres (78,9%) que hombres (72,1%) y que han recibido, también, ellas más que ellos (84% frente a 81,8%). Es decir, que ellas regalan mucho más que ellos (7 puntos porcentuales) ropa/complementos, y sólo los reciben un poco más (2 puntos porcentuales).

Lo mismo ocurre con los perfumes y colonias. Se trata de un tipo de regalo que hacen hombres (48,2%) y mujeres (51,6%), pero que reciben mucho más las mujeres (62,7%) que los hombres (53,4%). Las joyas, que suponen una pequeña parte de este grupo, son regaladas tanto por parte de hombres (6,6%) como de mujeres (5,7%), pero recibidas principalmente por mujeres (12,7%) y muy minoritariamente por hombres (2,8%).

Gráfico 2.9. Porcentaje de personas que hace y recibe regalos para mejorar su atractivo personal según sexo

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 3 y 4. Anexo

El segundo grupo de regalos a los que nos referíamos tenían que ver con el adorno, confort y disfrute en el hogar. Respecto al mobiliario y equipamiento, las mujeres regalan tanto como los hombres (en torno al 13%), pero se trata de regalos que van dirigidos hacia otras mujeres (18,3%) más que a hombres (8,9%). Los objetos decorativos son regalados un poco más por las mujeres que por los hombres (2 puntos porcentuales), pero recibidos por ellas en su mayor parte (un 13,8% frente a un 7,3% de hombres)

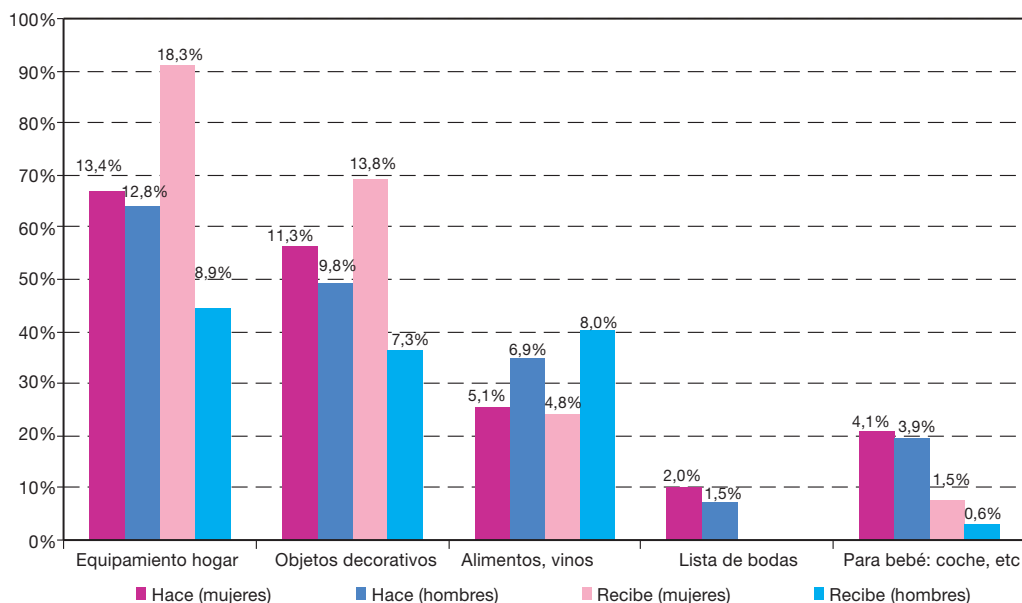
Además, hay que destacar otro de los regalos de este grupo, los alimentos y vinos, como un regalo que hacen un

poco más los hombres (6,9%) que las mujeres (5,1%), y reciben más los hombres (8%) que las mujeres (4,8%).

Por último, en lo que se refiere a las listas de bodas, las mujeres suelen hacer algo más que los hombres este regalo, pero apenas hay diferencia, ya que en ambos casos son porcentajes muy minoritarios. Los utensilios para bebé son regalados de manera igual por hombres y mujeres, y recibidos en la misma proporción.

Gráfico 2.10. Porcentaje de personas que hace y recibe regalos para el hogar según sexo

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 3 y 4. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos

Respecto a los regalos que se hacen y reciben para divertimento de la persona hay que decir que, en general, predominan los hombres como destinatarios. El material deportivo parece el tipo de regalo más masculinizado. De hecho, un 6,6% de los hombres lo regala frente a un 4,4% de las mujeres. Lo reciben en mucha mayor cantidad los hombres (8%) frente a las mujeres (2%).

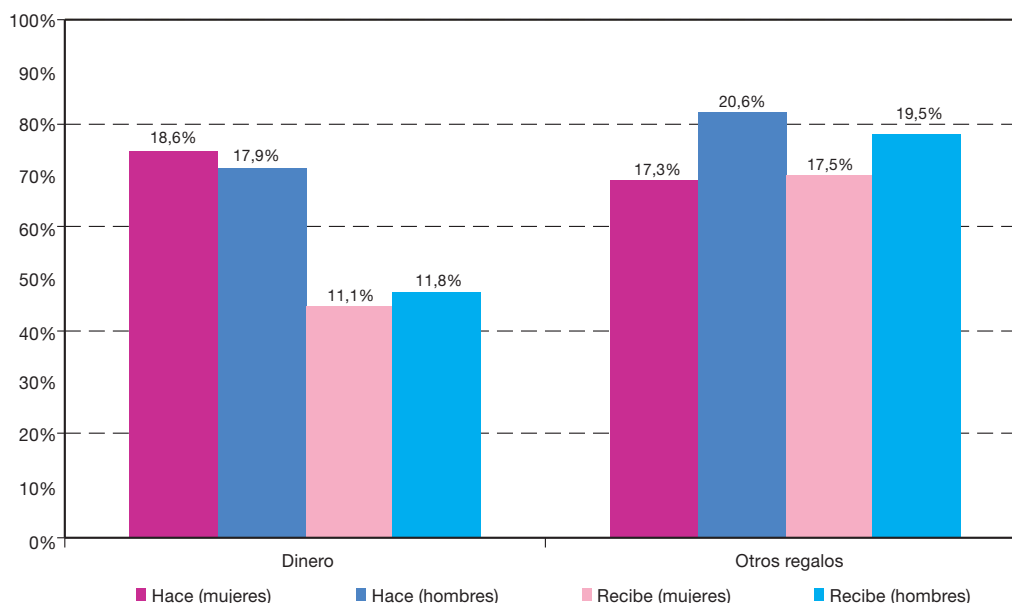
Los libros y la música son regalos que hacen algo más las mujeres (23,3%) que los hombres (22%), pero los reciben algo

más los hombres (19,9%) que las mujeres (18,2%). Los juguetes son regalos que hacen bastante más las mujeres, pero en lo que se refiere al recibir, sólo unos pocos los reciben, especialmente mujeres.

Respecto al dinero hay que decir que se trata de un regalo que hacen algo más las mujeres (18,6%) que los hombres (17,9%), pero los reciben algo más ellos (11,8%) que ellas (11,1%). Los hombres hacen y reciben más que las mujeres otros regalos.

Gráfico 2.11. Porcentaje de personas que regala y recibe dinero y otros regalos según sexo

(respuesta múltiple)



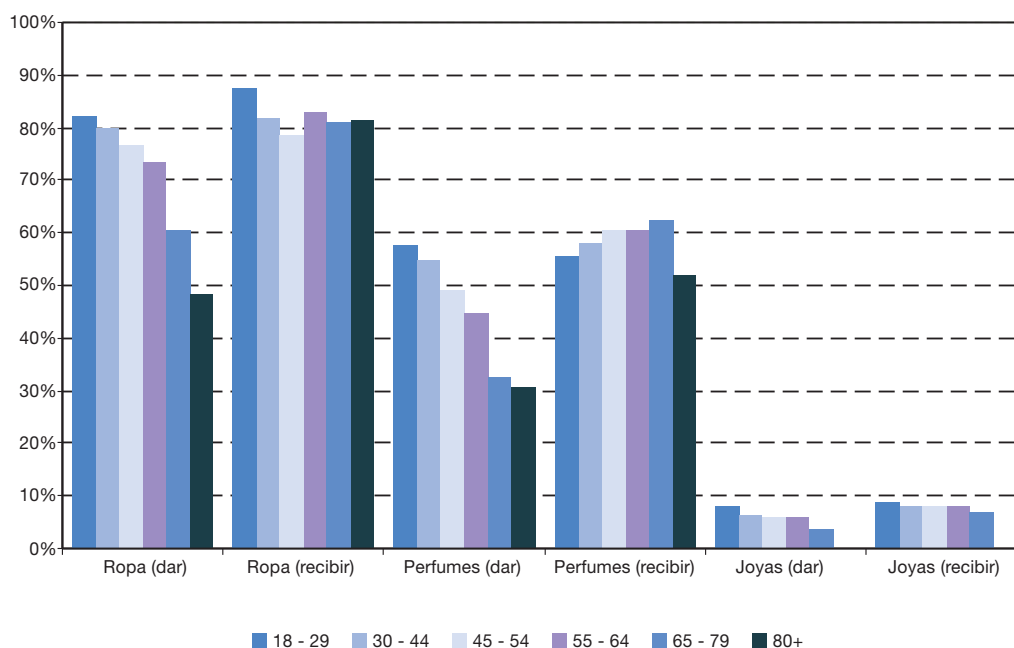
FUENTE: Tabla 3 y 4. Anexo

Así pues, podemos decir que los tipos de regalos se feminizan o masculinizan, dependiendo no tanto de quién hace el regalo, sino de quién lo recibe. Los hombres suelen predominar en regalos como material deportivo, libros y música, alimentos y vinos, y dinero. Las mujeres, por su lado, suelen recibir mucho más ropa y complementos, perfumes y colonias, objetos de arte y decorativos, equipamiento para el hogar y joyas.

Seguidamente nos detendremos en los efectos de la edad respecto al tipo de regalos (ver gráfico 2.12.). En lo que se refiere

a los regalos que permiten mejorar el atractivo personal hay que señalar que son hechos más por los más jóvenes, descendiendo paulatinamente el porcentaje de población que hace este tipo de regalos. Esa regla parece funcionar en cuanto a ropa/complementos y accesorios, y también en lo que se refiere a perfumes/colonias. Incluso podemos observar la misma tendencia (aunque menos acusada), respecto a las joyas.

Gráfico 2.12. Porcentaje de personas que hace y recibe regalos para mejorar el atractivo personal según grupos de edad (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 3 y 4. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos

La población que suele hacer regalos para el equipamiento del hogar se caracteriza por ser de edades intermedias, al igual que ocurre con las listas de bodas y con los regalos para bebés (ver datos en Anexo). Los jóvenes predominan entre quienes hacen regalos para decoración del hogar, aunque los destinatarios de ese tipo de regalos vuelven a ser, de nuevo, las edades intermedias. Las personas mayores no regalan, pero sí reciben en un porcentaje alto, alimentos y vinos.

Los regalos destinados a desarrollar actividades recreativas (libros/música y material deportivo) también presentan un patrón claro respecto al dar y recibir. Cuanto más joven es una persona, más suele regalar libros y música, y material deportivo. Y, también, obtiene ese tipo de regalos.

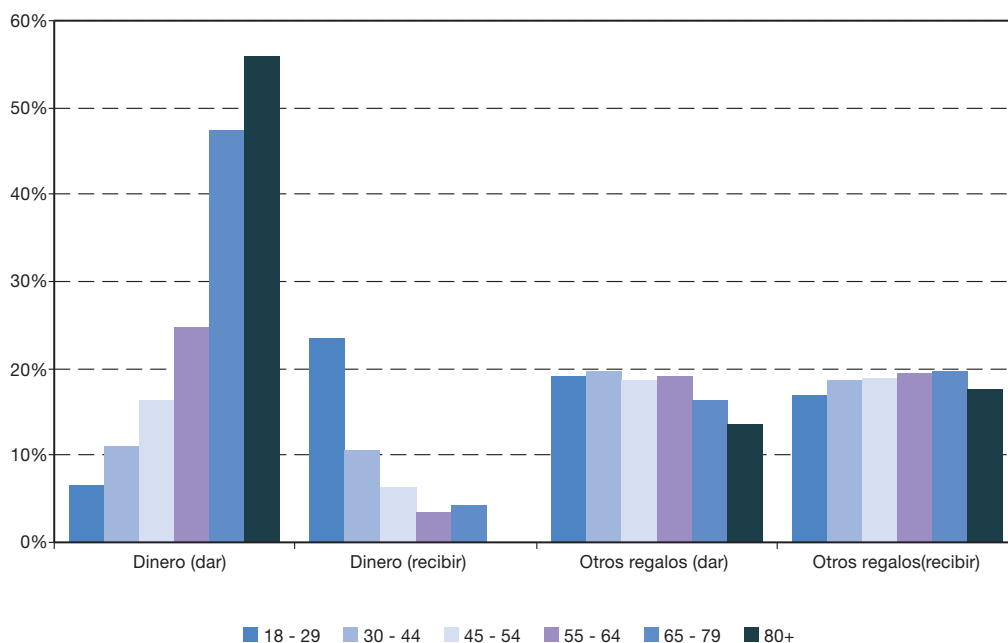
Esa regla no se cumple para el caso de los juguetes pues, en ese caso, jóvenes y mayores de 80 años hacen menos regalos que el resto de grupos de edad. El grupo de 45 a 54 años también se caracteriza por regalar menos juguetes que el resto. La razón, en este caso, es que probablemente cuentan

con pocos niños en su entorno familiar más cercano (posiblemente porque ya sean adolescentes, por lo que no se les regala juguetes, y todavía no cuentan con nietos). La población que recibe juguetes es claramente minoritaria pues, como antes señalamos, no hemos entrevistado a personas menores de 18 años.

El dinero como tipo de regalo está muy influenciado por la edad. De hecho, conforme aumenta la edad de la población, aumenta la posibilidad de regalar dinero, llegando a encontrar el porcentaje más alto entre las personas que tienen 80 años y más. Como se puede observar en el gráfico 2.13., la columna de los que han recibido dinero como regalo es claramente inversa: cuanto más jóvenes, más aumenta el porcentaje de los que han recibido dinero como regalo. El porcentaje de personas que han hecho y recibido otro tipo de regalos es relativamente alto, ya que ronda el 20% de la población en prácticamente todos los grupos de edad.

Gráfico 2.13. Porcentaje de personas que han regalado y recibido dinero y otros regalos según grupos de edad

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 3 y 4. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos

Nos detendremos ahora a considerar los efectos del nivel de estudios en los tipos de regalos que los andaluces hacen y reciben. Las personas de nivel de estudios de Formación Profesional I y II son los que más hacen y reciben regalos que permiten mejorar el atractivo personal, tanto en lo que se refiere a ropa/complementos como perfumes e incluso joyas (ver datos en Anexo).

Las personas de niveles de estudios bajos no suelen regalar ropa/complementos y perfumes, aunque sí que los reciben en un porcentaje alto. Los de niveles de estudios altos o muy altos regalan menos ropa/complementos de los que reciben, y reciben perfumes en proporción menor de la que los dan.

Cuanto más aumenta el nivel de formación, más se implican los andaluces en hacer regalos para el hogar, tanto en forma de equipamiento del hogar, como de objetos decorativos e, incluso, alimentos y vinos. Se trata de regalos que no presentan el mismo patrón por el lado del recibir, pues parecen destinados a personas de todos los niveles de estudios. Las

listas de boda, por su parte, no están muy influidas por el nivel de estudios, pues encontramos tanto personas de niveles muy bajos como de muy altos.

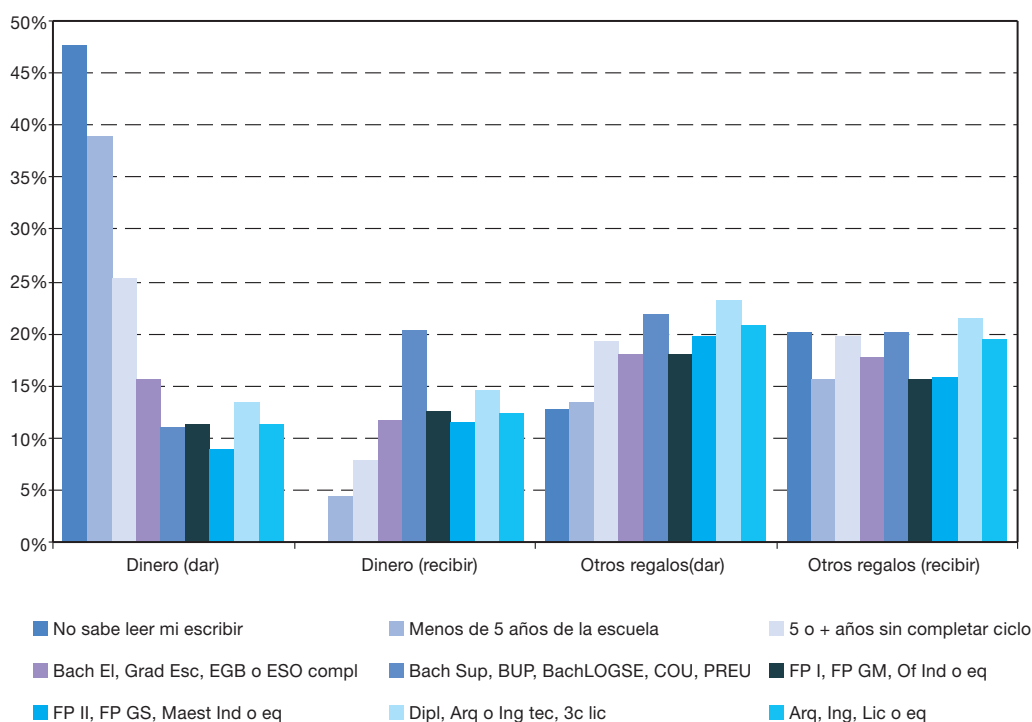
Los libros y música sí que están claramente relacionados con el nivel de estudios. A más nivel de estudios, más se implican los andaluces en este intercambio, tanto en lo que se refiere al dar como al recibir. En esa tendencia, sobresalen las personas que tienen terminado el Bachillerato Superior, que destacan por su especial implicación en este intercambio. El material deportivo no viene asociado al nivel de estudios, pues encontramos personas de todos los niveles de estudios implicados en ese trueque. Como señalábamos antes, este tipo de regalo parece particularmente relacionado con la edad. Los juguetes, por último, tampoco están asociados al nivel de estudios. Todos los grupos regalan juguetes. En la recepción de juguetes, sólo el grupo que tiene terminado el Bachillerato Elemental o EGB resulta significativo, pero hay que tener en cuenta que estamos hablando de personas de 18 y más años.

El dinero también está relacionado con el nivel de estudios. Cuanto menor es el nivel de estudios de los andaluces, más posibilidades hay de que regalen dinero a personas de su red familiar. Por el lado del recibir no funciona esa regla: se regala a personas de nivel de estudios medios o altos, destacando quienes tienen un Bachillerato Superior. Se trata de personas que también son jóvenes²⁵. Los otros regalos se caracterizan por implicar a todos los niveles de estudios.

25. Durante las Navidades del 2007-8 aparecieron varias entrevistas a jóvenes en las televisiones públicas que apuntaban hacia algunas de las razones para que se diera este tipo de intercambios. Los jóvenes –urbanos, y con niveles de estudios medios y altos- manifestaban que preferían que les regalaran dinero, ya que ellos podían elegir en qué invertirlo y cuándo. De hecho, decían que esperarían a las rebajas de enero para comprar su regalo favorito. Debido a que, además, las personas mayores no disponen de un amplio conocimiento sobre los gustos de los jóvenes, regalar dinero se convierte en una costumbre cada vez más extendida.

Gráfico 2.14. Porcentaje de personas que da y recibe dinero y otros regalos según nivel de estudios

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 3 y 4. Anexo

NOTA¹: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos.

NOTA²: En el gráfico no aparece la categoría de estudios "Doctorado" y el "NS/NC su nivel de estudios" ya que no tienen valores muestrales significativos.

En cuanto a la actividad de las personas que hacen y reciben regalos, hay que señalar que esta variable guarda clara relación con el tipo de regalos que se intercambian (ver datos en Anexo). En lo que se refiere a los regalos que mejoran el atractivo personal, los grupos que más regalan ropa/complementos son los estudiantes, las personas que trabajan y las amas de casa; los que menos regalan en este caso son los jubilados. Reciben, sobre todo, los estudiantes, desempleados y personas que trabajan. Los perfumes son regalados mayoritariamente por estudiantes, personas que trabajan y desempleados, y son recibidos por todos los grupos pero, sobre todo, por amas de casa. Con las joyas ocurre algo semejante. Regalan, sobre todo, estudiantes y personas que trabajan, y son recibidas como regalo por parte de todos los grupos destacando, de nuevo, las amas de casa.

En relación a los regalos para el hogar según la actividad, son las amas de casa quienes protagonizan una parte del intercambio, en concreto la que está del lado del recibir. Los grupos más implicados en ofrecer presentes para el equipamiento del hogar son los desempleados, las personas que trabajan y las amas de casa. Por el lado del recibir, aparecen como destinatarias, de modo destacado, las amas de casa. Algo semejante ocurre con los objetos decorativos, aunque en este caso los protagonistas en el dar son los estudiantes. Las destinatarias principales, como en el caso anterior, son las amas de casa. Los alimentos y vinos no mantienen ese patrón. Son ofrecidos principalmente por personas que trabajan, y destinados, en su mayor parte, a jubilados y

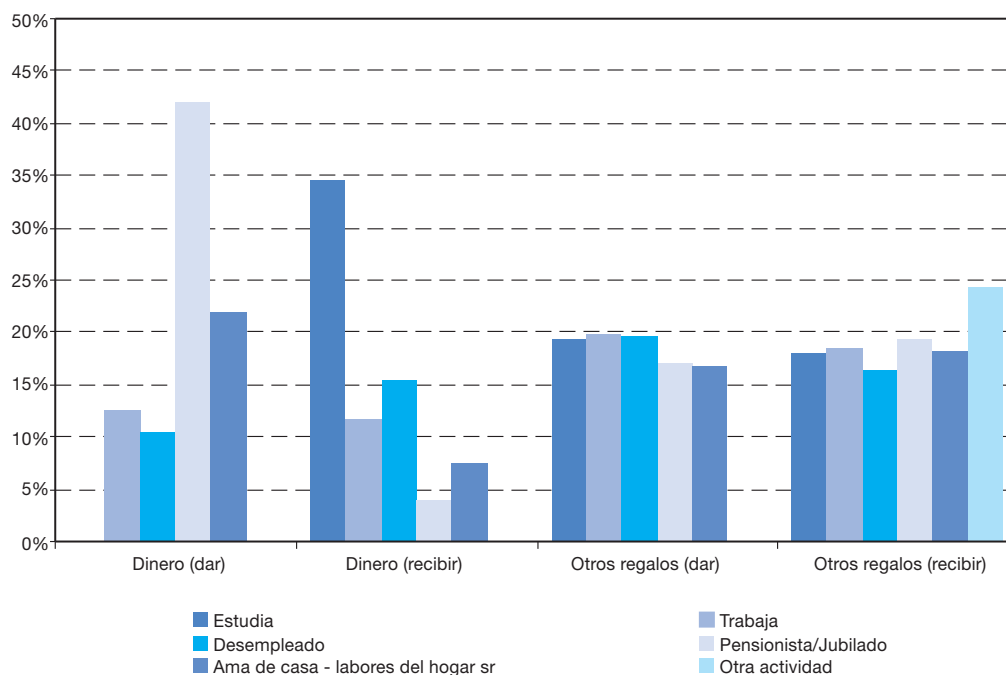
pensionistas. Por último, tanto listas de boda como presentes para bebés son tipos de regalos que intercambian básicamente las personas que trabajan, aunque en el caso de los regalos para bebés, las amas de casa también son destinatarias.

Los regalos que tienen que ver con actividades recreativas están protagonizados por los estudiantes. Ellos son los que más regalan y reciben libros y música, siendo los pensionistas y jubilados los menos implicados en este tipo de intercambio. Con el material deportivo ocurre algo semejante: está protagonizado por estudiantes, tanto en lo que se refiere a hacer regalos como, sobre todo, en el de recibirlos. En este caso también se aprecia, como en el anterior, que las personas que trabajan constituyen el segundo grupo involucrado. Los juguetes, por su parte, son regalados, sobre todo, por amas de casa. También participan pensionistas y jubilados y personas con otra actividad. Por el lado del recibir sólo resultan significativas las amas de casa y las personas que trabajan.

Por su parte, tal y como se observa en el gráfico 2.15, las personas que regalan dinero son, sobre todo, pensionistas y jubilados. En segundo lugar, pero a gran distancia, encontramos a las amas de casa. Por el lado del recibir encontramos a los estudiantes como el grupo destinatario. A gran distancia tenemos a los desempleados. Los otros regalos están protagonizados por todos los grupos, tanto en lo que se refiere al dar como al recibir.

Gráfico 2.15. Porcentaje de personas que regala y recibe dinero y otros regalos según actividad

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 3 y 4. Anexo

NOTA¹: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos.

NOTA²: En el gráfico no aparece la categoría "NS/NC su actividad" por no tener valores significativos

Si entramos a analizar que tipos de regalos se intercambian en los distintos tipos de hábitat (ver en Anexo), las personas que habitan en el Metropolitano y en el Litoral, son las que más intercambian regalos que permiten mejorar el atractivo personal, tanto en el caso de ropa/complementos como en el de perfumes, predominando, en ambos casos, el Litoral sobre el hábitat metropolitano. En comparación con los otros regalos, las joyas alcanzan su mayor porcentaje en el mundo rural, sobre todo en cuanto a recibir, pero se trata de una diferencia muy pequeña. Por su parte, los porcentajes de población que intercambian regalos para el hogar se concentran más en el mundo rural e incluso en el interior, sobre todo cuando se trata de recibir regalos que tienen que ver con el equipamiento del hogar y con alimentos y vinos. Por el contrario, es en el Litoral y en el Metropolitano donde se intercambian más objetos decorativos y en el interior es donde menos se intercambia este tipo de objetos.

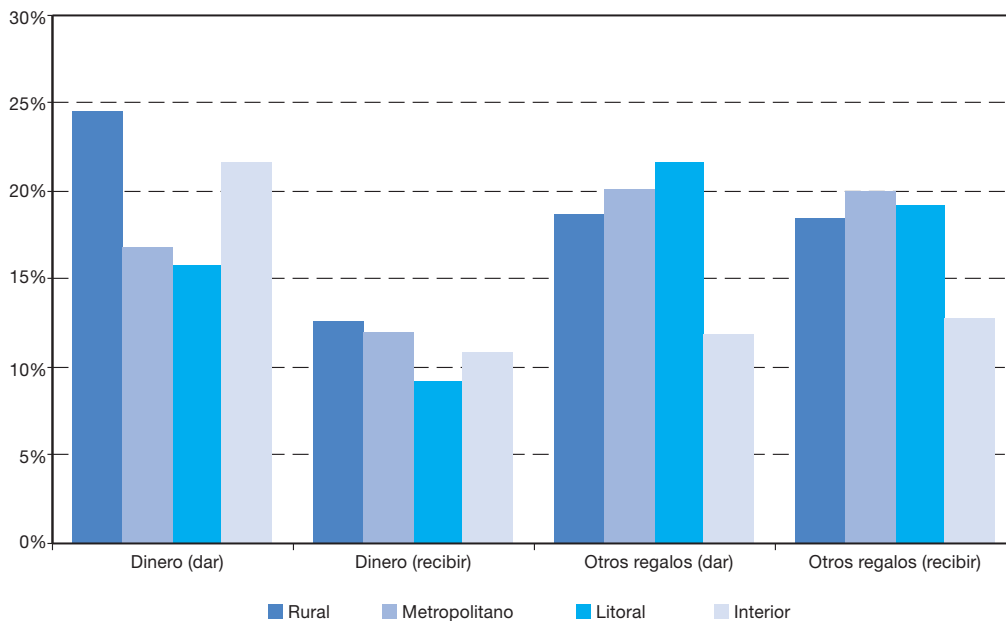
En cuanto a los regalos para bebé y las listas de boda, son claramente minoritarios. Los objetos de listas de boda se

regalan en las metrópolis y en el Interior, y no son recibos de manera significativa por población de ningún ámbito. Los objetos para bebé se regalan, sobre todo en el hábitat metropolitano, lugar donde también se reciben. Lo mismo ocurre con los regalos que tienen que ver con actividades recreativas, intercambiados, principalmente, en las zonas metropolitanas, donde se alcanzan mayores porcentajes de población que ha regalado y recibido como regalo libros y música y material deportivo. Incluso los juguetes son objeto de regalo algo más en estos ámbitos.

El dinero, sin embargo, como se observa en el siguiente gráfico 2.16., constituye un regalo propio del mundo rural. Es allí donde se regala más dinero y, también, donde se recibe más como regalo. Además, se regala en el Interior y se recibe también en el ámbito metropolitano. Los otros regalos alcanzan su mayor porcentaje, por el lado del dar, en el Litoral y, por el lado del recibir, en el Metropolitano.

Gráfico 2.16. Porcentaje de personas que regala y recibe dinero según hábitat

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 3 y 4. Anexo

Cuadro 2.2. Tipos de regalos que se intercambian en las redes familiares andaluzas

- Un primer grupo de regalos, que es el más numeroso, está constituido por objetos que contribuyen a mejorar el atractivo corporal de la persona: ropa/complementos/ accesorios (75,8% de las personas han hecho este tipo de regalo y un 83% manifiesta haberlo recibido), perfumes y colonias (50% de la población hace este tipo de regalo y 58,3% lo han recibido), y joyas (6,1% lo ha hecho y 8% lo ha recibido). El segundo capítulo lo hemos establecido con los objetos que contribuyen a mejorar y embellecer el aspecto de los hogares, o que son consumidos en un entorno familiar: los más frecuentes son los objetos para el mobiliario/ equipamiento del hogar, a los que ha acudido un 13,2% de los andaluces que querían regalar y un 13,8% de los que han recibido regalos, y los objetos de arte/decorativos que representan un 10,6% del total de los que han hecho regalos y un 10,8% de los que han recibido. Un tercer capítulo de regalos guarda relación con actividades recreativas que desarrolla la persona a la que se regala: viajes, material deportivo, libros y música, y juguetes. En el grupo hay que destacar los libros y música, a los que un 22,7% de la población ha acudido para regalar y un 19% ha recibido. Hemos establecido un cuarto capítulo con el dinero en metálico como regalo y otros regalos. Un 18,3% de los andaluces que han regalado y un 11,5% de los que han recibido presentes afirman haber intercambiado dinero en efectivo.

- Los tipos de regalos se feminizan o masculinizan, dependiendo no tanto de quién hace el regalo, sino de quién lo recibe. Los hombres suelen predominar en regalos como material deportivo, libros y música, alimentos y vinos, y dinero. Las mujeres, por su lado, suelen recibir mucha más ropa y complementos, perfumes y colonias, objetos de arte y decorativos, equipamiento para el hogar y joyas.

-Si tenemos en cuenta la edad, hay que señalar que los jóvenes suelen hacer más regalos que permiten mejorar el atractivo personal, pero los reciben todas las edades. Los regalos para el equipamiento y ornamento del hogar suelen estar hechos –y son recibidos sobre todo– por edades intermedias. Las personas mayores no regalan, pero sí reciben en un porcentaje alto, alimentos y vinos. Respecto a los regalos destinados a desarrollar actividades recreativas funciona la siguiente regla: cuanto más joven es una persona, más suele regalar libros y música, y material deportivo. Y, también, obtiene ese tipo de regalos. Además, conforme aumenta la edad de la población, aumenta la posibilidad de regalar dinero, llegando a encontrar el porcentaje más alto entre las personas que tienen 80 años y más. Y cuanto más jóvenes, más aumenta el porcentaje de los que han recibido dinero como regalo.

-Los niveles de estudios medios son los que más hacen y reciben regalos que permiten mejorar el atractivo personal, tanto en lo que se refiere a ropa/complementos como perfumes e incluso joyas. Cuanto más aumenta el nivel de formación, más se implican los andaluces en hacer regalos para el hogar, tanto en forma de equipamiento del hogar, como de objetos decorativos e, incluso, alimentos y vinos. Se trata de regalos que no presentan el mismo patrón por el lado del recibir, pues parecen destinados a personas de todos los niveles de estudios. Los libros y música están claramente relacionados con el nivel de estudios: a más nivel de estudios, más se implican los andaluces en este intercambio. También, cuanto menor es el nivel de estudios de los andaluces, más posibilidades hay de que regalen dinero a personas de su red familiar. Por el lado del recibir no funciona esa regla: se regala dinero a personas de nivel de estudios medios o altos, destacando a quienes tienen un Bachillerato Superior.

-En lo que se refiere a los regalos que mejoran el atractivo personal, los grupos que más regalan ropa/complementos son los estudiantes, las personas que trabajan y las amas de casa; los que menos regalan en este caso son los jubilados. Reciben, sobre todo, los estudiantes, desempleados y personas que trabajan. Los perfumes y las joyas son regalados mayoritariamente por estudiantes y personas que trabajan, y son recibidos por todos los grupos pero, sobre todo, por amas de casa. Los regalos para el hogar son destinados principalmente a amas de casa. Sin embargo, los alimentos y vinos son ofrecidos por personas que trabajan y destinados mayoritariamente a jubilados y pensionistas. Los estudiantes protagonizan los regalos que tienen que ver con las actividades recreativas (tanto libros y música como material deportivo). Por último, el dinero es regalado sobre todo por jubilados y pensionistas y es recibido principalmente por los estudiantes.

-Las personas que habitan en el ámbito metropolitano y en el Litoral son las que más intercambian regalos que permiten mejorar el atractivo personal, tanto en el caso de ropa/complementos como en el de perfumes, predominando, en ambos casos, el Litoral sobre el ámbito metropolitano. Los porcentajes de población que intercambia regalos para el hogar se concentran más en el mundo rural e incluso en el interior, sobre todo cuando se trata de recibir regalos que tienen que ver con el equipamiento del hogar y con alimentos y vinos. Los regalos que tienen que ver con actividades recreativas son intercambiados, sobre todo, en el ámbito metropolitano. El dinero, por último, constituye un regalo propio del mundo rural.

2.2. Ocasiones en las que se intercambian los regalos

En las redes familiares andaluzas, los regalos se hacen y se reciben en determinadas ocasiones, que representan los momentos en los que se activa el circuito de intercambios. Como vamos a ver, las ocasiones guardan relación con festividades o eventos en los que está socialmente establecido que se hagan y se reciban regalos. Y es que los regalos van y vienen de unas manos a otras reforzando las relaciones entre los miembros de la red familiar en esos marcos. Así, podemos decir que los regalos contribuyen a robustecer la unión familiar, dan la bienvenida a nuevos miembros, bien a los que acaban de nacer o los que se han unido a la red por elección, son los presentes que informan sobre lugares lejanos que han sido visitados por los miembros de la red, y por supuesto, constituyen el medio para agasajar a individuos particulares. Y todo eso ocurre en ocasiones concretas.

Las Navidades y los Reyes constituyen las fechas más frecuentes para intercambiar regalos. El 87,2% de las personas que regalan lo hacen en Navidades y Reyes, y el 88,4% de todas las personas que reciben regalos en alguna ocasión lo hacen también en estas festividades (ver gráfico 2.17.). La pequeña diferencia en el dar y recibir se debe, sin duda, a que se hacen regalos a menores, de los que no se reciben regalos. En segundo lugar encontramos los cumpleaños y santos, situación en la que los andaluces hacen (83,1%) y reciben (85,3%) regalos en un alto porcentaje.

Navidades y Reyes, y cumpleaños y santos, constituyen las dos grandes ocasiones en las que la inmensa mayoría de personas regala y es regalada. Ambas ocasiones se caracterizan por estar pautadas socialmente. En el caso de la Navidad y Reyes, se cuenta con un tiempo de vacaciones en el que la gente puede comprar regalos y, también, organizar el ritual en el que se produce la entrega (los Reyes, por ejemplo). En el caso de los santos y cumpleaños ocurre algo semejante,

pero ahora el ritual se realiza en torno al nombre o la edad de una persona concreta, a la que se dirigen todos los regalos que se intercambian ese día. Sorprende la reciprocidad en el dar y recibir que se presenta en el segundo caso, a pesar de que santos y cumpleaños se organizan de un modo puntual, en torno a una sola persona.

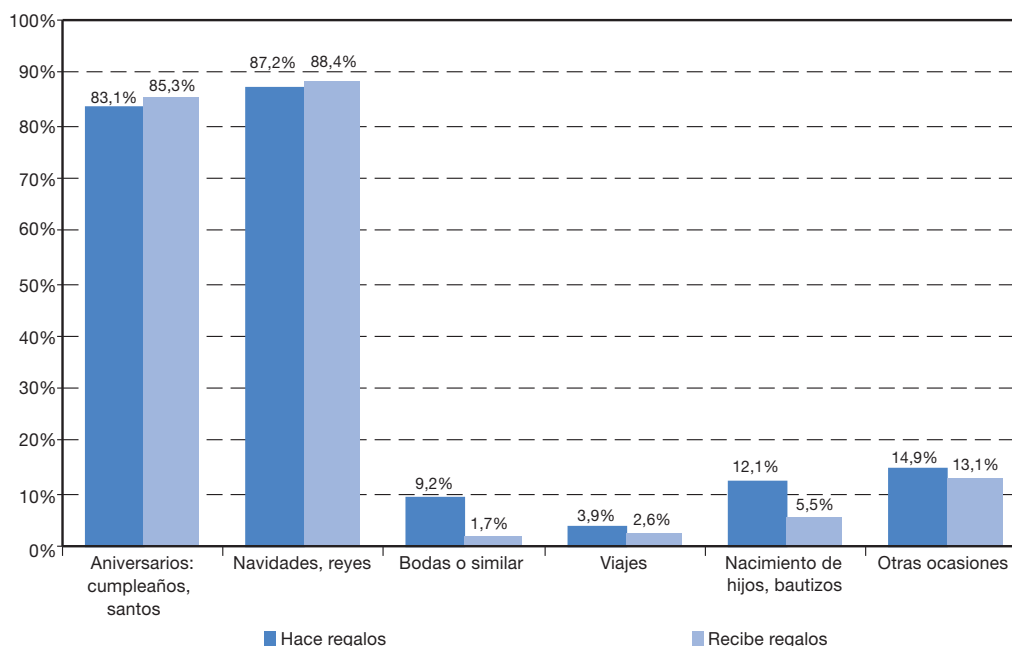
En tercer lugar encontramos 'otras ocasiones', a las que alude un 14,9% de las personas que han regalado y el 13,1% de los que han recibido. En este caso, puede tratarse de otras festividades (día de los enamorados, de la madre), pero también puede referirse a situaciones de cambio de vivienda. Además, cabe la posibilidad de que se hagan y se reciban regalos sin tener en cuenta la fecha concreta. En todo caso, tenemos que resaltar que, si tenemos en cuenta que no se han recogido todas las posibles opciones en que está socialmente pautado ofrecer regalos, pocos deben ser los regalos que se intercambian en las redes familiares andaluzas que se hagan al margen de esas ocasiones señaladas.

En cuarto lugar encontramos el nacimiento de hijos y bautizos, situación en la que el 12,1% de la población que ha hecho regalos se ha comprometido, y en la que el 5,5% de los que los ha recibido se ha visto agasajado. La diferencia entre el dar y el recibir se debe a que los nacimientos de los hijos ocurren pocas veces en nuestra vida. Se trata de realidades puntuales en las que se recibe de muchos miembros de la red, miembros a los que se les devuelve cuando se encuentran en la misma situación –o no se les devuelve, si no tienen hijos–.

El mismo patrón de respuesta lo encontramos, en quinto lugar, en lo que se refiere a bodas o similares. Un 9,2% de los que han hecho regalos, lo han hecho en ese evento, pero sólo un 1,7% de los que han recibido regalos, ha sido en esa ocasión, pues poca gente se ha casado en los últimos 5 años en comparación con los que han tenido que asistir a bodas. Por último encontramos los viajes, situación en la que un 3,9% de los andaluces hace regalos, y un 2,6% dice recibirlos.

Gráfico 2.17. Porcentaje de personas que hace y recibe regalos según ocasiones en que se da y se recibe

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 3 y 4. Anexo

NOTA¹: Los porcentajes que aparecen en el gráfico representan los regalos que se hace en cada ocasión respecto del total de regalos que se hacen.

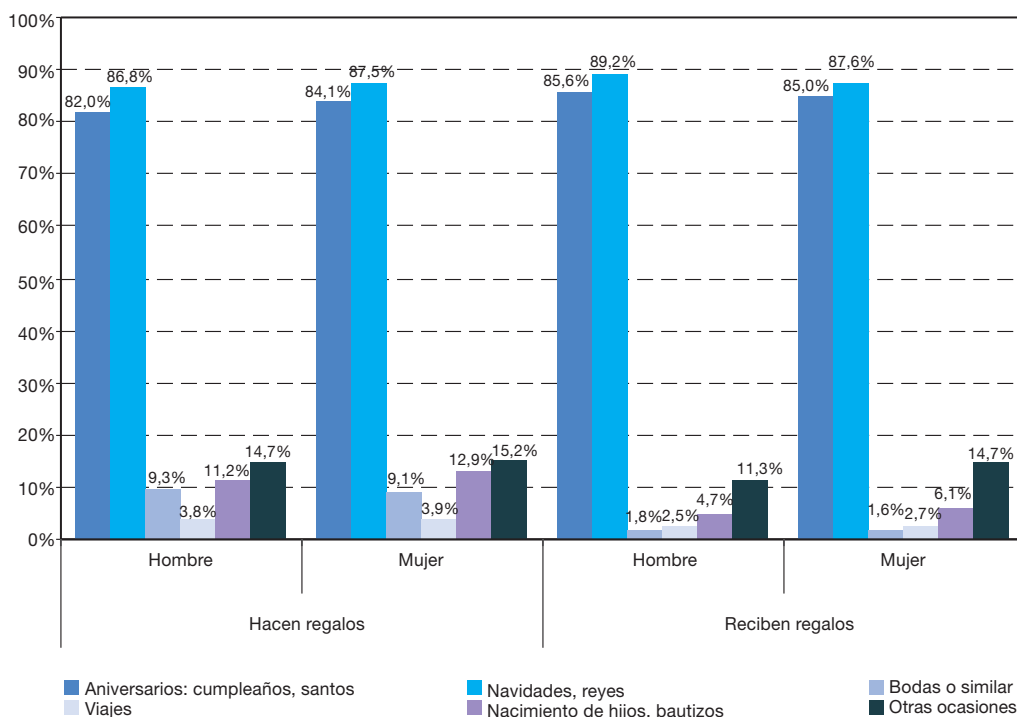
NOTA²: En el gráfico no aparece la categoría NS/NC ya que no tiene valores muestrales significativos.

Así pues, las Navidades y Reyes, y los cumpleaños y santos constituyen el grueso de ocasiones en las que se hacen y reciben regalos. Podríamos convenir que la circulación de regalos en esas ocasiones apoya, por un lado, la unión familiar y, por otro, a las personas mismas. A esas dos ocasiones les siguen otras ocasiones: los nacimientos de hijos y bautizos, bodas, y viajes, completándose de ese modo el ranking de prioridades que los andaluces escogen para intercambiar

regalos. Si desagregamos las ocasiones según el sexo, podemos observar que, en lo que se refiere a hacer regalos, las mujeres predominan sobre los hombres en varias ocasiones: en los cumpleaños y santos (casi 2 puntos de diferencia) y en el nacimiento de hijos y bautizos (1,7 puntos de diferencia). En lo que se refiere al recibir, las mujeres suelen hacerlo menos que los hombres en Navidades y Reyes, pero reciben más que ellos en el nacimiento de hijos y bautizos y en otras ocasiones.

Gráfico 2.18. Porcentaje de personas que hace y recibe regalos según ocasiones y sexo

(respuesta múltiple)



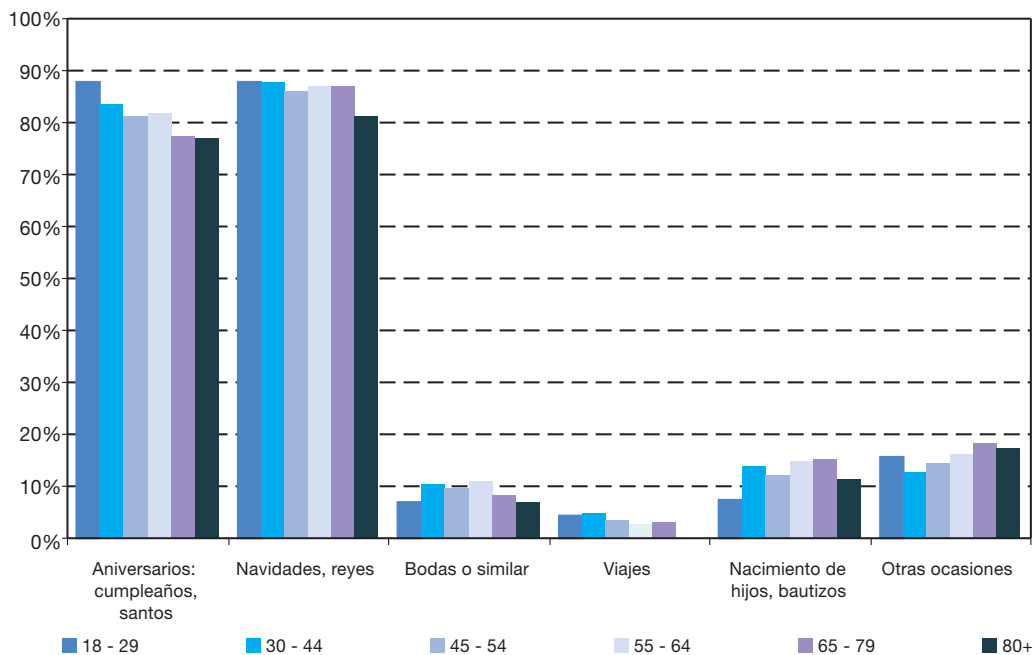
FUENTE: Tabla 5 y 6. Anexo

Respecto a los grupos de edad de las personas que hacen regalos en las distintas ocasiones hay que señalar que todos los grupos de edad se implican (ver gráfico 2.19.). Sólo dejan de ser representativos los porcentajes de las personas de 80 y

más años respecto a regalar viajes. Las personas de esa edad son de los que menos regalos hacen en comparación con los otros grupos en todas las ocasiones, al igual que les ocurre a los jóvenes cuando se trata de bodas y nacimiento de los hijos.

Gráfico 2.19. Porcentaje de personas que hace regalos según ocasiones y grupos de edad

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 5 y 6. Anexo

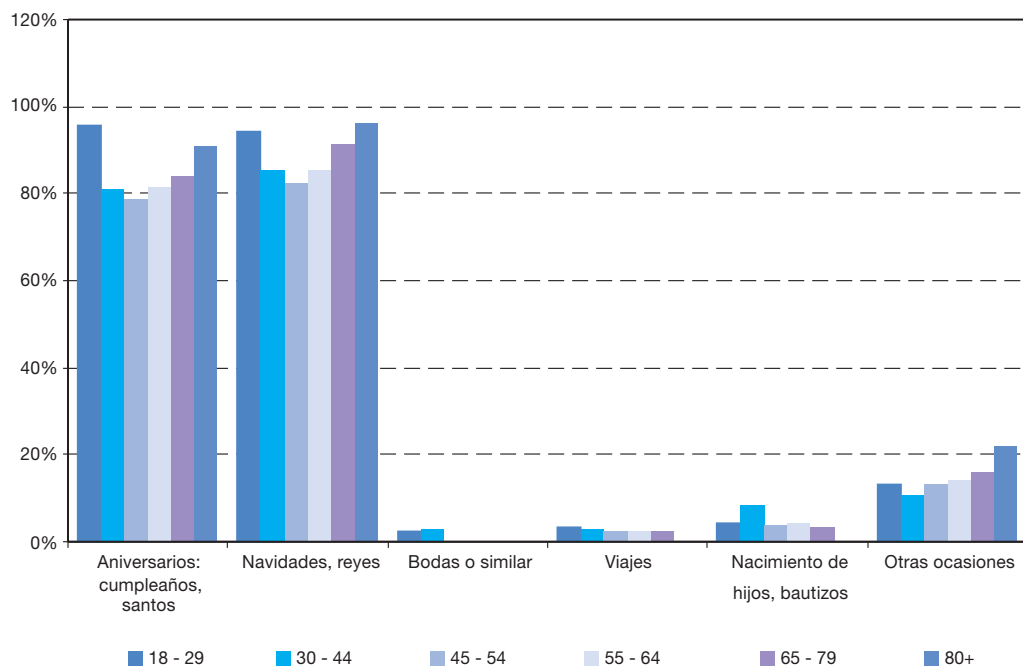
NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos.

En lo que tiene que ver con el recibir regalos, las Navidades y Reyes, al igual que los Cumpleaños y Santos, constituyen situaciones especiales en las que jóvenes y personas de más de 65 años reciben más regalos que el resto de grupos de edad. El grupo de edad que menos recibe en esas dos

ocasiones es el de 45 a 54 años. En cuanto a las bodas o similares, los dos únicos grupos que resultan significativos son el de 18 a 29 años y el de 30 a 44 años. Resulta interesante anotar el alto porcentaje de regalos que reciben las personas de más de 80 años en otras ocasiones.

Gráfico 2.20. Porcentaje de personas que recibe regalos según ocasiones y grupos de edad

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 5 y 6. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos.

Según nivel de estudios de los entrevistados podemos decir que, tanto en lo que se refiere a las ocasiones de hacer regalos como en los que se refieren al recibir, todos los niveles de estudios puntúan muy alto tanto en Navidades como en Reyes. Incluso podemos afirmar que, aunque con excepciones, cuanto más aumenta el nivel de estudios más señalan los entrevistados esas dos ocasiones.

Con las bodas y similares y con los nacimientos y bautizos ocurre algo parecido. Sin embargo, en estas dos ocasiones hay que tener en cuenta que las personas con mayores niveles educativos son también, precisamente, los que tienen una media de edad más joven.

Los viajes se concentran en los niveles de estudios medios y superiores (excepto en FPI y Doctorado donde no resultan significativos) tanto en lo que se refiere al dar como al recibir.

Por último, hay que señalar que conforme aumenta el nivel de estudios tiende también a aumentar –aunque no siempre– el hacer regalos en otras ocasiones. Y lo mismo podemos decir respecto al recibir regalos en otras ocasiones: cuanto más bajo es el nivel de estudios, más se recibe en esa ocasión. De hecho, el 23,5% de las personas que no saben leer ni escribir recibe regalos en otras ocasiones.

Tabla 2.6. Porcentaje de población que hace y recibe regalos según ocasiones y nivel de estudios

(respuesta múltiple)

		Aniversario: cumpleaños, santos	Navidades, reyes	Bodas o similar bautizos	Viajes	Nacimiento de hijos,	Otras ocasiones
Hacen regalos	No sabe leer ni escribir	67.3	81.4	9.9	14.2
	Menos de 5 años de la escuela	78.4	85.3	8.1	..	15.2	15.2
	5 o + años sin completar ciclo	81.3	84.2	5.8	..	10.6	14.6
	Bach El, Grad Esc, EGB o ESO compl	82.8	86.8	8.5	2.4	10.6	12.8
	Bach Sup, BUP, BachLOGSE, COU, PREU	86.5	87.5	10.1	5.2	10.7	16.8
	FP I, FP GM, Of Ind o eq	88.3	89.0	10.8	..	11.4	12.2
	FP II, FP GS, Maest Ind o eq	85.5	90.8	10.4	4.7	12.0	16.4
	Dipl, Arq o Ing tec, 3c lic	85.5	88.1	12.0	6.8	14.3	19.8
	Arq, Ing, Lic o eq	85.5	91.6	14.2	11.1	17.6	16.7
	Doctorado	92.7	100.0
Reciben regalos	No sabe leer ni escribir	85.4	100.0	23.5
	Menos de 5 años de la escuela	85.5	89.8	3.7	16.1
	5 o + años sin completar ciclo	80.7	83.0	4.8	11.7
	Bach El, Grad Esc, EGB o ESO compl	84.8	86.4	1.7	1.8	5.0	11.0
	Bach Sup, BUP, BachLOGSE, COU, PREU	89.2	90.2	..	4.7	4.9	14.1
	FP I, FP GM, Of Ind o eq	86.4	87.1	6.8	11.5
	FP II, FP GS, Maest Ind o eq	85.2	91.1	6.8	10.2
	Dipl, Arq o Ing tec, 3c lic	86.2	88.8	..	3.9	6.9	16.6
	Arq, Ing, Lic o eq	85.7	92.5	..	7.3	8.5	14.7
	Doctorado	92.5	97.6

FUENTE: Tabla 5 y 6. Anexo

NOTA¹: Los valores que no aparecen en la tabla corresponden a valores muestrales no significativos

En lo que se refiere a la dedicación, y tal y como se refleja en la tabla 2.7., podemos comprobar que, de nuevo, todas las dedicaciones alcanzan sus porcentajes mayoritarios en las Navidades y Reyes y en los aniversarios y cumpleaños. La diferencia más notable entre el dar y el recibir en los aniversarios y cumpleaños se da entre los estudiantes, pues un 86,8% de ellos afirma hacer regalos y un 99,4% dice que los recibe. Reciben más de lo que dan también los desempleados, pensionistas y otra actividad. Sin embargo, tanto los que trabajan como las amas de casa manifiestan una clara igualdad entre el dar y el recibir. En lo que se refiere a las Navidades y Reyes, los estudiantes son, también, los que más reciben en comparación con los que dan. Las personas que trabajan, en este caso, reciben menos de lo que dan.

Bodas y similares constituyen una ocasión en la que todos los grupos parecen implicarse (menos los que declaran dedicarse a otra actividad). Sin embargo, sólo reciben regalos

de modo significativo en esa ocasión las personas que trabajan. El nacimiento de hijos y bautizos es una ocasión en la que todos los grupos parecen haberse implicado en cuanto a hacer regalos (excepto los que se dedican a otra actividad), especialmente los pensionistas y jubilados. Por el lado del recibir, los estudiantes y los que desempeñan otra actividad quedan excluidos. En cuanto a los viajes, quedan excluidos en el hacer y recibir los desempleados y los que desarrollan otra actividad, posiblemente porque hacen pocos viajes. El resto de grupos sí parece implicarse, siendo las amas de casa las que menos participan en el intercambio de regalos en esa ocasión. Por último, si observamos la columna de 'otras ocasiones' podemos ver cómo son los estudiantes y jubilados y pensionistas los que más hacen y, sobre todo, reciben regalos. El resto de grupos, además de hacer menos, reciben menos todavía.

Tabla 2.7. Porcentaje de población que hace y recibe regalos según ocasiones y actividad (respuesta múltiple)

		Aniversario: cumpleaños, santos	Navidades, reyes	Bodas o similar bautizos	Viajes	Nacimiento de hijos,	Otras ocasiones
Hacen regalos	Estudia	86.8	87.3	4.8	4.9	5.6	17.0
	Trabaja	84.7	87.9	10.6	5.1	12.3	14.5
	Desempleado	83.6	84.5	8.0	..	9.9	14.4
	Pensionista/Jubilado	77.7	85.5	8.4	2.9	14.1	17.5
	Ama de casa - labores del hogar sr	82.1	88.2	8.1	1.7	13.2	13.1
	Otra actividad	82.3	84.6
Reciben regalos	Estudia	99.4	99.6	..	4.9	..	14.4
	Trabaja	84.5	86.8	2.6	2.8	6.0	11.7
	Desempleado	87.7	86.4	5.9	13.4
	Pensionista/Jubilado	83.8	90.7	..	2.2	4.2	16.8
	Ama de casa - labores del hogar sr	82.0	86.9	..	1.5	5.8	12.3
	Otra actividad	93.0	100.0

FUENTE: Tabla 5 y 6, Anexo

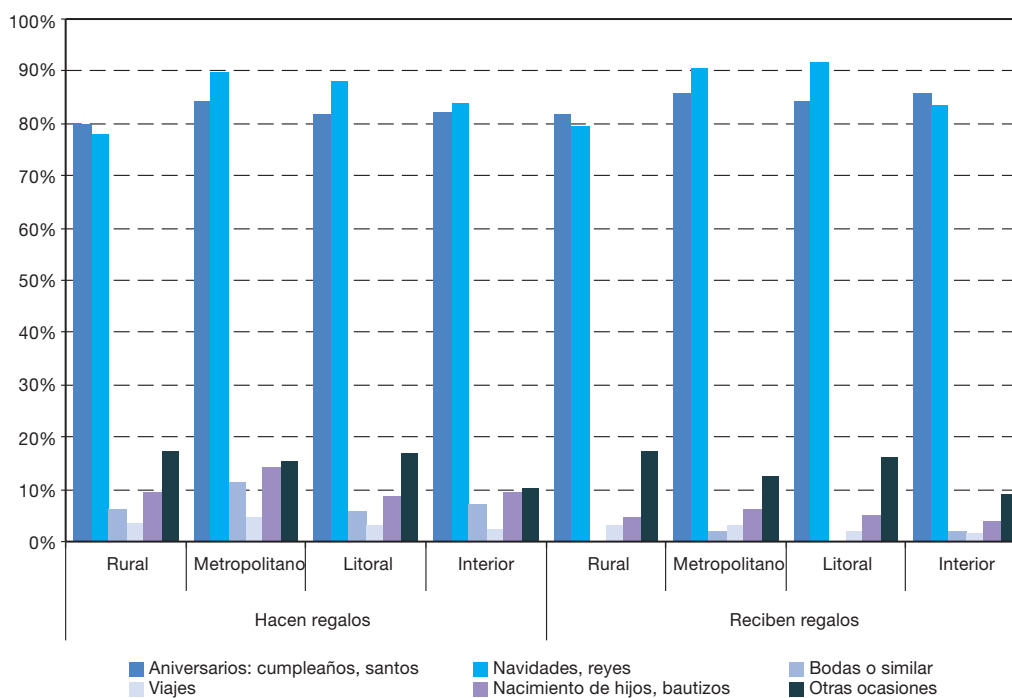
NOTA: Los valores que no aparecen en la tabla corresponden a valores muestrales no significativos

Para terminar, y si tenemos en cuenta el hábitat (ver gráfico 2.21.), hay que destacar que el Metropolitano y el Litoral constituyen los lugares donde más se intercambia en

Navidades y Reyes, y en aniversarios y cumpleaños. El mundo rural es el que más prioriza otras ocasiones.

Gráfico 2.21. Porcentaje de personas que hacen y reciben regalos según ocasiones y hábitat

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 5 y 6. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos.

Así pues, Navidades y Reyes, y cumpleaños y santos, constituyen las dos grandes ocasiones para regalar. Los viajes, las bodas y los bautizos constituyen el grupo de ocasiones en las que podemos encontrar más ausencias de intercambio. Varias son las razones que lo explican. La edad es la que más claramente explica el hecho de que las personas no hayan recibido regalos en los últimos 5 años con ocasión de bodas o

bautizos y de nacimiento de hijos, en el caso de que sean jóvenes o demasiado mayores. La ausencia de intercambio en viajes, sin embargo, tiene también que ver con otras circunstancias: los niveles de estudios bajos o la falta de inserción en la economía formal dan como resultado una menor participación en el intercambio en esa ocasión.

Cuadro 2.3. Ocasiones en las que se intercambian regalos

-Las Navidades y los Reyes constituyen las festividades más frecuentes para intercambiar regalos. De hecho, el 87,2% de las personas que regalan lo hacen en Navidades y Reyes, y reciben regalos en esas fechas el 88,4% de todas las personas que reciben regalos en alguna ocasión. Le siguen los cumpleaños y santos, situación en la que los andaluces hacen (83,1%) y reciben (85,3%) regalos en un alto porcentaje. En tercer lugar encontramos 'otras ocasiones', a las que alude casi un 15% de las personas que han regalado y el 13% de los que han recibido. En cuarto lugar encontramos el nacimiento de hijos y bautizos, situación en la que el 12% de la población que ha hecho regalos se ha comprometido, y en la que el 5,5% de los que los ha recibido se ha visto agasajado. En quinto lugar, en lo que se refiere a bodas o similares (9,2% de los que han hecho regalos, y menos de un 2% de los que han recibido regalos). Por último encontramos los viajes, situación en la que casi un 4% de los andaluces hace regalos y un 2,6% dice recibirlos. En general, podemos decir que cuanto más participa la gente en el circuito de regalos, más variedad de ocasiones usa para regalar.

- Cuando hacen regalos, las mujeres predominan sobre los hombres en varias ocasiones: en los cumpleaños y santos (casi 2 puntos de diferencia) y en el nacimiento de hijos y bautizos (1,7 puntos de diferencia). En lo que se refiere al recibir, las mujeres suelen hacerlo menos que los hombres en Navidades y Reyes, pero reciben más que ellos en el nacimiento de hijos y bautizos y en otras ocasiones.

- Todos los grupos de edad hacen y reciben regalos en todas las ocasiones, salvo las personas de más de 80 años respecto a regalar viajes. Las Navidades y Reyes, al igual que los Cumpleaños y Santos, constituyen situaciones especiales en las que jóvenes y personas de más de 65 años reciben más regalos que el resto de grupos de edad. El grupo de edad que menos recibe en esas dos ocasiones es el de 45 a 54 años.

-Todos los niveles de estudios puntúan muy alto tanto en Navidades como en Reyes. Incluso podemos afirmar que, aunque con excepciones, cuanto más aumenta el nivel de estudios más señalan los entrevistados esas dos ocasiones. Los viajes se concentran en los niveles de estudios medios y superiores (excepto en FPI y Doctorado donde no resultan significativos) tanto en lo que se refiere al dar como al recibir. Y lo contrario podemos decir respecto al recibir regalos en otras ocasiones: cuanto más bajo es el nivel de estudios, más se recibe. De hecho, el 23,5% de las personas que no saben leer ni escribir reciben regalos en otras ocasiones.

-Todas las dedicaciones alcanzan sus porcentajes mayoritarios en las Navidades y Reyes y en los aniversarios y cumpleaños. En lo que se refiere a las Navidades y Reyes, los estudiantes son los que más reciben en comparación con los que dan. Las personas que trabajan, en este caso, reciben menos en esta ocasión de lo que dan. La diferencia más notable entre el dar y el recibir en los aniversarios y cumpleaños se da entre los estudiantes, pues un 86,8% de ellos afirma hacer regalos y un 99,4% dice que los recibe.

-Si tenemos en cuenta el hábitat, hay que destacar que el Metropolitano y el Litoral constituyen los lugares donde más se intercambia en Navidades y Reyes, y en aniversarios y cumpleaños. El mundo rural es el que más prioriza otras ocasiones.

2.3. Miembros de la red familiar con los que se intercambian regalos

Ahora nos vamos a fijar en la relación familiar de la persona pivote y los miembros de la red con los que no convive pero a los que hace y de los que recibe regalos. Nos encontramos con un asunto que, hasta donde nos alcanza, no ha sido investigado. Tiene que ver con el funcionamiento interno de la red familiar y, en particular, con los afectos y compromisos que sostienen a las distintas posiciones familiares y que no forman parte de su hogar actual.

Para llevar a cabo nuestro análisis hemos dividido los miembros de la red familiar en tres grupos: la red familiar básica (que comprende padre, madre, hijos, hijas, hermanos,

hermanas y novio/a), la red familiar ampliada (que engloba abuelos, tíos, suegro, suegra, primos, cuñados, nuera/yerno, nietos y biznietos) y otros miembros de la red familiar (otras mujeres de la familia, otros hombres de la familia, otras personas no familiares).

Si observamos los datos (gráfico 2.22.) que se refieren a la red familiar básica podemos ver cómo, en general, predomina la reciprocidad. Es decir, con ligeras diferencias, el porcentaje de personas que hace regalos a un miembro de su red familiar básica, suele también recibir regalos de esa posición familiar. La reciprocidad es mayor en el caso del novio/a, de los hermanos, de las hermanas y del padre y la madre. De los hijos e hijas hay más población que suele recibir regalos que población que les regala (3 puntos porcentuales). Esta relativa reciprocidad significa, a nuestro juicio, que las posiciones

familiares consiguen mantener un intercambio equilibrado. Es decir, la posición familiar a la que más regalos se hace es a la vez de la que más se recibe.

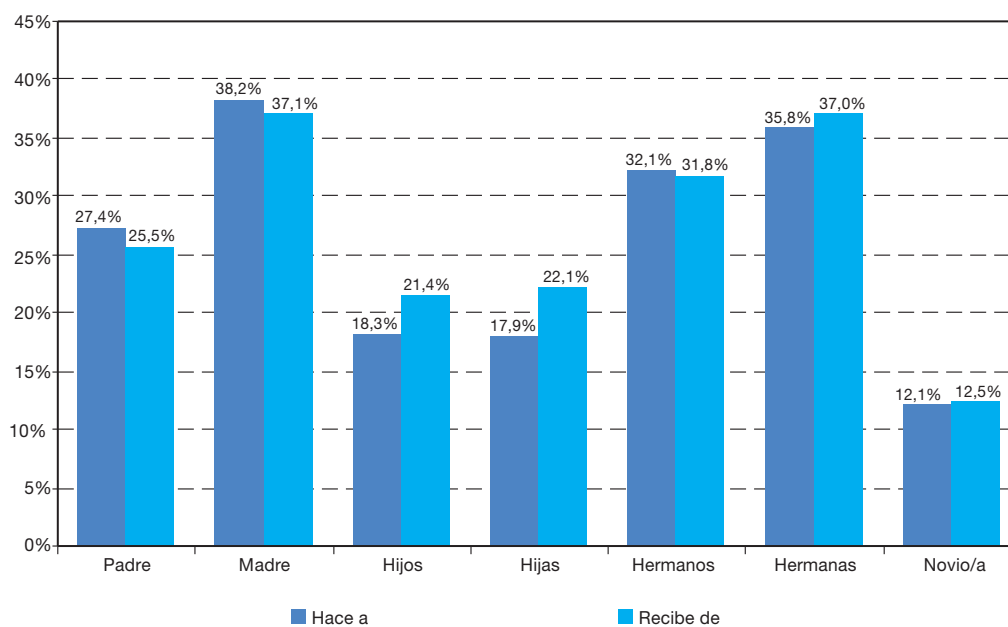
Una vez dicho lo anterior, hay que señalar que el volumen de regalos que se intercambia depende mucho de las posiciones familiares. Entre los andaluces, el orden que se establece en cuanto al porcentaje de población que intercambia con ellos es el siguiente: madre, hermanas, hermanos, padre, hijas, hijos y novio/a.

La diferencia de más de 10 puntos porcentuales entre

quienes regalan a su padre y los que lo hacen a su madre es, sin duda, la más sorprendente. Una parte de esa diferencia se puede explicar, quizá, porque las mujeres tienen una esperanza de vida más larga que los varones, además de que se suelen casar antes que ellos, por lo que sus hijos tienen la oportunidad de regalarles durante más tiempo. Otra interpretación de esa diferencia sería que las madres tienen una relación más intensa con sus hijos que los padres, por lo que también reciben más regalos de ellos.

Gráfico 2.22. Porcentaje de la población que hace regalos a y recibe de miembros de su red familiar básica

(respuesta múltiple)



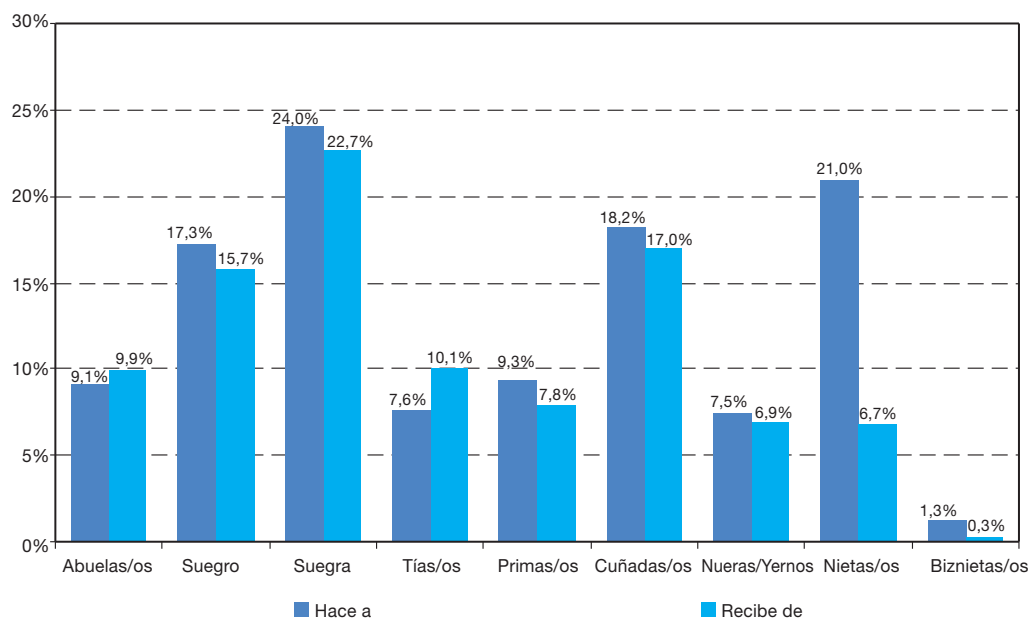
FUENTE: Tabla 7 y 8. Anexo

Si nos fijamos en los miembros de la red familiar ampliada, sobresale el volumen de intercambios que se mantienen con suegras, suegros, nietas/os, cuñadas/os y abuelos/as (gráfico 2.23.). La suegra, en este caso, es una posición familiar con la que más del 20% de la población intercambia regalos. De nuevo, en este caso, se observa cómo predomina sobre el intercambio con el suegro. La otra posición familiar a la que se

regala en un porcentaje alto es a los nietos o nietas. Abuelos/as, tías/os y primos/as obtienen porcentajes relativamente bajos en comparación con el resto de posiciones familiares, por lo que podemos decir que, en la red familiar ampliada, se priorizan los miembros que forman parte de la red familiar básica de la pareja junto con las nuevas generaciones de descendientes.

Gráfico 2.23. Porcentaje de la población que hace regalos a y recibe de miembros de su red familiar ampliada

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 7 y 8. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparecen las categorías de parientes "Bisabuelos", "Excónyuge" y "Otros familiares del excónyuge", ya que no tienen valores muestrales significativos.

Por último tenemos a otros miembros de la red familiar (ver gráfico 2.24.). Los andaluces hacen y reciben un volumen alto de regalos de mujeres y hombres de la familia que no pertenecen a su red familiar más cercana, del mismo modo que les ocurre con mujeres y hombres que, aún no perteneciendo a la red familiar, sin embargo sienten como parte de sus 'familias'. Ese alto volumen tiene que ver, sin duda, con el hecho de que hay ciertas posiciones familiares por las que no hemos preguntado directamente (sobrinos/as, hijos de primos hermanos, etc). Con muchos de esos miembros, del mismo modo que los que no pertenecen a la red familiar pero que es 'como si pertenecieran' (por ejemplo, el suegro de un cuñado/a, la pareja reciente de uno/a de nuestras tías, el amigo/a que suele acompañar a un familiar en ocasiones señaladas o aquella vecina a cuyo cuidado quedábamos

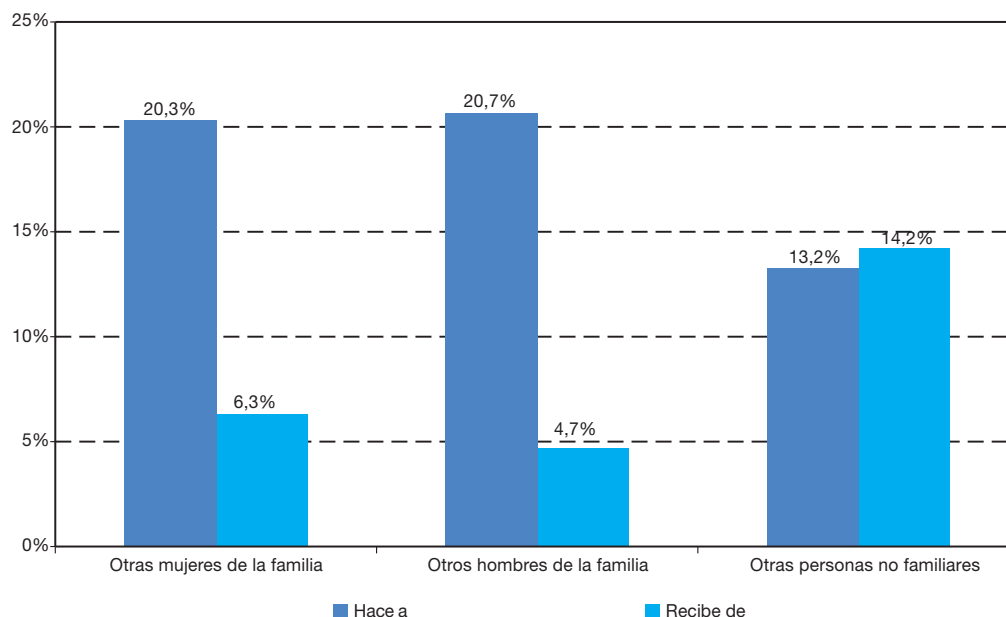
cuando éramos pequeños), se intercambian regalos, pues los lazos familiares no están establecidos por completo al nacer, sino que son dinámicos y dependen del contacto real y de los compromisos que se construyen y se alimentan a través de las interacciones²⁶.

En este caso, hay que señalar que cerca de un 20% de los andaluces regalan a otras mujeres y hombres de la familia, aunque apenas reciben regalos de ellos. Este tipo de intercambio no es recíproco y es posible que tenga que ver con simpatías y complicidades que no obligan a quien recibe el regalo. De cualquier forma, ese patrón no se produce, ni mucho menos, con otras personas no familiares, donde volvemos a encontrarnos con intercambios en los que predomina la reciprocidad.

26. Pongamos dos ejemplos de este tipo de relaciones. El primero tiene que ver con el uso del término 'primo' e incluso 'hermano' por parte de la comunidad marroquí que reside en España (uso que encontramos también entre los miembros de la comunidad gitana, y de algunas zonas rurales). Para esta comunidad, 'primo' y 'hermano' hacen referencia a personas con las que la persona establece un tipo de vínculo especial, que se asemeja –e incluso sobrepasa– al tipo de relación que mantiene con sus primos y hermanos consanguíneos. Otro ejemplo nos lo facilitaba una joven procedente de un hábitat metropolitano que, en un viaje a India y tras tener un conflicto, fue defendida por un señor que le proporcionó la posibilidad de quedarse a vivir con su familia. Según ella, en la actualidad dispone de dos familias, y sus 'hermanos' y 'hermanas' aumentaron a partir de aquel momento. Como consecuencia, visita y realiza regalos sin tener en cuenta su relación consanguínea.

Gráfico 2.24. Porcentaje de la población que hace regalos a y recibe de otros miembros de su red familiar

(respuesta múltiple)



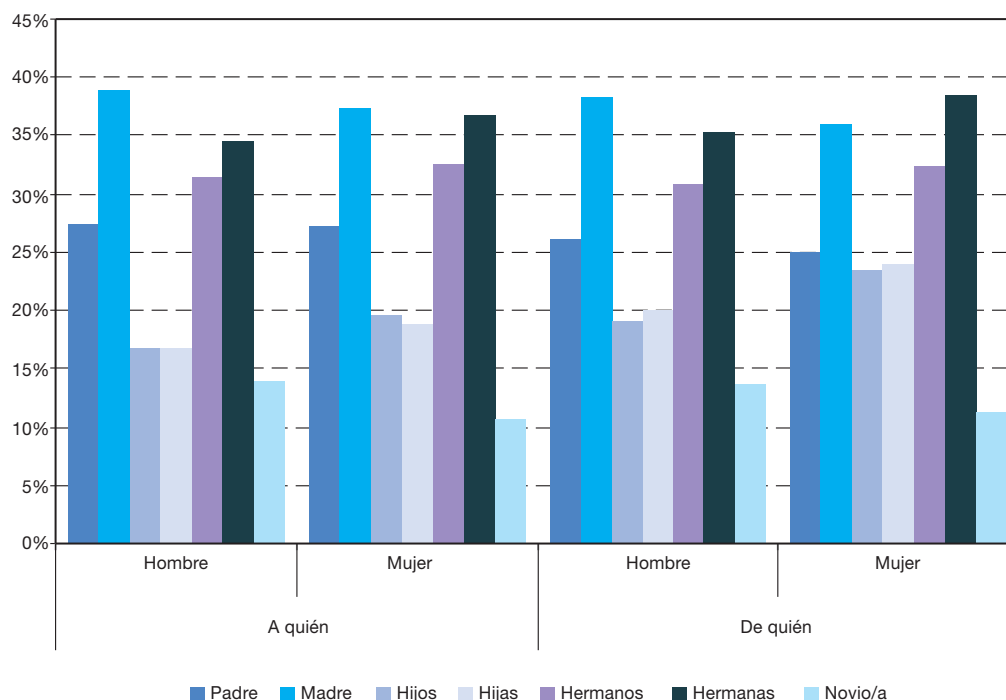
FUENTE: Tabla 7 y 8. Anexo

Si observamos los datos según sexo podemos observar cómo hombres y mujeres suelen priorizar a los mismos miembros de su red familiar, pero en esas prioridades también se observan algunas diferencias (ver gráfico 2.25.). Por ejemplo, entre los dos miembros de la red familiar básica con los que se intercambian regalos –la madre y la hermana– los hombres acentúan el intercambio con su madre, mientras que entre las mujeres esas dos figuras aparecen más igualadas. Es más, las mujeres reciben más regalos de sus hermanas que de sus madres.

Respecto al padre, los hombres intercambian algo más con ellos que las mujeres (2 puntos porcentuales más). Con los hijos ocurre todo lo contrario: las mujeres intercambian más con hijos e hijas de lo que hacen los hombres, tanto en lo que respecta al dar como al recibir. Respecto a los novios/as, ellos intercambian más que ellas (3 puntos porcentuales) y reciben también más. Si tenemos en cuenta que la mayoría de la población es heterosexual, tenemos que concluir que o bien ellos magnifican el intercambio de regalos con sus novias, o bien ellas infravaloran el volumen de ese intercambio²⁷.

27. Cabe también la posibilidad de que los hombres tengan más novias menores de 18 años que viceversa, por lo que no habría quedado constatado el intercambio que ellas realizan con ellos ya que nuestra muestra de la población andaluza sólo ha tenido en cuenta las personas de 18 y más años.

Gráfico 2.25. Porcentaje de la población que hace regalos a y recibe de miembros de su red familiar básica según sexo (respuesta múltiple)

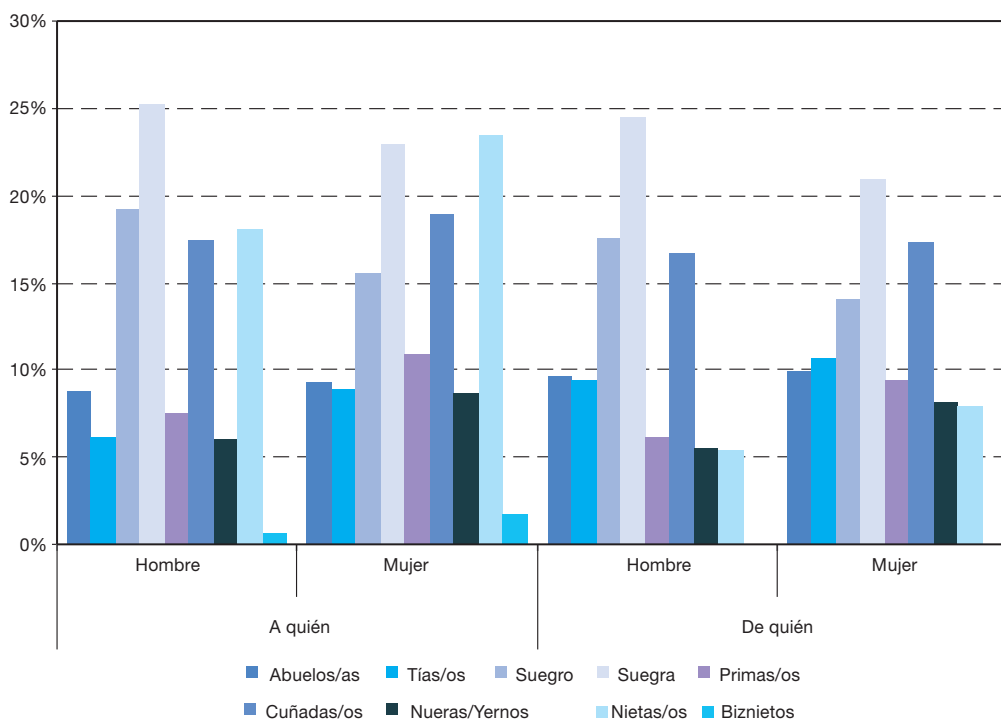


FUENTE: Tabla 7 y 8. Anexo

Los datos que se refieren a los miembros de la red familiar ampliada nos muestran la importancia que los andaluces conceden a la red familiar básica de su cónyuge y hermanos/as (ver gráfico 2.26.). Suegras y suegros aparecen aquí como los principales familiares con los que se produce el intercambio, tanto en el caso de las mujeres como en el de los hombres, seguidos de cuñadas y cuñados. Y, sorprendentemente, los hombres suelen intercambiar más con sus suegras que con sus suegros en comparación con las mujeres, al igual que hacían con sus madres respecto a sus padres. Ellas hacen más regalos a sus cuñadas/os que ellos.

Los nietos y nietas se alzan como destinatarios privilegiados de regalos, tanto para hombres como para mujeres, pero especialmente para las mujeres (5 puntos porcentuales más que para ellos). Las mujeres suelen intercambiar más que los hombres con nueras y yernos, tanto en el dar (3 puntos porcentuales más) como en el recibir (2 puntos más). También son las mujeres las que más dan y reciben respecto a tíos/as y primos/as. En lo que se refiere a biznietos, las mujeres hacen ligeramente más regalos que los hombres.

Gráfico 2.26. Porcentaje de la población que hace regalos a y recibe de miembros de su red familiar ampliada según sexo (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 7 y 8. Anexo

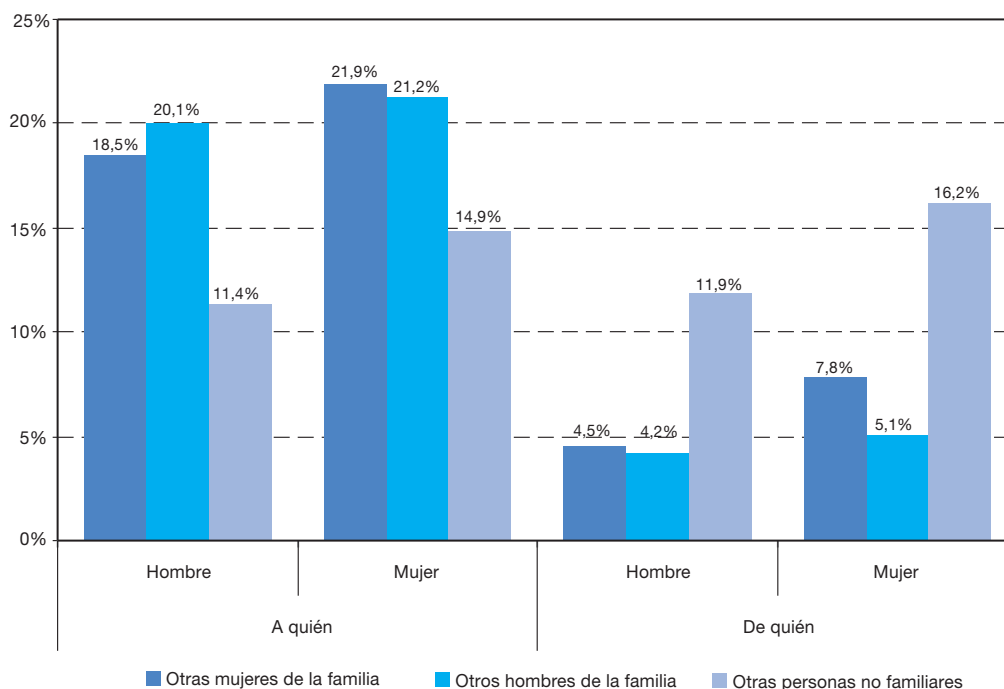
NOTA¹: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos

NOTA²: En el gráfico sólo aparecen las categorías de parientes que tienen valores muestrales significativos.

Esa tendencia de las mujeres a difuminar y contactar con más miembros periféricos de la red familiar se corrobora respecto a otros miembros (ver gráfico 2.27.). Ellas mantienen un fluido de intercambio de regalos que es mayor que el de

ellos, tanto en el dar como en el recibir. En ambos casos hay más población masculina y femenina que afirma que da en comparación con la que afirma que recibe.

Gráfico 2.27. Porcentaje de la población que hace regalos a y recibe de otros miembros de su red familiar según sexo (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 7 y 8. Anexo

Lévi-Strauss y otros autores²⁸ pusieron énfasis en el intercambio de regalos que tenían lugar entre varones, y entre hombres y mujeres, en el que los hombres eran los protagonistas y las mujeres el objeto de intercambio. Sin embargo, nuestros datos sobre los intercambios de regalos con miembros de la red con los que no se convive, apuntan precisamente hacia todo lo contrario: son las mujeres las protagonistas de estos circuitos de intercambio, y no sólo porque reciben regalos sino, también, porque los hacen.

La edad es también altamente significativa en lo que se refiere a los miembros de la red familiar con los que se intercambia (ver en Anexo). Respecto a los miembros de la red familiar básica de los andaluces de 18 años y más podemos decir que, en un primer momento (desde los 18 a 29 años) la persona con la que más intercambios se realizan es el novio/a, según nos indica el 41,3% de la población de esa edad. Al novio/a le siguen la madre, hermanas, padre y hermanos.

Los andaluces de 30 a 44 años ya apenas regalan al novio/a. En este intervalo de edad el grueso de regalos se intercambia con la madre (66,6% de los andaluces regala a su madre y el 67,9% recibe regalos de ella), hermanas, padre y hermanos. Aparecen los hijos/as como nuevos miembros que aportan y reciben regalos²⁹.

En el siguiente intervalo de edad, el que va de los 45 a 54 años, podemos observar cómo aumenta el porcentaje de población que regala a las hijas e hijos, descendiendo el porcentaje de los que regalan a madre y padre, y hermanas y hermanos.

El intervalo de 55 a 64 años se caracteriza por ser el último en el que se intercambian regalos con la madre. A partir de ese momento hijos e hijas adquieren un mayor protagonismo, y las hermanas y hermanos van descendiendo progresivamente. En el último intervalo de edad los hermanos desaparecen de los intercambios y sólo quedan las hermanas.

Si nos fijamos en los intercambios con la red familiar ampliada según grupos de edad podemos ver cómo los miembros con los que los andaluces intercambian también van variando conforme aumenta su edad (ver datos en Anexo). En el primer intervalo (18 a 29 años) los abuelos/as, tíos/as y primos/as están bastante presentes en los intercambios de regalos de los andaluces, pero esa presencia se reduce muchísimo en el siguiente intervalo de edad (30 a 44 años) en el que ya no se intercambia con los abuelos/as. En el siguiente (45 a 54 años) finaliza el intercambio con tíos/as, y sólo queda un porcentaje muy pequeño que intercambia regalos con primas/os. Por su parte, los intercambios con suegras y suegros, y con cuñadas/os alcanzan su momento álgido en el intervalo de edad de 30 a 44 años, y se mantienen hasta los 45-54 años, momento a partir del cuál sólo un pequeño grupo sigue intercambiando regalos con su suegra y cuñados/as.

28. Lévi-Strauss, Claude (1996): The Principle of Reciprocity, en Aafke E. Komter, *The gift: an interdisciplinary perspective*. Amsterdam, Amsterdam University Press, pp. 18-25. Ed. Orig. 1949.

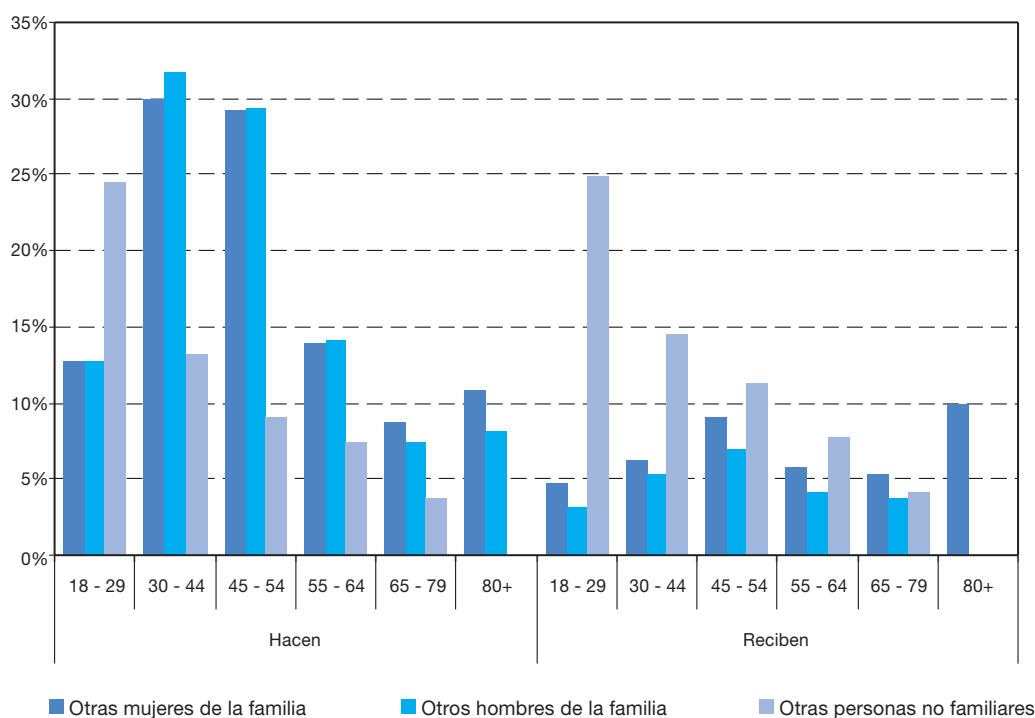
29. Hay que recordar que estamos considerando los regalos que se hacen y reciben a miembros de la red familiar con los que no se convive.

Yernos y nueros y, sobre todo, nietos y nietas, e incluso biznietos, van apareciendo como protagonistas del intercambio de regalos a partir del intervalo de edad de 45 a 54 años, acaparando el grueso de los intercambios de las personas mayores. A partir de los 80 años los andaluces sólo reciben regalos de nueros y yernos, y nietos/as.

El intercambio con otras mujeres y hombres de la familia (gráfico 2.28) es muy desigual, pues el porcentaje de andaluces que les hace regalos es siempre mucho mayor (más del doble en muchos casos) del porcentaje de los que recibe regalos de

ellos. De todos modos, los intervalos en los que más se realizan regalos a otras mujeres y hombres de la familia son el de los 30 a 44 años y el de 45 a 54 años. Por el lado del recibir, sorprende que sean los de 80 y más años los que más regalos reciben de otras mujeres de la familia. Por último, hay que destacar la regularidad que se mantiene en los intercambios con otras personas no familiares. Cuanto más joven es la persona, más intercambia con ellos, descendiendo progresivamente ese intercambio –muy equilibrado entre el dar y el recibir– hasta el último intervalo de edad en el que desaparece.

Gráfico 2.28. Porcentaje de la población que hace regalos a y recibe de otros miembros de su red familiar según grupos de edad (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 7 y 8. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos

Los niveles de formación están íntimamente relacionados con la edad en el caso de Andalucía: a más edad, menos nivel de formación. Por esa razón, es difícil diferenciar el efecto que tiene la formación en el intercambio de regalos.

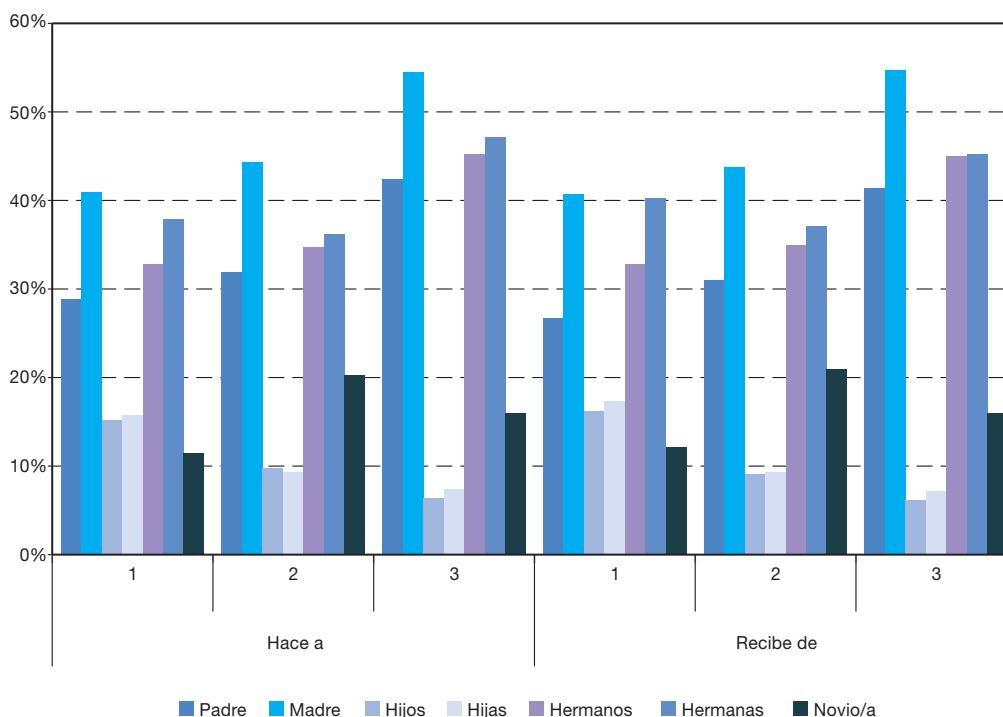
En este caso, hemos seleccionado tres niveles de estudios para analizar los efectos de la formación en el intercambio de regalos: Bachillerato Elemental, Graduado Escolar o EGB, en primer lugar; Bachillerato Superior, BUP o Bachillerato LOGSE, en segundo lugar; y Arquitecto, Ingeniero o Licenciado, en tercer lugar.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, cuanto más aumenta el nivel de estudios, más intercambio de regalos se mantiene con los miembros de la red familiar básica, aunque hay

que tener en cuenta que la edad de las personas implicadas también es posible que aumente, del mismo modo que es posible que descienda el número de hijos. De hecho, en estos tres grupos de formación podemos observar que el porcentaje de población que intercambia regalos con el novio/a es muy elevado, sobre todo entre los que tienen un Bachillerato Superior. Además, el porcentaje de población que intercambia regalos con hijos e hijas va descendiendo conforme aumenta el nivel de estudios.

En todo caso, la importancia de la madre queda patente en estos datos, sobre todo entre los Licenciados, al igual que son muy altos los porcentajes de quienes intercambian regalos con hermanas, hermanos y padres.

Gráfico 2.29. Porcentaje de la población que hace regalos a y recibe de miembros de su red familiar básica según algunos niveles de estudio (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 7 y 8. Anexo

Los números del eje de abscisas corresponden a las siguientes categorías:

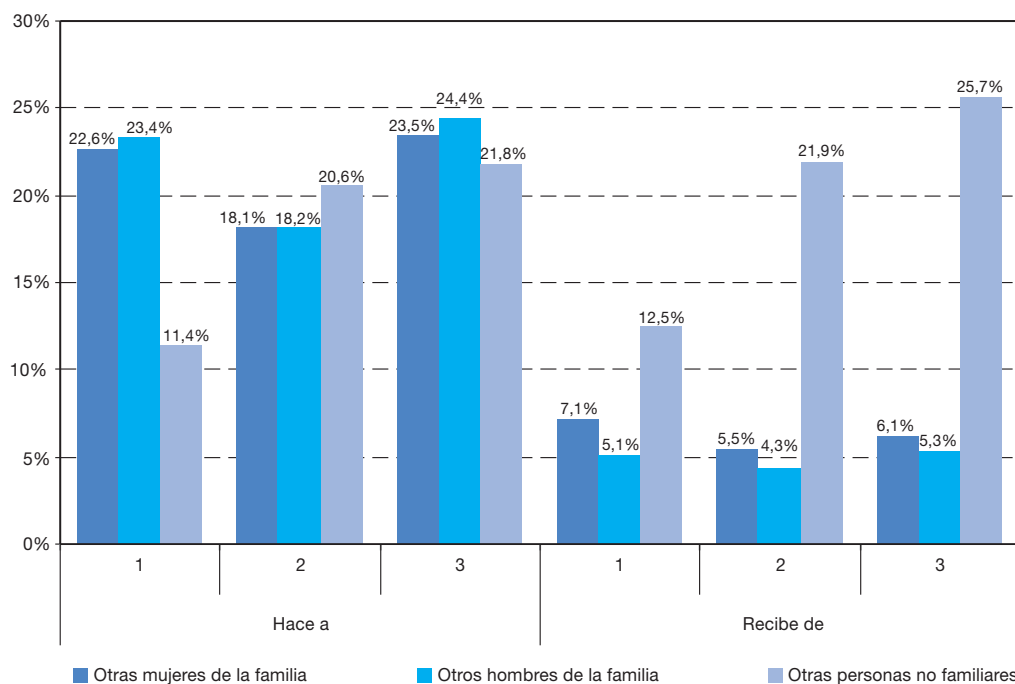
1. Bachiller Elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completa
2. Bachillerato Superior, B.U.P, Bachillerato LOGSE, COU, PREU
3. Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente

En relación a la red familiar ampliada los datos siguen una pauta semejante a lo que acabamos de analizar, pues el intercambio con nietos/as es todavía muy pequeño, sobre todo entre los Licenciados (ver en Anexo). Suegra, cuñados/as y suegro son los principales protagonistas de esta red familiar ampliada, en la que también tienen una presencia importante las tías/os, los abuelos/as y los primos/as.

Respecto al intercambio con otros miembros de la red familiar hay que decir que se produce en porcentajes muy altos de la población, como se aprecia en el gráfico 2.30. Alrededor del 23% de quienes regalan lo hacen a otras mujeres de la

familia, y unos pocos menos lo hacen a otros hombres de la familia. Sin embargo, reciben muy pocos regalos de ellas y ellos. Conforme aumenta el nivel de estudios, sube también el porcentaje de personas que hacen regalos a personas no familiares. Esa tendencia se ve todavía más clara en las columnas que representan el porcentaje de población que recibe regalos de personas no familiares. El aumento tan fuerte por el lado del recibir parece mostrar que se trata de un intercambio donde los que regalan encuentran con creces respuesta a su generoso gesto.

Gráfico 2.30. Porcentaje de la población que hace regalos a y recibe de otros miembros de su red familiar según algunos niveles de estudio (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 7 y 8. Anexo

Los números del eje de abscisas corresponden a las siguientes categorías:

1. Bachiller Elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completa
2. Bachillerato Superior, B.U.P, Bachillerato LOGSE, COU, PREU
3. Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente

Los intercambios de regalos con la red familiar básica de los andaluces presentan diferentes formas según la actividad de la persona de referencia (ver datos en Anexo). En el caso de los estudiantes, los intercambios de regalos se producen de manera destacada con su novio/a, y mantienen intercambios muy semejantes con los otros miembros de su red familiar básica: padre, madre, hermanos y hermanas. Sorprende que madre y padre obtengan el mismo porcentaje, tanto en lo que respecta a porcentaje de población que les hace regalos como en el porcentaje de población que los recibe de ellos. También en este caso se produce una diferencia de 3 puntos entre hermanos y hermanas, que debería explicarse porque hay más estudiantes mujeres que varones. Entre los estudiantes no hay todavía intercambio de regalos con hijos/as.

Las personas que trabajan arrojan un porcentaje mucho más alto en lo que se refiere a hacer y recibir regalos. Regalan y son regalados especialmente por sus madres y hermanas, y algo menos por hermanos y padres. En este grupo encontramos a quienes intercambian con su novio/a y quienes hacen y reciben regalos de sus hijos/as.

El porcentaje de personas desempleadas que intercambian regalos con miembros de su red familiar básica es muy semejante a la de los que trabajan salvo que, en esta

ocasión, los porcentajes son menores porque el intercambio es menor. Sólo en el caso de hijos/as y del novio/a aumenta el porcentaje en comparación con las personas que trabajan.

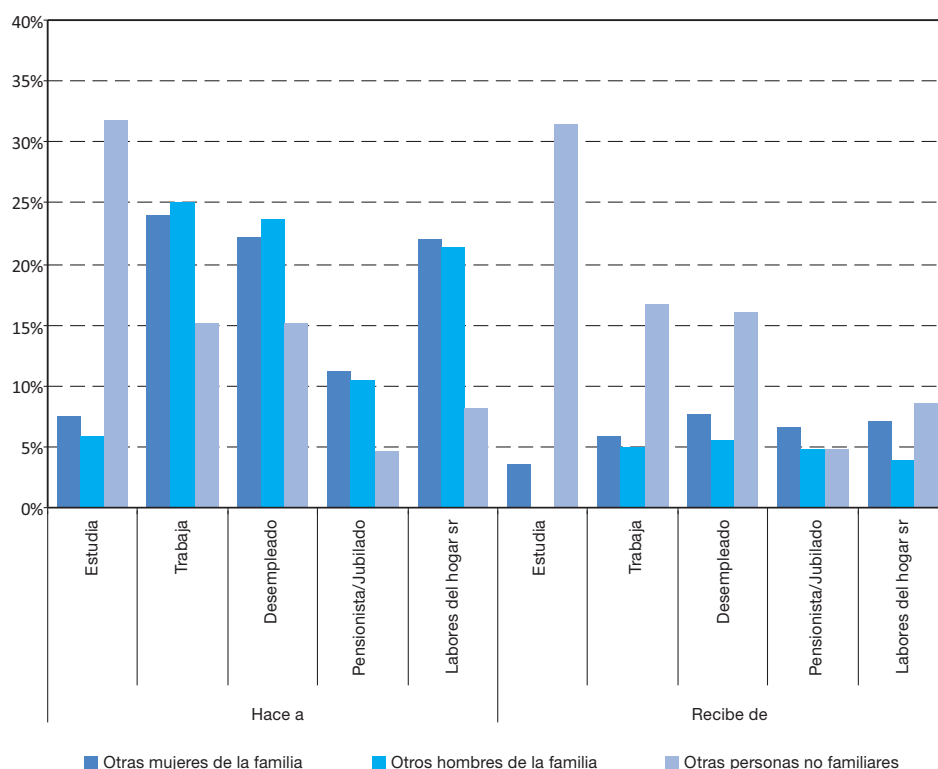
Debido a su edad, los pensionistas y jubilados concentran sus intercambios con los hijos e hijas. Como miembros colaterales aparecen las hermanas y los hermanos. Por último, las amas de casa se caracterizan por mantener un intercambio con una intensidad semejante entre todos los miembros de su red familiar básica. Madres y hermanas sobresalen entre los miembros a los que hacen regalos, y sus hijas y hermanas entre los miembros de los que reciben.

Si nos detenemos a analizar que ocurre con los miembros de la red familiar ampliada según actividad observamos que los estudiantes hacen y reciben regalos, sobre todo, de abuelos/as, tíos/as y primos/as. Trabajadores, desempleados y amas de casa priorizan a suegras, suegros y cuñadas/os, aunque para las amas de casa el porcentaje de las que hacen regalos a nietos/as es muy alto. Se trata de los grupos que mantienen intercambios con más miembros de su red familiar ampliada. Por último, pensionistas y jubilados se caracterizan porque hacen regalos, sobre todo, a sus nietas/os. Los reciben de ellos, pero también de nueras y yernos y otros miembros de su red familiar ampliada.

Trabajadores, desempleados y amas de casa son quienes más regalos hacen a otras mujeres y hombres de la familia, aunque reciban de ellos muchos menos regalos de los que hacen (gráfico 2.31). Respecto a otras personas no familiares, hay que destacar el altísimo porcentaje de estudiantes que

mantiene intercambios con ellos, tanto en lo que se refiere a hacer como a recibir regalos. Trabajadores y desempleados también se relacionan con otras personas no familiares, pero con menor frecuencia.

Gráfico 2.31. Porcentaje de la población que hace regalos a y recibe de otros miembros de su red según actividad (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 7 y 8. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos

Si observamos los datos(ver en Anexo) según la situación profesional de las personas que trabajan en el mercado formal podemos destacar el predominio de intercambios con la madre, hermana, padre y hermano. Los empleadores constituyen el grupo en el que esa tendencia se agudiza más, pues un 60,5% hace regalos a su madre, y un 61,6% recibe regalos de ella. En este grupo sorprende que no se intercambien regalos ni con hijos/as ni con novio/a. El grupo de autónomos, en comparación con el de los empleadores, diversifica más los miembros con los que se relaciona. Intercambia algo menos con la madre, pero lo hace más con hijos/as y con el novio/a. Los asalariados fijos del sector público se caracterizan por ser el grupo que más diferencias establece entre la madre y el padre, y entre los hermanos y hermanas. Es este el grupo donde la diferencia de intercambios entre los miembros masculinos y femeninos aparece como más acusada.

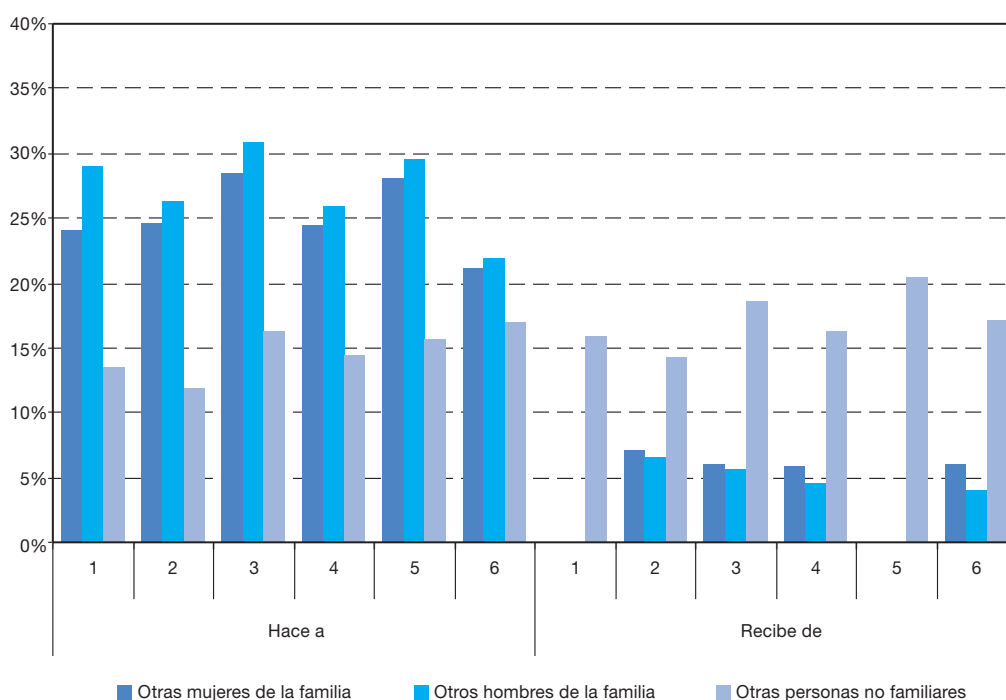
Tanto los asalariados del sector público como los del sector privado siguen las tendencias del resto de grupos pero, en este caso, el novio/a adquiere un protagonismo mayor que en el resto de grupos, sobre todo entre los asalariados del sector privado. Suegra, suegro y cuñadas/os son los únicos miembros de la red familiar ampliada con la que intercambian regalos los empleadores, por lo que podemos decir que una de las características de este grupo es que reduce al máximo- e intensifica- los intercambios con miembros de su red familiar con los que se relaciona. En el lado opuesto tenemos a los autónomos, que suelen relacionarse con todos los miembros de su red familiar ampliada, privilegiando, como los empleadores, a la suegra, suegro y cuñadas/os. La suegra es también el miembro de la red familiar ampliada con el que más intercambian los asalariados fijos del sector público, que tienden a regalarle mucho menos de lo que reciben de ella. Los asalariados fijos del sector privado manifiestan preferencias

menos acusadas, y dispersan menos los intercambios con la red familiar ampliada. Si comparamos los asalariados eventuales del sector público y privado podemos ver cómo los del sector público tienden a privilegiar los intercambios con la suegra, suegro y cuñadas y cuñados.

Respecto a los datos que se refieren a otros miembros de la familia, tal y como se observa en el gráfico 2.32, hay que anotar que todos los grupos profesionales prefieren regalar a

otros hombres de la familia más que a otras mujeres aunque reciban regalos más de otras mujeres de la familia que de hombres. El caso de los empleadores es llamativo, pues afirman que no reciben regalos ni de otras mujeres ni de otros hombres de la familia. La relación con otras personas no familiares es también bastante desigual. En general, todos los grupos admiten recibir más regalos de los que proporcionan.

Gráfico 2.32. Porcentaje de la población que hace regalos a y recibe de otros miembros de su red familiar según situación profesional (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 7 y 8. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos

Los números del eje de abscisas corresponden a las siguientes categorías:

1. Empleador
2. Empresario sin asalariados/autónomo ó similares.
3. Asalariado fijo sector público.
4. Asalariado fijo sector privado.
5. Asalariado eventual sector público.
6. Asalariado eventual sector privado.

Según el lugar de residencia podemos decir que, en lo que respecta a los miembros de la red familiar básica, en el Litoral es donde más se privilegia el intercambio con la madre, seguido del ámbito metropolitano (ver en Anexo). El mundo rural aparece como el lugar de residencia donde el intercambio con los distintos miembros de la red familiar básica es más equilibrado, algo semejante a lo que les ocurre a los habitantes del Interior.

Respecto a la relación con los miembros de la red familiar ampliada, podemos decir que en el mundo rural y en el interior es donde más regalos se hace a los nietos/as, posiblemente debido a que la media de edad de la población es mayor. Las suegras, sin embargo, reciben más regalos entre la población

del ámbito metropolitano y del Litoral. Y es en el ámbito metropolitano donde más se regala a cuñadas/os, tíos/as y primas/os.

Por último, y en lo que tiene que ver con otros miembros de la familia, en el mundo Rural y del Interior se regala más a otros hombres de la familia que a otras mujeres, a pesar de recibir más regalos de otras mujeres de la familia que de otros hombres. El ámbito Metropolitano y el Litoral se caracterizan por la igualdad en el dar a otros hombres y mujeres de la familia, pero reciben también más de otras mujeres que de otros hombres de la familia. El intercambio con otras personas no familiares se da, sobre todo, en el hábitat metropolitano, tanto en lo que se refiere a dar como a recibir.

Cuadro 2.4. Miembros de la red familiar con los que se intercambian regalos

-Entre los andaluces, el orden que se establece en cuanto al porcentaje de población que intercambia con ellos es el siguiente: madre, hermanas, hermanos, padre, hijas, hijos y novio/a. La diferencia de más de 10 puntos porcentuales entre quienes regalan a su padre y los que lo hacen a su madre es, sin duda, la más sorprendente. Si nos fijamos en los miembros de la red familiar ampliada, sobresale el volumen de intercambios que se mantienen con suegras, suegros, nietas/os, cuñadas/os y abuelos/as. En la red familiar ampliada, se priorizan los miembros que forman parte de la red familiar básica de la pareja junto con las nuevas generaciones de descendientes. Además, los andaluces hacen y reciben un volumen alto de regalos de mujeres y hombres de la familia que no pertenecen a su red familiar más cercana (20%), del mismo modo que les ocurre con mujeres y hombres que, aún no perteneciendo a la red familiar, sin embargo sienten como parte de sus 'familias' y con los que predomina la reciprocidad. En general, funciona la siguiente norma: a quien más regalos se le hace resulta ser la misma posición familiar de la que más se recibe.

- Entre los miembros de su red familiar básica, los hombres priorizan a sus progenitores (madre y padre) y a sus novias, en comparación con las mujeres. En ambos casos, el intercambio de regalos prioriza a los miembros femeninos sobre los masculinos (madre en comparación con padre, hermana frente a hermano), pero esa norma no incluye a los hijos frente a las hijas. En lo que se refiere a la red familiar ampliada, tanto las mujeres como los hombres privilegian la red familiar básica de su cónyuge y a los cónyuges de sus hermanos/as. Los hombres suelen hacerlo algo más que las mujeres, pues en su caso la suegra prevalece más sobre el suegro. Respecto al resto de los miembros de la red familiar ampliada, las mujeres mantienen un contacto más intenso que los hombres.

-Conforme se avanza en la edad, los miembros de la red familiar básica con los que se intercambia van variando. En un primer momento se prioriza al novio/a, para pasar a la madre, padre y hermanas y hermanos. En el momento en el que aparecen los hijos e hijas como origen y destinatarios privilegiados de regalos van desapareciendo progresivamente el padre, la madre y, en el último intervalo, los hermanos. Conforme avanza la edad, se suele priorizar a los miembros de la red familiar básica sobre los otros miembros de la red familiar y va descendiendo sistemáticamente el número de miembros con los que se intercambian regalos, hasta quedarse reducido a nietos/as, hijas/os, nueras/yernos y otras mujeres de la familia.

-Cuanto más aumenta el nivel de estudios, más intercambio de regalos se mantiene con los miembros de la red familiar básica. Suegra, cuñado/as y suegro, son los principales protagonistas de la red familiar ampliada, en la que también tienen una presencia importante las tías/os, los abuelos/as y los primos/as. Conforme aumenta el nivel de estudios, sube también el porcentaje de personas que hacen regalos a personas no familiares.

- En el caso de los estudiantes, los intercambios de regalos se producen de manera destacada con su novio-a, y mantienen intercambios recíprocos y bastante igualitarios con los otros miembros de su red familiar básica. Los trabajadores intercambian más regalos, sobre todo con madres y hermanas e hijo/as, y algo menos con padres y hermanos. Los desempleados siguen el mismo patrón que los trabajadores, salvo que intercambian menos. Jubilados y pensionistas son los que más reducen y concentran sus intercambios con hijos e hijas. Y las amas de casa se caracterizan por dispersar su intercambio entre todos los miembros de su red familiar básica. Respecto a la red familiar ampliada, los estudiantes toman como referencia a miembros como abuelos-as, tíos-as y primos-as. Trabajadores, desempleados y amas de casa priorizan a suegras, suegros y cuñadas/os. Las amas de casa son las que mantienen intercambios con más miembros de su red familiar ampliada. Los pensionistas y jubilados hacen regalos sobre todo a nietos/as. Por último, respecto a otros miembros de la familia, trabajadores, desempleados y amas de casa son quienes más regalos hacen a otras mujeres y hombres de la familia, aunque reciban de ellos muchos menos regalos de los que hacen. Respecto a otras personas no familiares, hay que destacar el altísimo porcentaje de estudiantes que mantiene intercambios con ellos.

- Si se observan los datos referentes a la situación profesional de los que trabajan en el mercado laboral, podemos resaltar que los empleadores son los que más reducen el número de miembros con los que se relacionan, mientras que los autónomos dispersan esos miembros. Los que trabajan en el sector público son los que más diferencias establecen entre el padre y la madre, y entre hermanos y hermanas. Respecto a la red familiar ampliada encontramos la misma tendencia, aunque ahora el núcleo es la suegra, suegro y cuñadas/os. Todos los grupos profesionales regalan más a otros hombres de la familia que a otras mujeres, aunque dicen recibir más de otros hombres de la familia.

- En lo que se refiere al hábitat, el Litoral es donde más se privilegia el intercambio con la madre, seguido del ámbito metropolitano. En el mundo rural y en el interior es donde más regalos se hacen a los nietos-as, posiblemente debido a que la media de edad de la población es mayor. Las suegras, sin embargo, reciben más regalos entre la población del ámbito metropolitano y del Litoral. Esos dos ámbitos se caracterizan también por la igualdad en el dar a otros hombres y mujeres de la familia, pero reciben también más de otras mujeres que de otros hombres de la familia. El intercambio con otras personas no familiares se da, sobre todo, en el ámbito metropolitano.

3. Ayuda monetaria en circunstancias excepcionales

Preguntamos en nuestra encuesta si las personas habían prestado o recibido ayuda monetaria en circunstancias excepcionales (excepto para compra de vivienda) a algún miembro de su red familiar a lo largo de su vida. Las ayudas de las que hablamos van dirigidas a solventar la crisis económica de alguno de los miembros de la red (debida al desempleo, quiebra de negocio o falta de liquidez), problemas de salud (enfermedad, accidentes), financiación de estudios, crisis familiar (separación, muerte del cónyuge), traslado o cambio de domicilio, motivos fiscales, compra de coche, otra necesidad y otro objeto, además de las ayudas para evitar problemas de repartos. Se trata de situaciones excepcionales, en las que las personas necesitan liquidez inmediata para afrontar algún gasto imprevisto. En este caso, la red familiar funciona como facilitadora, como colchón de seguridad que permite a las personas pivote solventar esas crisis.

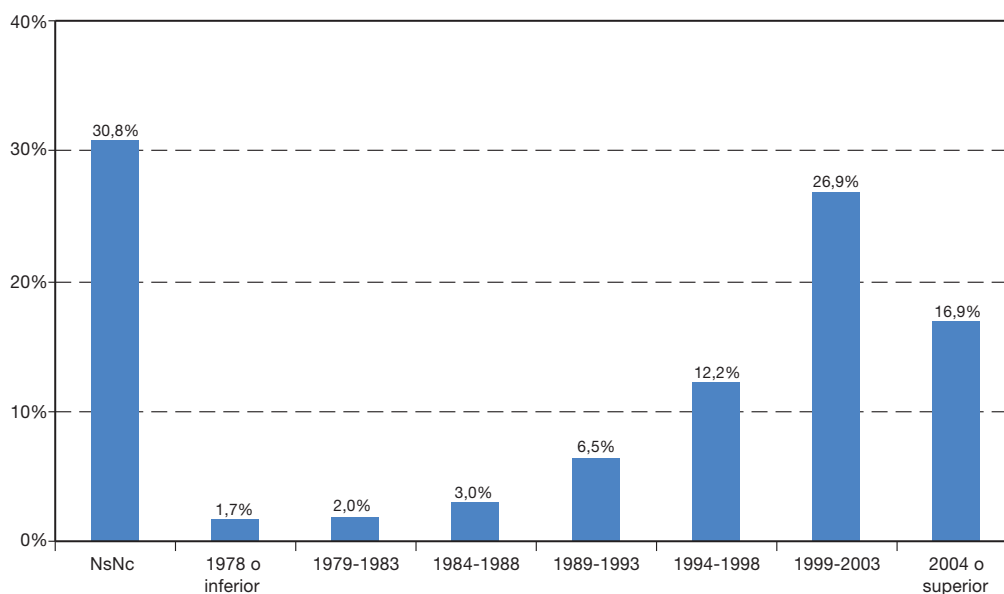
A lo largo de su vida, un 21% de los andaluces afirma que ha prestado ayuda monetaria a algún miembro de su red familiar en circunstancias excepcionales (excepto para compra de vivienda), y un 14% afirma que ha recibido ese tipo de

ayuda. La diferencia entre el prestar y el recibir, que es bastante alta, puede deberse a dos causas. En primer lugar, que se haya prestado ayuda monetaria excepcional a miembros de la red familiar fallecidos o menores de 18 años. En segundo lugar, que los andaluces tiendan a recordar mejor los préstamos que han realizado y no tanto los que han percibido.

En todo caso, la cantidad de dinero que se ha prestado o recibido es difícil de recordar. Como se puede ver en el siguiente gráfico, el porcentaje de los que no recuerdan cuándo prestaron o recibieron la ayuda es muy alto (un 30,8% de los que prestaron y un 25,9% de los que afirman haber recibido ese tipo de ayuda). A pesar de ello, los datos que se refieren al prestar y recibir coinciden³⁰. Sin duda, las ayudas económicas excepcionales se han intercambiado en las redes familiares en todas las épocas, pero han llegado a ser mucho más comunes a partir de finales de los ochenta. En los noventa el porcentaje de los prestadores se duplica y, a finales de los noventa, se vuelve a duplicar, de manera que un 26,9% de los que han prestado este tipo de ayuda lo han hecho entre 1999 hasta 2003. Un 16,9% lo han hecho después del 2004.

30. Sólo presentamos el que se refiere a la ayuda económica excepcional que se ha prestado, pero es posible consultar los datos sobre las ayudas económicas excepcionales recibidas según el año de percepción en el anexo.

Gráfico 3.1. Porcentaje de población que ha prestado ayuda económica excepcional a algún miembro de su entorno familiar según el periodo en el que prestaron la ayuda

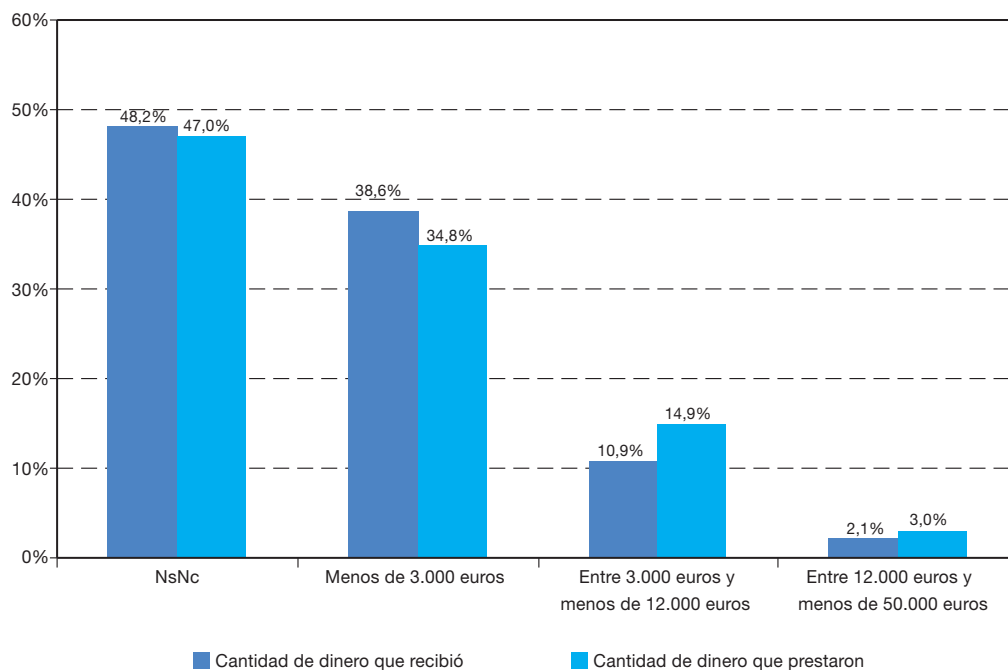


FUENTE: Tabla 11. Anexo

Las ayudas excepcionales que han circulado entre los miembros de las actuales redes familiares no son de una gran cuantía según los datos con los que contamos. Para empezar, casi la mitad de los que han prestado y recibido no saben o no contestan la pregunta. Entre los que contestan, sobre un tercio

han prestado o recibido menos de 3.000 euros, y alrededor del 10% entre 3.000 euros y menos de 12.000 euros. Una pequeñísima minoría (2,1% en el caso del prestar y 3,0% en el de recibir) han rondado entre 12.000 euros y menos de 50.000. A partir de 50.000 euros las respuestas no son significativas.

Gráfico 3.2. Porcentaje de población que ha prestado y recibido ayuda económica excepcional a algún miembro de su red familiar según la cantidad de dinero que prestaron y recibieron

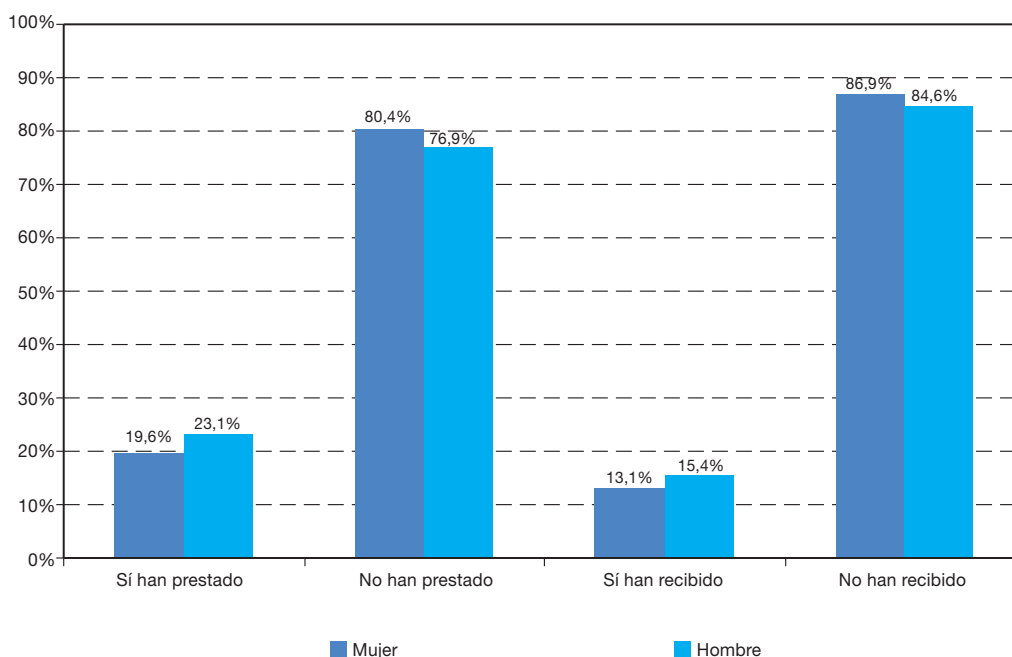


FUENTE: Tabla 13 y 14. Anexo

Pasaremos ahora a describir el perfil sociodemográfico de los prestadores y receptores de ayuda económica excepcional. Si observamos los datos según el sexo, podemos ver cómo los

hombres han prestado un poco más que las mujeres y han recibido también algo más que ellas, tal y como se puede observar en el gráfico siguiente.

Gráfico 3.3. Porcentaje de personas que han prestado y recibido ayuda económica excepcional según sexo a algún miembro de su red familiar



FUENTE: Tabla 9 y 10. Anexo

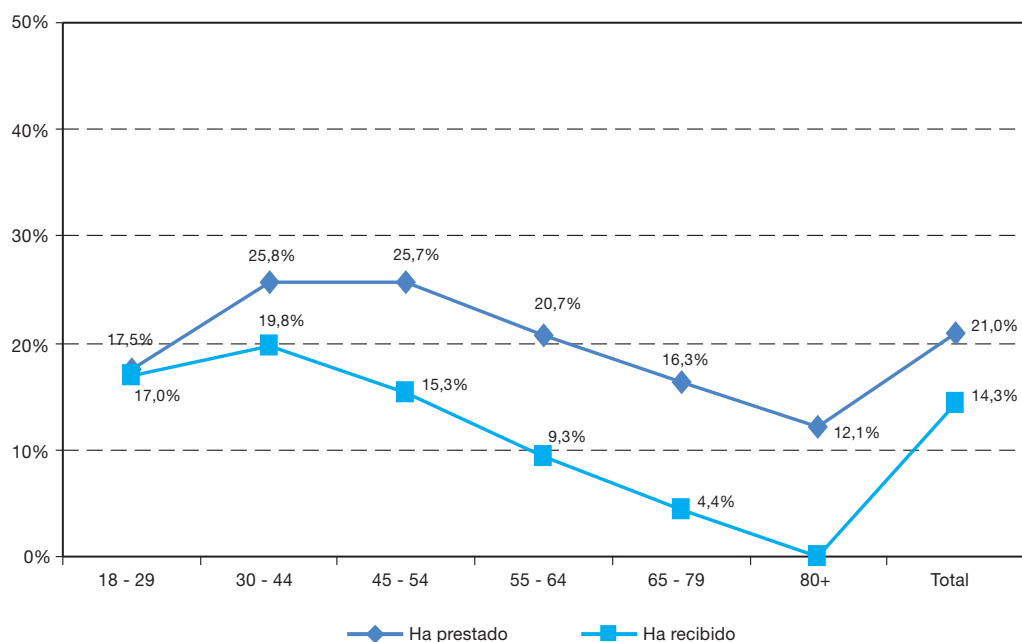
Ciertamente, un 23,1% del total de los hombres afirma que ha prestado ayuda monetaria excepcional y 15,4% de los mismos afirma que la ha recibido. Entre las mujeres, casi un 19,6% del total de ellas afirma que ha prestado ayuda monetaria de manera excepcional y un 13,1% de las mismas afirma que la ha recibido.

Respecto a la influencia de la edad en el prestar y recibir ayuda económica excepcional podemos observar, en primer lugar, que los grupos que más han prestado a miembros de la red familiar son el de 30 a 44 años y el de 45 a 54 años. El grupo de edad que menos ha prestado es el de 80 años y más, seguido del intervalo que va desde los 65 a los 79 años (ver gráfico 3.4.). Esta diferencia no se entiende bien, puesto que las personas mayores son las que más posibilidades han tenido de prestar ayuda económica a sus familiares, pues su vida ha sido más

larga. Por tanto, cabe suponer dos situaciones: o bien no han dispuesto de medios económicos para poder apoyar de modo excepcional a sus familiares, o bien no recuerdan haberlo hecho.

En todo caso, los datos demuestran que, conforme se avanza en el ciclo vital, más diferencia hay entre los porcentajes de préstamos hechos y recibidos. Los jóvenes de 18 a 29 años son los que han prestado y recibido en la misma proporción: un 17,5% de ellos dice haber prestado ayuda económica, casi idéntico porcentaje de los que afirman haber recibido. El grupo de 30 a 44 años aparece en segundo lugar en cuanto a esa desigualdad: un 6% de ellos han hecho préstamos, pero afirman no haberlos recibido. A partir de ahí encontramos más de un 10% de diferencia entre el dar y recibir ayuda económica excepcional.

Gráfico 3.4. Porcentaje de personas que han prestado y recibido ayuda económica excepcional a algún miembro de su red familiar según grupos de edad



FUENTE: Tabla 9 y 10. Anexo

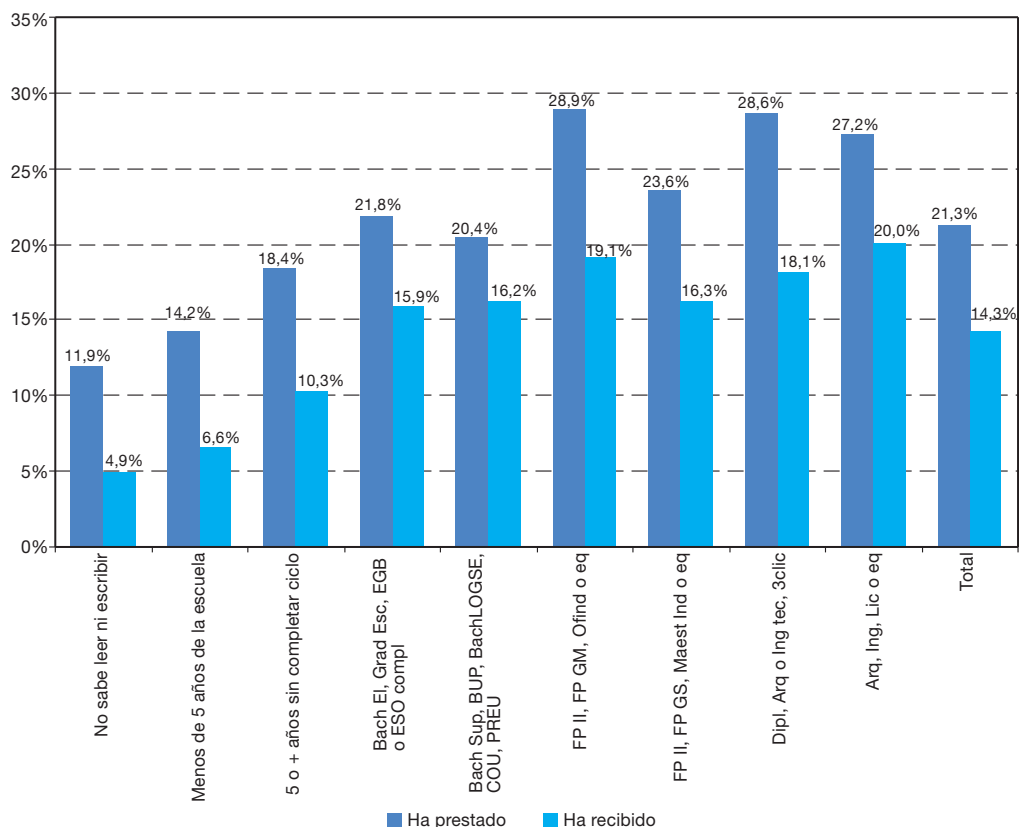
NOTA¹: En el gráfico no aparecen las respuestas de personas mayores de 80 años que ha recibido ayuda económica excepcional, ya que no tiene valores muestrales significativos

NOTA²: Sólo se presentan los porcentajes de respuestas afirmativas.

Si buscamos los efectos del nivel de estudios de los andaluces entre los prestadores y receptores hay que resaltar que los grupos que más frecuentemente prestan ayuda económica excepcional son el de Formación Profesional de primer ciclo y el de los Diplomados, Arquitectos e Ingenieros técnicos (ver gráfico 3.5.). Los que menos han prestado son las personas pertenecientes a los niveles de estudios más bajos,

sobre todo aquellas que no saben leer ni escribir y los que tienen menos de 5 años de escolarización. El nivel de estudios que consigue acercarse más a una situación de reciprocidad es el compuesto por personas que disponen de un Bachillerato superior o equivalentes. Por el contrario, el que más desigualdad sufre es el de los Diplomados, Arquitectos e Ingenieros Técnicos.

Gráfico 3.5. Porcentaje de personas que han prestado y recibido ayuda económica excepcional de algún miembro de su red familiar según nivel de estudio



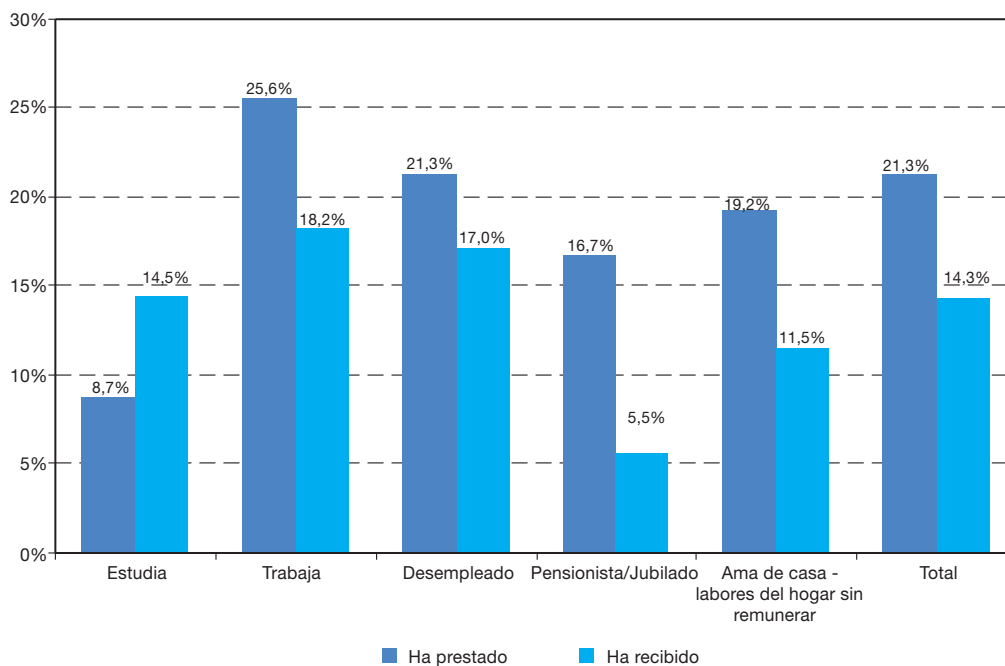
FUENTE: Tabla 9 y 10. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparecen las categorías "Doctorado" y "NS/NC su nivel de estudios ya que no tienen valores muestrales significativos

Las personas que trabajan en el mercado laboral son las que más ayuda económica excepcional han prestado a sus familiares (25,6%). Los desempleados se sitúan en la media de la población (21,3%) y las amas de casa por debajo (19,2%), seguidas de las otras dedicaciones. Sólo los estudiantes

afirman recibir más ayuda económica excepcional de la que han prestado. Los pensionistas y jubilados constituyen, en el otro extremo, el grupo que soporta más diferencia entre lo que la ayuda económica excepcional que han prestado y la que han recibido (11 puntos) (ver gráfico 3.6.).

Gráfico 3.6. Porcentaje de personas que han prestado y recibido ayuda económica excepcional de algún miembro de su red familiar según actividad



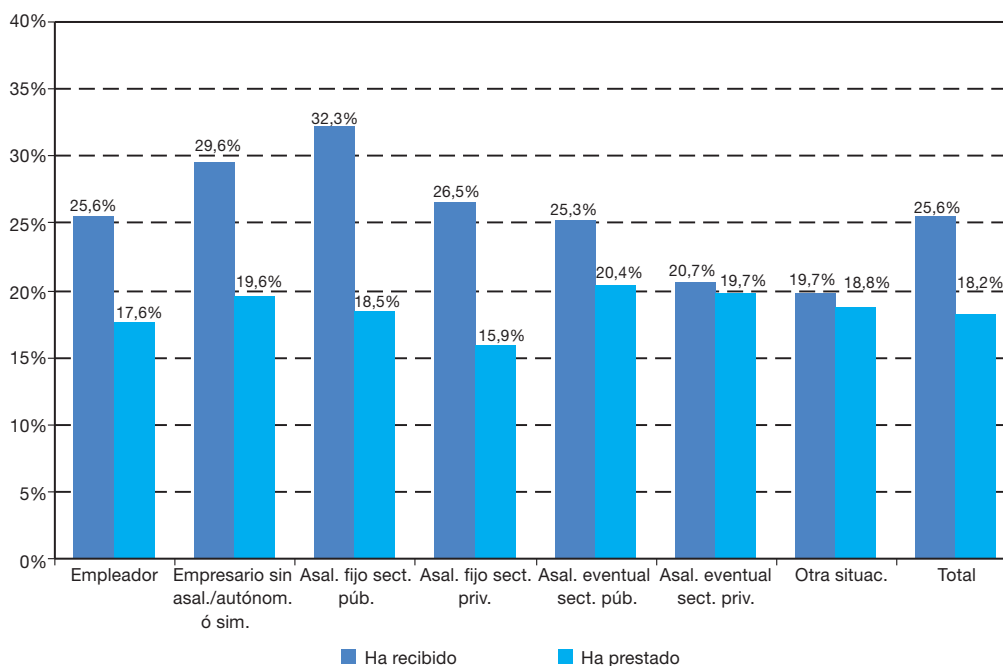
FUENTE: Tabla 9 y 10. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparecen las categorías "Otra actividad" y "NS/NC" ya que no tienen valores muestrales significativos

Entre las personas que trabajan de manera remunerada, los que más ayuda económica excepcional dicen haber prestado a sus familiares son los asalariados fijos del sector público (ver gráfico 3.7.), pues afirman haberlo hecho un 32,3% de ellos, siendo además el grupo que soporta mayor

desigualdad entre el prestar y el recibir (14 puntos de diferencia). En el otro extremo tenemos a los asalariados eventuales del sector privado. Sólo han prestado ayuda un 20,7% y un 19,7% de ellos afirma que la ha recibido también.

Gráfico 3.7. Porcentaje de personas que han prestado y recibido ayuda económica excepcional de algún miembro de su red familiar según situación profesional



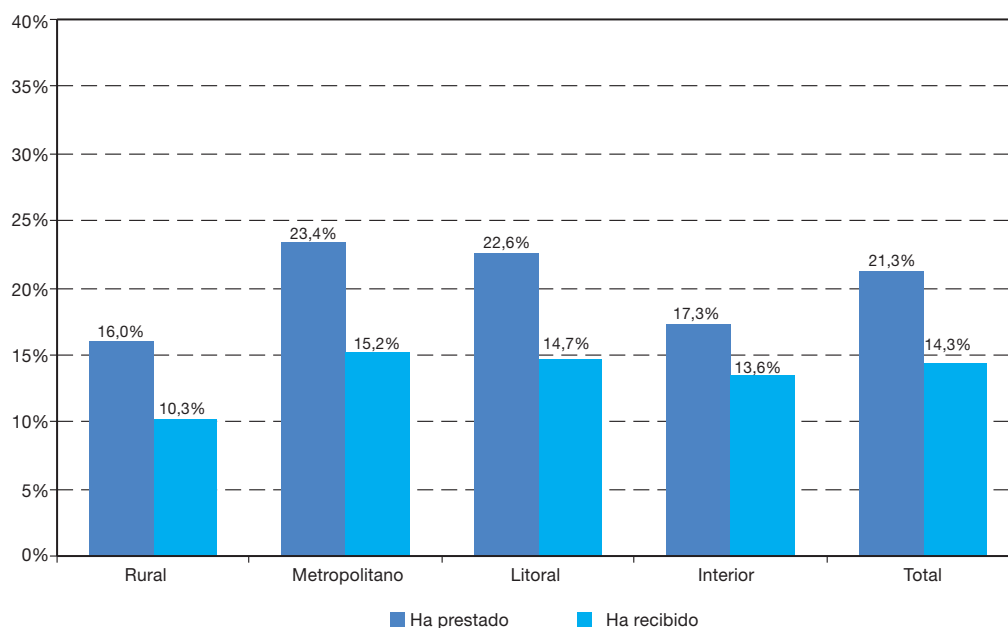
FUENTE: Tabla 9 y 10.Anexo

NOTA: En el gráfico no aparecen las categorías "Miembros de cooperativas", "Ayudas familiares" y "NS/NC" ya que no tienen valores muestrales significativos

Por último, en lo que tiene que ver con el hábitat (ver gráfico 3.8.), podemos ver cómo el ámbito rural y el Interior es donde menos ayuda económica excepcional se ha prestado (un 16% de personas del mundo rural y un 17,3% del Interior), siendo el Interior el hábitat donde se produce una menor diferencia entre lo que se ha prestado y recibido (sólo 3 puntos).

El hábitat Metropolitano y Litoral es donde más ayuda económica excepcional se ha prestado (en torno al 23% de personas lo han hecho en esos hábitat) y también son los que manifiestan experimentar más desigualdad respecto al dar y recibir, con 8 puntos de diferencia.

Gráfico 3.8. Porcentaje de personas que han prestado y recibido ayuda económica excepcional de algún miembro de su red familiar según hábitat



FUENTE: Tabla 9 y 10. Anexo

Así pues, podemos decir que la circulación de ayudas económicas excepcionales a algún miembro de su red tiene algunas características propias. En primer lugar, se trata de una ayuda relativamente extendida, pues un 21% de los andaluces dicen haberla prestado, y un 14% haberla recibido.

En general, los hombres participan ligeramente más que las mujeres en el intercambio de esta ayuda, posiblemente porque disponen de más ingresos que ellas. Sorprende que la edad no aumente progresivamente las ocasiones en las que la persona ha ejercido y recibido este tipo de ayuda, por lo que hay que suponer que las generaciones andaluzas más mayores han dispuesto de poco superávit para poder prestar dinero a los miembros de sus redes familiares, situación que se corrobora al observar la influencia del nivel de estudios sobre el porcentaje de personas que ayudan y reciben ayuda. Vimos cómo los niveles de estudios más bajos son los que menos han prestado y recibido, mientras que, entre los niveles de estudios medios son los que han terminado Formación Profesional I los

que más ayuda han prestado y, entre los niveles de estudios superiores, los Diplomados, Ingenieros Técnicos y Arquitectos. En este caso, no sólo son los que más ayuda económica excepcional han prestado, sino los que además, han sufrido más desigualdad en el dar y recibir.

Las personas que trabajan en el mercado laboral constituyen la categoría cuyo porcentaje es mayor a la hora de prestar ayuda económica excepcional, especialmente los asalariados fijos del sector público. Los desempleados andaluces no quedan excluidos de la prestación y recepción de ayudas económicas excepcionales, seguramente porque muchos de los actuales desempleados han tenido un trabajo remunerado hasta hace muy poco. Por último hay que anotar que el hábitat Metropolitano y Litoral constituyen los lugares donde más ayuda económica excepcional se ha prestado y, también, donde más diferencias encontramos entre el dar y el recibir.

Cuadro 3.1: Ayuda monetaria en circunstancias excepcionales

- Un 21% de los andaluces afirma que ha prestado ayuda monetaria a algún miembro de su red familiar en circunstancias excepcionales (excepto para compra de vivienda), y un 14% admite que la ha recibido. Un 26,9% de los que han prestado este tipo de ayuda lo han hecho entre 1999 hasta 2003. Un 16,9% lo han hecho entre 2004 y 2005. Se trata de ayudas que no son de una gran cuantía: sobre un tercio han prestado o recibido menos de 3.000 euros, sobre un 10% entre 3.000 euros y menos de 12.000 euros.

- Los hombres han prestado y recibido algo más de ayudas económicas excepcionales que las mujeres (casi 4 puntos más han prestado y 2 más han recibido).

- Los grupos de edad que más ayuda económica excepcional han prestado son el de 30 a 44 años y el de 45 a 54 años. El grupo de edad que menos ha prestado es el de 80 años y más, seguido del de los 65 a 79 años. Conforme se avanza en el ciclo vital, más diferencia hay entre los porcentajes de préstamos hechos y recibidos.

- Los grupos que más frecuentemente prestan ayuda económica excepcional son el de Formación Profesional de primer ciclo y el de los Diplomados, Arquitectos e Ingenieros técnicos. Los que menos prestan son los niveles de estudios muy bajos. El nivel de estudios que consigue acercarse más a una situación de reciprocidad es el compuesto por personas que disponen de un Bachillerato superior o equivalentes.

- Los que trabajan de modo remunerado son los que más ayudas han prestado. Los estudiantes han prestado menos de lo que han recibido (5 puntos menos) y los pensionistas y jubilados han recibido menos de lo que han prestado (11 puntos de diferencia).

- Un 32% de los asalariados fijos del sector público han prestado pero sólo un 18% de ellos ha recibido, por lo que es el grupo que sufre más desigualdad entre el dar y el recibir (14 puntos de diferencia). En el otro extremo tenemos a los asalariados eventuales del sector privado. Sólo han prestado ayuda un 21% de ellos, y un 20% de ellos afirma que la ha recibido también.

- El hábitat Metropolitano y Litoral es donde más ayuda económica excepcional se ha prestado (23% de personas lo han hecho en esos hábitat) y también son los que manifiestan experimentar más desigualdad respecto al dar y recibir, con 8 puntos de diferencia.

3.1. Objetivos o finalidad de las ayudas monetarias excepcionales

La siguiente cuestión que les planteábamos a las personas que afirmaron haber prestado o recibido ayuda económica excepcional era el objetivo que tenía dicha ayuda. Al tratarse de ayudas económicas excepcionales, es de suponer que las respuestas nos informen sobre las situaciones límite en las que los miembros de la red familiar se activan para acudir a las necesidades excepcionales de sus familiares. Habíamos identificado los siguientes objetivos: crisis económica (debida al desempleo, quiebra de negocio o falta de liquidez), problemas de salud (enfermedad, accidentes), financiación de estudios, crisis familiar (separación, muerte del cónyuge), traslado o cambio de domicilio, motivos fiscales, compra de coche, otra necesidad y otro objeto, además de las ayudas para evitar problemas de repartos, que han resultado ser las únicas que no son representativas entre los andaluces prestadores y receptores de este tipo de ayuda.

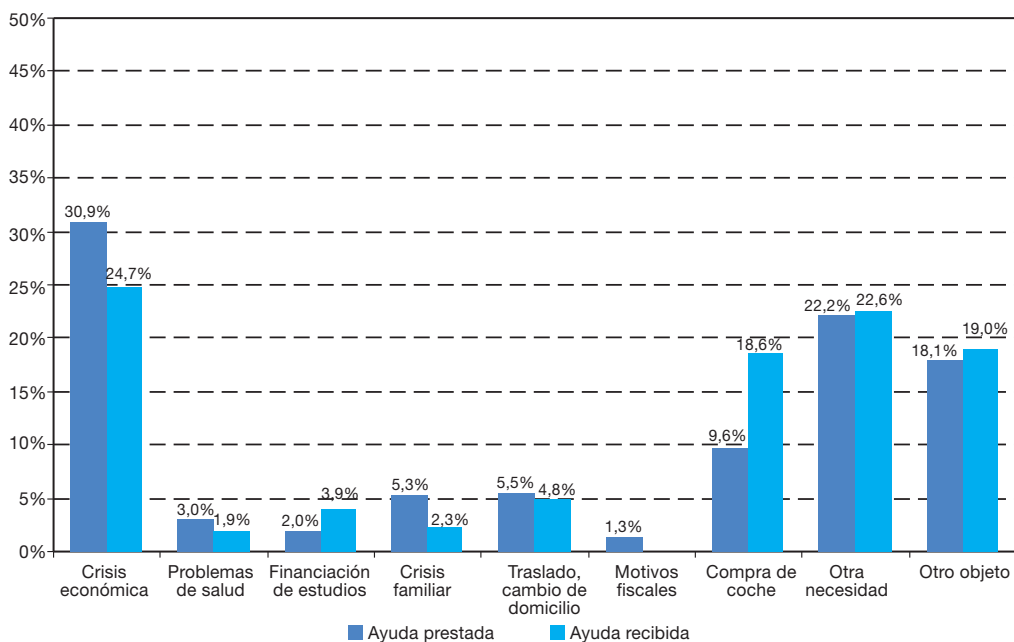
Los objetivos de las ayudas tienen que ver con dos situaciones posibles. Por un lado, nos permiten ver la red familiar actuando como amortiguador en las situaciones de crisis en el mundo laboral, personal o familiar. Por otro lado, la

red familiar se encarga de proteger e impulsar las inversiones personales, financiando los estudios o la compra de un coche.

Como era de esperar, el principal objetivo que justifica la ayuda monetaria excepcional es la crisis económica, desempleo, quiebra de negocio o falta de liquidez (ver gráfico 3.9.). Un 30,9% de las ayudas prestadas tenían ese objetivo, al igual que un 24,7% de las recibidas. Le siguen las ayudas para otra necesidad y otro objeto, finalidades que señalan en ambos casos casi un 20% de la población prestadora de este tipo de ayuda. El alto porcentaje de ambos tipos de ayuda nos informa sobre la variedad de situaciones que se pueden producir en la vida cotidiana de las redes familiares, difícil de capturar en categorías concretas.

La compra de coche constituye el cuarto objetivo de las ayudas monetarias excepcionales. Un 9,6% de los prestadores de ayudas monetarias excepcionales y un 18,6% de los receptores de este tipo de ayudas señalan este objetivo. El traslado de domicilio y la crisis familiar constituyen situaciones en las que las redes familiares se activan, aunque no parecen ser muy comunes (en torno al 5% de la población la señala). Por último, los problemas de salud y la financiación de estudios cierran el capítulo de las ayudas económicas excepcionales, con un porcentaje que ronda el 3%.

Gráfico 3.9. Porcentaje de andaluces prestadores y receptores de ayudas económicas de algún miembro de su red familiar excepcionales según objetivo de las ayudas



FUENTE: Tabla 1 y 2. Anexo

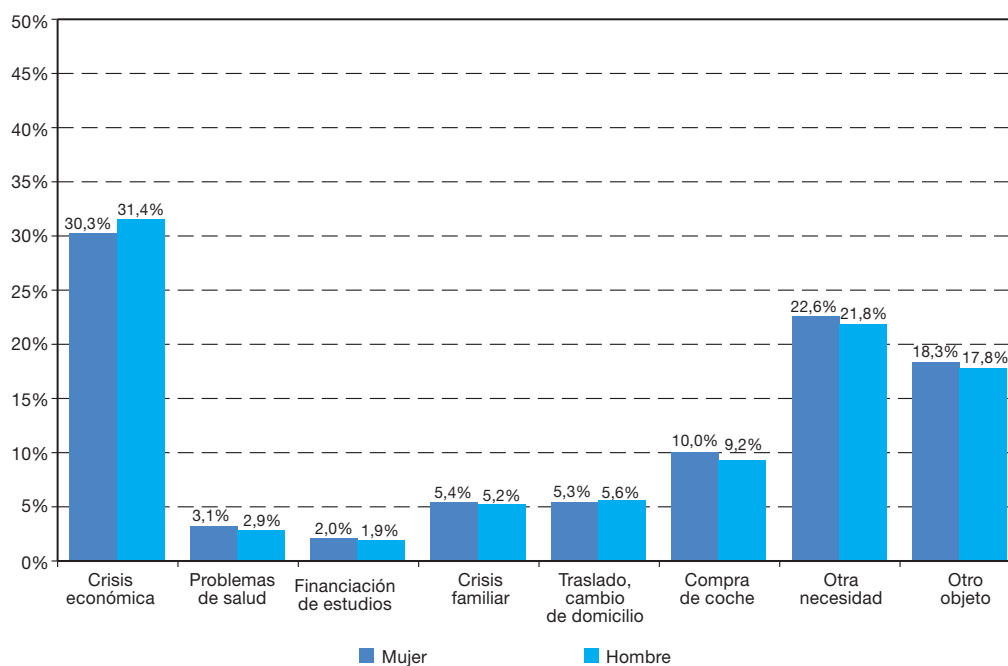
NOTA¹: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos

NOTA²: En el gráfico no aparece la categoría "Ayuda para evitar problemas de reparto" ya que no tiene valores muestrales significativos

Al observar los datos según el sexo podemos decir que no hay una gran diferencia entre los objetivos que aducen mujeres y hombres prestadores de ayudas. Sin embargo, sí que son relevantes las diferencias que se producen entre los receptores (ver gráficos 3.10. y 3.11.) En este caso, podemos ver cómo las mujeres reciben en mucha más cantidad que los hombres

ayudas excepcionales para paliar la crisis económica (casi cinco puntos de diferencia), seguramente porque la sufren más que los hombres, y para financiar los estudios (un 5,6% de ellas mientras que entre ellos el porcentaje no llega a ser significativo). Ellos reciben mucha más ayuda que ellas para la compra de coche (casi ocho puntos) y para otros objetos.

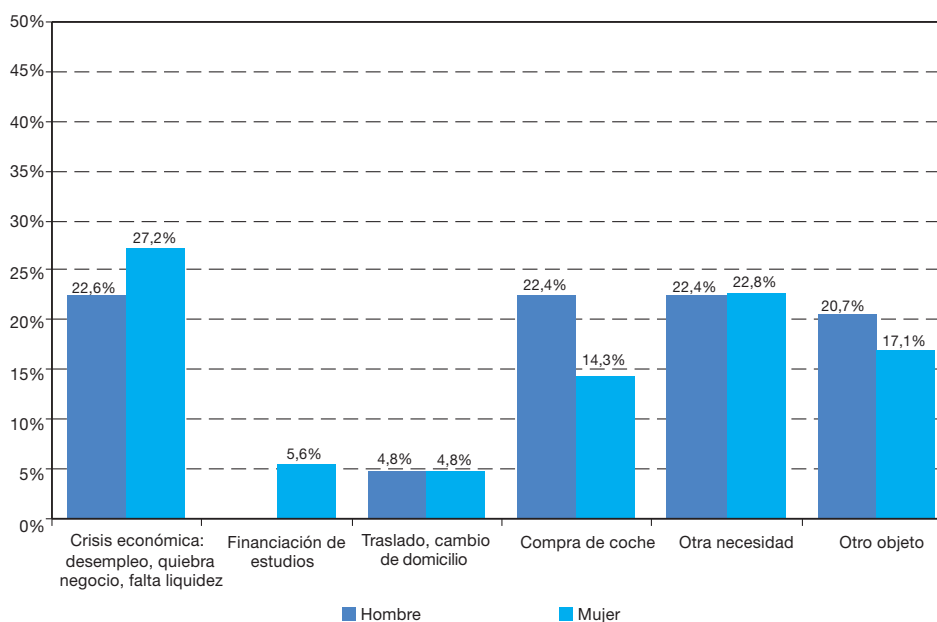
Gráfico 3.10. Porcentaje de andaluces prestadores de ayudas económicas excepcionales a algún miembro de su red familiar según objetivo de las ayudas y sexo



FUENTE: Tabla 15 y 16. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparecen las categorías "Ayuda para evitar problemas de reparto" y "Por motivos fiscales", ya que no tienen valores muestrales significativos

Gráfico 3.11. Porcentaje de andaluces receptores de ayudas económicas excepcionales de algún miembro de su red familiar según objetivo de las ayudas y sexo



FUENTE: Tabla 15 y 16. Anexo

NOTA¹: En el gráfico no aparecen las categorías "Ayuda para paliar problemas de salud", "Crisis familiar", "Evitar problemas de reparto" y "Por motivos fiscales" ya que no tienen valores muestrales significativos

NOTA²: Los hombre que no han recibido "Financiación de estudios" no aparecen en el gráfico ya que no tienen valores muestrales significativos.

Si tenemos en cuenta la edad de los prestadores y receptores de ayudas económicas excepcionales, en las ayudas para solventar la crisis económica, para la compra de coche y para otro objeto, no se producen grandes diferencias, es decir, los diferentes grupos de edad prestan ayuda económica para los mismos fines (ver datos en Anexo). El grupo que resalta en estos casos es el de los jóvenes, que destacan, mucho más que los otros, 'otra necesidad' como objetivo de la ayuda económica excepcional.

Además, hay que subrayar que sólo resulta significativo, en el caso de las ayudas para solventar problemas de salud, las personas que tienen entre 30 y 44 años. Y ese grupo, junto al de 45 a 54 años, son los únicos que prestan ayuda de manera significativa en los casos de crisis familiar y en los de traslado o cambio de domicilio.

Si nos detenemos en los datos sobre los receptores de ayudas económicas excepcionales, en el caso de las ayudas para paliar la crisis económica, el porcentaje de receptores aumenta conforme se incrementa la edad, destacando el porcentaje de los que tienen entre 65 y 79 años, grupo en el que un 41% ha recibido ayuda económica excepcional en algún momento de su vida. Además, hay que destacar que los jóvenes son los únicos que han recibido este tipo de ayudas para financiar los estudios (casi un 10% de ellos). Las personas entre 30 y 44 años son los únicos que han percibido ayudas para cambio de domicilio. Por último, destacamos que el motivo de la compra de coche lo señalan exclusivamente personas que tienen menos de 55 años de edad en el momento de la realización de la encuesta.

Si nos paramos a considerar los objetivos de las ayudas según el nivel de estudios de las personas pivote de la red, resalta el hecho de que a mayor nivel de estudios, menos prestadores de ayuda económica excepcional encontramos (ver datos en Anexo). Eso se explica en parte porque los que disponen de un mayor nivel de estudios tienen también una media de edad más joven, pero es posible que, además, pertenezcan a redes familiares que disponen de suficientes medios económicos. La tendencia contraria la encontramos entre los que señalan 'otra necesidad' como motivo de la ayuda excepcional. Hay que destacar también que el único grupo que ha prestado ayuda económica excepcional para problemas de salud, crisis familiar y traslado de domicilio es el que está compuesto por personas que disponen de un Bachillerato Elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO.

Respecto a los receptores, hay que destacar que se produce la misma tendencia: cuanto más aumenta el nivel de estudios, más disminuye el porcentaje de los que han recibido ayuda en el caso de crisis económica o desempleo. En lo que se refiere a la compra de coche, encontramos a todos los grupos representados, excepto los que tienen menos de cinco años de escuela, destacando, en ese caso, los que disponen de FP II. En las ayudas para otro objeto destaca el grupo de Bachillerato superior.

Observando los datos según la actividad de las personas pivote, sobresale el hecho de que son las personas que

trabajan las únicas que han ayudado económicamente para todos los objetivos (ver datos en Anexo). Los desempleados son los que menos objetivos señalan, pero hay que resaltar que sobresalen en 6 puntos en el caso de las ayudas prestadas para solventar la crisis económica de otros miembros de su red familiar con los que no conviven. En este caso, puede que los desempleados actuales destaquen por su generosidad en el pasado, o también que su percepción sobre el objetivo de su ayuda haga que la asocien en más ocasiones a la crisis económica de las personas a las que han prestado. Otra posibilidad, es que usen en mayor medida la red familiar, intercambiando tanto para dar como para recibir.

Y es que la reciprocidad está presente en estos intercambios. En lo que se refiere a los receptores de ayudas, las personas que trabajan son también las que han recibido ayudas económicas excepcionales para más fines. Les siguen los actuales desempleados, que afirman haber recibido también para la compra de coche. Pensionistas y amas de casa sólo han recibido ayuda económica excepcional para paliar la crisis económica, para otras necesidades y otros objetos. Los pensionistas y jubilados alcanzan el porcentaje más elevado (casi el 35%) en las ayudas para solventar crisis económicas sobrevenidas.

Al tener en cuenta la ocupación de las personas insertas en el mercado laboral podemos ver cómo los que más tipos de ayudas monetarias excepcionales han ofrecido a los miembros de su red familiar son los asalariados fijos del sector privado, que son los únicos que señalan como objetivo de las ayudas la crisis familiar y el traslado de domicilio (ver datos en Anexo). Los asalariados fijos del sector público han contribuido también con ayudas para la compra de coche. Las otras tres categorías (ayudas para crisis económica, otra necesidad y otro objeto), que agrupan los mayores porcentajes son las de los autónomos, los asalariados eventuales del sector público y los eventuales del sector privado que, sorprendentemente, son los que alcanzan un porcentaje mayor en el caso de las ayudas destinadas a sobrellevar crisis económicas (36,3%)

Los datos sobre los receptores corroboran que los asalariados eventuales del sector privado son los que más participan con más tipos de ayuda en el intercambio, siendo los que reciben ayuda más frecuentemente para solventar crisis económicas (30% de ellos afirman haberlas recibido).

Respecto al hábitat, hay que señalar que el Metropolitano es el lugar de residencia de las personas que ayudan señalando más objetivos. En el Litoral, el porcentaje de los que ayudan se concentra (ver datos en Anexo), sobre todo, en las ayudas destinadas a solventar la crisis económica (37% de los prestadores de ayudas que habitan en el litoral las han ofrecido para ese fin). Algo parecido ocurre en el mundo rural, donde un 34,1% ha ofrecido ayuda para solventar crisis económicas. En general, los datos muestran una relativa reciprocidad, es decir, los lugares donde más ayuda se presta coinciden con los hábitats donde más se recibe.

Cuadro 3.2. Objetivos o finalidad de las ayudas monetarias excepcionales a algún miembro de su red familiar

-El principal objetivo que señala el 30,9% de los prestadores y el 24,7% de los receptores de ayuda monetaria excepcional es la crisis económica, desempleo, quiebra de negocio o falta de liquidez. Le siguen las ayudas para otra necesidad y otro objeto, finalidades que señalan en ambos casos casi un 20% de la población prestadora de este tipo de ayuda. La compra de coche, con un 9,6% de prestadores y un 18,6% de receptores. En torno al 5% señala también el traslado de domicilio y la crisis familiar y un 3% los problemas de salud y la financiación de estudios.

-No hay una gran diferencia entre los objetivos que aducen mujeres y hombres prestadores de ayudas, pero sí en cuanto a los receptores. Las mujeres reciben en mucha más cantidad que los hombres ayudas excepcionales para paliar la crisis económica (casi cinco puntos de diferencia), y para financiar los estudios (un 5,6% de ellas, mientras que entre ellos el porcentaje no llega a ser significativo). Ellos reciben mucho más que ellas ayuda para la compra de coche (casi ocho puntos) y para otros objetos.

- Los jóvenes resaltan las ayudas para 'otra necesidad' en tanto que prestadores. En el caso de las ayudas para solventar problemas de salud, sólo resultan significativas las personas que tienen entre 30 y 44 años. Y ese grupo, junto al de 45 a 54 años, son los únicos que prestan ayuda de manera significativa en los casos de crisis familiar y en los casos de traslado o cambio de domicilio. En cuanto a los receptores, las ayudas para paliar la crisis económica aumentan con la edad. Los jóvenes son los únicos que han recibido ayuda para financiar los estudios (un 9,6% de ellos).

-A mayor nivel de estudios, menos prestadores de ayuda económica excepcional encontramos. El único grupo que ha prestado ayuda económica excepcional para problemas de salud, crisis familiar y traslado de domicilio es el que está compuesto por personas que disponen de un Bachillerato Elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO. En las ayudas para otro objeto destaca el grupo de Bachillerato superior.

- Las personas que trabajan en el mercado laboral son las únicas que han ofrecido ayudas para todos los objetivos. Los desempleados son los que menos objetivos señalan, pero hay que resaltar que sobresalen en 6 puntos en el caso de las ayudas prestadas para solventar la crisis económica de otros miembros de su red familiar con los que no conviven. Pensionistas y amas de casa sólo han recibido ayuda económica excepcional para paliar la crisis económica, para otras necesidades y otros objetos. Los pensionistas y jubilados alcanzan el porcentaje más elevado (34,9%) en las ayudas para solventar crisis económicas sobrevenidas.

- Los asalariados fijos del sector privado son los únicos que señalan como objetivo de las ayudas la crisis familiar y el traslado de domicilio. Los asalariados eventuales del sector privado son los que reciben más tipos de ayuda, especialmente las destinadas a solventar crisis económicas (30,4% de ellos afirman haberlas recibido).

- El metropolitano es el hábitat en el que las personas ayudan atendiendo a más objetivos.

3.2. Miembros de la red familiar con los que se intercambian ayudas económicas excepcionales

Las ayudas monetarias excepcionales se ponen en marcha para solventar situaciones anómalas que sobrevienen a las personas a lo largo de su vida. La red familiar funciona como colchón para amortiguar los efectos de esos sucesos inesperados, pues las personas necesitan una liquidez de la que tal vez no disponen. Es lógico que, en ese panorama, los miembros de la red que más se impliquen sean aquellos con los que la persona pivote tiene más confianza.

Básicamente, los grandes prestadores de ayuda monetaria excepcional son los progenitores. La madre y el padre son señalados por el 35,2% y el 30,3% de las personas que han recibido ayuda económica excepcional (ver gráficos 3.12.). Los 5 puntos de diferencia entre una y otro se explican, en parte, porque las mujeres tienen una esperanza de vida mayor. También hay que tener en cuenta que, aunque no dispongan de tantos ingresos propios como los hombres, son las que suelen mantener una relación de apoyo mayor con hijos e hijas. La ayuda que procede de los padres debería tener su

contraprestación en los padres que son ayudados por sus hijos, situación que sólo se produce entre una minoría y que, por el lado de los prestadores, se corrobora cuando un 2,7% de ellos afirma que ha recibido ayuda económica de sus hijas, y un 2,5% de sus hijos.

Un 16,6% de las personas que han recibido ayudas excepcionales declaran que dicha ayuda procedía de sus hermanas, y un 15,5% de los hermanos. Después de los padres, los hermanos son los miembros de la red familiar que se prestan a ayudar en caso de necesidad. La diferencia de casi dos puntos corrobora la afinidad con los miembros femeninos de la red familiar.

Tras los padres y hermanos encontramos los miembros de la red familiar básica –padres y hermanos- de los cónyuges. La suegra, al igual que la madre, sobresale como prestadora (en este caso en tres puntos). Un 11,8% de las personas que han recibido algún tipo de ayuda lo han hecho de su suegra. Cuñados y cuñadas han estado presentes ofreciendo ayuda económica excepcional al 9,3% de las personas pivote.

Se recibe también, aunque de manera minoritaria, ayuda económica excepcional de otros miembros ascendientes de la red: de las tías y tíos (un 5,2%) y de los abuelos/as (un 3,2%). Y,

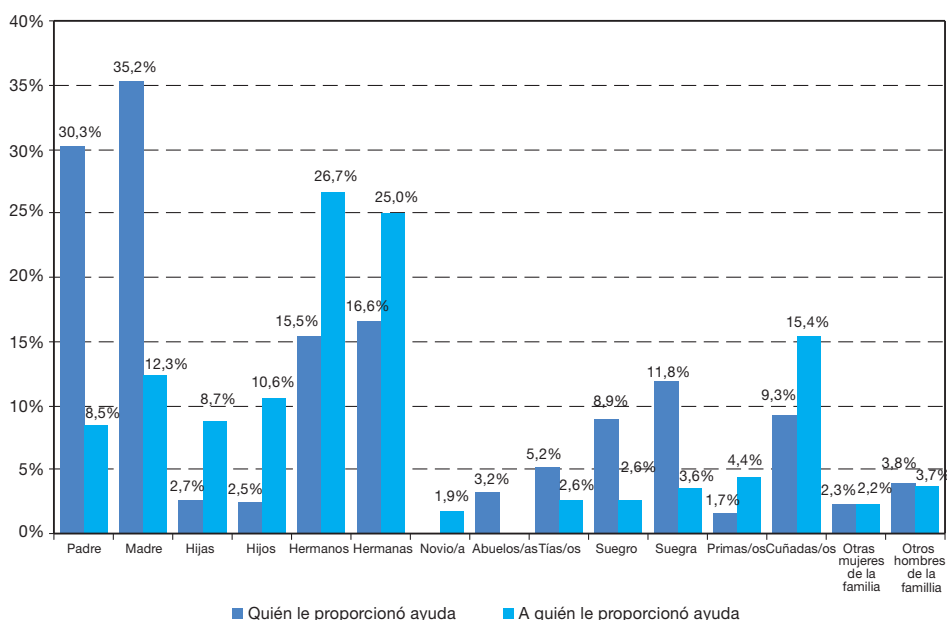
por último, encontramos porcentajes significativos, aunque muy bajos, para los primos/as (1,7%), otros hombres de la familia (3,8%) y otras mujeres de la familia (2,3%).

Si observamos ahora las columnas que se refieren a quién proporcionó su ayuda la persona pivote observamos las mismas tendencias, pero referidas en este caso más a la generación de descendientes o coetáneos. Se proporciona menos ayuda a padres y madres de la que se ha recibido de ellos, y se apoya más a la madre que al padre.

Además, cuando observamos estos datos podemos ver cómo, cuando hablamos de las personas a las que se presta ayuda, los hermanos y las hermanas sobresalen respecto al

resto de los miembros de la red. Eso se explica porque las personas pivote puede que en muchos casos tengan padres y madres que han fallecido, mientras que hermanas y hermanos suelen estar presentes a lo largo del ciclo vital. El porcentaje de personas que ha ayudado a los hermanos (26,7%) y a las hermanas (25,0%) es muy alto, ya que es posible que se trate de personas que tienen hermanos menores de las que todavía no se ha recibido ayuda alguna. El 15,4% de las personas que han recibido ayuda económica excepcional lo han hecho de cuñadas y cuñados, repartiéndose el resto de miembros porcentajes muy bajos.

Gráfico 3.12. Porcentaje de población que ha prestado y recibido ayuda económica excepcional según miembro de la red (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 17 y 18. Anexo

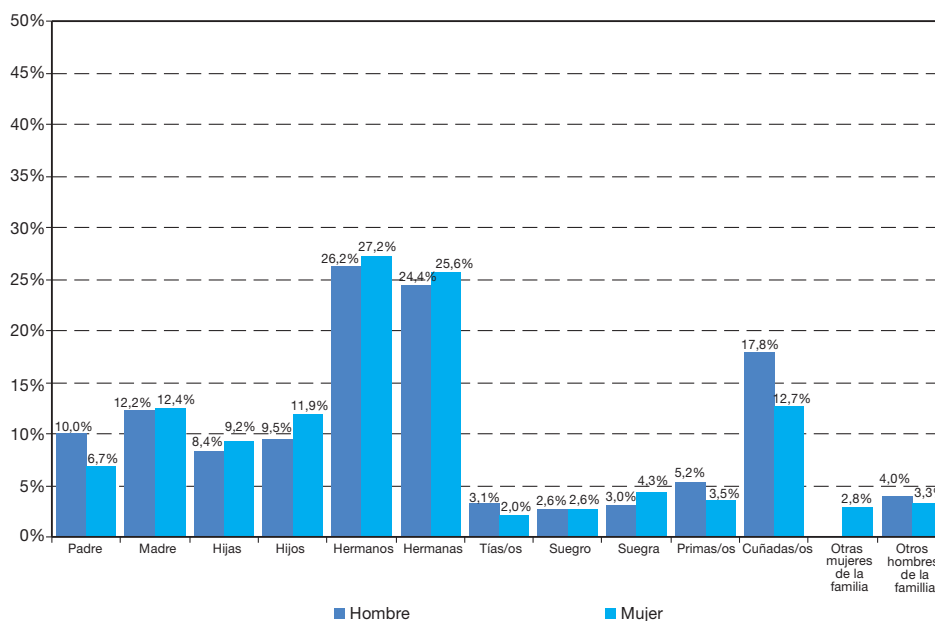
NOTA¹: Las categorías que no aparecen en el gráfico no tienen valores muestrales significativos.

NOTA²: Sólo se representan los miembros de la red familiar que tienen valores muestrales significativos.

Si observamos los datos según el sexo podemos ver cómo las mujeres prefieren dirigir su ayuda económica excepcional principalmente hacia los hijos –e incluso hijas-, los hermanos y hermanas, la suegra y otras mujeres de la familia (ver gráfico 3.13.). Los hombres, por su lado, optan por ayudar al padre, a tías/os, primas/os, cuñadas/os y otros hombres de la familia.

Es decir, ellas se centran en los miembros de su red familiar básica o los miembros femeninos de la red familiar ampliada, mientras -en comparación con ellas- ellos se relacionan más con la red familiar ampliada y con los miembros masculinos.

Gráfico 3.13. Porcentaje de población por sexo que ha prestado ayuda económica excepcional a miembros de su entorno familiar según pariente a quién se la ha prestado (respuesta múltiple)



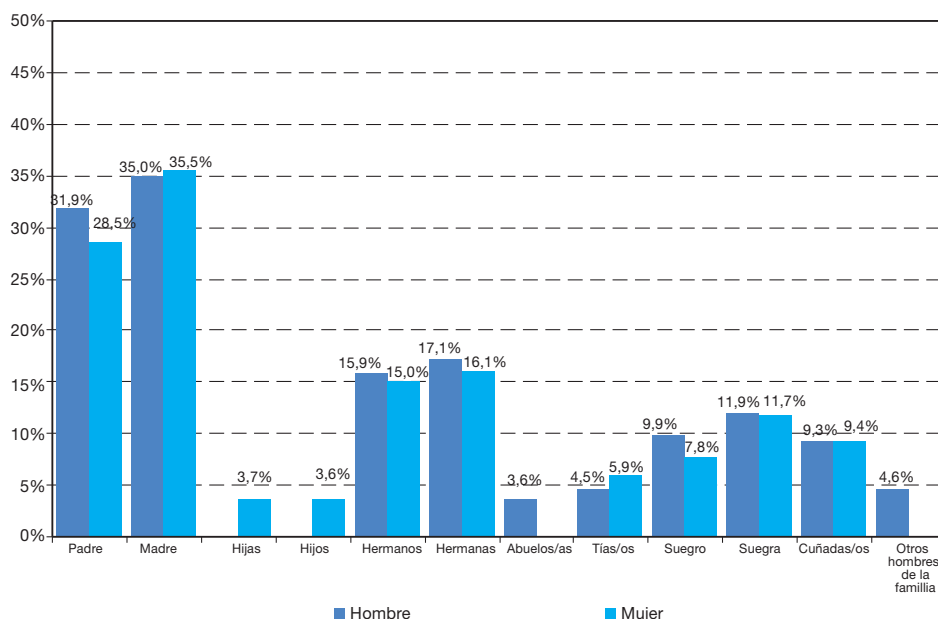
FUENTE: Tabla 17 y 18. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico no tienen valores muestrales significativos.

Los datos que se refieren a la población en tanto que receptora corroboran lo señalado anteriormente. Los hombres afirman recibir más frecuentemente ayuda económica excepcional de sus padres que las mujeres, de modo que podemos decir que en la relación de los hombres con sus

padres predomina la reciprocidad. También reciben más que ellas de tías/os, primas/os, cuñadas/os y otros hombres de la familia. Las mujeres, sin embargo, destacan como receptoras de ayuda económica excepcional de sus hijas e hijos.

Gráfico 3.14. Porcentaje de población por sexo que ha prestado/recibido ayuda económica excepcional de miembros de su entorno familiar según pariente de quién la ha prestado/recibido
(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 17 y 18. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico no tienen valores muestrales significativos.

Según los grupos de edad (ver datos en Anexo), las personas prestan y reciben ayuda económica excepcional de los distintos miembros de su red familiar dependiendo del momento del ciclo vital en el que se encuentran, pero no sólo. Los ciclos vitales de los actuales andaluces coinciden con diferentes momentos del desarrollo económico andaluz, de manera que cuanto más edad tiene una persona, más probable es que no haya podido recibir o prestar ayuda económica excepcional, ya que cuando las actuales personas mayores fueron jóvenes, sus redes familiares no disponían de tanto superávit para realizar gastos extraordinarios³¹.

Así, los andaluces que en la actualidad tienen entre 18 y 29 años han prestado ayuda económica excepcional a su madre (un 29,1%), padre (17,4%), hermanas y/o hermanos (en torno al 24%), primos/as (11,1%), novio/a (8,7%), cuñadas/os (6,7%) y tías/os (6%). Dentro de este grupo de edad, el 45,8% de los que afirman haber recibido ayuda la ha recibido de su madre y un 43,1% de su padre; un 12,8% de hermanas y un 12% de hermanos; un 10,1% de abuelos/as y otro 10% de tías/as. También encontramos un 5,3% que ha recibido ayuda del suegro y un 6,2% de la suegra.

Resalta la diferencia que se produce entre la ayuda prestada al padre y la madre (12 puntos), diferencia que se explica si tenemos en cuenta que la esperanza de vida de las mujeres es mayor y que, además, prevalece una mejor relación con la madre. En todo caso, los padres de los jóvenes andaluces aportan más ingresos que las madres a sus unidades familiares, por lo que cabría esperar que ellos fueran los principales prestadores de ayuda económica excepcional. Pero no es así. Los jóvenes señalan a sus madres porque, quizá, son ellas las que toman la iniciativa para facilitarles esos recursos económicos, o porque se dirigen a ella –y no al padre– para demandar esa ayuda. También hay que señalar la presencia en tanto que prestadores de ayuda –e incluso de receptores– de la generación de ascendientes: padres y madres, tías-as y abuelos-as.

El grupo de edad de 30 a 44 años sigue la tendencia de los jóvenes, pero en este caso disminuye la ayuda prestada a madres (14%) y padres (12%), aumenta la relación con hermanas (31,1%) y hermanos (34%) y con cuñadas/os (17,9%), apareciendo la prestación de ayudas a suegro (5%) y suegra (5,6%) y otros hombres de la familia (2,4%). Se trata de un grupo de edad en el que todavía se recibe mucho más de lo que se da de madres (38,3%) y padres (34,9%), y de hermanos (16,8%) y hermanas (16,2%); también de suegras (16,7%) y suegros (13,2%), cuñadas/os (10,3%) e incluso tías y tíos (4%), pero ya no se perciben ayudas económicas de abuelos/as.

31. Recordemos que la pregunta que se les planteaba en la encuesta era la siguiente: "A lo largo de su vida, en circunstancias extraordinarias, ¿ha prestado ud. alguna ayuda económica excepcional a algún miembro de su familia, excepto para la compra de vivienda? (Nos referimos a familiares con los que no conviviera)". Hay que tener en cuenta que es posible que algunas personas mayores hayan 'olvidado' que recibieron ayuda económica excepcional de sus padres, por lo que la interpretación que aquí ofrecemos podría ser matizada.

Entre los 45 y 54 años desaparece el padre como miembro al que se le presta ayuda, aunque se sigue recibiendo de él (16,9%). La madre tiene una presencia menor (le presta un 6,3% de los de este grupo y reciben de ella ayuda un 27,8%). Sin embargo hijos e hijas empiezan a demandar ayuda (cerca del 6% en ambos casos), y se le presta también a hermanos y hermanas (29,9% y 29,4%) y a cuñadas/os (22,8%). En este grupo no se presta ayuda a los suegros/as pero sí se recibe de ellos (un 9,9% recibe del suegro y un 13,3% de la suegra).

El intervalo de edad de 55 a 64 años ya sólo presta ayuda a hijos (casi el 30%) e hijas (22,7%), hermanos (22,4%) y hermanas (17,2 %) y a cuñados/as (18,7%). La desigualdad entre los hijos e hijas (7 puntos de diferencia) y hermanos y hermanas (5 puntos) nos informa de un grupo de edad que sin duda privilegia a los varones sobre las mujeres. Este grupo sólo ha recibido ayuda económica excepcional de hermanos (19,3%) y hermanas (19,7%).

A partir de los 65 años y hasta los 79, el intercambio de ayuda económica excepcional se produce excluyendo a cuñados y cuñadas. El grupo presta de manera muy frecuente a hijos (42,9%) e hijas (33,3%) y reduce mucho sus ayudas a hermanos (9,7%) y hermanas (11,4%). No recibe de ningún miembro de su red familiar. El ciclo se cierra con el estrechamiento de los miembros a los que se presta, excluyéndose a los hermanos como destinatarios de las ayudas y concentrándolas exclusivamente en los hijos (45%) e hijas (40,4%).

Los datos que tienen que ver con el nivel de estudios están íntimamente conectados con la edad (ver en Anexo). En Andalucía, conforme aumenta la edad de la persona, aumenta la probabilidad de contar con un nivel de estudios menor, de manera que, en el extremo, tenemos que las personas que no saben leer ni escribir se caracterizan por tener una edad muy avanzada. Las generaciones más jóvenes son también las que tienen unos niveles de estudios mayores. De esa manera, es difícil diferenciar los efectos de la variable edad de aquellos que tienen que ver con la variable nivel de estudios.

Así, si observamos los porcentajes de cada categoría de nivel de estudios podemos ver cómo los que tienen estudios medios o superiores son los que han prestado ayuda económica excepcional a padre y madre, hermanos, hermanas y cuñadas/os. A los hijos e hijas prestan las personas que tienen un nivel de estudios bajo o nulo. Entre ellos, destaca el grupo que tiene terminada la educación primaria (Bachillerato Elemental, EGB o ESO), que se caracteriza además por ser el único que ha prestado ayuda económica excepcional a tías/os, suegra, primas/os y otros hombres de la familia.

Los datos que se refieren a las personas pivote de la red en tanto que receptores de ayuda muestran la misma tendencia: conforme aumenta el nivel de estudios, más ayuda se recibe del padre y de la madre, destacando los grupos que han terminado FP II (un 52,7% de ellos ha recibido ayuda económica excepcional del padre y un 52,1% de la madre) y el de Arquitectos, Ingenieros y Licenciados (un 45,2% de ellos ha recibido ayuda del padre y un 43,7% de la madre). También hay que resaltar la diferencia que se produce en el caso de los que han terminado el Bachillerato superior, que afirman haber recibido en un porcentaje mayor ayuda del padre en comparación con la que han recibido de la madre (40,9% frente a 37,1%). Tías/os, suegro y cuñadas/os sólo son destacados por los que han terminado el Bachillerato Elemental, EGB o ESO.

Respecto a la actividad de prestadores y receptores de ayuda económica excepcional hay que destacar que el grupo más implicado en el intercambio es, sin duda, el de las personas que trabajan en la economía remunerada (ver datos en Anexo). Prestan y reciben ayuda económica excepcional de todos los miembros que resultan representativos destacando, por el lado del dar, los hermanos y hermanas (con casi un 29,6% y 27,1% respectivamente) y cuñados/as (17,9%) y, por el del recibir, la madre (39,3%) y el padre (casi un 34,8%). En general, reciben más de las generaciones ascendentes (propias y del cónyuge) y prestan a las coetáneas y descendientes.

Los desempleados han prestado ayuda a pocos miembros (hermanos y hermanas, madre y padre y cuñadas/os), pero sólo han recibido de padre (27,3%) y madre (38,2%). Hay que destacar en este grupo los 11 puntos que separan al porcentaje del padre y la madre. Los pensionistas y jubilados han prestado, como era de esperar tras lo visto en el análisis de edad y nivel de estudios, a hijos e hijas y hermanos y hermanas; y afirman haber recibido sólo de las hermanas (26%). Las amas de casa se caracterizan por prestar sólo a los hermanos/as (26% y 25,5%) y a los hijos (16,1%) e hijas (casi un 14%) y cuñados/as (16,1%). No aparecen como representativas respecto a los ascendientes, aunque afirman haber recibido ayuda económica excepcional de madres, padres e incluso suegra. Los estudiantes, por último, no han prestado ayuda económica excepcional a ninguno de los miembros de su red familiar, mientras que la han recibido exclusivamente de madre y padre, cerca del 35% en ambos casos.

En los datos que se refieren a la ocupación (ver en Anexo), sorprende que los empleadores no resulten significativos ni en el dar ni en el recibir respecto a ninguno de los miembros de su red familiar. Los autónomos prestan a hermanos (31,9%) y hermanas (27,3%), a los cuñados/as (16,6%) y madre (12,4%). Reciben de madres (39,2%), padres (cerca del 32 %) y suegras (cerca del 17%).

Si se comparan los asalariados hijos del sector público con los del privado, se puede ver como los del sector privado prestan a más miembros. Los del sector público no prestan ni a suegra ni a primas/os. Por el lado del recibir, los del sector público no reciben de suegro, suegra, hermanos ni cuñadas, mientras que los del privado sí. Esta tendencia la veremos repetida en otras ayudas que se intercambian en la red familiar, y se repite respecto a los asalariados eventuales. Los del sector público concentran sus préstamos en los hermanos (42,2%), mientras que los del privado prestan a padre, madre, hermanos, cuñados/as y, sobre todo, hermanas (34,9%). Reciben sólo de madres (49,4%) y padres (casi el 40%), mientras que los del sector privado reciben menos de madres (40,5%) y padres (35,9%), pero además reciben del suegro (8,8%), suegra (cerca del 15%), hermanos (15,2%) y hermanas (20,5%).

En cuanto al hábitat, a hermanos y hermanas, cuñados/as e hijos se les presta ayuda económica excepcional en todos los ámbitos (ver datos en Anexo). Sin embargo, y contra todo pronóstico, el ámbito metropolitano concentra el intercambio de ayuda económica excepcional, pues además sólo allí se presta a suegros, suegras, novio/a, primos/as, tíos/as, otras mujeres de la familia y otros hombres de la familia. Sorprende, sobre todo, que en el mundo rural no se preste a las hijas y sí a los hijos.

Respecto al recibir, de nuevo es el ámbito metropolitano el que concentra la mayor variedad de miembros de los que se

recibe ayuda económica familiar. Se recibe de madres, padres y hermanos, sobre todo en el mundo rural. De los suegros no se recibe ni en el interior ni en el litoral, al igual que ocurre

respecto al prestar. Las hermanas no están presentes como destinatarias de las ayudas que las personas pivote proporcionan.

Cuadro 3.3. Miembros de la red familiar con los que se intercambian ayudas monetarias excepcionales

- El padre (señalado por el 30% de las personas pivote) y la madre (con un 30%), son señalados por las personas que han recibido ayuda económica excepcional como los grandes prestadores. A los progenitores les siguen, por orden de importancia, las hermanas, hermanos, suegra, suegro, cuñadas/os, tías/os, otros hombres de la familia, abuelos/as, hijas, hijos, primas-os y otras mujeres de la familia. Las personas pivote han prestado ayuda a hermanos, hermanas, cuñados/as, madre, hijos, hijas, padre, otros hombres de la familia, primos/as, suegra, suegro, novio/a y otras mujeres de la familia.

- Las mujeres prefieren dirigir su ayuda económica excepcional principalmente hacia los hijos –e incluso hijas–, los hermanos y hermanas, la suegra y otras mujeres de la familia. Los hombres, por su lado, optan por ayudar al padre, a tías/os, primas/os, cuñadas/os y otros hombres de la familia. En lo que se refiere al recibir, los hombres perciben más de su padre que las mujeres. También reciben más que ellas de abuelos/as, hermanos, hermanas, suegro y otros hombres de la familia. Las mujeres, sin embargo, destacan como receptoras de ayuda económica excepcional de sus hijas e hijos.

-Cuanta más edad tiene una persona, más probable es que no haya podido recibir o prestar ayuda económica excepcional. Conforme aumenta la edad de las personas, menos miembros se incluyen en sus intercambios de ayudas económicas excepcionales, llegando a concentrarse, en la última fase del ciclo vital, hasta el punto de que se presta –y no se recibe ninguna ayuda– de hijos e hijas.

-Los datos sobre la edad tienen su correlato en el nivel de estudios: a menor nivel de estudios, menos intercambio, y más concentrado en hijos e hijas.

-Respecto a la actividad, hay que señalar que las personas que trabajan en el mercado laboral son las que intercambian con más miembros. Reciben más de las generaciones ascendentes (propias y del cónyuge) y prestan a las coetáneas y descendientes. Los desempleados intercambian con menos miembros y sólo han recibido de padre y madre. Las amas de casa prestan sólo a hermanos-as, hijos-as y cuñados-as, pero reciben de madres, padres e incluso suegra. Los estudiantes no prestan, y reciben sólo de madre y padre.

-Los asalariados del sector privado intercambian con más miembros de su red familiar que los del sector público.

-El ámbito metropolitano concentra el intercambio de ayuda económica excepcional, pues además sólo allí se presta a suegros, suegras, novio/a, primos/as, tíos/as, otras mujeres de la familia y otros hombres de la familia. En el mundo rural no se presta a las hijas y sí a los hijos.

4. Ayudas no monetarias

Nos detendremos a considerar ahora el intercambio de ayuda no económica que se lleva a cabo con miembros de la red con los que no se convive. Incluimos en este tipo de ayuda capítulos tales como acceso a información, acceso a recursos culturales y sociales, ayuda en la búsqueda de empleo, servicios profesionales, ayuda familiar y otros servicios.

La circulación de ayuda no económica del tipo que aquí estamos considerando está focalizada en dos aspectos. Por un lado estamos teniendo en cuenta prestaciones de servicios y ayuda familiar, recursos que podrían obtenerse fácilmente en el mercado a cambio de dinero, pero que los distintos miembros de la red familiar intercambian al margen del mercado. Además, se trata de ayuda para acceder a recursos de información, culturales y sociales.

En esta ocasión, la red familiar aparece como una entidad facilitadora de acceso y prestación de servicios a los miembros que la componen. Para que ese cometido se pueda llevar a cabo tendrán que producirse situaciones en las que los miembros implicados en el intercambio interaccionen, por lo que los datos sobre estos intercambios nos informan también de la densidad de dichos encuentros, tanto de la cantidad como, sobre todo, de la calidad de esas relaciones. Sin duda, la proximidad física es esencial para que surjan los compromisos, pero además habrá de producirse una cierta 'simpatía' entre los miembros de la red implicados en el intercambio, que justificará tanto el dar como el recibir.

En la actualidad, casi un 10% de la población andaluza de 18 y más años (622.203 personas) manifiesta prestar

ayuda no económica a algún miembro de su red familiar con el que no convive, y el 8,1% de dicha población (505.150 personas) manifiesta recibir ese tipo de ayuda (ver gráfico 4.1.). Puesto que el dato está referido al presente, cabe suponer que se trata de un flujo de ayuda importante, que va y viene dependiendo de las circunstancias que permiten conectar la disponibilidad de los prestadores y la necesidad de quienes reciben la ayuda.

Si calculamos los porcentajes de hombres y mujeres que prestan y reciben ayuda, observamos que los hombres prestan el 45,2% del total de la ayuda no económica y reciben un 39,6% de la misma (ver datos en tabla 4.1.). En el caso de las mujeres, un 54,8% son prestadoras de ayuda no económica regular, mientras que suponen un 60,4% del total de personas receptoras. Al contrario de lo que ocurría con las ayudas económicas regulares a miembros de la red familiar, en este caso, las mujeres dan y reciben más ayuda que los hombres. Son ellas las que parecen encontrar las circunstancias precisas para dar y recibir.

Tabla 4.1. Población andaluza que presta/recibe ayuda no económica a/de su red familiar

	Sí prestan ayuda no económica	Sí reciben ayuda no económica	Total población andaluza
Hombre	281.127	200.217	3.073.941
Mujer	341.075	304.933	3.186.152
Total población	622.203	505.150	6.260.093

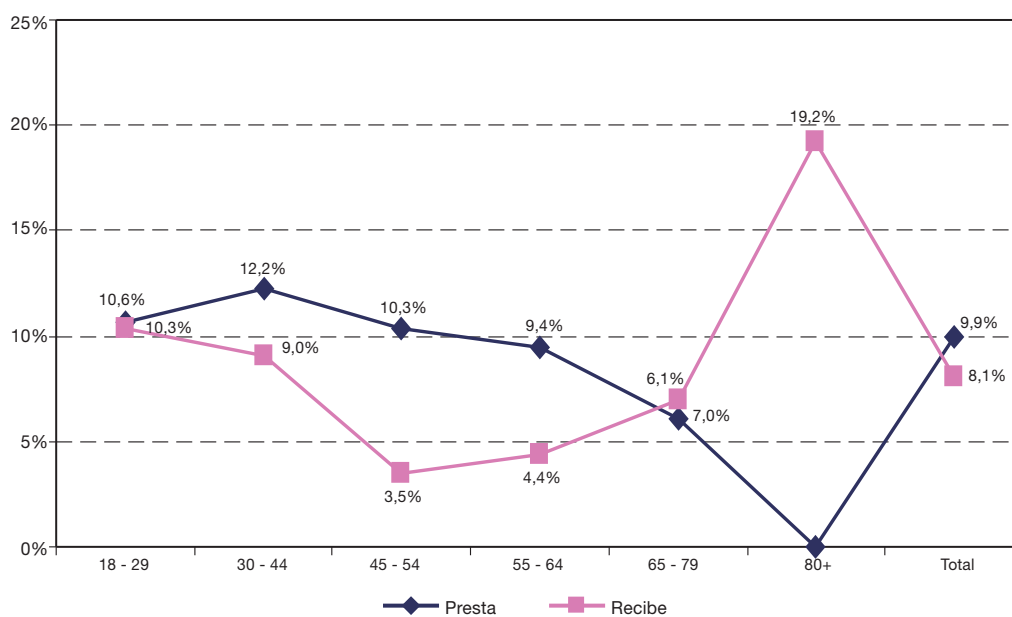
FUENTE: Tabla 19 y 20. Anexo

Las mujeres interaccionan con otros miembros de la red familiar más habitualmente que los hombres, por lo que es normal que sean precisamente ellas las que más se beneficien de dicha interacción. Pero no sólo. Ellas necesitan desarrollar más este tipo de interacciones debido, precisamente, a su posición subalterna en el mercado laboral, que hace que tengan que desarrollar sus conexiones en el entorno familiar para conseguir información, contactos, informaciones e incluso servicios no pagados. Además, la esperanza de vida de las mujeres es mayor que la de los hombres, cuestión que seguramente explica el hecho de que ellas necesiten más ayuda.

Respecto a la edad, podemos ver en el gráfico siguiente que, salvo las personas de 80 años y más, todos los grupos prestan ayuda, destacando entre ellos el de 30 a 44 años, grupo a partir del cual se inicia el descenso de la cantidad de ayuda.

Asimismo, las personas de 80 y más años son las que más ayuda reciben, a pesar de no prestar ninguna ayuda de este tipo. Como antes señalamos, ese grupo de edad está compuesto principalmente por mujeres, ya que su esperanza de vida es mayor que la de los hombres. Los jóvenes son los que más practican la reciprocidad, pues reciben casi tanta ayuda como prestan.

Gráfico 4.1. Porcentaje de personas por edad que presta/recibe ayuda no económica a/de su red familiar



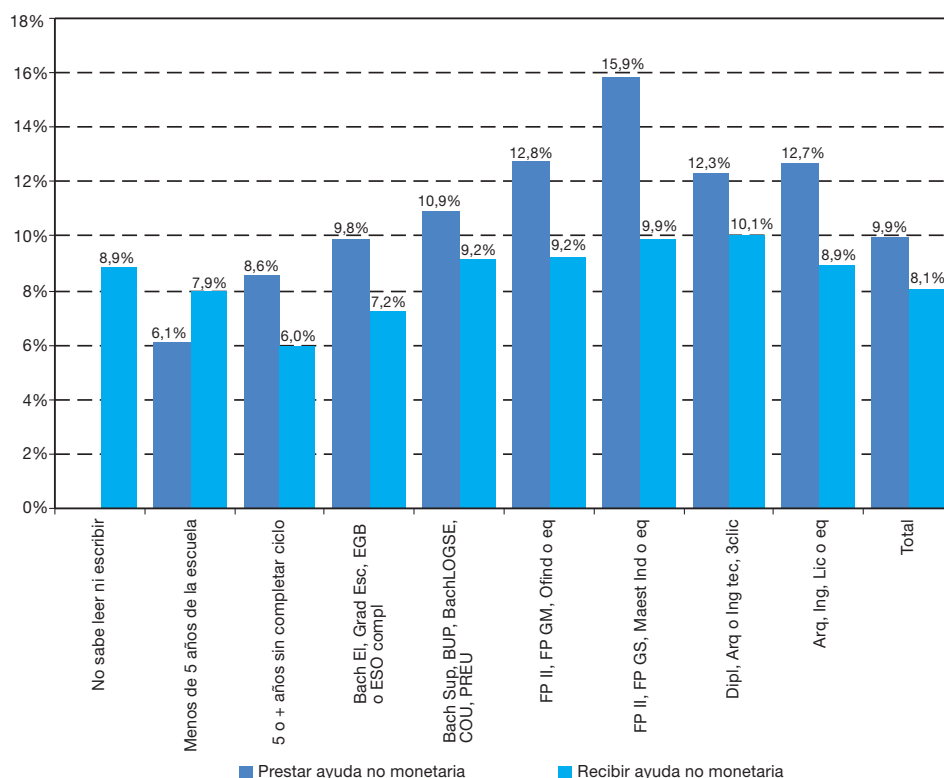
FUENTE: Tabla 19 y 20. Anexo

NOTA: Los valores de las personas de 80 y más años del lado de prestar aparecen como cero ya que no son muestralmente significativos.

En cuanto al nivel de estudios (ver gráfico 4.2.), los grupos cuyos porcentajes son más altos en el prestar son los intermedios, especialmente los de Formación Profesional de segundo y primer grado (con casi un 16% y un 12,8% de personas con este nivel de estudios que presta ayuda no económica). El grupo de Formación profesional II es el que experimenta más desigualdad en el recibir respecto al dar.

En el caso de las personas que no saben leer y escribir hay que destacar que no dan ningún tipo de ayuda no económica, pero en cambio sí que reciben (prácticamente un 9% recibe algún tipo de ayuda no económica). Las personas con menos de 5 años de escolarización también se caracterizan por recibir más ayuda de la que dan. En ambos casos, se trata principalmente de mujeres y/o personas mayores.

Gráfico 4.2. Porcentaje de personas por nivel educativo que presta/recibe ayuda no económica a/de su red familiar



FUENTE: Tabla 9 y 10. Anexo

NOTA¹: En el gráfico no aparecen la categoría "Doctorado" ni "NS/NC su nivel de formación" ya que no tiene valores muestrales significativos.

NOTA²: Sólo se presentan los porcentajes de respuestas afirmativas.

En lo que se refiere a la actividad, todos los grupos dicen prestar más ayuda no monetaria de la que reciben excepto los pensionistas y jubilados, que reciben más de la que dan (ver datos en Anexo). Y es que son precisamente los jubilados y pensionistas los que más carecen de estos recursos, tanto por su edad como porque mantienen menos relaciones sociales. El grupo que más desigualdad experimenta es el de los desempleados, entre los que hay algo más de un 5% de personas que presta ayuda no monetaria sin recibirla a cambio.

Si sólo tenemos en cuenta a las personas que trabajan en el mercado laboral formal, podemos concluir que todos los grupos dicen ofrecer más ayuda no económica de la que reciben (ver datos en Anexo). El grupo que más ve compensado el dar y recibir es el de los autónomos, que casi dan y reciben la misma cantidad de ayuda. En el caso de los

empleadores con asalariados no llega ni siquiera a ser significativo el número de ellos que percibe alguna ayuda no económica, por lo que es el grupo que soporta más desigualdad entre el dar y el recibir.

El hábitat tampoco introduce grandes variaciones en la prestación y percepción de ayuda no monetaria. Todas las categorías dicen percibir menos de lo que dan (ver datos en Anexo). En todo caso, el hábitat metropolitano destaca por estar por encima de la media de la población, tanto en el prestar ayuda no económica como en el caso de la recepción de dicha ayuda. Sin duda, la población que vive en las áreas metropolitanas se caracteriza por su alto dinamismo en lo que se refiere al intercambio.

Cuadro 4.1. Intercambio de ayudas no económicas en el entorno familiar

- En este capítulo nos ocupamos del intercambio de ayudas no económicas en el entorno familiar: ayuda familiar, acceso a información, acceso a recursos culturales y sociales, ayuda en la búsqueda de empleo, servicios profesionales y otros servicios. Las ayudas no económicas en el seno de la red familiar tenderán a compensar la necesidad de cubrir cuidados y la falta de información y acceso a los recursos de las personas. Hemos visto cómo un 9,9% de la población manifiesta prestar esta ayuda y un 8,1% manifiesta recibirla.

- Observados los datos según el sexo, hay que destacar que los hombres prestan el 45,2% del total de la ayuda no económica y reciben un 39,6% de la misma. En el caso de las mujeres, un 54,8% presta ayuda no económica regular, mientras que suponen un 60,4% del total de personas receptoras.

- Todos los grupos de edad prestan ayuda si exceptuamos a las personas de 80 años y más, destacando entre ellos el de 30 a 44 años de edad, grupo a partir del cual se inicia el descenso de la cantidad de ayuda prestada. Las personas que cuentan con 80 y más años son las que más ayuda reciben.

- En cuanto al nivel de estudios, los grupos cuyo porcentaje es más alto en el prestar son los intermedios, especialmente los de Formación Profesional de segundo grado que es, también, el que experimenta más desigualdad en el recibir respecto al dar. Las personas que no saben leer y escribir no prestan ningún tipo de ayuda no económica pero, en cambio, sí que reciben, algo parecido a lo que les ocurre a las personas con menos de 5 años de escolarización.

- En lo que se refiere a la actividad, todos los grupos dicen prestar más ayuda no monetaria de la que reciben excepto los pensionistas y jubilados, que reciben más de lo que dan. Tras el análisis de los datos podemos decir, por ejemplo, que desempleados, estudiantes y trabajadores aportan más ayuda a la red familiar que, por ejemplo, las amas de casa (probablemente debido a que ellas la ofrecen a los familiares con los que conviven, especialmente los hijos-as).

- Si sólo tenemos en cuenta a las personas que trabajan en el mercado laboral formal, el grupo que más ve compensado el dar y recibir es el de los autónomos, que casi dan y reciben la misma cantidad de ayuda. Los empleadores con asalariados constituyen el grupo que presenta más desigualdad entre el dar y el recibir.

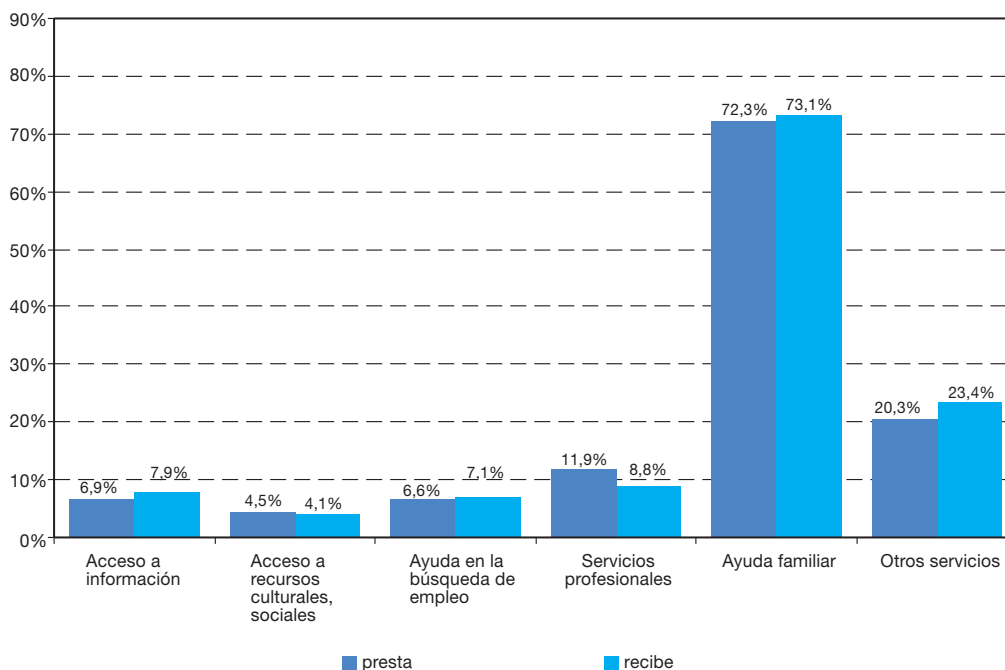
- Por último, hay que destacar que el hábitat metropolitano está por encima de la media de la población total, tanto en el prestar ayuda no económica como en el caso de la recepción de dicha ayuda.

4.1. Tipo de ayuda no monetaria que se presta y percibe de miembros del entorno familiar

Como señalamos antes, los tipos de ayuda no económica podían ser de dos tipos. Por un lado, se trata de ayuda para acceder a recursos de información, culturales y sociales. Además, pretendíamos captar información sobre las prestaciones de servicios y ayuda familiar, recursos que podrían obtenerse fácilmente en el mercado a cambio de dinero, pero que los distintos miembros de la red familiar intercambian al margen del mercado.

Como puede observarse en el siguiente gráfico, la mayoría de las ayudas no monetarias que se prestan y se reciben en las redes familiares de los andaluces consisten en ayudas familiares. De hecho, el 72,3% de los que prestan ayuda no monetaria dicen prestar ayuda familiar y un 73,1% manifiesta recibirla. Muchos menos son los que intercambian otros servicios, servicios profesionales, acceso a la información, ayuda en la búsqueda de empleo y acceso a recursos culturales.

Gráfico 4.3. Porcentaje de andaluces por sexo según tipo de ayuda no monetaria que prestan/reciben a/de su red familiar (respuesta múltiple)

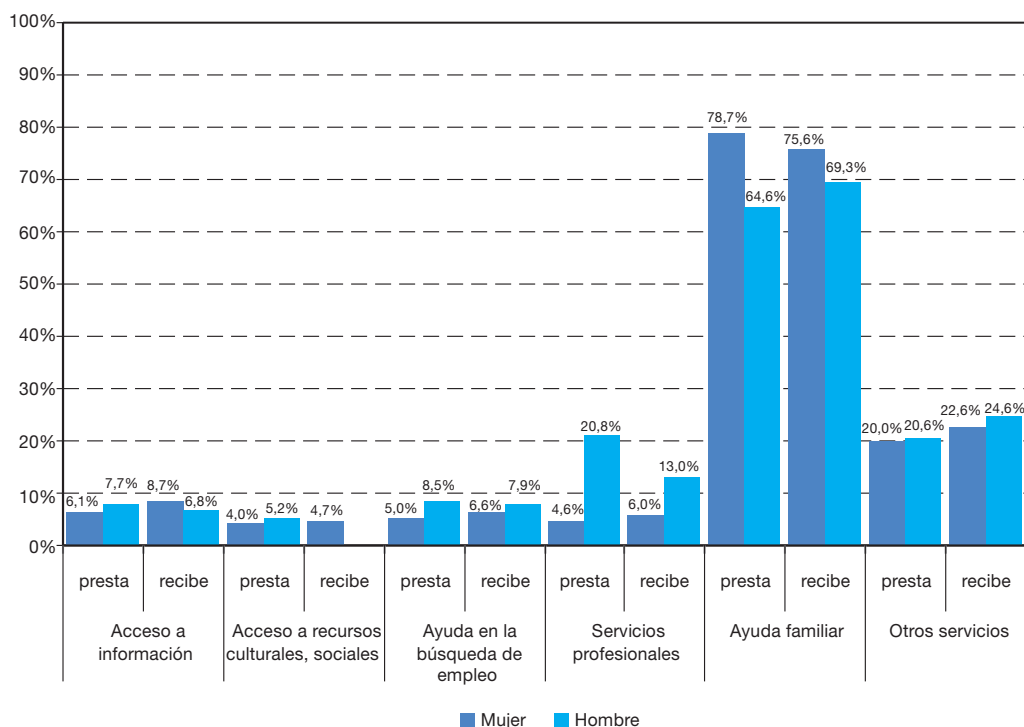


FUENTE: Tabla 21 y 22. Anexo

Si observamos los datos según el sexo (ver gráfico 4.4.) podemos ver cómo las mujeres prestan y reciben más ayuda familiar que los hombres. Además, la diferencia entre el porcentaje de las que prestan y reciben es dos puntos inferior que el de ellos, seguramente porque hay un mayor número de mujeres de 80 y más años que de hombres. Respecto a los

otros tipos de ayuda, los hombres ofrecen más que las mujeres acceso a la información, acceso a recursos culturales, ayuda en la búsqueda de empleo y, sobre todo, servicios profesionales, que destacan con un 20,8% de hombres respecto al total de los que prestan algún tipo de ayuda.

Gráfico 4.4. Porcentaje de andaluces por sexo según tipo de ayuda no monetaria que prestan/reciben a/de su red familiar (respuesta múltiple)



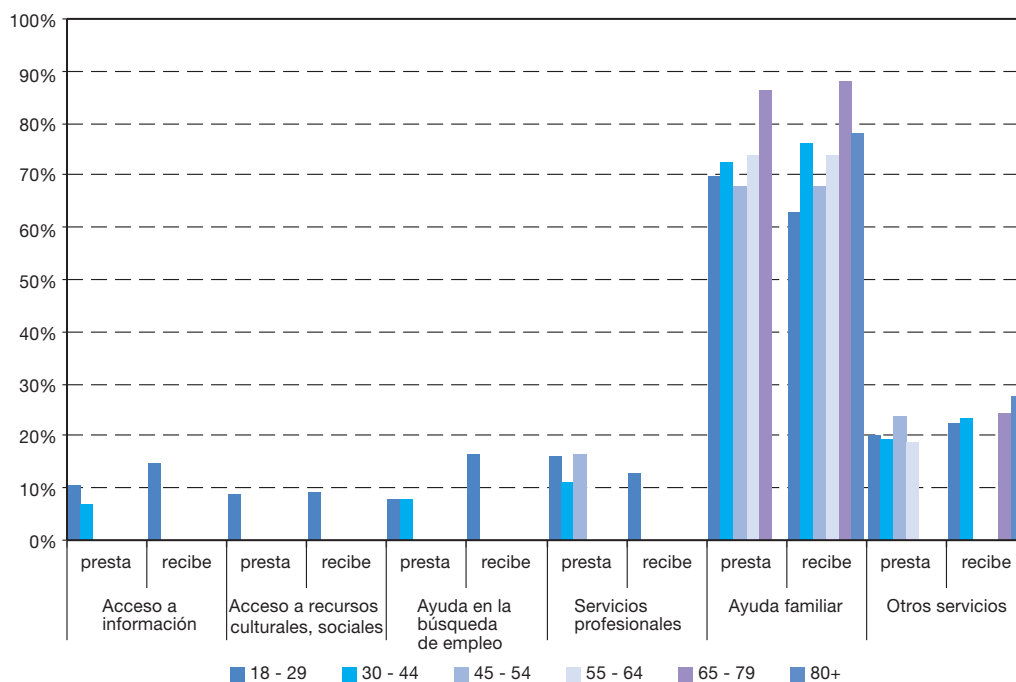
FUENTE: Tabla 21 y 22. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico no tienen valores muestrales significativos

Según los grupos de edad (ver gráfico 4.5.), podemos ver cómo las ayudas familiares son protagonizadas, tanto por el lado del dar como por el del recibir, por todos los grupos de edad. El porcentaje de personas crece conforme avanza la edad, excepto en el caso del intervalo de 45 a 54 años, en el que decrece. El grupo de edad en el que suele ser más frecuente que se preste ayuda familiar es el de 65 a 79 años (que alcanza un 86%), grupo que también es el que más ayuda de este tipo percibe (88%). Como es de esperar debido a su edad avanzada, las personas de 80 y más años sólo reciben - y no prestan- ayuda familiar.

El resto de tipos de ayuda (acceso a la información, a recursos culturales, en la búsqueda de empleo e incluso servicios profesionales) está protagonizada por los jóvenes, tanto por el lado del dar como por el de recibir. Las personas del intervalo de edad de 30 a 44 años ofrecen ayuda para acceso a la información, en la búsqueda de empleo y servicios profesionales, pero no resultan significativos entre los que reciben. Los servicios profesionales son también prestados por personas de 45 a 54 años.

Gráfico 4.5. Porcentaje de andaluces por edad según tipo de ayuda no monetaria que prestan/reciben respecto al total de los que prestan de su red familiar (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 21 y 22. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico no tienen valores muestrales significativos

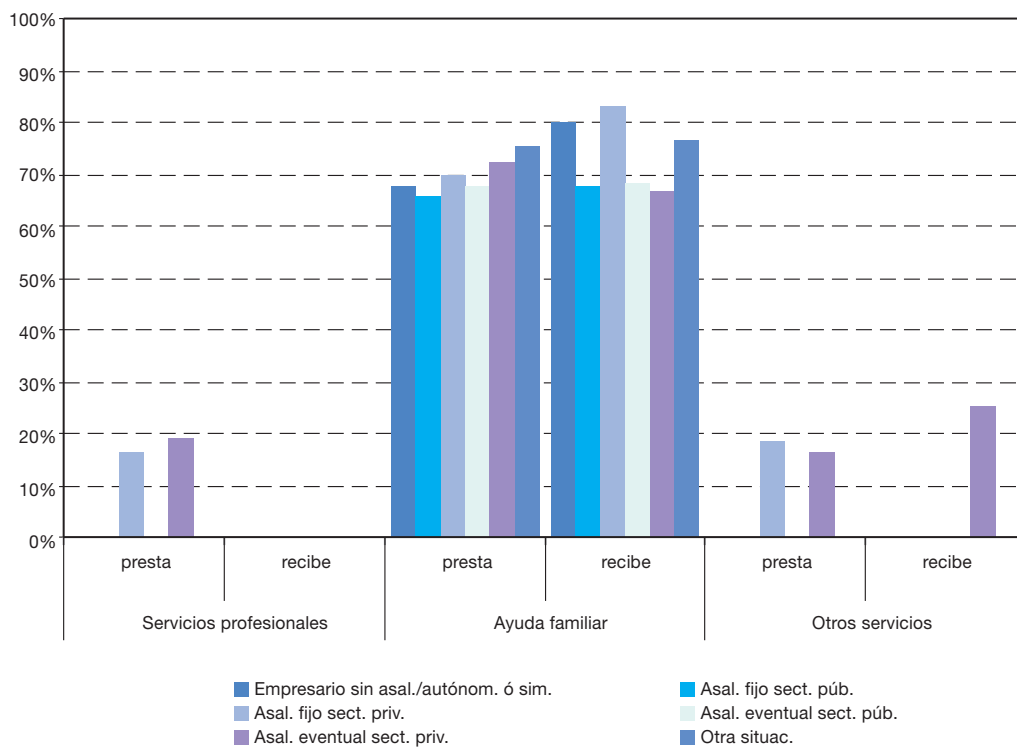
Según los niveles de formación (ver datos en Anexo) observamos que, de nuevo, casi todos los niveles (excepto el de no sabe leer ni escribir) están implicados en la prestación de ayudas familiares. En general, podemos decir que cuanto más aumenta el nivel de estudios, más disminuye el porcentaje de población que regala ayuda familiar, pero no se trata de una tendencia muy clara, ya que hay algunos niveles de estudios que no cumplen esa norma. Los servicios profesionales, por el lado del dar, sólo son representativos en el nivel bajo de formación (Bachillerato elemental, Graduado escolar, EGB o ESO). Se trata también del único grupo de formación que recibe ayudas como acceso a la información, ayuda en la búsqueda de empleo y servicios profesionales.

Respecto a la actividad principal –o dedicación– (ver datos en Anexo) que las ayudas familiares están protagonizadas por

todas las dedicaciones, especialmente por las amas de casa y los jubilados, tanto en lo que se refiere al dar como al recibir. Por su parte, el acceso a la información, el acceso a los recursos culturales y sociales, la ayuda en la búsqueda de empleo y los servicios profesionales, están protagonizados exclusivamente por personas que trabajan de manera remunerada.

En el siguiente gráfico podemos visualizar cómo los servicios profesionales son ofrecidos exclusivamente por asalariados del sector privado, tanto eventuales como fijos, que también protagonizan ‘otros servicios’. En las ayudas familiares participan todos los grupos profesionales, pero destacan, por el lado del dar, otras situaciones y asalariados eventuales del sector privado, y, por el lado del recibir, los asalariados fijos del sector privado y los autónomos.

Gráfico 4.6. Porcentaje de andaluces por ocupación según tipo de ayuda no monetaria que prestan/reciben a/de su red familiar (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 21 y 121. Anexo

NOTA¹: En el gráfico no aparecen las categorías "Empleadores", "Miembros de cooperativas", "Ayudas familiares" y los "NS/NC" ya que no tiene valores muestrales significativos. Lo mismo ocurre respecto a las ayudas con el "Acceso a los recursos culturales y sociales", "Acceso a la información" y "Ayuda en la búsqueda de empleo"

NOTA²: Las categorías que no aparecen en el gráfico no tienen valores muestrales significativos

Por último, podemos decir que las ayudas familiares se prestan y reciben en todos los hábitats, destacando el mundo rural como el lugar donde menos se ofrecen y se reciben (ver datos en Anexo). Así, los servicios profesionales sólo se prestan de modo significativo en el hábitat rural y en el metropolitano,

mientras que se reciben sólo en el hábitat metropolitano. Por último, el acceso a la información, a los recursos culturales y sociales y la ayuda en la búsqueda de empleo sólo se prestan y se reciben de modo significativo en el hábitat metropolitano.

Cuadro 4.2. Tipos de ayuda no económica en el entorno familiar

-La mayoría de las ayudas no económicas que se intercambian con miembros con los que no se convive consisten en ayudas familiares (72,3% de los que prestan y un 73,1 % de los que reciben). En segundo lugar están otros servicios (20,3% y 23,4%), los servicios profesionales (11,9% y 8,8%), el acceso a la información, la ayuda en la búsqueda de empleo y el acceso a los recursos culturales.

-Las mujeres prestan y reciben más ayuda familiar que los hombres. Los hombres prestan más ayuda en el caso del acceso a la información, acceso a recursos culturales, ayuda en la búsqueda de empleo y servicios profesionales y reciben más ayuda que ellas, excepto en el caso del acceso a los recursos culturales y sociales.

-El intercambio de ayudas familiares aumenta conforme avanza la edad. El grupo de edad en el que suele ser más frecuente que se preste ayuda familiar es el de 65 a 79 años (que alcanza un 86%), grupo que también es el que más ayuda de este tipo percibe (88%). El resto de tipo de ayudas está protagonizado por los jóvenes.

-Respecto al nivel de estudios hay que destacar que las personas que disponen de Bachillerato elemental, Graduado escolar, EGB o ESO son las únicas que se implican de modo significativo prestando o recibiendo ayudas como acceso a la información, ayuda en la búsqueda de empleo y servicios profesionales.

-Las ayudas familiares están protagonizadas, sobre todo, por amas de casa y jubilados. El resto de ayudas sólo alcanza porcentajes significativos entre las personas que trabajan de manera remunerada.

-Respecto a la ocupación hay que destacar que los únicos que prestan servicios profesionales de modo significativo son los asalariados del sector privado, tanto eventuales como fijos.

-Por último, hay que señalar que las ayudas para el acceso a información, a recursos culturales y para la búsqueda de empleo sólo se llevan a cabo en las áreas metropolitanas.

4.2. Miembros a los que se presta –y de los que se recibe- ayuda no monetaria en el entorno familiar

Las ayudas no económicas en el entorno familiar que aquí estamos analizando (acceso a información, acceso a recursos culturales y sociales, ayuda en la búsqueda de empleo, servicios profesionales, ayuda familiar y otros servicios) no son intercambiadas siempre con todos los miembros de la red familiar. El intercambio con la red familiar básica de la persona pivote de la red (madre, padre, hermanas/os, hijas/os) y con la de su cónyuge (suegra/os, cuñadas/os) sobresale cuando se compara con el intercambio con los otros miembros de la red familiar ampliada.

La madre es la posición familiar de la que los andaluces dicen recibir más ayuda no monetaria (33,6%) y a la que más ayuda prestan (30,4%). El intercambio con el padre implica a un 12% menos de andaluces (ver gráfico 4.7. y 4.8.). Esa desigualdad entre madre y padre puede que tenga que ver con otros factores como por ejemplo, el hecho de que las mujeres tienen una mayor esperanza de vida que los hombres, pero no sólo. La posición social de 'madre' conlleva una mayor implicación con el entorno familiar, y especialmente con los hijos/as, una actitud de entrega que podemos decir que se corrobora en estos datos, pues hay casi un 4% más de andaluces que reciben ayuda no monetaria de la madre de los que se la prestan. La posición social de padre conlleva menos compromisos familiares cotidianos y, por tanto, menos intercambio de ayuda no económica. Sin embargo, se trata de una ayuda que se caracteriza por la reciprocidad, pues quienes intercambian con el padre dicen prestarle ayuda casi en el

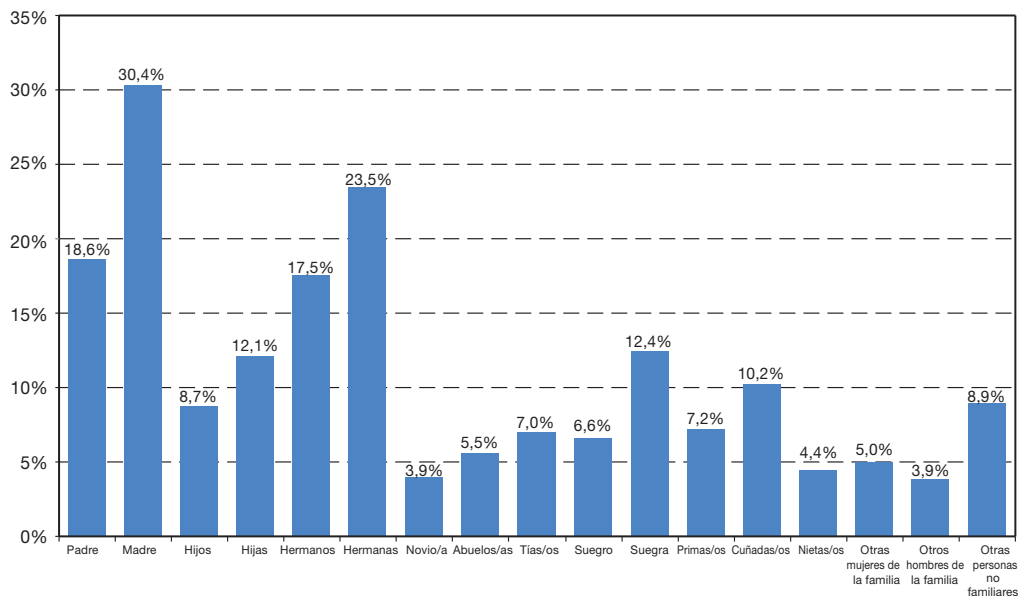
mismo porcentaje de los que dicen recibirla de él (prestan ayuda al padre un 18,6% y reciben de él algo más de un 20%).

La diferencia entre hermanas y hermanos es también claramente desigual. De nuevo, las hermanas son nombradas por un porcentaje mayor de andaluces (un 23,5% dicen prestarle ayuda y un 18,4% afirma recibirla de ellas) en comparación con los hermanos (un 17,5% le presta ayuda y un 12,3% la recibe de ellos). El mayor intercambio con la hermana hace pensar que se trata de una posición familiar con la que está pautado socialmente el intercambio pero, sobre todo, se trata de una posición familiar nuclear, es decir, con la que se interacciona con mayor frecuencia. Los porcentajes desiguales en cuanto al dar y recibir con hermanas/os sugieren una actitud de entrega de los andaluces hacia sus hermanos/as: se ofrece ayuda a pesar de no ser correspondida.

Del mismo modo, sobresalen entre los andaluces los que prestan ayuda –y reciben de- las hijas, en comparación con los hijos (un 3% presta más a las hijas que a los hijos y un 6% recibe más de ellas que de ellos). Estos datos están en la línea anterior, que manifiesta una mayor afinidad de intercambio con las posiciones familiares femeninas, pero, además, subrayan la idea de que las hijas deben intercambiar más ayuda no monetaria con sus progenitores que los hijos. Esa mayor afinidad de intercambio con las posiciones familiares femeninas se manifiesta también en el caso de suegras y suegros.

Por último, hay que destacar el porcentaje relativamente alto de andaluces que intercambia ayudas no monetarias con otras personas no familiares (un 8,9% les presta ayuda y un 6,3% dice recibirla de ellas), pues este intercambio sobrepasa el que se mantiene con la mayoría de los miembros de la red familiar ampliada.

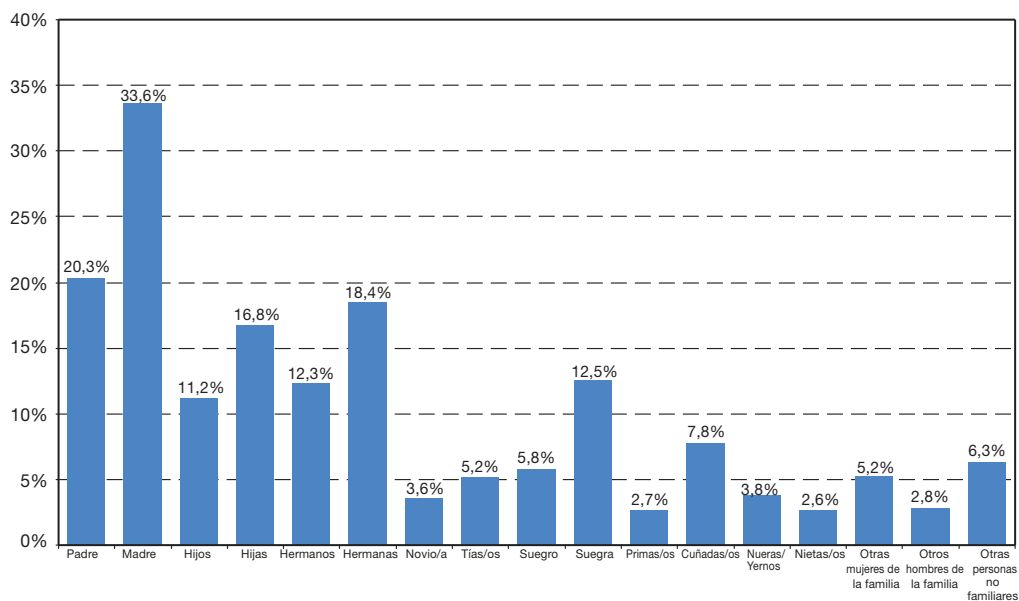
Gráfico 4.7. Porcentaje de población que presta ayuda no económica a familiares según familiar a quién se la presta (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 23 y 24. Anexo

NOTA: Sólo tienen valores muestrales significativos los miembros de la red familiar que se representan en el gráfico

Gráfico 4.8. Porcentaje de población que recibe ayuda no económica de familiares según familiar de quien la recibe (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 23 y 24. Anexo

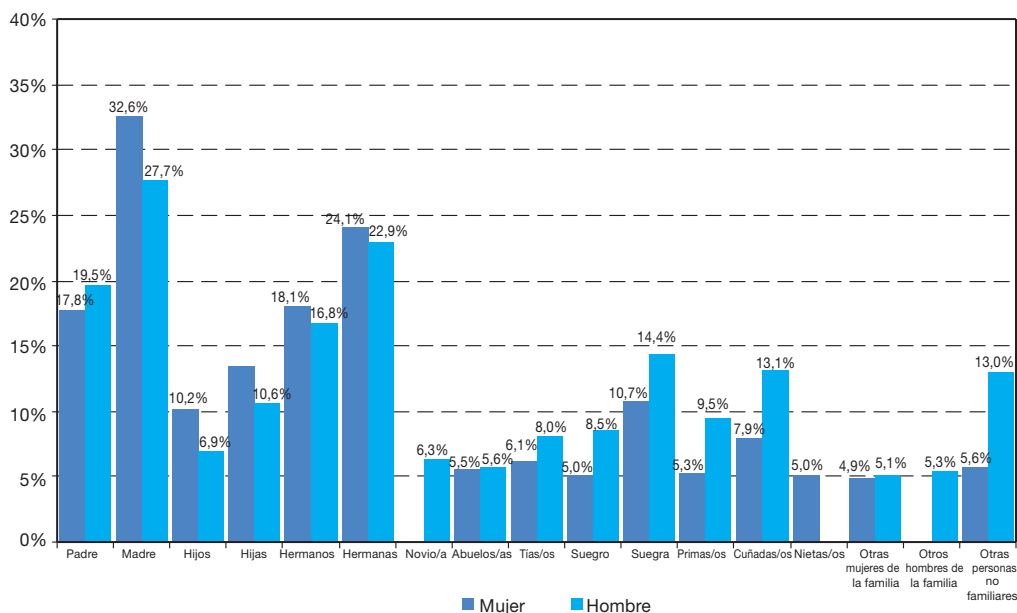
NOTA: Sólo tienen valores muestrales significativos los miembros de la red familiar que se representan en el gráfico

Una vez descritos los datos generales para los andaluces, vamos a detenernos en la desagregación según el sexo de la persona pivote (ver gráfico 4.9. y 4.10.). Si observamos los gráficos, podemos ver que los hombres mantienen un patrón de intercambios que difiere del de las mujeres. En su intercambio con los miembros de la red familiar básica, las mujeres prestan más ayuda a todos los miembros (madre, hijos, hijas, hermanos y hermanas), excepto en el caso del padre y de la novia-o, donde los hombres destacan con un porcentaje mayor que ellas. Respecto al resto de la red familiar ampliada, los hombres superan en su prestación de ayuda a las mujeres en la mayoría de los casos (tíos/as, suegro, suegra, primos/as, cuñados/as, otros hombres de la familia y otras

personas no familiares). Es decir, las mujeres concentran su ayuda no monetaria en posiciones familiares de la red familiar básica, mientras que los hombres la dispersan más entre todos los miembros de su red familiar.

Los datos que se refieren al recibir permiten ver cómo la balanza se inclina a favor de los hombres. Reciben más que las mujeres de los miembros a los que más prestaban en comparación con ellas (padre y miembros de la red familiar ampliada, especialmente el suegro, figura que no resulta significativa en el caso de las mujeres), lo que manifiesta que funciona la reciprocidad. Sin embargo, reciben más que las mujeres de miembros a los que las mujeres ayudaban más que ellos (madre y hermanos), lo que denota desigualdad.

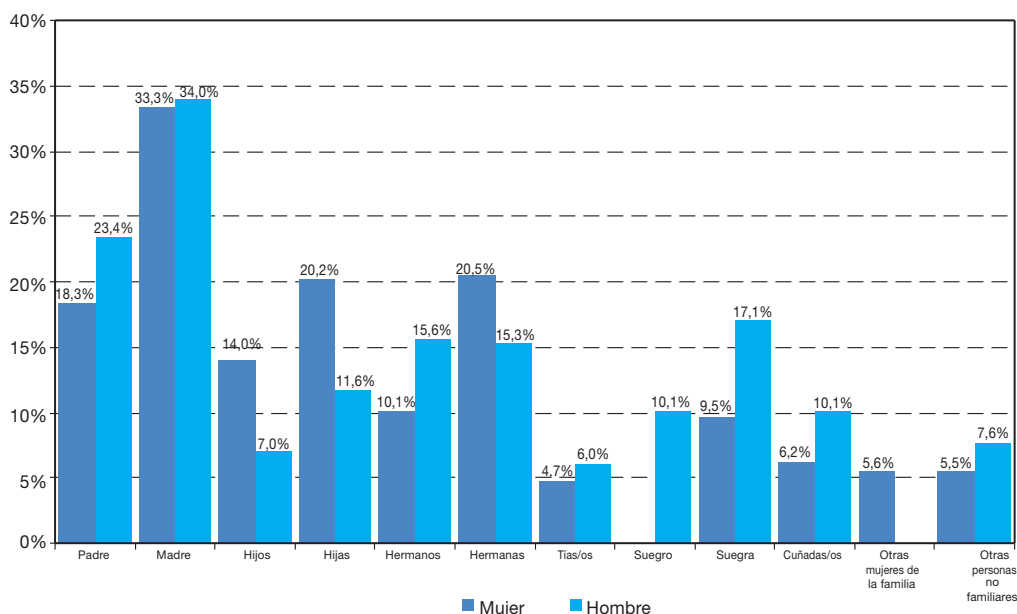
Gráfico 4.9. Porcentaje de la población por sexo que presta ayuda no monetaria a familiares según familiar a quien se la presta (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 23 y 24.Anexo

NOTA: Sólo tienen valores muestrales significativos los miembros de la red familiar que se representan en el gráfico

Gráfico 4.10. Porcentaje de población por sexo que recibe ayuda no monetaria de un familiar según familiar de quien la recibe (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 23 y 24. Anexo

NOTA: Sólo tienen valores muestrales significativos los miembros de la red familiar que se representan en el gráfico

Las ayudas no monetarias circulan entre los miembros de la red familiar atendiendo también al momento en el que se encuentra la persona pivote en cuanto a su ciclo vital. En ese ciclo vital, se produce un antes y un después si tomamos como referencia el intervalo que va de los 45 a los 54 años (ver datos en Anexo).

Antes de los 45 años, vamos a encontrar muchos miembros con los que se intercambia ayuda no monetaria, tanto de la red familiar básica como ampliada (padre, madre, hermanos, hermanas, novio/a, abuelos/as, tíos/as, suegro, suegra, primos/as, cuñados y otras personas no familiares). Se trata de un intercambio que no beneficia a los interesados.

Desde los 18 a 29 años de edad se recibe más de lo que da en el caso de padre, madre y suegra, pero se presta más de lo que se recibe en el resto de los casos: hermanos, hermanas, novio/a, abuelos, tíos/as, primos/as y otras personas no familiares. En el intervalo de 30 a 44 años los andaluces prestan más ayuda no monetaria de la que reciben al padre, hermanos, hermanas, cuñados/as y otras personas no familiares, y reciben más de la que prestan sólo en el caso de la madre y de la suegra.

Los 45-54 años marcan un punto de inflexión en cuanto a los miembros con los que se intercambia ayuda no monetaria. De hecho, entre los 45 y 54 años los andaluces prestan ayuda no monetaria a su madre, hermana, hermano, suegra y padre y la reciben exclusivamente de sus hermanas. A partir de los 54 años se intercambia con muy pocos miembros, pero se recibe más ayuda no monetaria de la que se presta. Desde los 65 a los 79 años se presta ayuda a hijas, hijos y nietas/os, y se recibe

exclusivamente de hijos/as. El ciclo vital se completa no prestando este tipo de ayuda, pero sí recibéndola de hijas e hijos.

Los niveles de estudios también nos informan sobre el intercambio con otros miembros de la red familiar (ver datos en Anexo). En este caso, resulta llamativo el grupo de los que han terminado el Bachillerato Elemental, EGB o ESO, que se constituye como el gran prestador de este tipo de ayudas. Sólo entre ellos resulta significativa la prestación de ayuda a tíos/os, suegro, suegra, primas/os, cuñadas/os y otras personas no familiares. Y, además, de entre esos miembros citados, sólo reciben ayuda de otras personas no familiares. Las personas que han cursado únicamente los niveles más bajos de la EGB, se caracterizan por prestar ayuda a hijas e hijos y recibirlos de ellas e incluso de ellos. Los niveles educativos altos prestan ayuda a padre, madre y hermanas y la reciben, cuando eso ocurre, exclusivamente del padre y de la madre.

Nos sorprende especialmente el comportamiento de los andaluces que disponen de un Bachillerato superior: prestan ayuda exclusivamente a sus madres y hermanas, y la reciben de su padre y su madre. Se trata de un grupo cuya media de edad no es todavía muy elevada, y su número de hijos ha descendido mucho en comparación con los otros grupos de niveles de estudios bajos. Sin embargo, su bajo intercambio de ayudas no monetarias con otros miembros de la red familiar, al igual que le ocurre a los niveles de estudios más altos, hace suponer que en el futuro descienda enormemente este tipo de intercambio a medida que se eleve la media del nivel de formación de la población andaluza.

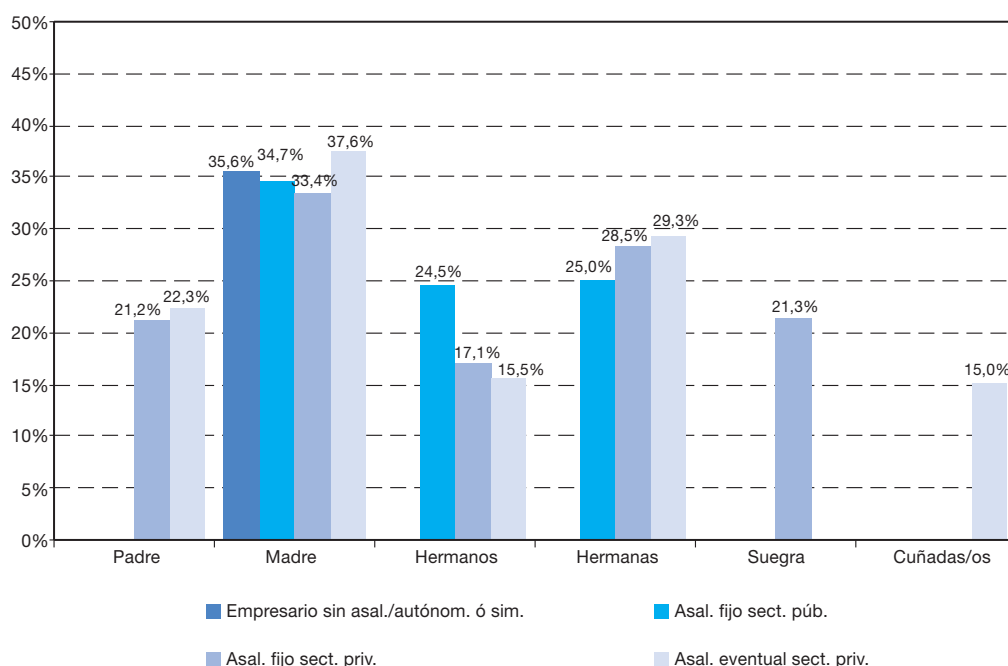
Según la actividad de las personas pivote podemos observar también diferencias claras entre las distintas categorías. Para empezar, estudiantes, jubilados y desempleados son las categorías menos activas en el intercambio. Los estudiantes no prestan ayuda no monetaria a ningún miembro de su red familiar, aunque reciben de sus padres y madres. Los pensionistas y jubilados prestan ayuda a sus hijas e hijos y nietas/os; la reciben de sus hijas, hijos y, sorprendentemente, casi un 14% de ellos lo hace de otras mujeres de la familia. Los desempleados prestan ayuda a sus padres, madres, hermanos y hermanas; y reciben ayuda exclusivamente de sus madres. Las amas de casa distribuyen su ayuda entre los miembros de su red familiar básica, privilegiando siempre a los miembros femeninos de esa red, pero no ayudan a ningún miembro de su red familiar ampliada. Reciben ayuda de sus madres, hijos, hijas y hermanas.

Los que trabajan en el mercado laboral constituyen la categoría más activa en lo que se refiere a intercambios no monetarios. Intercambian ayudas con todos los miembros de

la red, excepto con hijos y nietas/os³². La reciben también de todos los miembros que han resultado significativos, excepto de hijos, hijas y otras mujeres de la familia.

Si observamos el comportamiento de los diferentes grupos profesionales en los gráficos 4.11. y 4.12., podemos ver varias tendencias. La primera se refiere a los autónomos, que centran exclusivamente el intercambio con sus madres, de las que afirman recibir algo más de ayuda de la que le prestan. Los asalariados fijos del sector público afirman prestar ayuda a sus madres, hermanas y hermanos; dicen recibirla de madres y, también, de suegras. Los asalariados eventuales del sector público no han resultado significativos en este tipo de intercambio. Por el contrario, los asalariados del sector privado son los que intercambian con más miembros. Los fijos del sector privado prestan ayuda a madres, hermanas, padre, suegra y hermanos, reciben la ayuda de madres, suegra y padres mientras que los eventuales del sector privado prestan ayuda a madres, hermanas, padres, hermanos y cuñadas/os; y la reciben sólo de padres y madres.

Gráfico 4.11. Porcentaje de población por situación profesional que presta ayuda no monetaria a familiares según familiares a quien se la presta (respuesta múltiple)

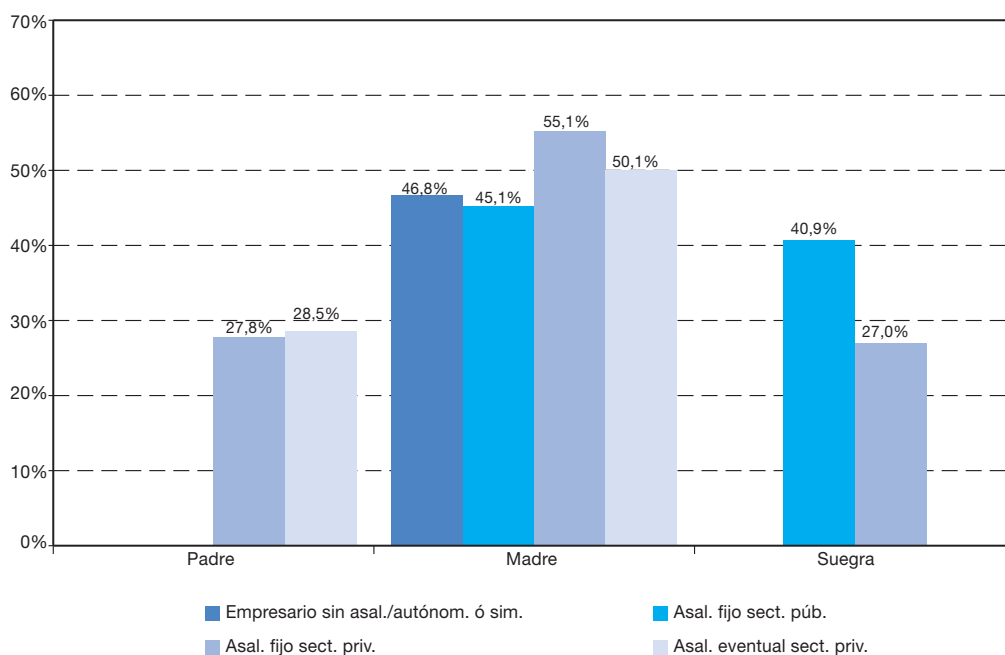


FUENTE: Tabla 23 y 24.Anexo

NOTA: Sólo tienen valores muestrales significativos las situaciones profesionales y los miembros de la red familiar que se representan en el gráfico.

32. Hay que tener en cuenta, de nuevo, que la pregunta se refería a miembros de la red familiar con los que no se convive.

Gráfico 4.12. Porcentaje de población por situación profesional que recibe ayuda no monetaria de familiares según familiar de quien la recibe (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 23 y 24. Anexo

NOTA: Sólo tienen valores muestrales significativos las situaciones profesionales y los miembros de la red familiar que se representan en el gráfico.

Desde el prisma del lugar de residencia de la persona pivote (ver datos en Anexo), el mayor intercambio con miembros de la red familiar en lo que se refiere a las ayudas no monetarias aparece especialmente conectado con las áreas metropolitanas, pues es allí donde se presta y recibe en relación a más miembros de la red. En el ámbito rural se presta ayuda no monetaria a la madre, padre, hermanas, hermanos y

suegra; y se recibe exclusivamente de dos miembros femeninos: madre e hijas. Las personas que habitan en el Litoral prestan ayuda a madres, padres, hermanos y hermanas y la reciben de padres, madres y hermanas. Los que habitan en el interior son los que intercambian con menos miembros: prestan ayuda no monetaria a madres, hermanas y hermanos y la reciben de madres, hijas e hijos.

Cuadro 4.3. Miembros con los que se intercambia ayuda no económica en el entorno familiar

- El intercambio de ayudas no monetarias se lleva a cabo, sobre todo, con los miembros de la red familiar básica de la persona pivote de la red, o bien con los miembros de la red familiar básica del/la cónyuge. La madre es la posición familiar de la que los andaluces dicen recibir más ayuda no monetaria (33,6%) y a la que más ayuda prestan (30,4%). El intercambio con el padre es menor, pero menos desigual que el que se lleva a cabo con la madre. En general se produce una mayor afinidad de intercambio con las posiciones familiares femeninas. Sobresale también el intercambio con otras personas no familiares.

- En su intercambio con los miembros de la red familiar básica, las mujeres prestan más ayuda a todos los miembros (madre, hijos, hijas, hermanos y hermanas), excepto en el caso del padre y de la novia-o, donde los hombres destacan con un porcentaje mayor que ellas. Los hombres intercambian más con otros miembros de la red familiar ampliada.

- En general, antes de los 45 años se suele dar más ayuda de la que se recibe, y a partir de los 45 (y hasta los 80) se suele recibir más de la que se da. El ciclo vital se completa recibiendo ayuda.

- El grupo de los que han terminado el Bachillerato Elemental, EGB o ESO se constituye como el gran prestador de este tipo de ayudas. Son los únicos que prestan a familiares de la red familiar ampliada, aunque sólo reciben de otras personas no familiares. Los niveles educativos bajos intercambian principalmente con hijos e hijas. Los niveles educativos altos lo hacen con padres, madres y hermanas; y reciben exclusivamente del padre y la madre. Los que disponen de un Bachillerato superior prestan ayuda exclusivamente a sus madres y hermanas, y la reciben de su padre y su madre.

- Estudiantes, jubilados y desempleados son las categorías menos activas en el intercambio. Las amas de casa priorizan las ayudas a los miembros de su red familiar básica. Las personas que trabajan en el mercado laboral son las que más ayudas intercambian con otros miembros de su red familiar.

- Los asalariados del sector privado intercambian con más miembros de la red familiar que los del sector público.

- En las áreas metropolitanas es donde se intercambia con más miembros de la red familiar.

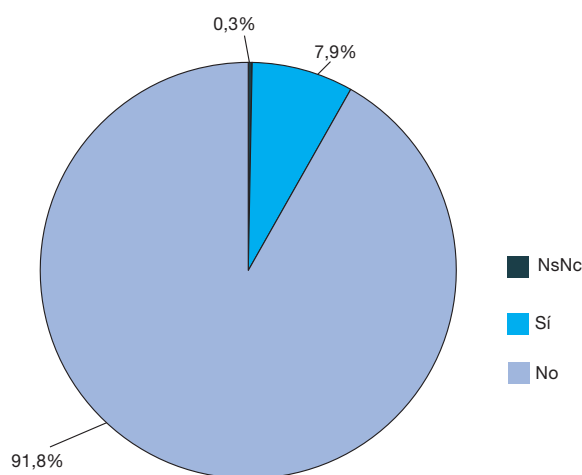
5. Ayudas para la adquisición de la vivienda

En nuestra encuesta preguntábamos a los andaluces si habían ofrecido algún tipo de ayuda económica para la adquisición de vivienda a miembros de su red familiar con los que no conviven. Dichas ayudas monetarias podían consistir en donaciones o préstamos. Aquí vamos a analizar exclusivamente los datos que se refieren a la ayuda económica que se presta y no la que se recibe. En principio, cabe esperar que cuanto más se avance en el ciclo vital, más ocasiones habrá tenido la persona para apoyar económicamente a un familiar. Sin embargo, y como señalamos en otros epígrafes, las ayudas de este tipo

dependen de que las personas dispongan de un superávit económico para poder donar o prestar dinero. Y, por supuesto, dependen también de que las personas quieran comprometerse ofreciendo este tipo de ayuda.

Pues bien, casi un 8% de los andaluces mayores de 18 años han contribuido a financiar la vivienda de alguno de sus familiares, lo que indica que la compra de vivienda por parte de algún miembro constituye un momento importante para poner en marcha la solidaridad económica en el seno de la red familiar.

Gráfico 5.1. Ayuda total que se presta a miembros del entorno con los que no se convive para la adquisición de la vivienda



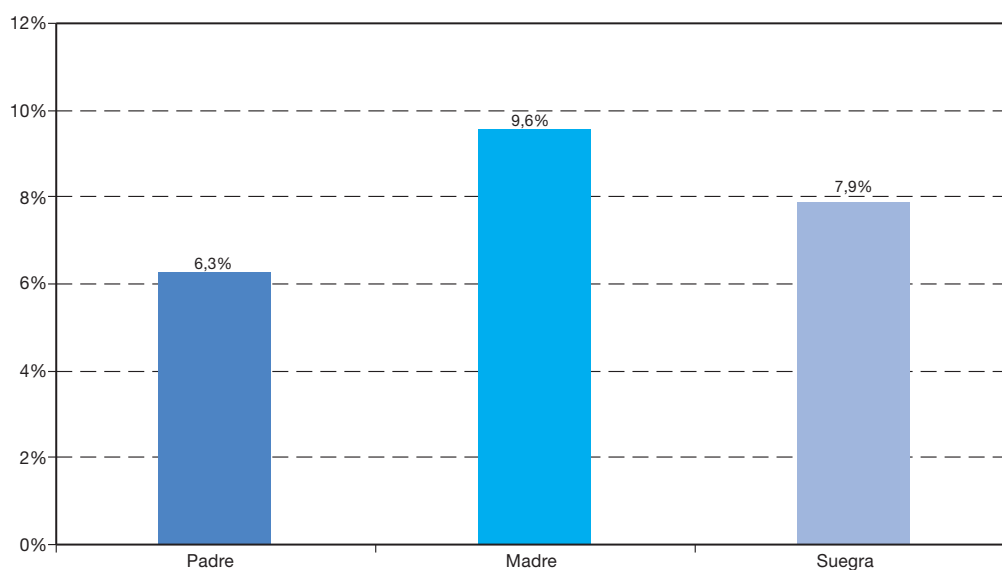
FUENTE: Tabla 25

Los resultados sobre las características sociodemográficas de las personas que han ayudado económicamente nos informan sobre la disponibilidad económica y el compromiso para hacer efectivo este tipo de ayuda. Como podemos observar en el siguiente gráfico, los hombres suelen participar más que las mujeres, pues entre ellos el porcentaje de los que han ayudado a adquirir vivienda superan el 9,6%, mientras que entre las mujeres apenas supera el 6%.

La diferencia de algo más de tres puntos porcentuales se explica porque los hombres disponen de más dinero efectivo

para prestar o donar que las mujeres, debido a su mayor incorporación en el mercado laboral remunerado. También se puede interpretar esa diferencia de otro modo: dado que, en la mayoría de los casos, hombres y mujeres comparten los ingresos que reciben en su unidad familiar, ellos deciden a quién prestar o donar dinero para la compra de vivienda, por lo que la 'igualdad' en la gestión de los recursos económicos disponibles es relativa.

Gráfico 5.2. Porcentaje de individuos que prestan ayuda a miembros del entorno familiar para la adquisición de vivienda según sexo

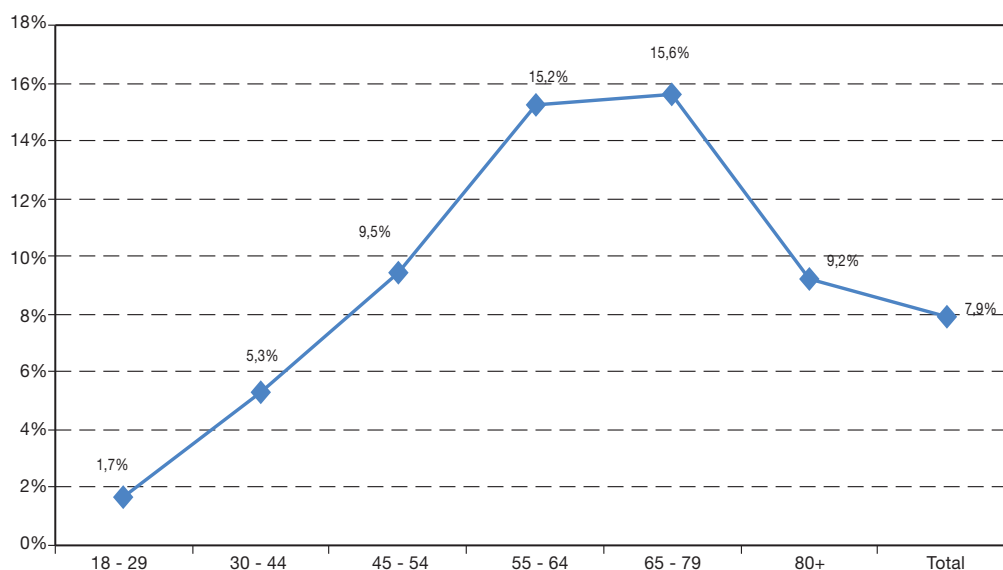


FUENTE: Tabla 25

Si atendemos a los datos según los grupos de edad podemos ver cómo a medida que avanza la edad de las personas aumenta el porcentaje de los que han prestado ayuda económica para la adquisición de vivienda, situándose por encima de la media general a partir de los 45 años, aunque se rompe esta tendencia en el grupo de personas que tienen ochenta años y más, si bien los porcentajes se mantienen por

encima de la media (9,2%). Hay que decir que el último tramo de edad se caracteriza por dos rasgos: en primer lugar, la mayoría de las personas son mujeres; en segundo lugar, pertenecen a una generación que dispuso de menos recursos económicos que las generaciones siguientes, por lo que no pudieron prestar o donar unos recursos de los que carecían.

Gráfico 5.3. Porcentaje de individuos que han prestado ayuda económica a otros familiares para la adquisición de vivienda según grupos de edad

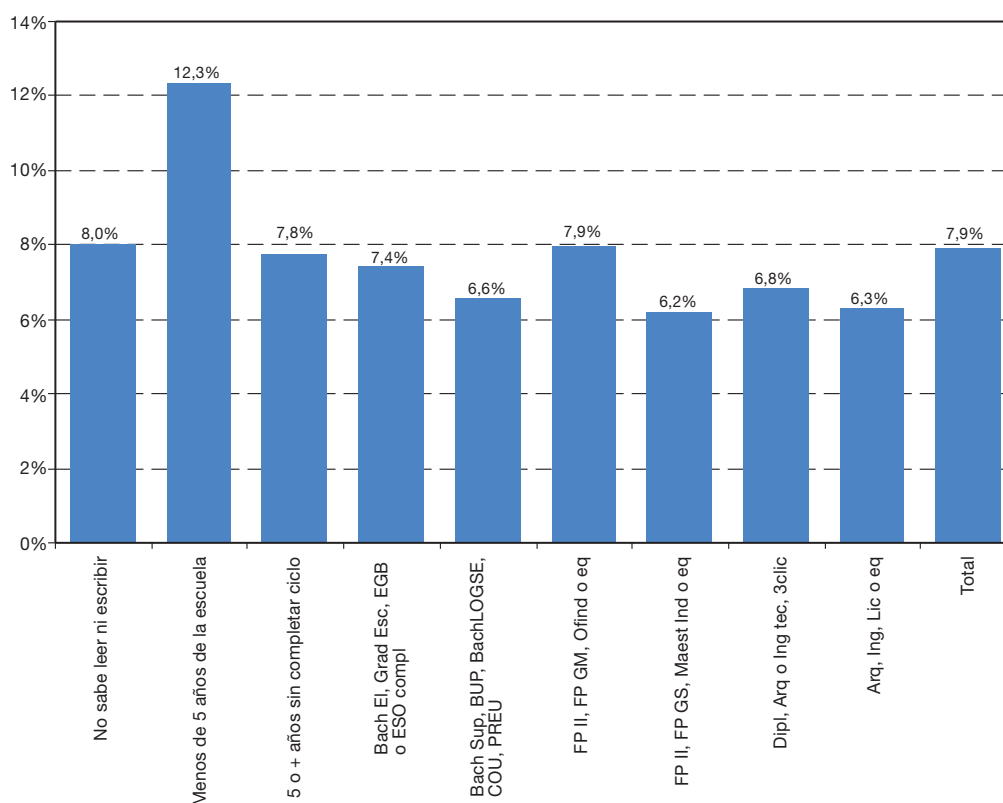


FUENTE: Tabla 25

Si observamos el nivel de formación de las personas que han prestado ayuda (gráfico 5.4.), podemos ver cómo el grupo que alcanza el mayor porcentaje es el de menos de 5 años de escuela, donde supera el 12,3% de personas que han prestado esta ayuda. Por encima de la media están también los que afirman que no saben leer y escribir, y el grupo de Formación Profesional I.

Las personas que tienen nivel de formación alto se caracterizan, en el polo opuesto, por no haber ayudado a otros familiares a adquirir la vivienda. La razón de que en estos grupos de edad sea menos frecuente el haberlo hecho tiene que ver con la edad de las personas que los componen. Además, puede que sus familiares pertenezcan a un estrato social más alto y por tanto no lo necesiten.

Gráfico 5.4. Porcentaje de individuos que han prestado ayuda económica a otros familiares para la adquisición de vivienda según nivel de formación



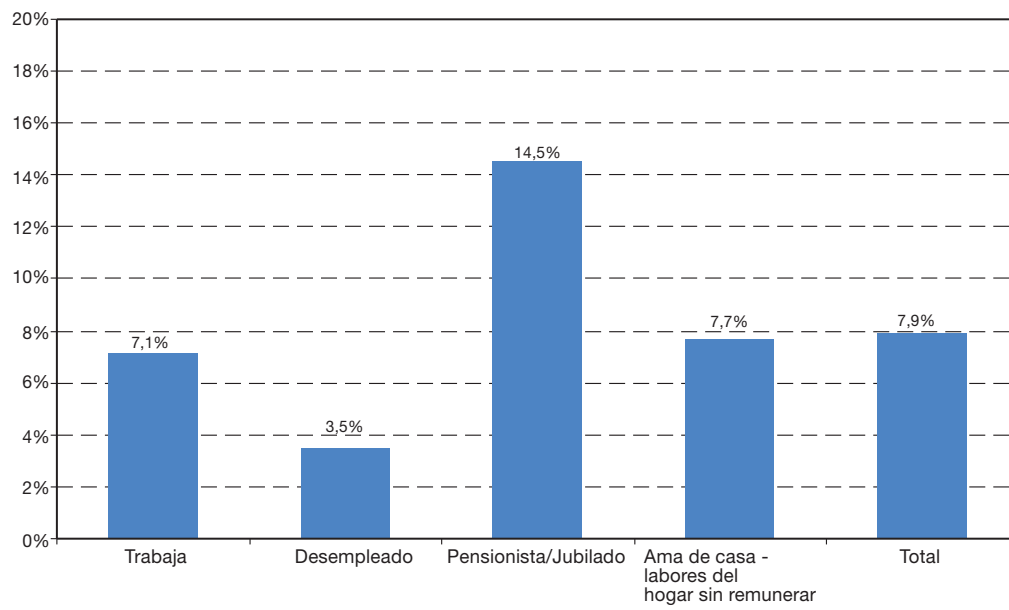
FUENTE: Tabla 25

NOTA: La categoría "Doctorado" no aparece en el gráfico ya que no tiene valores muestrales significativos

En cuanto a la dedicación (gráfico 5.5.), podemos decir que sólo entre los jubilados y pensionistas se obtiene un porcentaje superior al de la media de la población (14,5%) en lo

que se refiere a la ayuda para la adquisición de la vivienda, seguramente debido a su edad.

Gráfico 5.5. Porcentaje de individuos que han prestado ayuda económica a otros familiares para la adquisición de vivienda según actividad principal



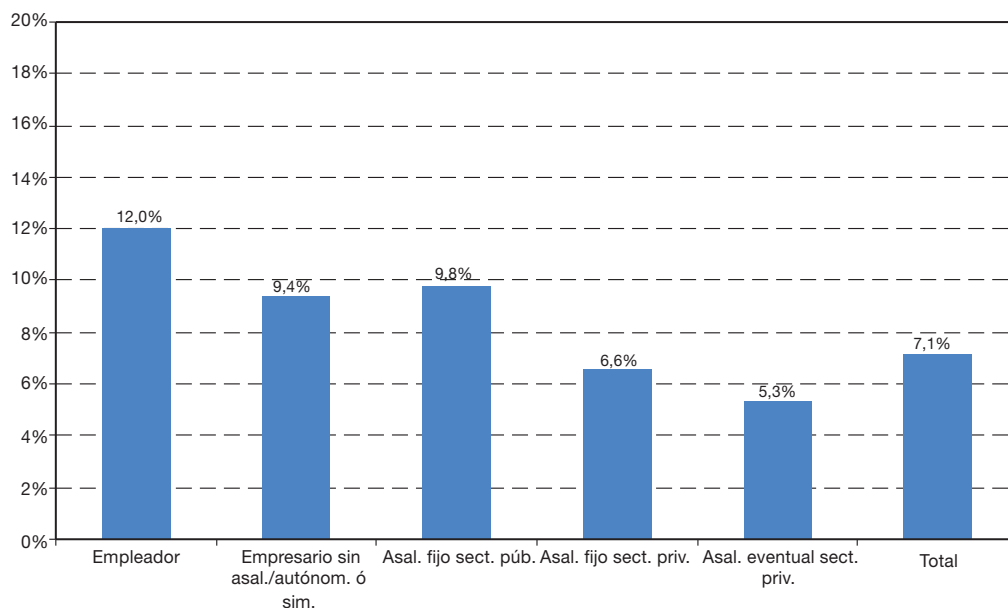
FUENTE: Tabla 25. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparecen las dedicaciones/actividades "Estudia", "Otra actividad", y los NS/NC, ya que no tienen valores muestrales significativos

Aún teniendo en cuenta que sólo un 7,7% de las personas que trabajan han ayudado a otros familiares a adquirir la vivienda (porcentaje que estaba por debajo de la media de la población andaluza que ha recibido ayuda de este tipo),

podemos decir que, cuando eso ocurre, son los empleadores, los asalariados fijos del sector público y los autónomos los que más ayuda han prestado a otros familiares para la adquisición de vivienda (gráfico 5.6.).

Gráfico 5.6. Porcentaje de individuos que han prestado ayuda económica a otros familiares para la adquisición de vivienda según situación profesional



FUENTE: Tabla 25. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparecen las categorías "Miembro de cooperativa", "Ayuda familiar", "Asalariado eventual del sector público", "Otra situación" y los NS/NC, ya que no tienen valores muestrales significativos

Por último, los hábitats donde más ayuda se presta ayuda a otros familiares para la adquisición de vivienda son el de Interior y el Metropolitano (ver datos en Anexo), que alcanzan unos porcentajes de 8,6% y de 8,3% de personas que han prestado este tipo de ayuda respecto al total de los habitantes en esos hábitats. No hay que olvidar que el Interior es donde encontramos un porcentaje más alto de personas jubiladas y con medios económicos ahorrados para poder donar o prestar dinero a sus familiares para este fin. Es probable que en las

zonas metropolitanas los ingresos sean mayores, pero en este caso la población prefiere también ofrecer otro tipo de ayudas económicas a sus familiares.

Así pues, podemos decir que el perfil sociodemográfico de una persona andaluza que presta ayuda a otros familiares para la adquisición de vivienda es el de un varón, de edad avanzada (pero menor de 80 años), de nivel de estudios bajos, jubilado o que trabaja como empleador, empleado fijo en el sector público o autónomo, y que habita en el Interior.

Cuadro 5.1. Ayudas para la adquisición de la vivienda

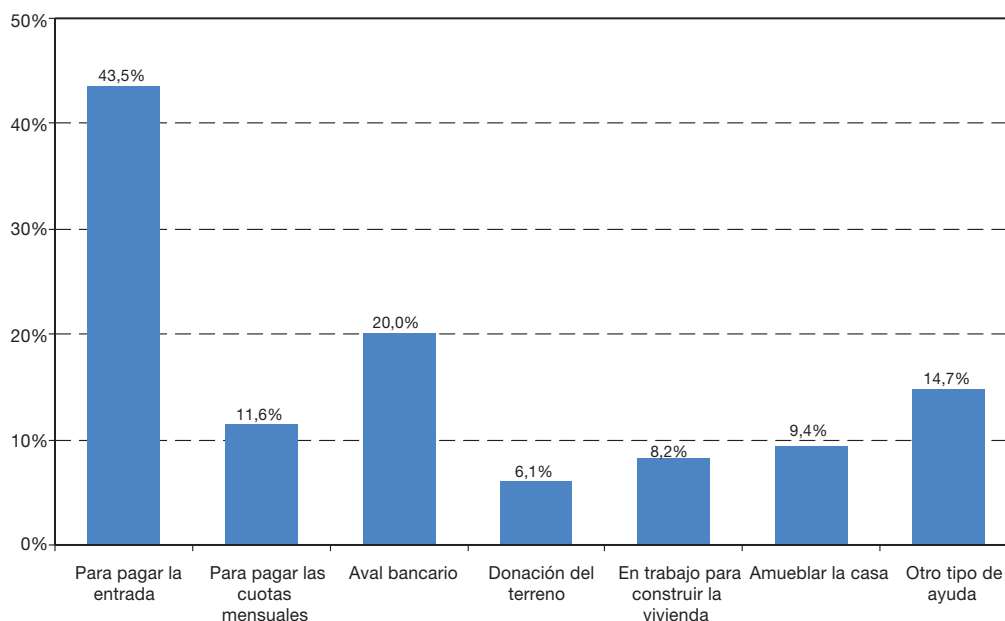
- Casi un 8% de los andaluces mayores de 18 años han contribuido a financiar la vivienda de alguno de sus familiares.
- El porcentaje de los que han ayudado a adquirir vivienda llega a un 9,5% del total de los hombres, mientras que entre las mujeres sólo se eleva hasta el 6,28.
- A medida que avanza la edad de las personas, aumenta el porcentaje de los que han prestado ayuda económica para la adquisición de vivienda, a excepción de las personas que tienen más de ochenta años.
- Los niveles de estudios bajos son los que más han ayudado en la compra de vivienda.
- Los jubilados y pensionistas constituyen también el grupo que más ayuda a otros miembros de su red familiar a adquirir vivienda.
- Los empleadores, los asalariados fijos del sector público y los autónomos son los que más ayuda han prestado a otros familiares para la adquisición de vivienda.
- Los hábitats donde más ayuda se presta a otros familiares para la adquisición de vivienda son el Interior y el Metropolitano.

5.1. Tipo de ayuda que se ha prestado para la adquisición de la vivienda

El tipo de ayuda que se puede prestar en el proceso de adquisición de la vivienda es de diversa índole (gráfico 5.7.). Los andaluces han optado por aportar en diferentes

conceptos: para pagar la entrada (43,5%), actuando como avales bancarios (20%), para pagar las cuotas mensuales (11,6%), para amueblar la casa (9,4%), en trabajo para construir la vivienda (8,2%), donando el terreno para construir la vivienda (6,1%) y con otros tipos de ayuda (14,7%). Así pues, el grueso de la participación ha ido dirigido a pagar la entrada.

Gráfico 5.7. Porcentaje de población que ha ayudado a algún familiar en la adquisición de vivienda según tipo de ayuda (respuesta múltiple)

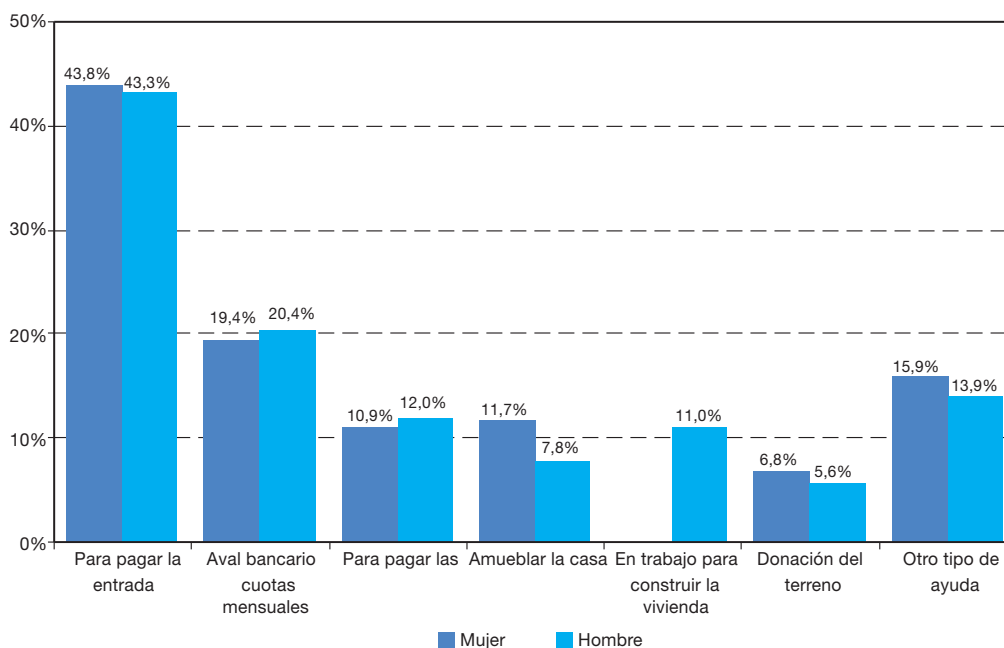


FUENTE: Tabla 26. Anexo

Si desagregamos los datos según el sexo del donador no nos encontramos grandes diferencias. Las mujeres sobrepasan ligeramente en conceptos como pagar la entrada, amueblar la casa, donación del terreno y otro tipo de ayuda. Los hombres,

por su lado, lo hacen en lo que se refiere al aval bancario, pagar las cuotas mensuales, y son los únicos que han aportado trabajo para construir la vivienda.

Gráfico 5.8. Porcentaje de población que ha ayudado a algún familiar en la adquisición de vivienda según tipo de ayuda y sexo (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 26. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico no tienen valores muestrales significativos

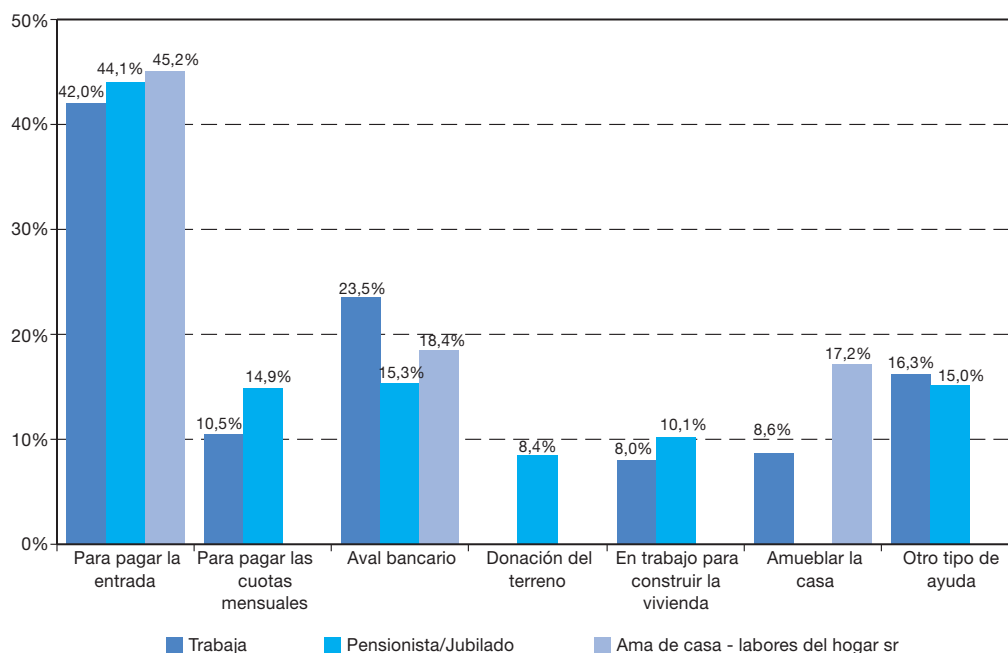
En lo que se refiere a los grupos de edad (ver datos en Anexo), los de 80 y más años sólo han ayudado para pagar la entrada. Los que tienen entre 65 y 79 años manifiestan haber ayudado en muchos conceptos. Son los únicos que han arribado el hombre para pagar las cuotas mensuales (15,3%), y donando el terreno (9,5%). Los que tienen entre 55 y 64 años destacan por ser los únicos que han ayudado a amueblar la casa (14,4%). Por último, los dos grupos de edad que comprenden entre 30 y 54 años han ayudado para pagar la entrada y como avales bancarios. El grupo de 30 a 44 años ha prestado también otro tipo de ayuda.

De los datos por nivel de formación (ver en Anexo) podemos destacar que prácticamente todos los niveles están representados en el tipo de ayuda para pagar la entrada. En lo que se refiere al resto de tipos de ayuda, el nivel de formación de Bachillerato Elemental o EGB presta ayuda también para

pagar las cuotas mensuales, como avales bancarios, para amueblar la casa y otro tipo de ayuda. Los que tienen menos de 5 años de escuela han actuado también como avales bancarios y han contribuido con otro tipo de ayudas.

Según la dedicación de los entrevistados que han prestado ayuda para la adquisición de la vivienda (ver gráfico 5.9.) podemos decir que los pensionistas y jubilados han ayudado para todos los conceptos, menos para amueblar la casa, y son los únicos que han llevado a cabo donaciones de terreno (8,4%). Las amas de casa sólo han ayudado para pagar la entrada (45,2%), como avales bancarios (18,4%) y para amueblar la casa (17,2%). Por último, las personas que trabajan han contribuido en todos los conceptos, menos en la donación de terrenos para construir la vivienda.

Gráfico 5.9. Porcentaje de población que ha ayudado a un familiar en la adquisición de la vivienda según tipo de ayuda y dedicación (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 26. Anexo

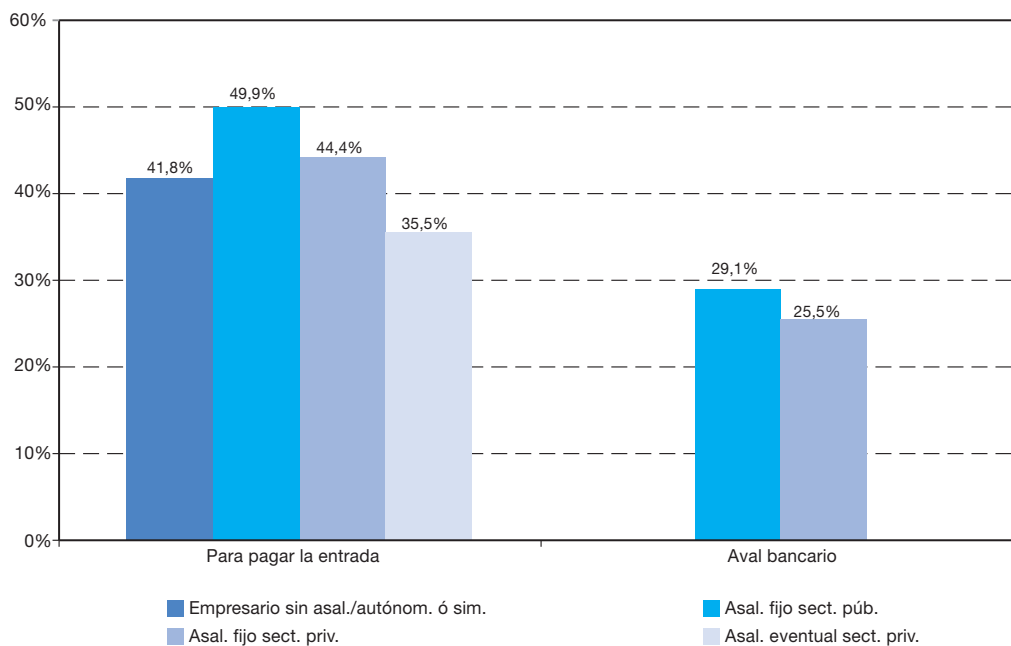
NOTA¹: En el gráfico no aparecen las categorías, "Estudia", "Desempleado", "Otra actividad" y "NS/NC" ya que no tienen valores muestrales significativos.

NOTA²: Las categorías que no aparecen en el gráfico no tienen valores muestrales significativos.

Si atendemos a la situación profesional de las personas que trabajan en el mercado laboral (gráfico 5.9.), podemos decir que sólo son representativos los autónomos, asalariados fijos del sector público, asalariados fijos del sector privado y asalariados eventuales del sector privado. Los que más ayudas aportan para pagar la entrada son los asalariados fijos del

sector público (un 50% de ellos ha prestado ayuda para ese fin). Todas esas situaciones profesionales son representativas en lo que se refiere a pagar la entrada. En lo que tiene que ver con el aval bancario, sólo son representativos los autónomos y los asalariados fijos del sector privado.

Gráfico 5.10. Porcentaje de población que ha prestado ayuda a un familiar en la adquisición de la vivienda según tipo de ayuda y situación profesional (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 26. Anexo

Nota¹: En el gráfico no aparecen las categorías , "Empleador", "Miembros de cooperativas", "Ayuda familiar", "Asalariado eventual del sector público", "Otra situación" y los "NS/NC", ya que no tienen valores muestrales significativos.

Nota²: Las categorías que no aparecen en el gráfico no tienen valores muestrales significativos

Si tenemos en cuenta el efecto que tiene el hábitat (ver datos en Anexo) podemos decir que todos resultan representativos en lo que se refiere a pagar la entrada. La mayor diversificación en el tipo de ayuda se encuentra en el metropolitano, y, además, sólo allí habitan personas que han

prestado ayuda para pagar las cuotas mensuales, aval bancario, donación del terreno y trabajo para construir la vivienda. En el Interior se ha ayudado a amueblar la casa y a diversos aspectos que están agrupados en la categoría "Otro tipo de ayuda".

Cuadro 5.2. Tipo de ayuda que se ha prestado para la adquisición de la vivienda

- Los tipos de ayuda más frecuentes que los andaluces han ofrecido a los miembros de su red familiar son los siguientes: para pagar la entrada (43,5%), actuando como avales bancarios (20%), para pagar las cuotas mensuales (11,6%), para amueblar la casa (9,4%), en trabajo para construir la vivienda (8,2%), donando el terreno para construir la vivienda (6,1%) y con otros tipos de ayuda (14,7%).

- Las mujeres sobresalen ligeramente en conceptos como pagar la entrada, amueblar la casa, donación del terreno y otro tipo de ayuda. Los hombres, por su lado, lo hacen en lo que se refiere al aval bancario, pagar las cuotas mensuales, y son los únicos que han aportado trabajo para construir la vivienda.

- Los que tienen entre 65 a 79 años son los que manifiestan haber ayudado en más conceptos.

- El nivel de estudios que ha ofrecido más tipos de ayuda es el Bachillerato Elemental, EGB o ESO.

- Los pensionistas y jubilados han ayudado para todos los conceptos, menos para amueblar la casa, y son los únicos que han llevado a cabo donaciones de terreno (8%).

- Los que más ayudas aportan para pagar la entrada son los asalariados fijos del sector público (un 50% de ellos ha prestado ayuda para ese fin).

- La mayor diversificación en el tipo de ayuda se encuentra en el habitat metropolitano, y, además, sólo allí habitan personas que han prestado ayuda para pagar las cuotas mensuales, aval bancario, donación del terreno y trabajo para construir la vivienda.

5.2. Miembros de la red familiar a los que se ha ayudado en la adquisición de la vivienda

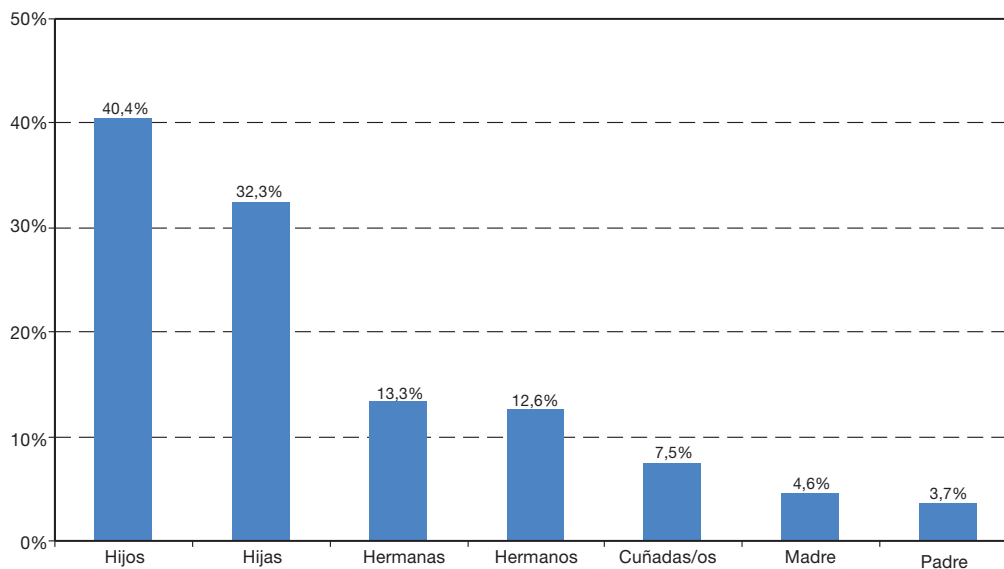
Los familiares a los que los andaluces han ayudado más a adquirir la vivienda forman parte de su red familiar básica. Se trata de los descendientes directos (hijos), seguidos de los coetáneos (hermanos y cuñados) y, en mucha menor medida, de los ascendientes directos (padres).

Los datos generales revelan una clara preferencia hacia los hijos sobre las hijas (gráfico 5.11.). De hecho, algo más de un 40% de las personas que han ayudado a adquirir una vivienda a algún familiar, lo ha hecho a un hijo; en el caso de las hijas el porcentaje, que también es alto, se reduce a un 32,3%. La diferencia de 8 puntos porcentuales revela claramente que en las familias andaluzas se sigue apoyando más a los descendientes masculinos que a los femeninos.

Aunque es mucho menor el porcentaje, el caso de hermanas y hermanos no sigue la misma regla que la que opera respecto a los hijos. De hecho, el porcentaje de personas que han apoyado a las hermanas es muy semejante al de los hermanos, situándose en ambos casos cerca del 13%. Ese dato refleja una igualdad entre los sexos-géneros que seguramente se está produciendo entre los coetáneos de las generaciones más jóvenes.

Hay que comentar también el porcentaje minoritario de andaluces que han ayudado a adquirir la vivienda a su madre (casi un 5%) o a su padre (casi un 4%). Aunque son pocos, estos casos dan cuenta de una situación que parece haber ocurrido en Andalucía: que las nuevas generaciones pueden llegar a acumular suficientes ingresos como para afrontar la compra de vivienda de sus progenitores.

Gráfico 5.11. Porcentaje de la población que ha ayudado a algún familiar para la adquisición de vivienda según familiares (respuesta múltiple)



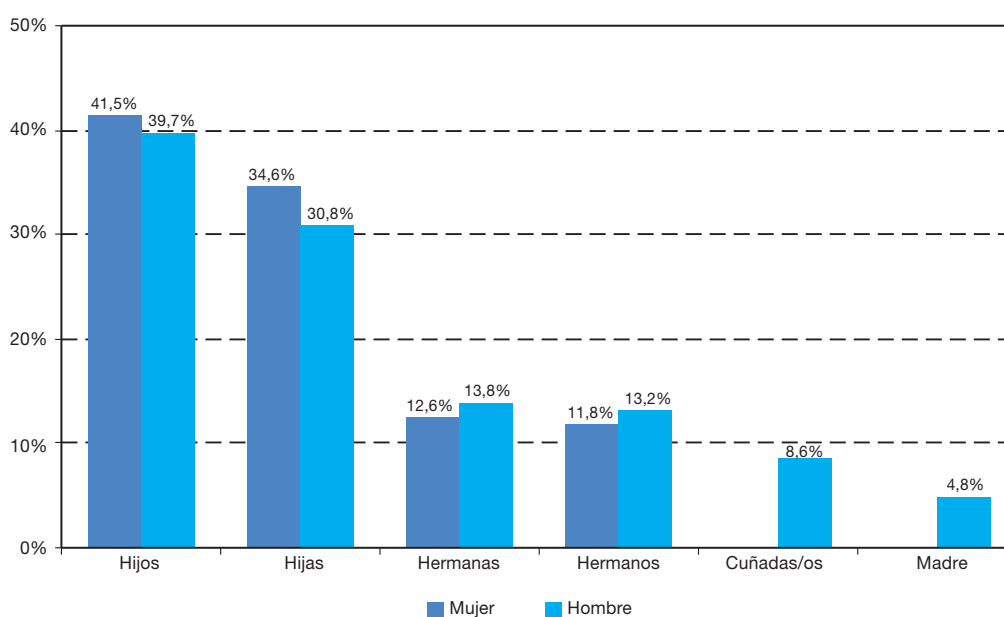
FUENTE: Tabla 27. Anexo

NOTA: En el gráfico sólo se representan los familiares que tienen valores muestrales significativos

Si observamos los datos según el sexo de la persona que ayuda a los familiares (gráfico 5.12.), podemos ver cómo el apoyo a los hijos es más pronunciado tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres. Sin embargo, la diferencia entre el porcentaje del apoyo a los hijos en comparación con el de las hijas es de 9 puntos para los hombres y en el caso de las mujeres de 7. Es decir, aunque ambos prefieren a los hijos sobre las hijas, ellos son todavía más desigualitarios que ellas.

Esta diferencia no se mantiene en el caso de las hermanas y hermanos: en ambos casos, los hombres han ayudado algo más que las mujeres, seguramente porque disponen de mayores ingresos, pero tanto los unos como las otras han apoyado algo más a las hermanas. Por último, y seguramente porque tienen mayores ingresos, los hombres son los únicos que resultan significativos en las ayudas a cuñadas/os y a la madre.

Gráfico 5.12. Porcentaje de población por sexo que ha ayudado a algún familiar en la adquisición de la vivienda
(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 27. Anexo

NOTA: En el gráfico sólo se representan los familiares que tienen valores muestrales significativos

Respecto a los grupos de edad podemos decir que su comportamiento es diverso (ver datos en Anexo). Para empezar, y como era de esperar, el grupo de 18 a 29 años no resulta significativo. El grupo de 30 a 44 años se caracteriza por apoyar económicamente al mayor número de familiares: a sus hermanas (29,4%) y sus hermanos (25%), a sus cuñadas/os (17,7%), a sus madres (14,5%) y a sus padres (12,6%). Este grupo no resulta significativo respecto a hijos e hijas, ya que todavía sus hijos son de poca edad.

El grupo de edad de 45 a 54 años no ha prestado ayuda económica a padres, madres y cuñados/as. Sin embargo, sí lo ha hecho respecto a hijos (28,8%), hijas (20,7%), hermanos (21,7%) y hermanas (16,5%). Hay que anotar que en las ayudas que han prestado manifiestan una clara preferencia por los hombres: entre

hijos e hijas hay una diferencia porcentual de 8 puntos, y entre hermanos y hermanas dicha diferencia es de 6 puntos.

A partir de los 55 años sólo resultan significativas las ayudas para la adquisición de la vivienda hechas a hijos e hijas. En todos los casos se produce una preferencia por los hijos sobre las hijas. Dicha diferencia es de 8 puntos porcentuales tanto en el caso del grupo de 55 a 64 años como en el de 65 a 79 años. El grupo de 80 años y más afirma haber apoyado exclusivamente a sus hijos en la compra de la vivienda (un 57,3% lo ha hecho).

Si analizamos los datos según el nivel de estudios de las personas que han prestado ayuda para la adquisición de la vivienda (ver datos en Anexo), tenemos que anotar que los niveles de estudios altos no resultan significativos,

posiblemente porque el grueso de la población que ha superado el Bachillerato Superior todavía es relativamente joven. Los que han terminado el Bachillerato Elemental o EGB han ayudado a adquirir su vivienda a hijos (36,2%), hijas (27,2%), hermanas (16,3%) y hermanos (13,5%). La diferencia entre hijos e hijas es de 9 puntos porcentuales a favor de los hijos. Sin embargo, la diferencia entre hermanas y hermanos es de 3 puntos a favor de las hermanas. Las personas que tienen cinco años o más de escolarización sin completar ciclo, sólo han ayudado a hijas e hijos, superando la ayuda recibida por los hijos varones en 4 puntos porcentuales a las hijas. Los que no saben leer ni escribir han ayudado exclusivamente a hijos (71%).

Respecto a la actividad (ver datos en Anexo) hay que señalar que las personas que trabajan son las que han ayudado a adquirir la vivienda a más miembros de su familia. Priorizan a los hijos (23,2%) sobre las hijas (17,7%) y a las hermanas

(22,8%) sobre los hermanos (20,4%), también lo hacen en lo que se refiere a la madre (9,3%) sobre el padre (6,2%). Los pensionistas y jubilados sólo manifiestan haber ayudado a hijos (58,9%) e hijas (50,5%), lo mismo que les ocurre a las amas de casa. Éstas son las más desigualitarias, pues han ayudado a un 51,7% de sus hijos frente a un 38,3% de sus hijas, situándose la diferencia entre los sexos en cerca de los 12 puntos porcentuales.

Por último, y si tenemos en cuenta el hábitat (ver datos en Anexo) , podemos ver cómo el metropolitano es donde más se diversifican los miembros a los que se ha ayudado. Se trata también del ámbito más igualitario respecto a hijos (37,8%) e hijas (32,2%). El ámbito rural aparece como extraordinariamente desigualitario en lo que respecta a hijos (48,3%) e hijas (27%), lo que supone algo más de 20 puntos porcentuales de diferencia entre ellos.

Cuadro 5.3. Miembros de la red familiar a los que se ha prestado para la adquisición de la vivienda

- Los andaluces que han ayudado a otros miembros de su red familiar a adquirir la vivienda lo han hecho principalmente a los descendientes directos (hijos), seguidos de los coetáneos (hermanos y cuñados) y, en mucha menor medida, de los ascendientes directos (padres). Se prefiere a los hijos sobre las hijas (un 40,4% ha ayudado a los hijos y sólo un 32,3% a las hijas), pero no se produce una gran diferencia entre hermanos y hermanas.

- El apoyo a los hijos es más pronunciado tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres, pero en los hombres es más notable (2 puntos de diferencia). Los hombres son los únicos que resultan significativos en las ayudas a cuñadas/os y a la madre.

- Si observamos el comportamiento de la variable edad, el trato desigualitario a hijos e hijas comienza a partir del grupo de edad de 45 a 54 años.

- Según el nivel de estudios, el grupo que resulta significativo respecto a más miembros es el de los que han terminado el Bachillerato elemental, EGB o ESO, que han ayudado a hijos, hijas, hermanas y hermanos.

- Las amas de casa son las más desigualitarias en lo que se refiere al apoyo que dan a hijos e hijas.

- El ámbito metropolitano es donde se presta ayuda a más miembros y donde se presta de un modo más igualitario. El más desigualitario es el ámbito rural.

6. Ayuda monetaria regular

Seguidamente nos vamos a detener a analizar las ayudas económicas regulares que las personas intercambian con las personas de la red familiar con las que no conviven. Dichas ayudas pueden consistir, por ejemplo, en apoyo para la realización de estudios o terapias, o para complementar ingresos económicamente insuficientes. Incluimos aquí también las ayudas para la pensión de alimentos de los hijos o la ayuda regular de bolsillo, como puede ser la paga. Por supuesto, tenemos en cuenta también otras ayudas que tienen otro objeto.

Se tratará de un fenómeno minoritario, ya que las ayudas económicas regulares del tipo que aquí estamos considerando sólo tendrán lugar cuando la persona objeto de la ayuda no pueda percibir otros ingresos, o sus propios ingresos sean claramente insuficientes. Además, tiene que darse el caso de que la persona que ofrece la ayuda disponga de un superávit de ingresos que le permita transferir parte de ellos a otras personas miembros de su red familiar.

Nuestra hipótesis de partida, en este caso, es que cuantos más ingresos se reciben de la participación directa en el mercado de trabajo y/o más subvenciones del Estado, menos ayuda económica se percibirá de los miembros de la red familiar. De ese modo, las ayudas económicas en el seno de la red familiar tenderán a compensar la falta de ingresos de las

personas situadas en clara desventaja respecto al acceso a los recursos económicos.

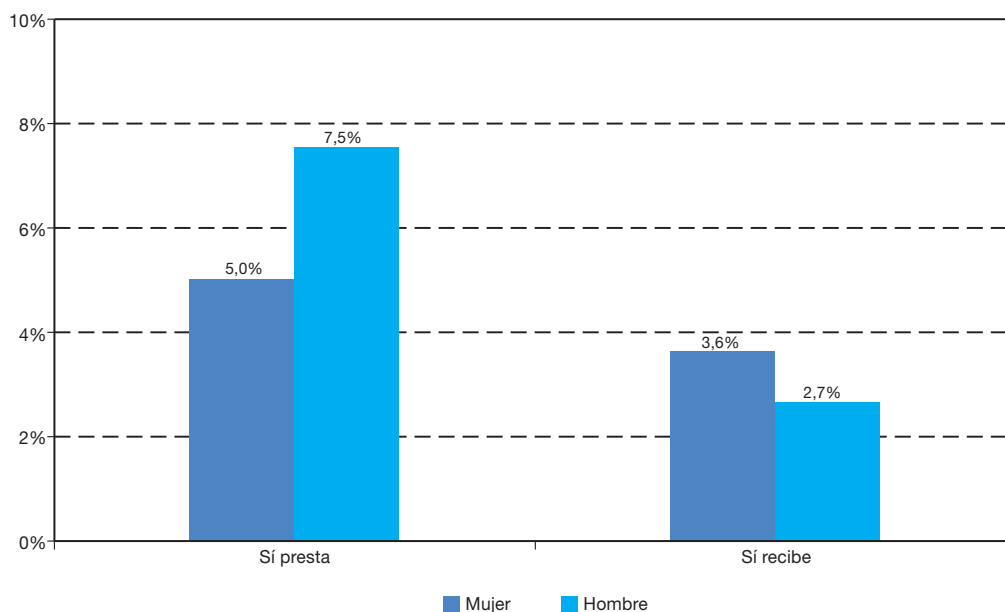
Alrededor del 6% de la población andaluza de 18 y más años (391.869 personas) manifiesta prestar ayuda económica regular a algún miembro de su red familiar con el que no convive, y sobre el 3% de dicha población (198.205 personas) manifiesta recibir ese tipo de ayuda³² (ver datos en Anexo). La diferencia entre ambos porcentajes puede que se deba al hecho de que, en algunos casos, la ayuda económica va dirigida a miembros de la red menores de 18 años.

Si calculamos los porcentajes de hombres y mujeres que prestan y reciben ayuda respecto al total de cada grupo, observamos que entre los hombres andaluces un 7,5% presta ayuda económica y un 2,7% de ellos recibe. Entre las mujeres, un 5% presta dicha ayuda y un 3,6% la recibe (gráfico 6.1.).

Así pues, y a pesar de que se trata de un fenómeno minoritario, la ayuda económica regular entre miembros de la red familiar se caracteriza, en primer lugar, por tratarse de una compensación que tiene como principales protagonistas a los hombres por el lado del dar. Por el lado del recibir, predomina la igualdad entre unos y otras.

32. En el cálculo de los porcentajes hay que tener en cuenta el universo total de la población andaluza mayor de 18 años (en nuestro caso, 6. 271.244 personas) se ha descontado las personas que, en este caso, no respondieron sí o no, por lo que quedaron incluidos en la categoría de no sabe/no contesta.

Gráfico 6.1. Porcentaje de personas que prestan ayuda y reciben ayuda económica regular según sexo



FUENTE: Tabla 30 y 31. Anexo

NOTA¹: En el gráfico no aparece la categoría NS/NC ya que no tiene valores muestrales significativos.

NOTA²: Los porcentajes están calculados sobre el total de cada sexo. Sólo están representadas las respuestas afirmativas

La diferencia entre hombres y mujeres no es tan acusada como cabría esperar, ya que las mujeres están mucho menos insertas en el mercado laboral que los hombres³⁴, por lo que cabría esperar que tuvieran muchísimas más dificultades para poder disponer de un superávit para transferirlo a otros miembros de la red. Pero continuemos analizando el perfil sociodemográfico de las personas que prestan y reciben ayuda económica en el seno de la red familiar.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, las personas que prestan ayuda económica a otros miembros de la red familiar pertenecen mayoritariamente al grupo de edad de 30-44 años, seguido del de 45-54. El grupo de jóvenes de 18-29 años concentra la mayor parte de las percepciones. En concreto, un 5,1% de los jóvenes presta ayuda y un 9,1% de ellos recibe. El grupo de 30 a 44 años también presta y recibe ayuda de manera significativa pero, en este caso, prestan

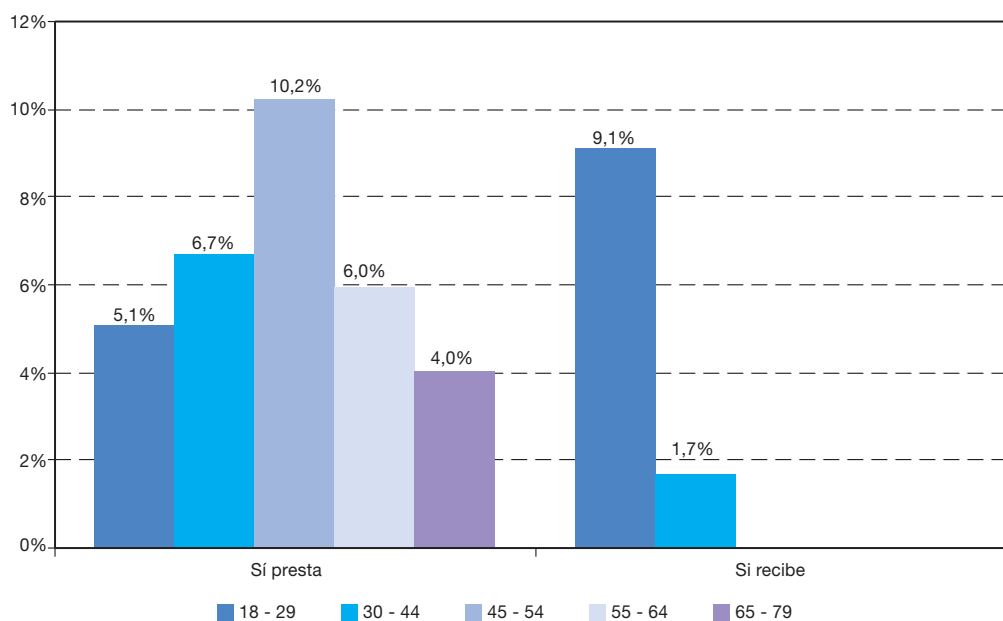
mucha más de la que reciben (en concreto, prestan casi un 6,7% y reciben un 1,7% de las personas de este grupo de edad).

Los grupos de edad a partir de 45 años se caracterizan sólo por prestar ayuda económica regular a otros miembros y no por recibirla. El grupo de 45 a 54 años es el que más se compromete, pues un 10,2% de las personas de este grupo presta ayuda económica regular. El de 55 a 64 años alcanza un 6% de prestadores de ayuda, y el de 65 años y más llega a un 4%.

Así pues, podemos decir que la ayuda económica regular es realizada mayoritariamente por personas de edad adulta –e incluso joven– y va dirigida a sostener a las personas de las edades más jóvenes con las que no conviven. La solidaridad económica se lleva a cabo, principalmente, con la generación de descendientes.

34. Hay que tener en cuenta que, según los datos del censo del 2001, casi un 20% de las personas mayores de 18 años en Andalucía eran amas de casa.

Gráfico 6.2. Porcentaje de personas que prestan ayuda y reciben ayuda económica regular según edad



FUENTE: Tabla 30 y 31. Anexo

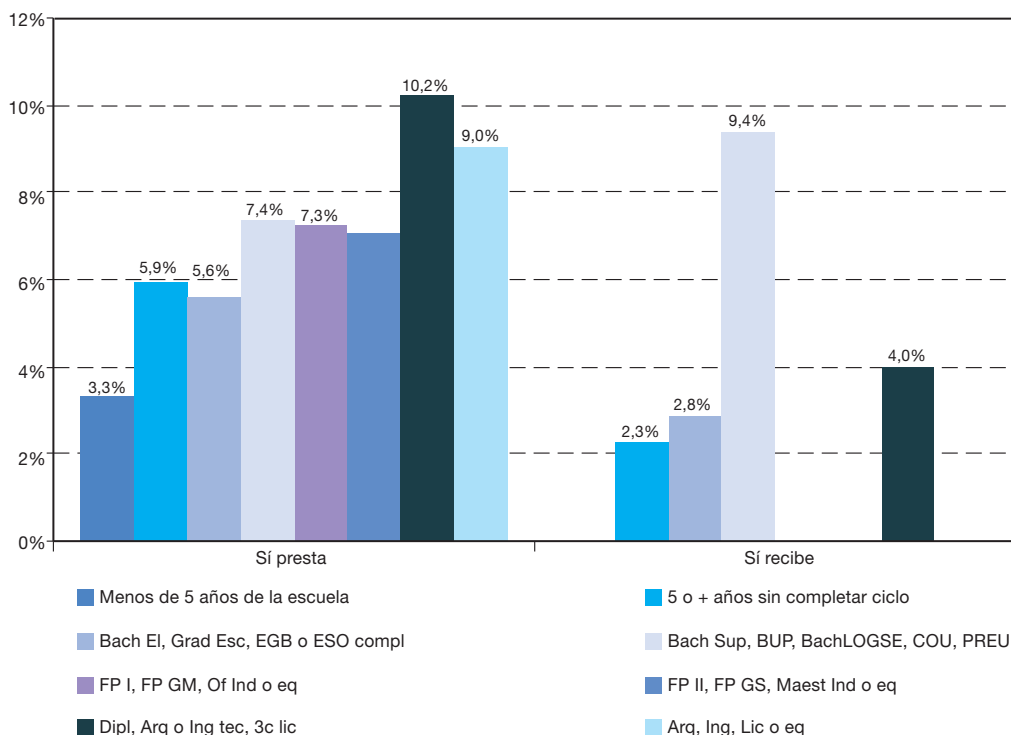
NOTA¹: En el gráfico no aparecen las personas de 80 y más años y los NS/NC ya que no tiene valores muestrales significativos.

NOTA²: Sólo analizamos las respuestas afirmativas.

Respecto a los niveles de formación (gráfico 6.3.), podemos decir que los que más ayuda suelen prestar tienen un nivel de formación medio e incluso alto, pues es en los Diplomados y Licenciados donde encontramos el porcentaje más alto de prestadores (un 10,2% entre los Diplomados, Arquitectos e Ingenieros Técnicos y un 9% entre los Arquitectos, Ingenieros y Licenciados). El nivel de estudios donde encontramos un porcentaje más bajo es el de menos de 5 años de escolarización, que apenas llega a un 3% de prestadores.

Por el lado del recibir, podemos ver cómo despuntan los que disponen de un Bachillerato Superior, pues un 9,4% de las personas con ese nivel de estudios recibe ayuda económica regular. Los Diplomados, con un 4% de perceptores, los que disponen de un Graduado escolar, con un 2,8%, y los que tienen 5 años o más sin completar ciclo, con un 2,3%, completan el cuadro de los perceptores.

Gráfico 6.3. Porcentaje de personas que prestan ayuda y reciben ayuda económica regular según nivel educativo



FUENTE: Tabla 30 y 31. Anexo

NOTA¹: En el gráfico no aparecen la categoría de respuesta "Doctorado" y los NS/NC ya que no tiene valores muestrales significativos.

NOTA²: Sólo analizamos las respuestas afirmativas

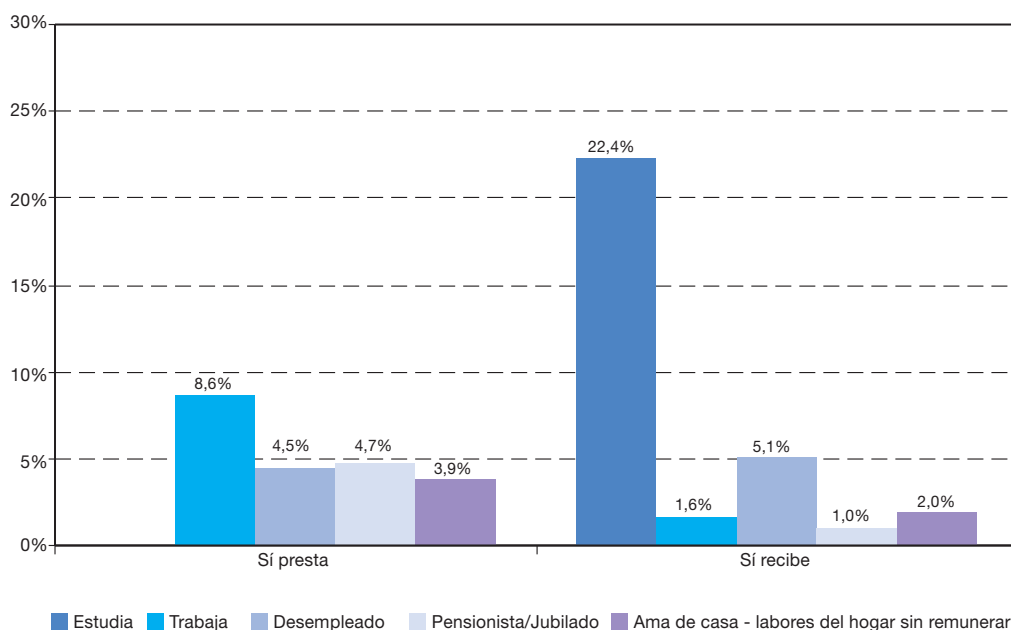
Así pues, podemos afirmar que los niveles de estudios altos son los principales donadores de ayuda económica regular. Los principales perceptores son los que disponen de Bachillerato. Si unimos este perfil al de la edad, que antes hemos comentado, se puede concluir que las ayudas económicas regulares las están ofreciendo los profesionales altamente cualificados de todas las edades, a los jóvenes que han terminado el Bachillerato y que son, posiblemente, estudiantes. Pero eso lo vamos a corroborar con los datos sobre la actividad/dedicación de los que prestan y reciben ayuda.

Si tenemos en cuenta la actividad (gráfico 6.4.), podemos ver cómo las personas que prestan ayuda de manera regular a miembros de la red familiar se caracterizan mayoritariamente por estar empleados (un 8,6% presta este tipo de ayuda). Su empleo les permite contar con ese superávit de ingresos que

pueden destinar a otras personas. Pero no sólo. Pensionistas y jubilados (con un 4,5% de prestadores), además de desempleados (4,7%) y amas de casa (3,9%), aparecen también como prestadores, aunque sea en menor medida. Esta situación tiene interés, pues en estos casos no se perciben ingresos de modo directo. Se trata de personas que entregan ayuda económica a pesar de que están recibiendo los ingresos de modo indirecto. Los estudiantes constituyen el único grupo que no presta ayuda.

Efectivamente, las ayudas económicas regulares son percibidas principalmente por los estudiantes (un 22,4% de ellos recibe ayuda regular de un familiar con el que no conviven), pero también, en algunos casos, se trata de desempleados (5,1%), amas de casa (2%), personas que trabajan (1,6%) y, por último, pensionistas/jubilados (1%).

Gráfico 6.4. Porcentaje de personas que prestan ayuda y reciben ayuda económica regular según actividad principal



FUENTE: Tabla 30 y 31. Anexo

NOTA¹: En el gráfico no aparecen las categorías "Otra actividad" y "NS/NC" ya que no tienen valores muestrales significativos.

NOTA²: Sólo analizamos las respuestas afirmativas

De manera que, como era de esperar, la ayuda económica regular la prestan personas que trabajan en el mercado laboral. No obstante, hemos detectado un pequeño grupo que ofrece ayuda sin tener ingresos propios, o que la perciben del Estado: se trata de los pensionistas y jubilados, desempleados y de las amas de casa. Respecto a los perceptores de dicha ayuda, encontramos principalmente a estudiantes. Podemos afirmar, pues, que la población andaluza está dispuesta a manifestar su solidaridad económica principalmente con la generación de jóvenes. Pero tampoco hemos de suponer que todos los jóvenes están aquí representados por igual. Los estudiantes acaparan gran parte de esas ayudas.

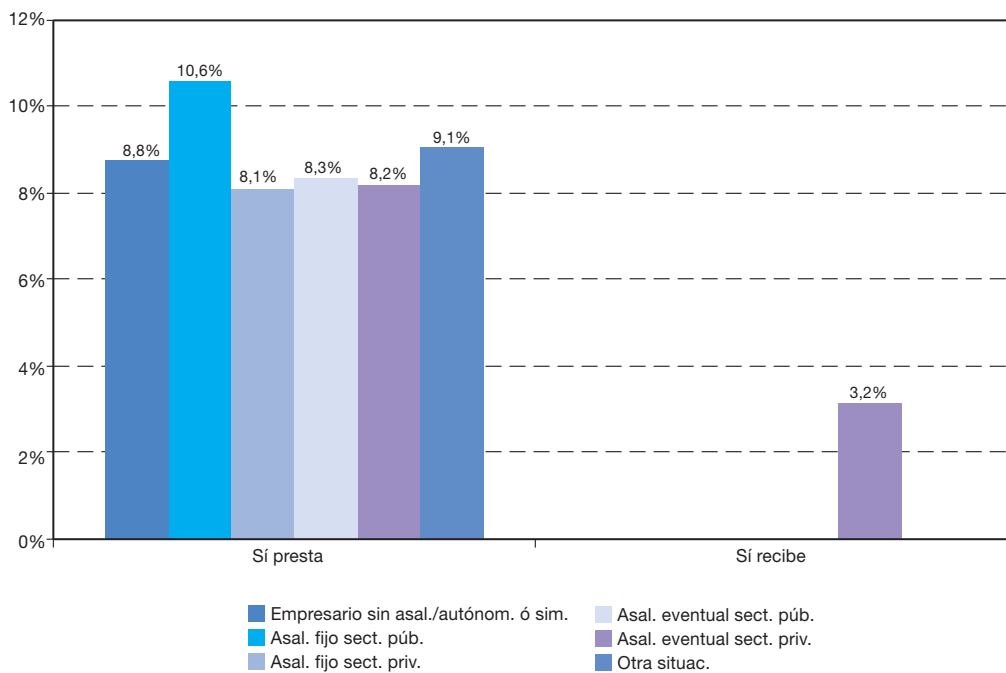
Además, si bien las personas que trabajan son las principales prestadoras de ayuda económica regular, no todos

lo hacen de la misma manera. Los que más transfieren ingresos a otras personas de la red familiar son los asalariados fijos del sector público, que llegan a representar un 10,6% de prestadores.

La solidaridad económica no sólo tiene que ver, directamente, con el hecho de tener más ingresos o más estabilidad en el empleo. Se trata de una apuesta económica para mejorar la situación y el bienestar de las generaciones descendientes que practican todos los grupos, al margen de su estabilidad en el empleo o de la cantidad de ingresos que perciben. Los únicos perceptores de ayuda que, además, son personas que trabajan de modo remunerado, como se observa en el gráfico, son asalariados eventuales del sector privado. El resto de situaciones profesionales no resultan significativas³⁵.

35. Hay que recordar que estamos estimando aquí sólo los datos que hacen referencia a personas que trabajan en el mercado laboral.

Gráfico 6.5. Porcentaje de personas que prestan ayuda y reciben ayuda económica regular según actividad principal



FUENTE: Tabla 30 y 31. Anexo

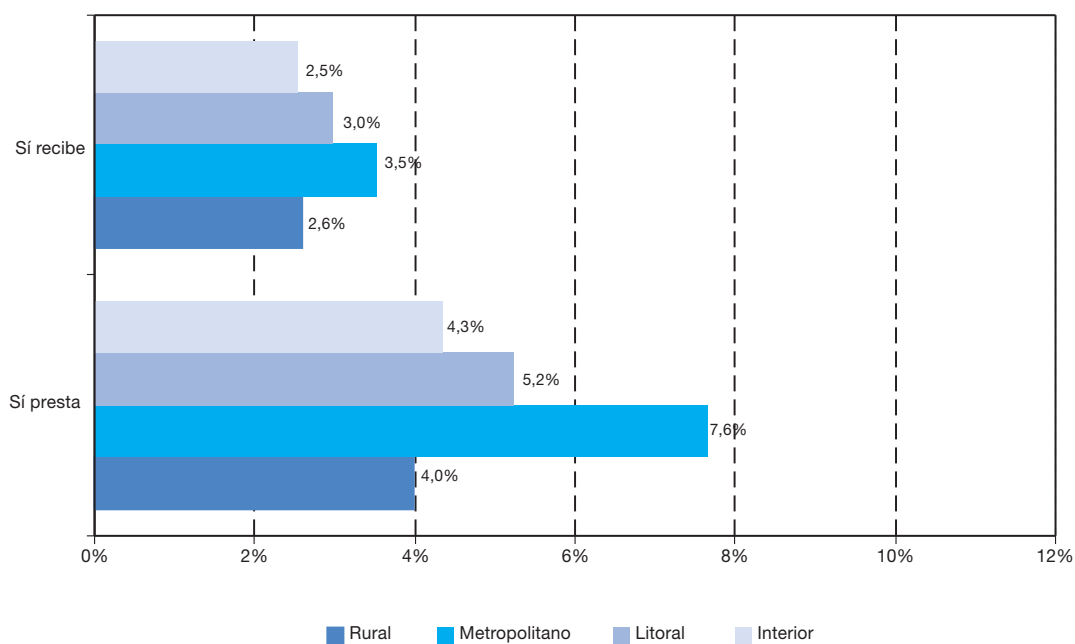
NOTA¹: En el gráfico no aparecen las categorías "Empleador", "Miembros de cooperativas", "Ayuda familiar" y los "NS/NC", ya que no tiene valores muestrales significativos.

NOTA²: Sólo analizamos las respuestas afirmativas

Por último, podemos decir que las personas que más ayuda económica prestan a otros miembros de la red familiar

pertenecen al hábitat metropolitano y, los que menos, al rural, lo mismo que ocurre con los perceptores (gráfico 6.6.).

Gráfico 6.6. Porcentaje de personas que prestan y reciben ayuda económica regular según hábitat



FUENTE: Tabla 30 y 31. Anexo

NOTA¹: En el gráfico no aparece la categoría NS/NC ya que no tiene valores muestrales significativos.

NOTA²: Sólo están representadas las respuestas afirmativas.

Por tanto, y como síntesis de las características sociodemográficas de las personas que prestan ayuda económica regular a otros miembros de la red familiar con los que no conviven, podemos decir que la persona prestadora se caracterizaría por ser un varón, de edad adulta, de un nivel de formación alto, que trabaja, preferentemente en el sector público, y que pertenece a un hábitat metropolitano. Respecto al perfil de la persona perceptora de ayuda económica regular

podemos afirmar que se caracterizaría por ser una mujer u hombre, joven, de nivel de estudios medio o superior (Bachillerato o Diplomado), estudiante, y que habita en un entorno metropolitano. Es de destacar que los grupos de edad a partir de los 45 años no perciban ningún tipo de ayuda económica regular de manera significativa. Estas ayudas van dirigidas exclusivamente a sostener a las generaciones más jóvenes de la población andaluza.

Cuadro 6.1. Ayudas económicas regulares

- Alrededor del 6% de la población andaluza presta ayuda económica regular a algún miembro de su red familiar con el que no convive, y sobre un 3% manifiesta recibirla.
- Entre los hombres, un 7,5% presta ayuda económica y un 3,6% de ellos recibe. Entre las mujeres, un 5% presta ayuda económica y un 3,6% la recibe.
- Las personas que prestan ayuda económica a otros miembros de la red familiar pertenecen mayoritariamente al grupo de edad de 30-44 años. En concreto, prestan un 6,7% y reciben un 1,7% las ayudas. El grupo de jóvenes de 18 a 29 años concentra la mayor parte de las percepciones.
- Los que más ayuda suelen prestar tienen un nivel de formación medio e incluso alto. Por el lado del recibir, podemos ver cómo despuntan los que disponen de un Bachillerato Superior. Si unimos este perfil al de la edad, se puede concluir que las ayudas económicas regulares las están ofreciendo los profesionales altamente cualificados de todas las edades, a los jóvenes que han terminado el Bachillerato.
- Las personas que prestan ayuda de manera regular a miembros de la red familiar se caracterizan mayoritariamente por estar empleados. De hecho, un 8,6% de empleados presta este tipo de ayuda. Las ayudas económicas son percibidas principalmente por los estudiantes (un 22,4% de ellos recibe ayuda regular de un familiar con el que no convive).
- Entre los que trabajan en el mercado laboral, los que más transfieren ingresos a otras personas de la red familiar son los asalariados fijos del sector público, que llegan a un 10,6% de prestadores.
- Por último, las personas que más ayuda económica prestan a otros miembros de la red familiar pertenecen al hábitat metropolitano y, los que menos, al rural, lo mismo que ocurre con los perceptores.

6.1. Objetivos de las ayudas monetarias regulares

Los objetivos de la ayuda económica monetaria regular pueden ser de diversa índole: cesión gratuita de vivienda, ayuda económica para el alquiler de vivienda, ayuda para llevar a cabo estudios o terapias, para complementar ingresos económicos insuficientes, para la pensión de los hijos, la paga y otro objeto.

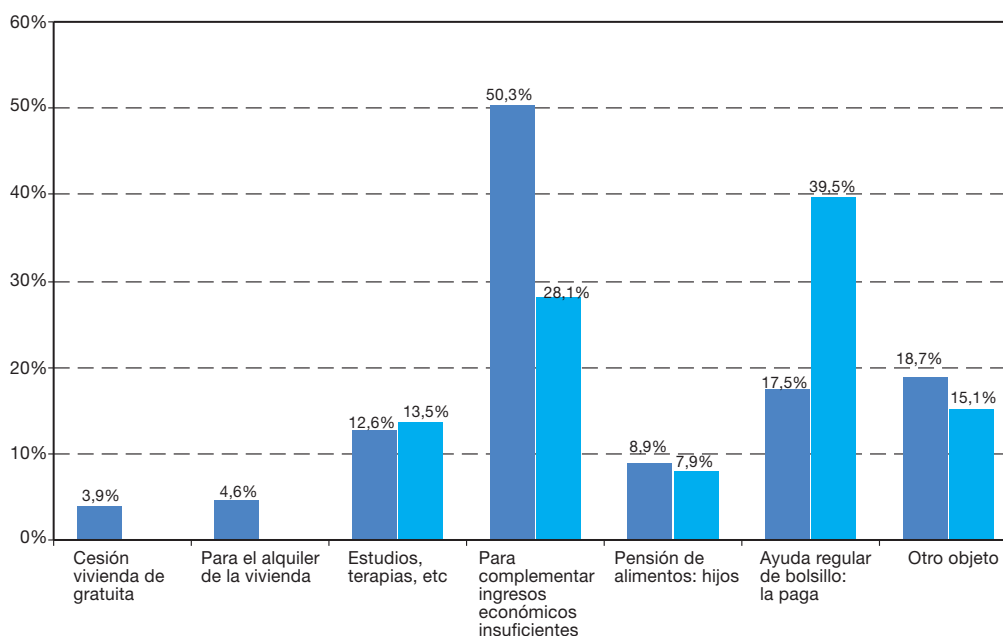
El principal objetivo que hombres y mujeres aducen para ofrecer ayuda económica regular es el de complementar ingresos económicos insuficientes, objetivo con el que se prestan algo más del 50% de todas estas ayudas (gráfico 3.7.).

Le siguen, por orden de importancia, las ayudas que tienen otro objeto (18,7%), la paga o ayuda regular de bolsillo (17,5%), ayuda para estudios o terapias (12,6%), la pensión de alimentos para los hijos (8,9%), ayuda para el alquiler de la vivienda (cerca del 4,6%) y la cesión gratuita de la vivienda (3,9%).

Si observamos las ayudas económicas regulares que se reciben según el tipo de ayuda, encontramos que la que más importancia tiene es la paga (39,5%), la ayuda para complementar ingresos económicos insuficientes (28,1%), las ayudas que tienen otra finalidad (15,1%), las destinadas a estudios y terapias (13,5%) y las que van dirigidas a la pensión de alimentos de los hijos (7,9%).

Gráfico 6.7. Porcentaje de población que presta y recibe ayuda económica regular según objetivo de la ayuda

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 32 y 33. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos.

Según el sexo señalábamos que este tipo de ayuda económica la ofrecen principalmente los hombres (cerca del 60%) y la reciben principalmente las mujeres (también cerca del 60%). Si tenemos en cuenta que las mujeres disponen en general de menos ingresos propios que los hombres, podríamos decir que ellas organizan sus economías para apoyar a otros miembros de su red familiar de modo más frecuente que ellos. Y, como vamos a ver, en las ayudas económicas regulares que reciben, pesa mucho más que en ellos el tipo de ayuda que pretende compensar ingresos económicos insuficientes (ver gráfico 6.8.).

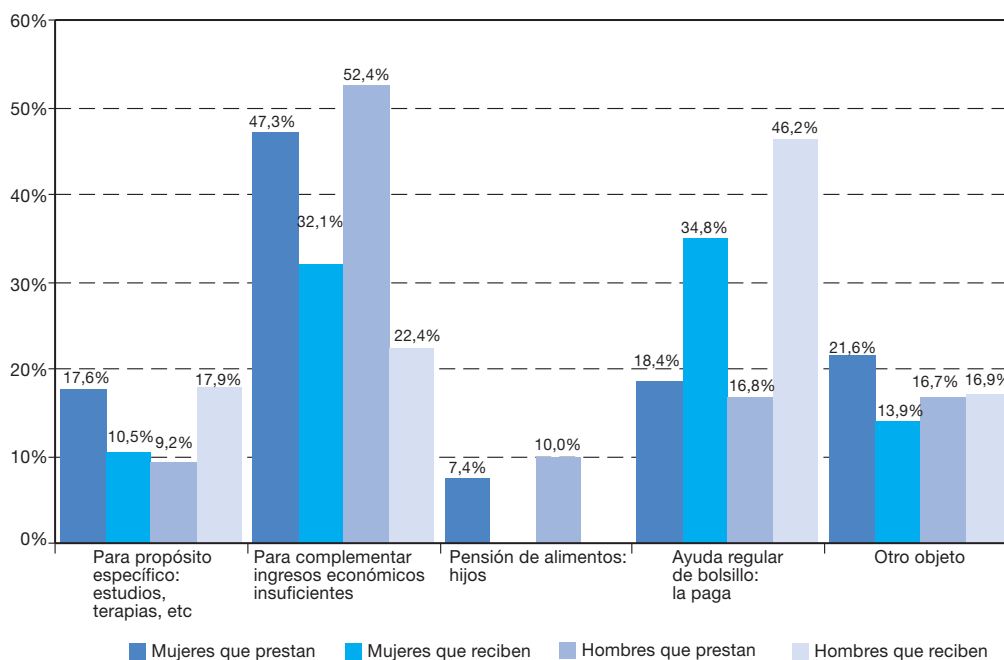
En ambos casos, en el tipo de ayuda que se presta sobresale la dirigida a complementar los ingresos económicos insuficientes, tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres (un 52,4% de las ayudas de ellos y un 47,3% de las de ellas tienen ese fin). Aparte de ese primer concepto, los hombres optan por poner énfasis en la paga (16,8%), en otras ayudas (16,7%), en la pensión alimenticia de los hijos (10%) y

en ayudas para estudios y terapias (9,2%). Ellas, por su lado, priorizan las ayudas para otras finalidades (21,6%), para estudios y terapias (17,6%), la paga (18,4%) y la ayuda para la pensión alimenticia de los hijos (7,4%). Así pues, la diferencia que observamos entre hombres y mujeres no es muy pronunciada. Ellos ponen el énfasis en la paga mientras que ellas parecen priorizar los estudios y terapias.

Por el lado del recibir, encontramos que quienes han contestado esta pregunta ordenan de otro modo las respuestas. Tanto hombres como mujeres afirman que el tipo de ayuda más importante se corresponde con la paga y, en segundo lugar, para complementar ingresos insuficientes. Sin embargo, en esos dos conceptos, los hombres sobresalen al priorizar la paga y las mujeres lo hacen respecto a los ingresos económicos insuficientes. En la distribución de las ayudas que ellos reciben sobresale también el objetivo de los estudios y terapias en comparación con las de ellas.

Gráfico 6.8. Porcentaje de población que presta y recibe ayuda económica regular según tipo de ayuda y sexo

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 32 y 33. Anexo

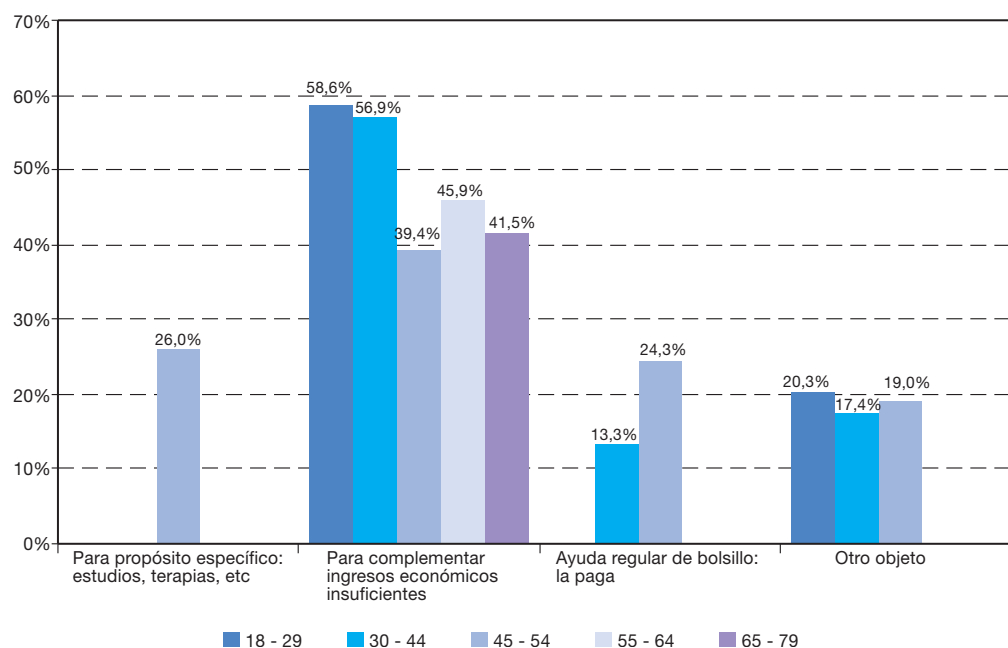
NOTA: En el gráfico no aparecen las categorías "Cesión gratuita de la vivienda y "Ayuda para el alquiler de la vivienda" ya que no tienen valores muestrales significativos

En lo que se refiere a los grupos de edad, podemos observar que en todos los casos la ayuda que se ofrece va dirigida, en su mayor parte, a complementar ingresos económicos insuficientes (gráfico 6.9.). También podemos ver cómo el grupo de edad de 45 a 54 años es el que más tipos de

ayuda ofrece pues, además de la anterior, lo hace regularmente a miembros de su red familiar para propósitos como estudios y terapias, pagas y otros objetos. El grupo de edad de 30 a 44 años le sigue en diversidad de ayudas, aunque en este caso no detectamos ayudas destinadas a estudios y terapias.

Gráfico 6.9. Porcentaje de población que presta ayuda económica regular según tipo de ayuda y grupos de edad

(respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 32 y 33. Anexo

NOTA: En el gráfico no aparecen las categorías "Cesión gratuita de la vivienda y "Ayuda para el alquiler de la vivienda" y "Pensión de alimentos hijos", ya que no tienen valores muestrales significativos. Lo mismo ocurre con el grupo de 80 y más años.

Entre los perceptores de ayudas económicas regulares, tenemos que destacar el hecho de que sólo resultan significativos los menores de 45 años. Las ayudas para complementar ingresos insuficientes suponen más de la mitad (58,1%) de las ayudas recibidas por el grupo de edad de 30 a 44 años. Los jóvenes de 18 a 29 años reciben pagas (52,8% de los que reciben algún tipo de ayuda de este tipo), ayudas para estudios y terapias (20%), para complementar ingresos insuficientes (15,9%) y para otro objeto (13,1%).

Así pues, aunque prácticamente todos los grupos de edad participan en la prestación de ayudas (menos el grupo de 80 y más años), los receptores son siempre jóvenes, salvo en el caso de las ayudas para complementar ingresos insuficientes, en las que también participa el grupo de 30-44 años.

Nos centraremos ahora en el nivel de formación (ver datos en Anexo). Como podemos observar, el grupo que tiene un nivel de formación básico (Bachillerato Elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO) es el que presta más ayuda y en las situaciones más variadas: para otro objeto, paga, estudios o terapias, y para la pensión de alimentos de los hijos. Los otros grupos de formación sólo aparecen en el caso de las ayudas destinadas a complementar ingresos insuficientes. El grupo que más porcentaje de ayuda de ese tipo presta es el de Formación Profesional I, que destina un 60,9% de su ayuda económica regular a complementar ingresos económicos insuficientes.

Por el lado de los perceptores, podemos decir que las ayudas regulares de bolsillo (o pagas) van dirigidas a personas con niveles de estudios bajos o medios (hasta el Bachillerato Superior). Las ayudas cuyo propósito es apoyar los estudios o terapias son recibidas por personas que tienen un nivel de estudios medio (Bachillerato) y las que van destinadas a complementar ingresos económicos insuficientes van destinadas a personas de nivel de estudios bajo (Bachillerato Elemental, EGB o ESO). Ambos niveles de estudios se reparten las ayudas de bolsillo o paga.

Según la actividad principal cabe destacar que las personas que prestan más ayuda económica regular diversificada a miembros de la red familiar son los que trabajan. Sólo en el caso de las ayudas destinadas a complementar ingresos económicos insuficientes encontramos que se implican también pensionistas/jubilados, amas e casa e, incluso, personas desempleadas.

Por el lado del recibir podemos observar que las ayudas cuyo propósito es apoyar los estudios y terapias son percibidas por estudiantes, que también reciben un alto porcentaje de ayudas regulares de bolsillo. En cuanto a las ayudas destinadas a complementar los ingresos económicos insuficientes, van destinadas a personas que trabajan. También aparecen como destinatarios de las pagas personas que trabajan.

Como conclusión hay que destacar que quienes prestan las ayudas económicas regulares son principalmente personas que trabajan, menos en el caso de las ayudas destinadas a complementar ingresos insuficientes, donde también encontramos otras actividades. Quienes la reciben son estudiantes y, en menor medida, personas que trabajan.

Respecto a la situación profesional de las personas que trabajan y prestan ayuda, podemos señalar que, en el caso de las ayudas destinadas a complementar ingresos insuficientes, son los asalariados eventuales del sector privado los que más se implican, seguidos de los asalariados fijos del sector público, los asalariados fijos del sector privado y los

autónomos. Las pagas sólo son representativas en el caso de los asalariados fijos del sector privado.

En cuanto al hábitat (ver datos en Anexo), hay que anotar la ausencia del hábitat rural, tanto como prestador como de receptor de estos tipos de ayudas económicas regulares. En el ámbito metropolitano es donde más tipos de ayuda económica regular se dan y se reciben. Sin embargo, sorprende que no sean representativas, en este caso, las ayudas para complementar ingresos económicos insuficientes. Litoral e Interior son los únicos ámbitos geográficos donde se prestan ayudas para complementar ingresos económicos insuficientes. El Interior es también significativo en el caso de las pagas.

Cuadro 6.2. Objetivos de las ayudas económicas regulares

- El principal objetivo que los andaluces aducen para ofrecer ayuda económica regular es el de complementar ingresos económicos insuficientes, objetivo con el que se prestan el 50,3% de todas estas ayudas. Por el lado del recibir, nuestros informantes destacan la paga (39,5%) y la ayuda para complementar ingresos económicos insuficientes (28,1%).

- Si observamos los tipos de ayuda según el sexo de las personas podemos anotar que ellos suelen prestar algo más para la paga y ellas para estudios y terapias. En lo que se refiere al recibir, los hombres suelen priorizar la paga mientras que ellas ponen algo más de peso en la recepción de ayudas para complementar ingresos insuficientes.

- El grupo de edad que presta ayuda para conceptos más variados es el de 45 a 54 años. Los jóvenes son el grupo que recibe las ayudas económicas regulares para más conceptos. El grupo de 30 a 44 años recibe ayudas económicas principalmente para complementar ingresos económicos insuficientes.

- Si nos fijamos en el nivel de formación, observamos que el grupo que tiene el Bachillerato Elemental, Graduado Escolar o EGB es el que presta ayudas de todos los tipos. El resto de grupos de formación sólo prestan ayuda para el complementar ingresos económicos insuficientes. Por el lado del recibir, las personas que tienen Bachillerato superior o similares son los que reciben más tipos de ayuda (para estudios, la paga y otro objeto).

- Las personas que más tipos de ayuda prestan son las que trabajan. Desempleados, pensionistas y amas de casa sólo prestan ayuda para complementar ingresos insuficientes. Por el lado del recibir, los estudiantes resultan significativos en las pagas y las ayudas destinadas a estudios o terapias. Las personas que trabajan son las que más sobresalen en lo que se refiere a pagas y a ayudas destinadas a complementar ingresos económicos insuficientes.

- Respecto a las situaciones profesionales de los que trabajan y prestan ayuda destacan los asalariados fijos del sector privado, que lo hacen para complementar ingresos insuficientes y pagas; y los asalariados eventuales del sector privado, que lo hacen para complementar ingresos insuficientes y para otro objeto. Autónomos y asalariados fijos del sector público sólo prestan ayuda para complementar ingresos insuficientes.

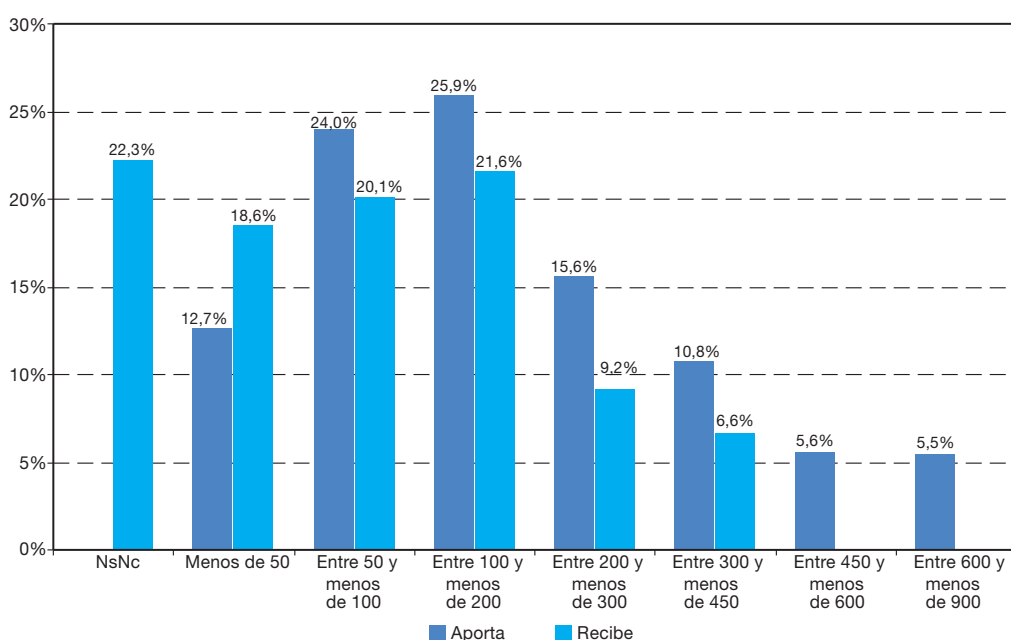
- Por último hay que señalar que el ámbito rural no resulta significativo en ningún tipo de ayuda. El ámbito metropolitano es el que ofrece más tipos de ayuda, pero no resulta significativo en el caso de las destinadas a complementar ingresos económicos insuficientes. Sin embargo, sí que aparece como receptor de dicho tipo de ayuda.

6.2. Cantidad de ayuda económica regular que se aporta mensualmente a los miembros del entorno familiar

Respecto a la cantidad de dinero mensual que se aporta a los miembros de la red hay que destacar que la mayoría de los

implicados se encuentran en el intervalo de entre menos de 50 euros al mes hasta menos de 900, concentrándose entre los 50 y 200 euros. Esos son también los intervalos donde se sitúan los porcentajes más altos en lo que se refiere al recibir (ver gráfico 6.10.).

Gráfico 6.10. Porcentaje de personas según cantidad de ayuda monetaria regular que aportan o reciben



FUENTE: Tabla 34 y 35. Anexo

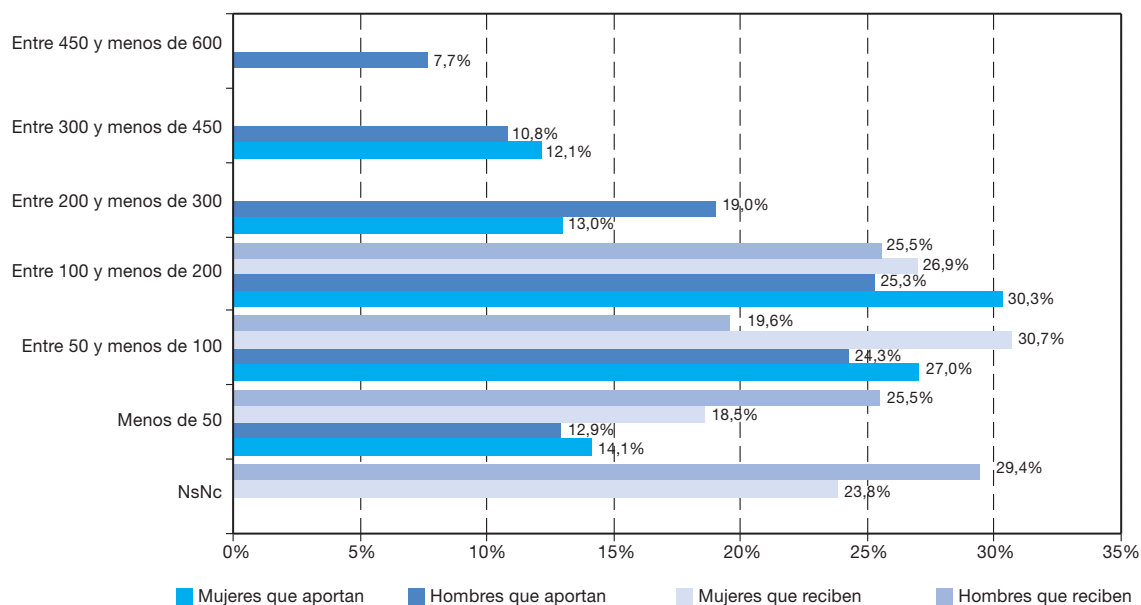
NOTA¹: En el gráfico no aparecen representadas las cantidades superiores a 900 euros en el dar, y las cantidades superiores a 450 euros en el recibir, ya que no tienen valores muestrales significativos.

NOTA²: Los porcentajes están calculados respecto al total de la población que ha aportado y recibido ayuda económica regular.

Si observamos los datos según el sexo b (gráfico 6.11.), podemos ver cómo los hombres aportan en todos los intervalos económicos. Sin embargo, y sorprendentemente, ellas aportan más que ellos en los intervalos de mayor cuantía (entre 450 y menos de 600 euros, donde la diferencia entre el porcentaje de hombres y mujeres es de 5 puntos, y en el intervalo de 300 y menos de 450, en el que la diferencia es de 2 puntos porcentuales). Los hombres sobresalen 6 puntos porcentuales sobre las mujeres en el intervalo de 200 y menos de 300 euros. En los intervalos que están por debajo de los 200 euros, de nuevo, predominan las mujeres sobre los hombres.

En lo que se refiere al recibir, sólo son significativos los porcentajes de hasta 200 euros. La desigualdad entre los sexos vuelve a hacerse patente en este caso, pues los hombres reciben más que las mujeres en los intervalos de mayor cuantía (entre 100 y menos de 200 euros la diferencia es de 1 punto y entre 50 y menos de 100 euros la diferencia es de 10 puntos). Las mujeres reciben más que los hombres en el intervalo de menor cuantía, es decir, el de menos de 50 euros, con una diferencia de 7 puntos. También destacan en los porcentajes de NS/NC.

Gráfico 6.11. Porcentaje de personas por sexo según cantidad de ayuda monetaria regular que aportan o reciben



FUENTE: Tabla 34 y 35. Anexo

NOTA¹: Las cantidades superiores a 450 euros en el aportar, y las cantidades inferiores a 200 euros en el recibir no aparecen en el gráfico ya que no tienen valores muestrales significativos

NOTA²: Los porcentajes están calculados respecto al total de la población según sexo que ha aportado y recibido ayuda económica regular

No es fácil entender porqué las mujeres sobresalen tanto en los grupos que aportan cantidades más altas de modo regular. Sin duda, entre las andaluzas hay relativamente menos mujeres que hombres que disponen de altos ingresos. Pero en este caso, como en otros que hemos analizado, la implicación de las mujeres en el mantenimiento del bienestar económico de la red es mayor que el de los hombres.

Por el lado del recibir, la desigualdad de sexo-género se hace mucho más patente. Quienes reciben las cantidades más

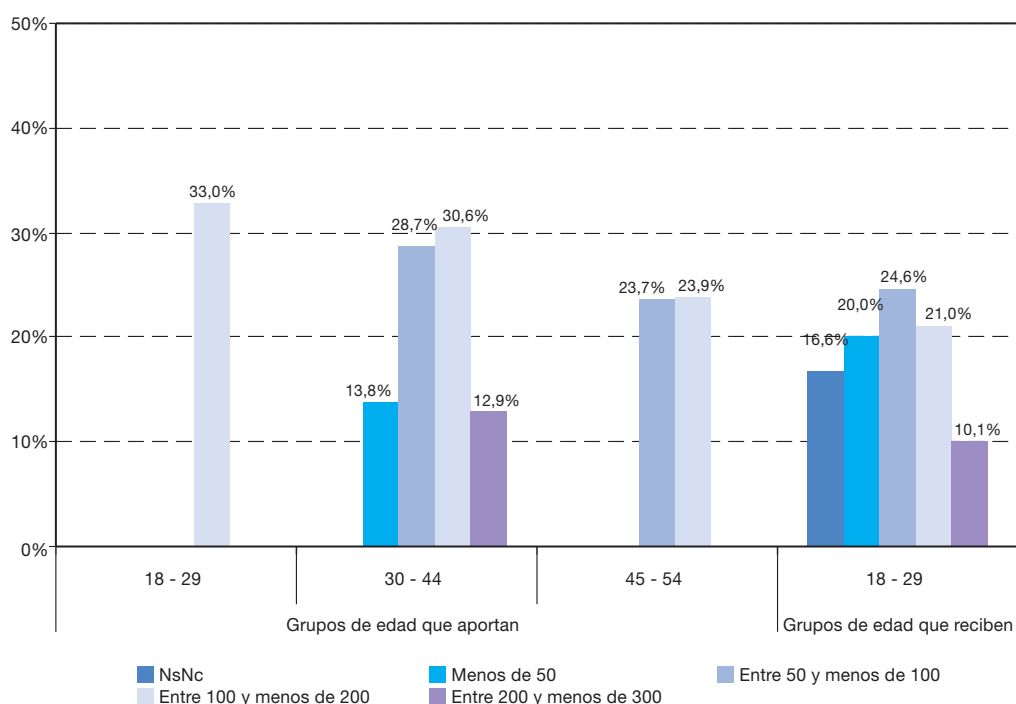
altas son los varones, lo que hace pensar que la desigualdad no sólo tiene que ver con la mayor o menor implicación en la red familiar. El sexo que más se implica es el que menos cantidad recibe, por lo que podemos decir que estos datos nos informan sobre una clarísima desigualdad económica, regular y sistemática, entre hombres y mujeres en las redes familiares andaluzas.

Pasemos ahora a observar el comportamiento de la variable edad en relación a las cantidades de ayuda económica regular que se aportan y perciben en las redes familiares (gráfico 6.12.). Sólo encontramos tres grupos de edad que aporten una cantidad mensual de dinero y que resulten significativos en nuestra muestra. Los que más aportan, según nuestros datos, son las personas de 30-44 años, que suelen aportar entre 100 y menos de 200 euros (un 30,6%), entre 50 y menos de 100 euros (un 28,7%), menos de 50 euros (un 13,8%) y entre 200 y menos de 300 euros (casi un 13%) . Los de 45 a 54 años aportan en menor cuantía (un 23,7 % de ellos

contribuye con una cantidad entre 50 y menos de 100 euros y casi el mismo porcentaje lo hace con entre 100 y menos de 200 euros al mes). Por último, los jóvenes que de modo significativo aportan una cantidad (un 33%), dan entre 100 y 200 euros mensuales.

A la hora de recibir, el único grupo de edad que resulta significativo es el de los jóvenes de 18 a 29 años de edad. Entre ellos encontramos porcentajes que se distribuyen entre menos de 50 euros mensuales hasta menos de 300 euros. Lo más habitual es recibir entre 50 y menos de 100 euros al mes.

Gráfico 6.12. Porcentaje de personas por edad según cantidad de ayuda monetaria regular que aportan o reciben



FUENTE: Tabla 34 y 35. Anexo

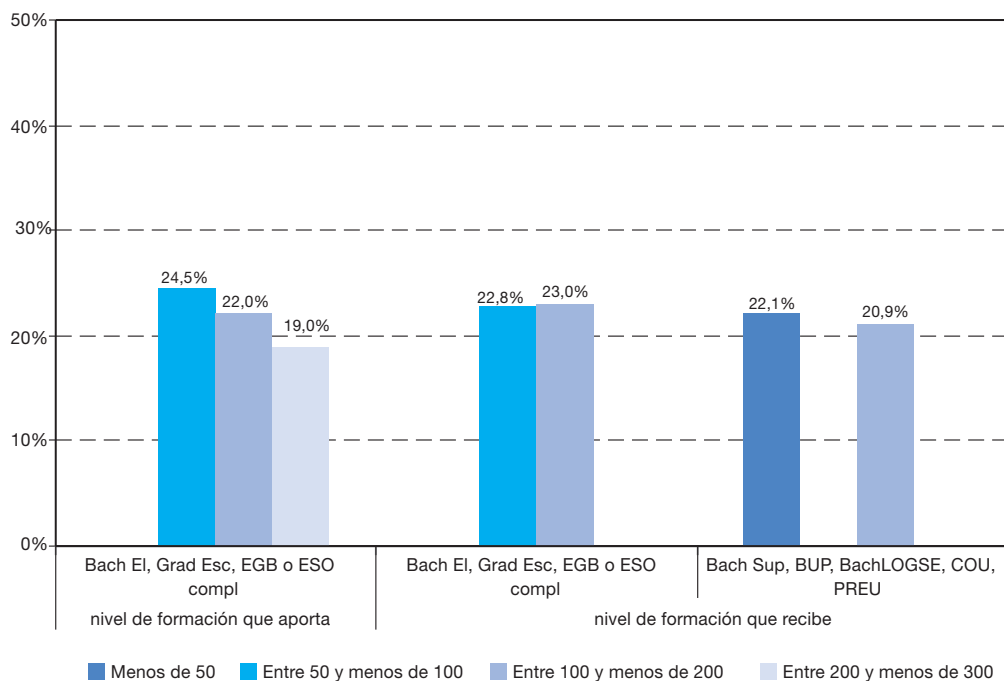
NOTA: Los intervalos económicos y los grupos de edad que no aparecen en el gráfico, tanto en el lado de aportar como en el de recibir ayuda monetaria no tienen valores muestrales significativos.

En cuanto al nivel de formación, el único grupo que resulta significativo en lo que se refiere a la población que aporta es el de formación básica (Bachillerato Elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO). Como se puede ver en el gráfico, sus ayudas rondan entre los 50 euros hasta menos de 300.

Por el lado del recibir encontramos que son significativos dos grupos de formación: el del Bachillerato elemental y el del

Bachillerato Superior. Los que reciben y cuentan con la educación básica lo hacen entre 50 y menos de 200 euros. Los que disponen de un bachillerato superior se reparten en dos grupos: los que reciben menos de 50 euros y los que reciben entre 100 y menos de 200 euros.

Gráfico 6.13. Porcentaje de personas por nivel de formación según cantidad de ayuda monetaria regular que aportan o reciben



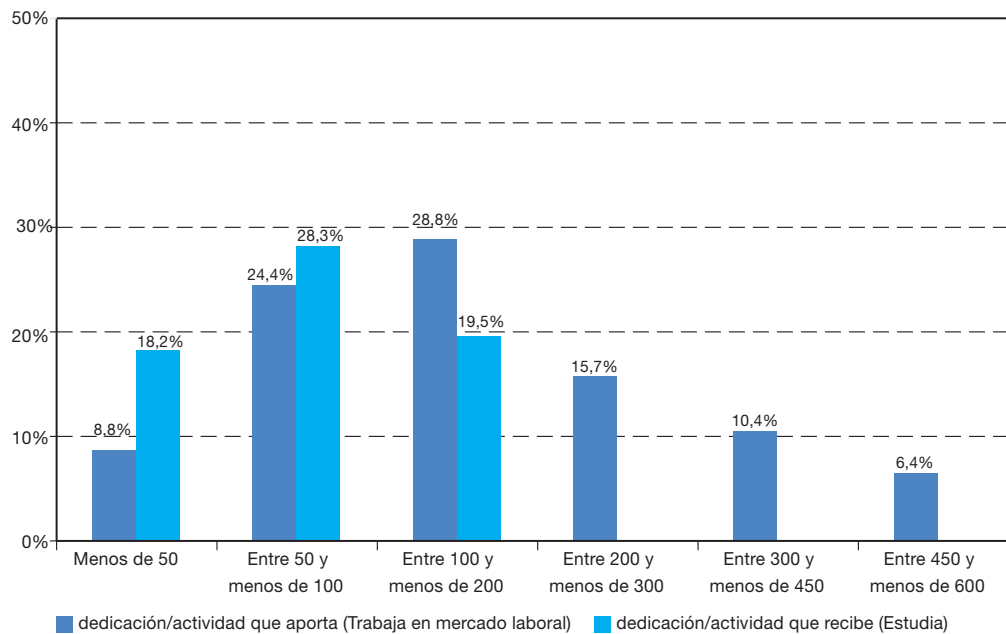
FUENTE: Tabla 34 y 35. Anexo

NOTA: Los intervalos económicos y los niveles de formación que no aparecen en el gráfico, tanto en el lado de aportar como en el de recibir ayuda monetaria, no tienen valores muestrales significativos.

Respecto a la dedicación, sólo resultan significativos en nuestra muestra dos grupos: por el lado de aportar, los que trabajan de modo remunerado y, por el lado del recibir, los estudiantes (ver gráfico 6.14.). Entre los trabajadores que aportan, la mayoría de las veces la cantidad de dinero que constituye la ayuda económica ronda entre los 100 y menos de 200 euros al mes. Sin embargo, como se puede observar, las cantidades suelen oscilar entre 50 y menos de 600 euros al mes. Los estudiantes andaluces reciben de modo significativo entre 50 y menos de 100 euros al mes (28,3%) y entre 100 y menos de 200 euros al mes (un 19,5%).

200 euros al mes. Sin embargo, como se puede observar, las cantidades suelen oscilar entre 50 y menos de 600 euros al mes. Los estudiantes andaluces reciben de modo significativo entre 50 y menos de 100 euros al mes (28,3%) y entre 100 y menos de 200 euros al mes (un 19,5%).

Gráfico 6.14. Porcentaje de personas por actividad según cantidad de ayuda monetaria regular que aportan o reciben



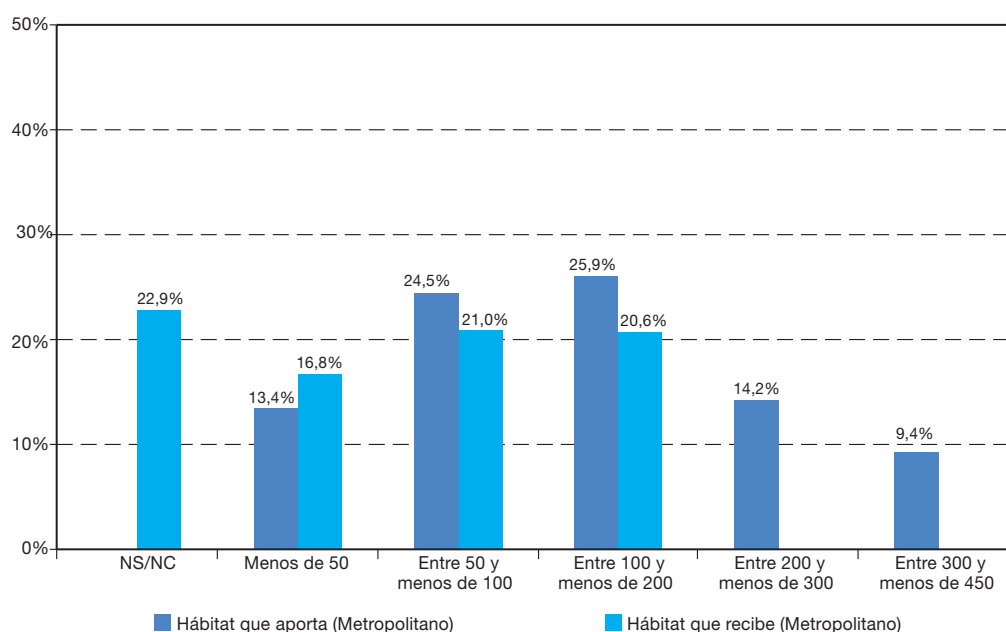
FUENTE: Tabla 34 y 35. Anexo

NOTA: Los intervalos económicos y las situaciones de actividad que no aparecen en el gráfico, tanto en el lado de aportar como en el de recibir ayuda monetaria, no tienen valores muestrales significativos.

Por último, sólo resulta representativa la cantidad de dinero según el hábitat metropolitano (gráfico 6.15.). Al igual que ocurría en el caso anterior, las ayudas económicas más comunes son las de entre 100 y menos de 200 euros al mes (casi un 26%), aunque el abanico abarca desde menos de 50

euros al mes hasta menos de 450. En lo que se refiere a las personas que reciben, también es el ámbito metropolitano el único que resulta significativo, aunque en este caso el abanico de intervalos es más reducido: entre menos de 50 euros hasta menos de 200 euros.

Gráfico 6.15. Porcentaje de personas por hábitat según cantidad de ayuda monetaria regular que aportan o reciben



FUENTE: Tabla 34 y 35. Anexo

NOTA: No aparecen en el gráfico los intervalos económicos "Entre 450€ y menos de 600€", "Entre 600€ y menos de 900€", "Entre 900€ y menos de 1200€" y "Más de 1200€", ya que no tienen valores muestrales significativos. Dentro de los hábitats sólo tiene valores muestrales significativos, el metropolitano.

Sintetizando, podemos decir que la cantidad de dinero mensual que se aporta a los miembros de la red ronda entre menos de 50 euros al mes hasta menos de 400, concentrándose entre los 50 y 200 euros. Entre mujeres y hombres hemos descrito una situación de clara desigualdad económica, pues ellas destacan aportando las ayudas de mayor cuantía y recibiendo las de menor cuantía. En cuanto a los grupos de edad, hemos observado que son las personas de 30 a 44, de 45 a 54 y de 18 a 29 años los que suelen aportar de modo significativo, siendo el grupo de jóvenes los únicos que reciben.

Los niveles de formación nos han ofrecido un resultado coherente con lo descrito anteriormente: por el lado del dar, sólo

están implicados los niveles básicos de formación y, por el del recibir, están implicados, además de los que tienen Graduado Escolar, los que disponen de un Bachillerato Superior.

En cuanto a la dedicación, los dos grupos que resultan significativos son, como era de esperar, por el lado del dar los que trabajan en la economía remunerada y, por el lado del recibir, los estudiantes. Los porcentajes de los que residen en un hábitat metropolitano también resultan significativos, y se concentran en las cantidades de 50 y menos de 200 euros al mes.

Cuadro 6.3. Cantidad mensual de de ayuda económica regular que se aporta y se recibe

- La mayoría de los implicados dan o reciben entre menos de 50 euros al mes hasta menos de 900, concentrándose entre los 50 y 200 euros.

- Ellas aportan más que ellos en los intervalos de mayor cuantía (entre 450 y menos de 600 euros, donde la diferencia entre el porcentaje de hombres y mujeres es de 5 puntos, y en el intervalo de 300 y menos de 450, en el que la diferencia es de 2 puntos porcentuales). Los hombres sobresalen 6 puntos porcentuales sobre las mujeres en el intervalo de 200 y menos de 300 euros. En los intervalos que están por debajo de los 200 euros, de nuevo, predominan las mujeres sobre los hombres. Por el lado del recibir, hay que decir que los hombres reciben más que las mujeres en los intervalos de mayor cuantía. Las mujeres reciben más que los hombres en el intervalo de menor cuantía, es decir, el de menos de 50 euros, con una diferencia de 7 puntos. El sexo que más se implica es el que menos cantidad recibe, por lo que podemos decir que estos datos nos informan sobre una clarísima desigualdad económica, regular y sistemática, entre hombres y mujeres en las redes familiares andaluzas

- Respecto a los grupos de edad, los que más aportan son las personas de 30-44 años, que suelen participar con entre 100 y menos de 200 euros (un 30,6%), entre 50 y menos de 100 euros (un 28,7%), menos de 50 euros (un 13,8%) y entre 200 y menos de 300 euros (un 12,9%). A la hora de recibir, el único grupo de edad que resulta significativo es el de los jóvenes de 18 a 29 años de edad.

- Según al nivel educativo, el único grupo que resulta significativo en lo que se refiere a la población que aporta es el de formación básica (Bachillerato Elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO). Sus ayudas rondan entre los 50 euros hasta menos de 300. Por el lado del recibir, encontramos que son significativos dos grupos de formación: el del Bachillerato elemental y el del Bachillerato Superior.

- Atendiendo a la dedicación, sólo resultan significativos en nuestra muestra dos grupos: por el lado de aportar, los que trabajan de modo remunerado y, por el lado del recibir, los estudiantes.

- Sólo resulta representativa la cantidad de dinero en el hábitat metropolitano.

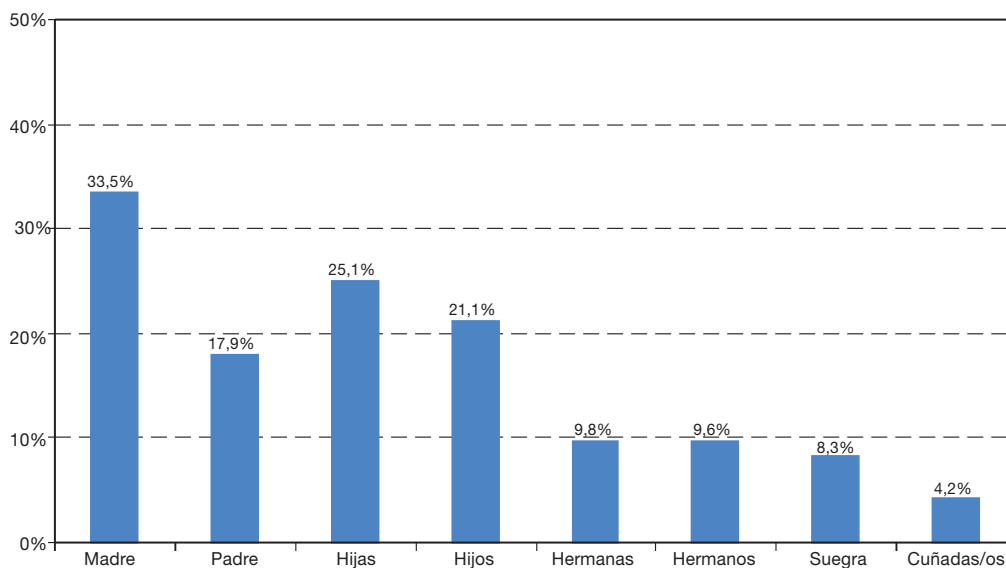
6.3. Miembros de la red familiar a los que se presta ayuda económica regular

Acabamos de resaltar que la mitad de las ayudas económicas regulares tienen como objetivo complementar ingresos insuficientes. Además, otros objetivos de esas ayudas eran: otro objeto, la paga o ayuda regular de bolsillo, ayuda para estudios o terapias, la pensión de alimentos para los hijos, ayuda para el alquiler de la vivienda y la cesión gratuita de la vivienda. Pues bien, en este epígrafe nos vamos a detener a considerar los miembros de la red familiar a los que los andaluces que han prestado esta ayuda afirman que son sus destinatarios³⁶.

En el siguiente gráfico están representados los destinatarios de las ayudas económicas regulares de los andaluces que las han prestado. Nos encontramos aquí con miembros de la red familiar básica y de la red familiar ampliada. Entre los miembros de la red familiar básica que se señalan destaca la madre (33,5% de los que han prestado este tipo de ayuda lo ha hecho a su madre), las hijas (25,1%), los hijos (21,1%), el padre (17,9%), las hermanas (9,8%) y los hermanos (9,6%). A esos miembros de la red familiar básica hay que sumar otros dos de la red familiar ampliada: la suegra (8,3%) y las cuñadas-os (4,2%).

36. No vamos a analizar los datos que se refieren a los miembros de la red familiar de los que se dice que han recibido esta ayuda debido a que, en general, no son significativos.

Gráfico 6.16. Porcentaje de población que presta ayuda económica regular a miembros de la red con los que no convive según familiar al que presta ayuda (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 36. Anexo

NOTA: Sólo se representan los miembros que han resultado significativos

De manera que las ayudas económicas regulares a miembros con los que no se convive presentan dos características: van dirigidas a miembros de la red familiar básica propia o del cónyuge, y se dirigen mucho más a las posiciones familiares femeninas (madre, hija, suegra) salvo cuando se trata de hermanos-as.

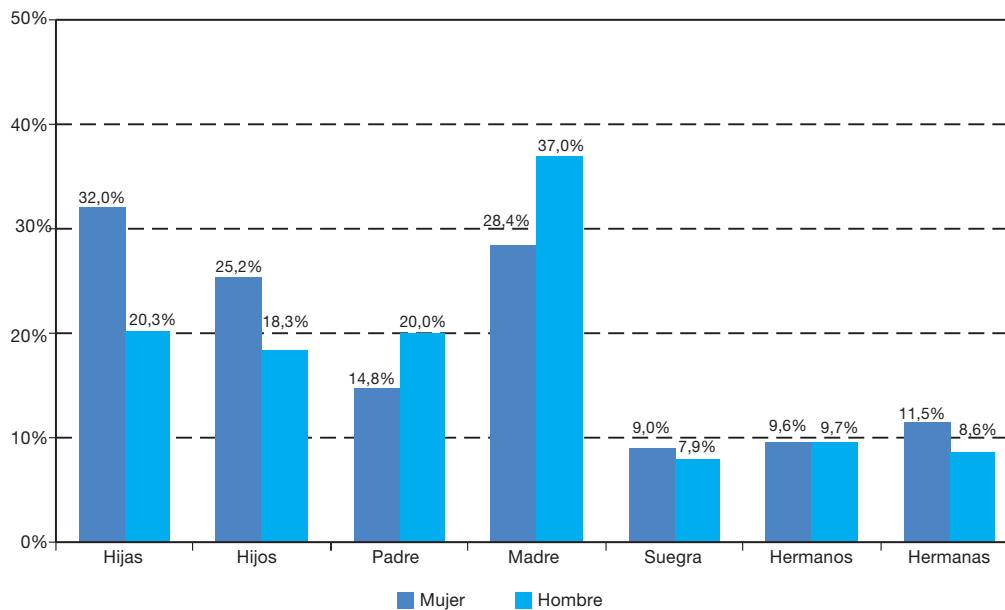
La diferencia del porcentaje que afirma haber prestado ayuda económica a la madre en comparación con el padre debe ser interpretada teniendo en cuenta varios factores: en primer lugar, el hecho de que la esperanza de vida de las mujeres es mayor que la de los hombres, lo que hace que haya más mujeres mayores que hombres. En segundo lugar, hay que tener en cuenta que muchas mujeres carecen de una pensión de jubilación propia y sólo disponen de una pensión de viudez o no contributiva, lo que hace que no dispongan de suficientes ingresos propios.

Pero también nos encontramos en los datos que los andaluces que prestan ayuda económica a sus hijas suponen

un 4% más que los que ayudan de modo regular a los hijos. En este caso, de nuevo, la interpretación de los datos debe tener en cuenta las diferencias que existen en la sociedad andaluza entre los empleos para chicas y chicos jóvenes. En el caso de ellas, no sólo los salarios son menores, sino que las posibilidades de estar paradas son mayores. Si, además, tenemos en cuenta que podemos encontrar madres solteras, es fácil argumentar que las jóvenes tienen, en general, menos acceso a los recursos económicos que los jóvenes, por lo que demandan más ayuda económica regular que ellos.

Además, cuando desagregamos los datos según el sexo de quien presta la ayuda (gráfico 6.17.), como se observa en el siguiente gráfico, vemos que hombres y mujeres mantienen, además, diferentes preferencias generacionales. Los hombres apoyan más a sus madres (alrededor de un 9% de diferencia) y a sus padres (alrededor de un 5% de diferencia) que las mujeres. Y ellas apoyan más a sus hijas (alrededor de un 12% de diferencia) y a sus hijos (un 7% de diferencia) que ellos.

Gráfico 6.17. Porcentaje de población por sexo que presta ayuda económica regular a miembros de la red con los que no convive según familiar al que presta ayuda (respuesta múltiple)



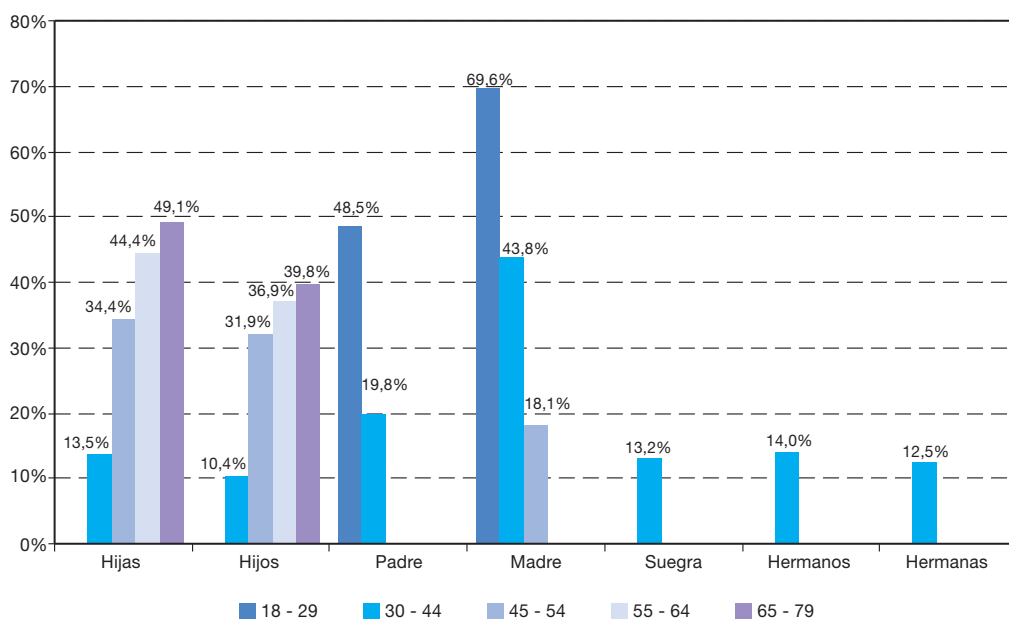
FUENTE: Tabla 36. Anexo

NOTA: Sólo se representan los miembros que han resultado significativos.

Según los grupos de edad, (gráfico 6.18.) podemos ver que los jóvenes prestan ayuda, sobre todo, a sus madres y a sus padres. Por el contrario, los grupos de edad de 55 a 79 años prestan ayuda a sus hijas e hijos. El grupo de edad intermedio (30 a 44 años) es el que más diversifica su ayuda, pues presta a madre, padre, hijas, hermanos, suegra, hermanas e hijos.

Así que si antes decíamos que los hombres prestan más ayuda a padres y madres que las mujeres, ahora podemos añadir que lo hacen principalmente los jóvenes. Por el otro lado, si bien las mujeres prestaban más ayuda a hijas e hijos, ahora podemos también argumentar que lo hacen sobre todo quienes tienen más de 55 años.

Gráfico 6.18. Porcentaje de población por edad que presta ayuda económica regular a miembros de la red con los que no convive según familiar al que presta ayuda (respuesta múltiple)



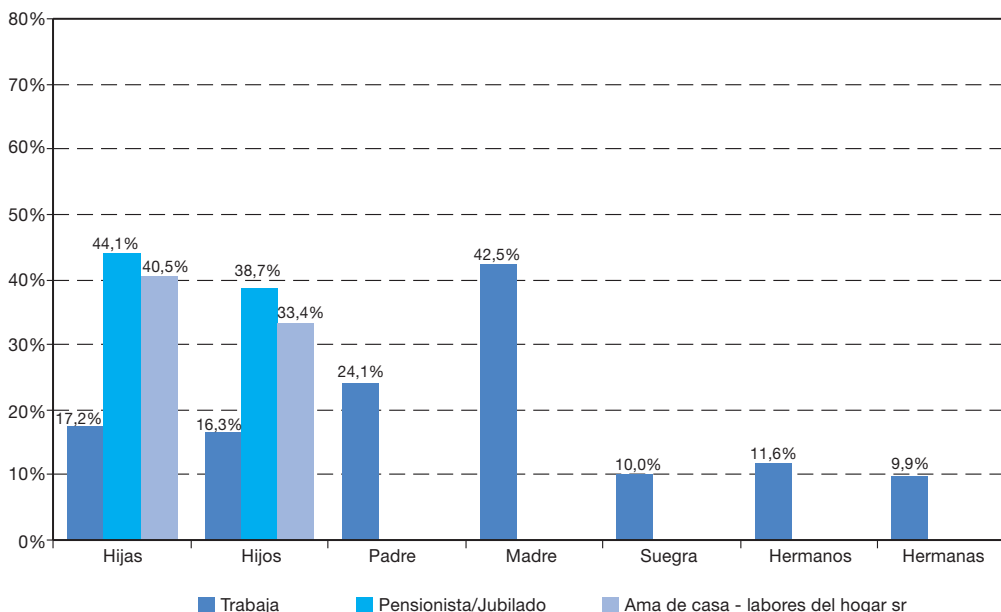
FUENTE: Tabla 36. Anexo

NOTA: No aparece en el gráfico el grupo de edad de 80 y más años, ya que no tiene valores muestrales significativos.

Pocos niveles de estudios resultan significativos en cuanto a las ayudas económicas regulares según los miembros a los que se presta ayuda (ver datos en Anexo). Quizá hay que resaltar aquí el esfuerzo que realizan los que han terminado el Bachillerato Elemental o EGB, pues prestan ayuda a madres, hijas, hijos, padres, hermanos y hermanas. Los Diplomados apoyan a hijos, madres e hijas. Los otros dos grupos que resultan significativos –5 años o más sin completar ciclo y los que disponen de un Bachillerato Superior- sólo prestan ayuda a su madre.

El gráfico que resume los miembros a los que se presta ayuda según dedicación (gráfico 6.19.) refleja que quienes más diversifican su ayuda son las personas que trabajan. Se trata de las personas que más recursos económicos manejan. Pensionistas y jubilados, y amas de casa, sólo prestan ayuda económica a hijas e hijos.

Gráfico 6.19. Porcentaje de población por actividad que presta ayuda económica regular a miembros de la red con los que no convive según familiar al que presta ayuda (respuesta múltiple)



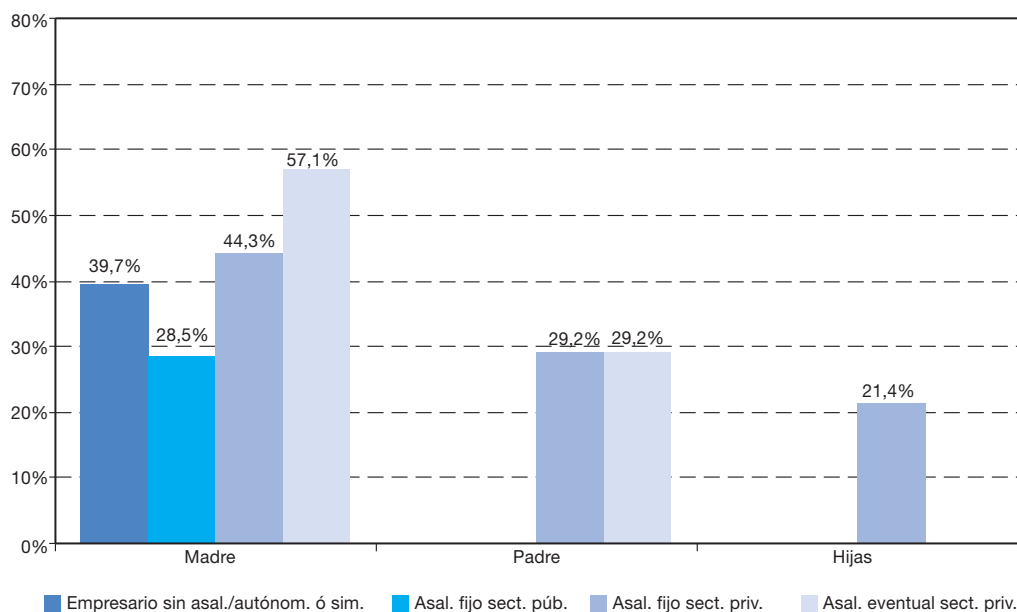
FUENTE: Tabla 36. Anexo

NOTA: Sólo tienen valores muestrales significativos las dedicaciones y los miembros de la red familiar que se representan en el gráfico

Cuando se desagregan los datos de las personas que trabajan según situación profesional (gráfico 6.20.), podemos observar que los asalariados fijos del sector privado son los que prestan ayuda a más miembros (madre, padre e hijas). Los

asalariados eventuales del sector privado ayudan a madre y padre. Tanto los autónomos como los asalariados fijos del sector público sólo ayudan a sus madres.

Gráfico 6.20. Porcentaje de población según situación profesional que presta ayuda económica regular a miembros de la red con los que no convive según familiar al que presta ayuda (respuesta múltiple)



FUENTE: Tabla 36. Anexo

NOTA: Sólo tienen valores muestrales significativos las situaciones profesionales y los miembros de la red familiar que se representan en el gráfico

Por último, hay que decir que en el ámbito Metropolitano es donde se ayuda a más miembros de la red familiar (ver datos

en Anexo). En el Litoral sólo se ayuda a madre, hijos e hijas y, en el Interior, se ayuda exclusivamente a madres e hijas.

Cuadro 6.4. Miembros de la red familiar a los que se presta ayuda regular

- Entre los miembros de la red familiar básica que se señalan destaca la madre (33,5% de los que han prestado este tipo de ayuda lo ha hecho a su madre), las hijas (25,1%), los hijos (21,1%), el padre (17,9%), las hermanas (9,8%) y los hermanos (9,6%). A esos miembros de la red familiar básica hay que sumar otros dos de la red familiar ampliada: la suegra (8,3%) y las cuñadas-os (4,2%).

- Los hombres apoyan más a sus madres (un 9% más) y a sus padres (un 5% más) que las mujeres. Y ellas apoyan más a sus hijas (un 12% más) y a sus hijos (un 7% más) que ellos.

- Los jóvenes prestan ayuda, sobre todo, a sus madres y a sus padres. Por el contrario, los grupos de edad de 55 a 79 años prestan ayuda a sus hijas e hijos. El grupo de edad intermedio (30 a 44 años) es el que más diversifica su ayuda.

- Los que han terminado el Bachillerato Elemental o EGB son los que ayudan a más miembros: madres, hijas, hijos, padres, hermanos y hermanas.

- Los que trabajan son, también, los que más ayuda prestan a más miembros. Pensionistas y jubilados, y amas de casa sólo prestan ayuda económica a hijas e hijos.

- Según la situación profesional, los asalariados fijos del sector privado son los que prestan ayuda a más miembros (madre, padre e hijas).

- Por último, hay que señalar que el ámbito metropolitano es donde más ayuda se presta y a un mayor número de miembros.

7. La transmisión de la herencia: un regalo intergeneracional

En este epígrafe nos vamos a detener a considerar las herencias que los andaluces han recibido de su red familiar. Veremos quiénes han recibido herencias y cuáles son sus características sociodemográficas. También analizaremos el tipo de herencia que han recibido, cuándo lo han hecho y si esa herencia ha tenido –o no- consecuencias en sus relaciones familiares.

La herencia constituye una transmisión de patrimonio que legan las personas, generalmente a sus descendientes, por lo que se puede decir que se trata de un regalo intergeneracional. En nuestro país, la transmisión de herencias está regulada legalmente, por lo que, en principio, no deberíamos encontrar, por ejemplo, diferencias entre hijos e hijas. En todo caso, nos interesa saber la diferencia que se produce en las distintas redes familiares atendiendo a la edad de la persona, a su nivel de formación, dedicación, situación profesional y hábitat.

Es lógico suponer que este regalo intergeneracional haya sido percibido con mayor frecuencia conforme avance la edad de las personas. Sin embargo, el hecho de percibir una herencia no depende sólo de la edad, pues sólo se puede transmitir cuando la persona posee bienes muebles o inmuebles que legar, de modo que la transmisión de herencia dependerá de otros factores: en primer lugar, del nivel económico de las generaciones que fallecen; pero también de

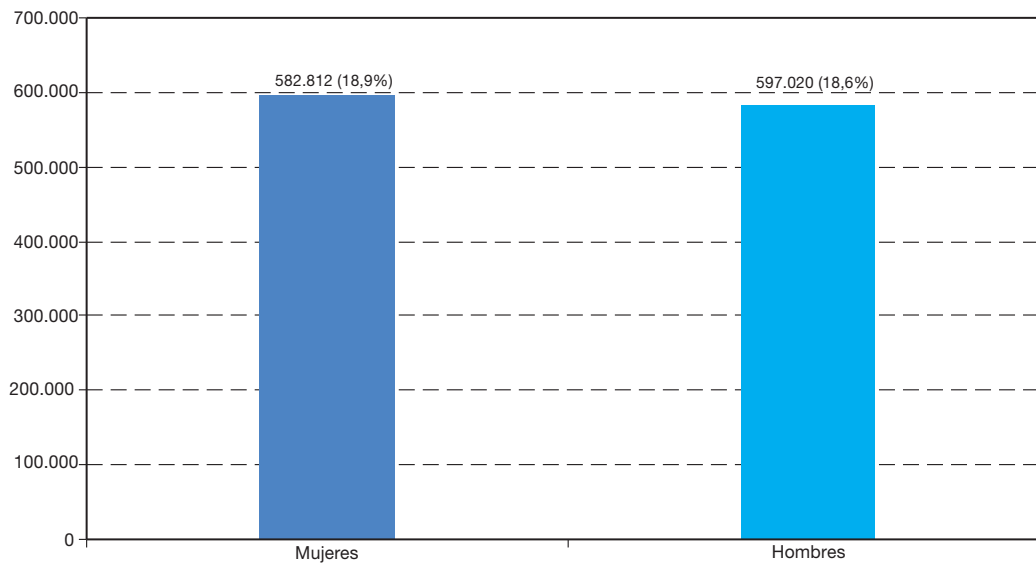
los hábitos de consumo y de ahorro, que posibilitan más o menos la acumulación de dinero o propiedades disponibles para ser redistribuidas.

Por eso, la percepción de la herencia es un fenómeno relativamente minoritario en la población. Entre los 6.271.244 andaluces de 18 años y más en el momento de realizar nuestra encuesta, sólo un 18,8% afirma haber recibido alguna herencia, lo que supone 1.179.831 personas. En otras palabras, casi dos de cada diez andaluces dice haber recibido alguna herencia. Veamos a continuación cuáles son las características sociodemográficas de los que afirman haber vivido la experiencia de heredar.

Como podemos observar en el gráfico 7.1., 582.812 hombres andaluces (un 18,9% de todos los hombres andaluces) y 597.020 mujeres (un 18,6% de todas las mujeres) han recibido alguna herencia. En comparación con otros intercambios en las redes familiares andaluzas, nos encontramos aquí con una mayor igualdad³⁷ entre hombres y mujeres que se explica, sin duda, por la coacción legal que impone un reparto no discriminatorio entre los sexos. Pero, como veremos en este epígrafe, la igualdad entre hombres y mujeres que parecen reflejar estos datos, tiene que ser matizada en muchos aspectos. Llegaremos a afirmar que existe una clara desigualdad entre los sexos.

37. Decimos 'mayor' igualdad, puesto que aunque aparece poco significativa la diferencia de porcentajes, hay que tener en cuenta que hay muchas más mujeres en edad avanzada que varones, ya que su esperanza de vida es mayor, por lo que, al menos en principio, debería ser mayor el porcentaje de mujeres que están vivas y han recibido herencia, que el de hombres.

Gráfico 7.1. Personas que han recibido alguna herencia según sexo



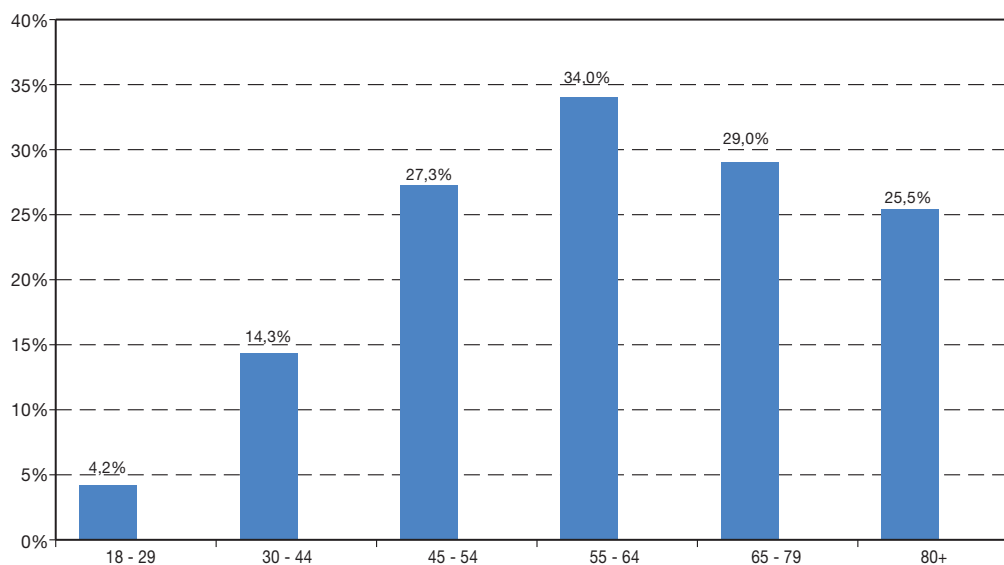
FUENTE: Tabla 38. Anexo

NOTA: Sólo se analizan las respuestas afirmativas. Los porcentajes entre paréntesis están calculados del siguiente modo: hombres que han recibido herencia respecto al total de hombres de la población andaluza, y el de mujeres que han recibido herencia respecto del total de mujeres de la población andaluza.

Antes decíamos que, en principio, a una mayor edad de las personas, más posibilidades deberían tener de recibir alguna herencia. Sin embargo, las cosas no son así, como podemos observar en el siguiente gráfico. Cada grupo de edad ha recibido herencias o no dependiendo también de otros

factores: el nivel económico de sus familiares fallecidos hace posible -o no- el que puedan legar, unido a las costumbres de gasto y ahorro, que matizan claramente ese supuesto nivel económico.

Gráfico 7.2. Personas que han recibido alguna herencia según grupos de edad



FUENTE: Tabla 38. Anexo

NOTA: Sólo se analizan las respuestas afirmativas. Los porcentajes están calculados teniendo en cuenta el total de personas que ha recibido herencia en cada grupo de edad respecto al total de personas de ese grupo de edad en la población andaluza.

De manera que, el grupo de edad que en la actualidad ha recibido más herencias es el de las personas que tienen entre 55 y 64 años (ver gráfico 7.2.). Hasta los 64 años la evolución que observamos es creciente, como era de esperar, ya que cuanto más aumenta la edad de la persona más posibilidades hay de que fallezca algún miembro cercano de su red familiar.

Sin embargo, a partir de los 64 años se observa una tendencia decreciente que seguramente tiene que ver con los otros factores a los que aludíamos antes: se trata de generaciones en las que hay más personas que, desgraciadamente, no han tenido qué heredar.

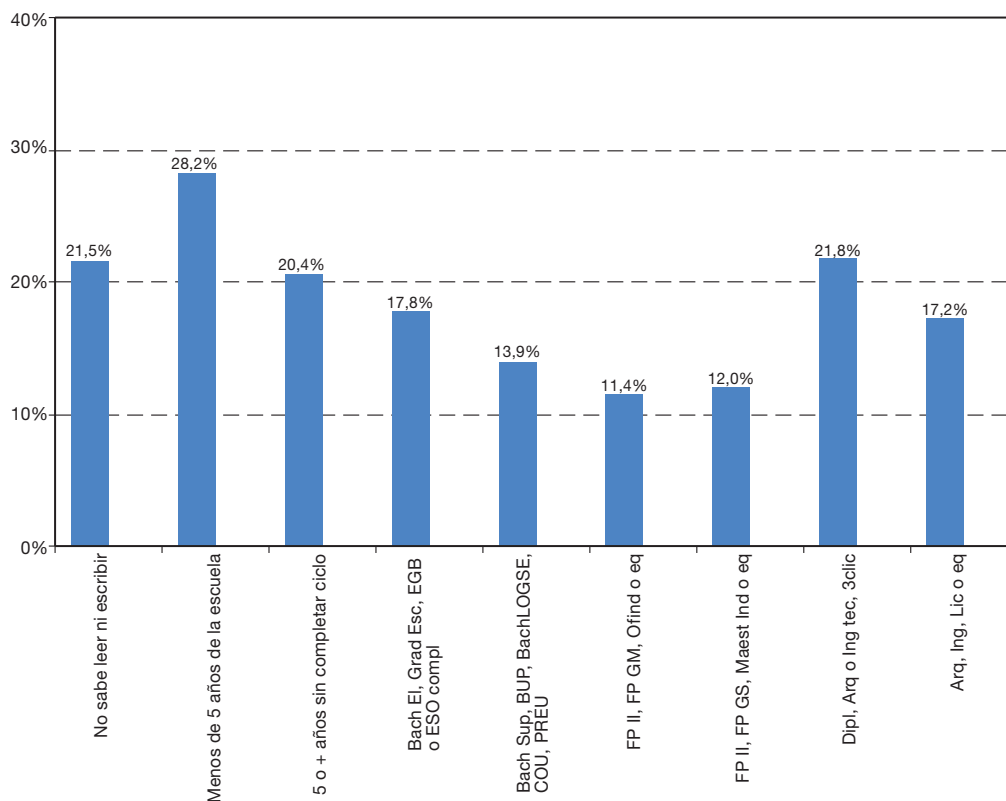
Los datos sobre la edad tienen su correlato en los niveles de estudios. Como se puede comprobar en el siguiente gráfico 7.3., las personas que no saben leer ni escribir, que son personas de edad muy avanzada, sólo han recibido herencia en un 21,3% de las ocasiones. Este grupo, a pesar de su edad avanzada, no ha contado con familias que dispusieran mayoritariamente de la posibilidad de transmitir bienes³⁸. La categoría formada por las personas que tienen menos de 5 años de escuela es la que más herencias ha recibido (28,1%), lo que se explica porque son de más edad que el resto. Esas dos categorías, junto a la de 5 o más años sin completar el ciclo, cuyos miembros han recibido herencia en un 20,4% de los casos, constituyen el grueso de personas cuyos ascendientes han fallecido en más ocasiones.

Entre las personas con nivel de estudios alto, sorprende el relativamente alto porcentaje de herederos entre los Diplomados, Arquitectos e Ingenieros Técnicos. Se trata de una categoría en la

que seguramente han ingresado muchos jóvenes que todavía no han tenido la ocasión de percibir herencia alguna debido a su relativa juventud, por lo que podemos suponer que el alto porcentaje (21,7%) se debe a que las personas mayores de esta categoría han recibido herencia de un modo más frecuente que el resto de la población. Algo semejante ocurre con los Arquitectos, Ingenieros y Licenciados, que han recibido herencia en un 21,7% de las ocasiones.

El resto de las categorías de nivel de estudios intermedio presenta porcentajes más bajos debido, probablemente, a su relativa juventud. En esta línea se explica que sólo el 11,4% de los que han terminado Formación Profesional I afirman que han recibido herencias. Respecto a estos grupos de nivel de estudios intermedio, es de esperar que, aunque su porcentaje sea bajo en estos momentos, aumente en un futuro más o menos próximo de manera significativa.

Gráfico 7.3. Personas que han recibido alguna herencia según nivel de estudios



FUENTE: Tabla 38. Anexo

NOTA¹: En el gráfico no aparecen las categorías de respuesta "NS/NC" y el nivel formativo de "Doctorado", ya que ambas no tienen valores muestrales significativos.

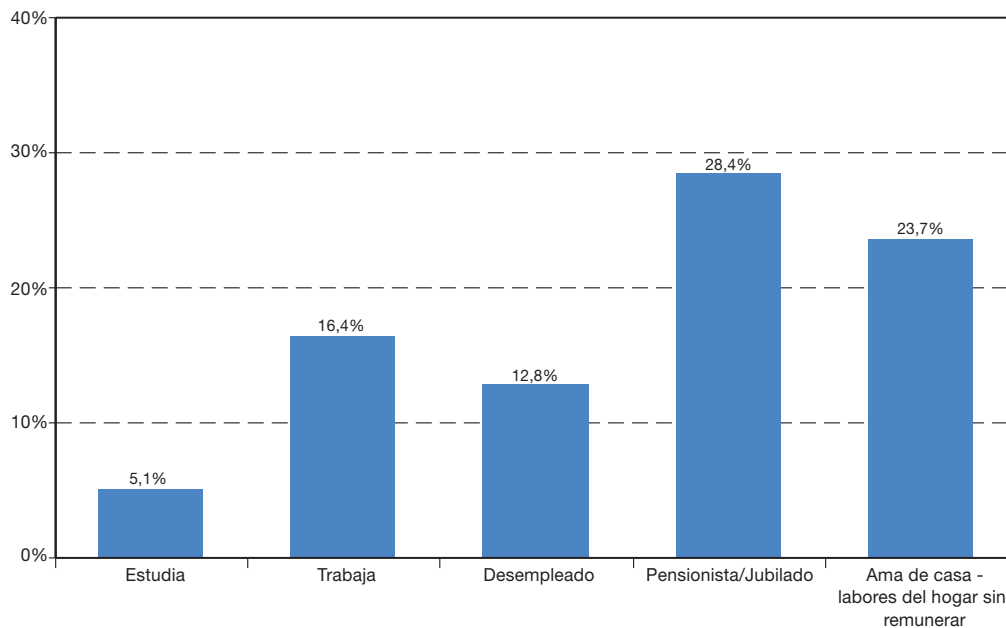
NOTA²: Sólo se analizan las respuestas afirmativas. Los porcentajes están calculados del siguiente modo: personas que han recibido herencia respecto del total de personas de esa categoría.

38. Estas personas, principalmente mujeres, que son una minoría en Andalucía, crecieron en familias más pobres que la media de la población actual.

Si nos fijamos en la percepción de herencias según la actividad principal (gráfico 7.4.), podemos ver cómo los pensionistas/jubilados constituyen el grupo con el porcentaje más alto de perceptores (28,4%), lo que se explica porque esta categoría concentra al mayor número de personas mayores. A ese grupo le sigue el de las amas de casa, que han recibido herencia en un 23,6%, categoría que seguramente reúne a mujeres de muchos grupos de edad y status sociales.

Los desempleados sólo han recibido herencia en un 12,8% de los casos. Si los comparamos con las personas que trabajan, que han sido perceptores en un 16,3% de las ocasiones, la diferencia se explica porque la edad media de los parados es menor que la edad media de las personas que trabajan. Los estudiantes sólo han recibido herencia en un 5,1% de ocasiones debido, sin duda, a su juventud.

Gráfico 7.4. Personas que han recibido alguna herencia según actividad principal



FUENTE: Tabla 38. Anexo

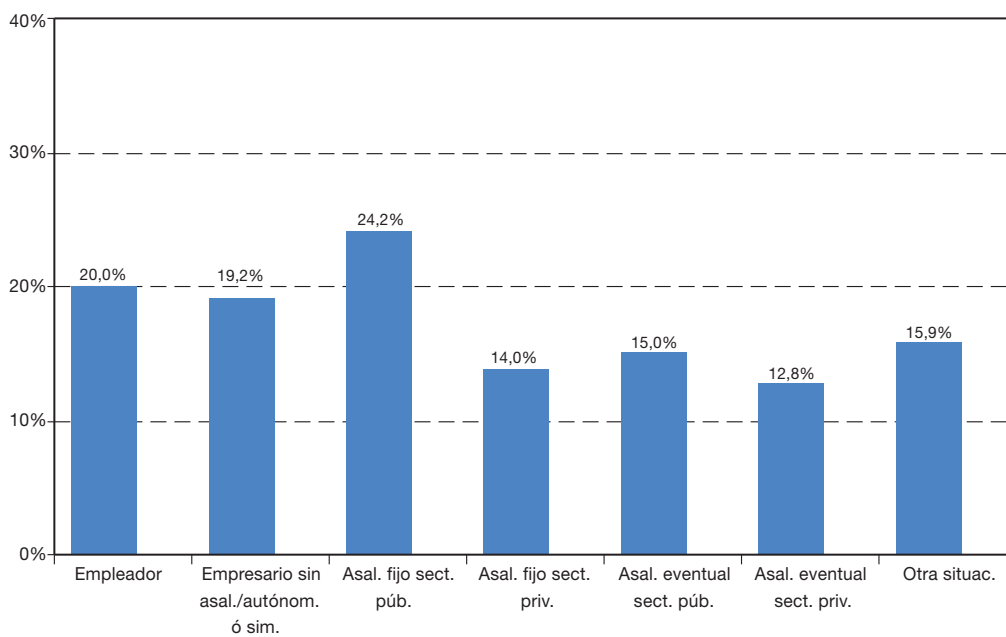
NOTA: En el gráfico no aparecen las categorías de respuesta "NS/NC" y "Otra actividad" ya que ambas no tienen valores muestrales significativos

Dentro del 16,3% de personas que trabajan en el mercado laboral y han percibido herencia, los que han experimentado esa situación en más ocasiones, como podemos observar en el siguiente gráfico, son los asalariados fijos del sector público (24,1%) seguidos de los empleadores con asalariados (19,9%). Se trata de los grupos que pertenecen a las familias más pudientes en la sociedad andaluza. La diferencia entre ambos

es notable, por lo que hay que suponer que los empleadores, o bien son más jóvenes, o bien provienen de familias menos pudientes que los asalariados fijos del sector público.

En el otro extremo tenemos a los asalariados eventuales del sector privado, entre los cuales se llega a alcanzar un 12,7% de herederos, y a los asalariados fijos del sector privado, que llegan a un 13,9%.

Gráfico 7.5. Personas que han recibido alguna herencia según situación profesional



FUENTE: Tabla 38. Anexo

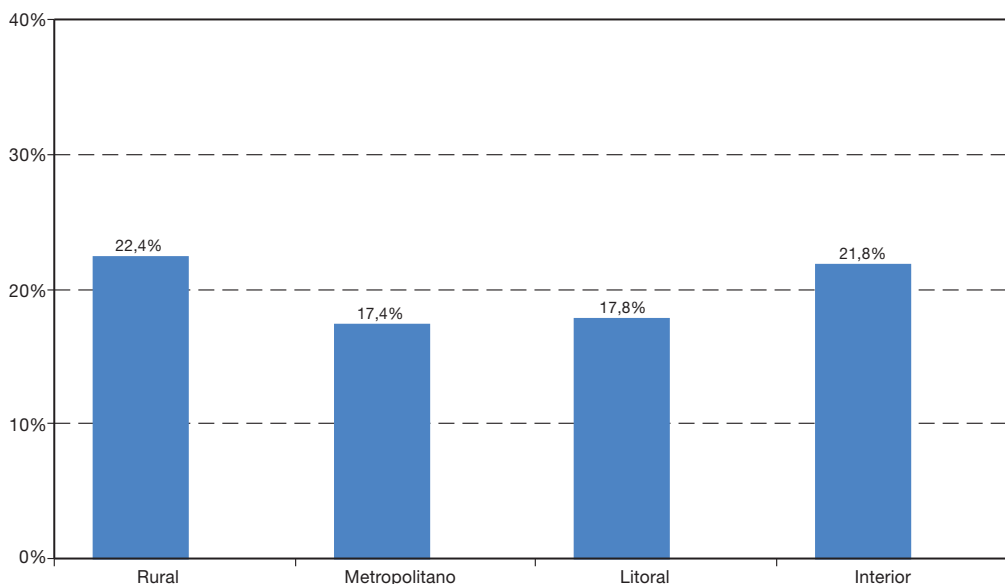
NOTA¹: En el gráfico no aparecen las categorías de respuesta "NS/NC", "Miembros coop.", y "Ayuda familiar" ya que no tienen valores muestrales significativos.

NOTA²: Sólo se analizan las respuestas afirmativas. Los porcentajes están calculados del siguiente modo: total de personas que han recibido herencia respecto del total de personas de esa categoría.

Por último podemos decir que el porcentaje de personas que han recibido herencia según hábitat (gráfico 7.6.) encuentra su máximo en las zonas rurales (22,3%) y su mínimo en las metropolitanas (17,3%). Por un lado, las zonas rurales andaluzas se caracterizan porque están habitadas por

población muy mayor, pero además, puede suceder que quienes han percibido herencia no hayan tenido necesidad de emigrar a las zonas metropolitanas puesto que pertenecían a los grupos con mayor estatus.

Gráfico 7.6. Personas que han recibido alguna herencia según hábitat



FUENTE: Tabla 8. Anexo

NOTA: Sólo se analizan las respuestas afirmativas. Los porcentajes están calculados del siguiente modo: cantidad de personas que han recibido herencia en cada categoría respecto al total de población de esa categoría.

Así pues, la edad es la variable sociodemográfica clave para entender la variación en los porcentajes de personas que han recibido herencia en Andalucía. Esa variable se ve matizada, pues tenemos entre las personas mayores un grueso de personas que no han recibido herencia, posiblemente porque sus ascendientes pertenecían a grupos de rentas

bajas. La herencia constituye un regalo intergeneracional que sólo es posible cuando los ascendientes disponen de un superavit de bienes al final de sus vidas. En el caso andaluz, nos encontramos en la actualidad con el siguiente perfil sociodemográfico de las personas que heredan:

Cuadro 7.1. Perfil del actual heredero/a andaluz

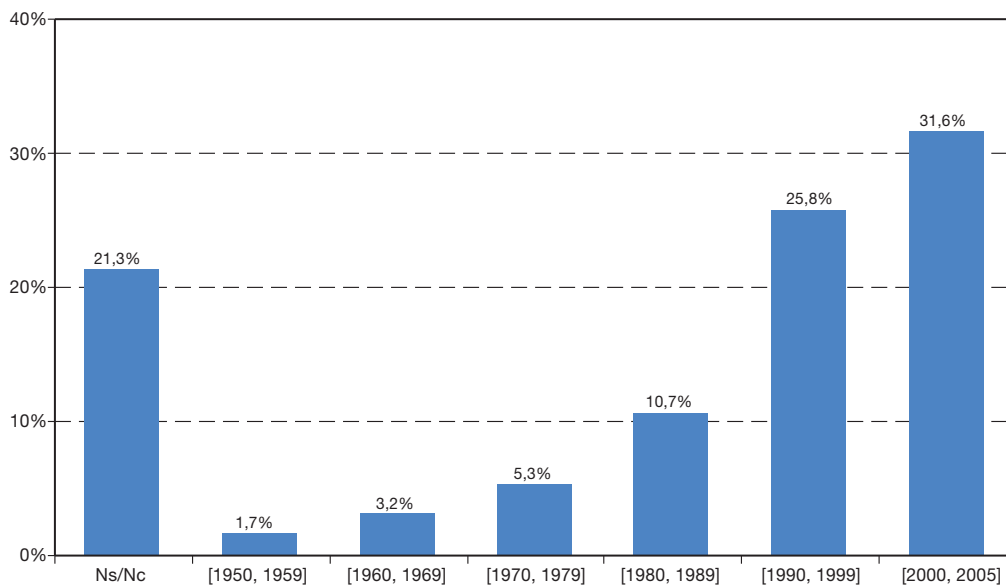
Hombre/mujer, de entre 55-64 o 65-79 años; con menos de 5 años de escolarización, o bien Diplomado o Arquitecto o Ingeniero Técnico. En cuanto a la dedicación, será pensionista o ama de casa. En el caso de que trabaje de modo remunerado, será preferentemente asalariado del sector público o empleador. Habitará en el mundo rural o en el interior.

7.2. Período de percepción de la herencia

Seguidamente vamos a pasar a describir cuándo han recibido la herencia los individuos según sus características sociodemográficas. Acabamos de destacar la importancia de la edad a la hora de recibir la herencia. También hemos resaltado que en las últimas décadas los andaluces han experimentado un aumento general de rentas medias, por lo que ha crecido la cantidad de este regalo intergeneracional

disponible entre la población andaluza. Como se puede observar en el gráfico, el grueso de herederos actuales ha recibido su herencia mayoritariamente en las últimas décadas. Los ochenta y, sobre todo, los noventa, constituyen períodos donde la tendencia de crecimiento de herederos se acusa. La mayor parte de los herederos actuales (un 31,6%) ha heredado en el período inmediatamente anterior a la realización de la encuesta (2000-2005).

Gráfico 7.7. Porcentaje de herederos según el periodo en el que recibieron la herencia



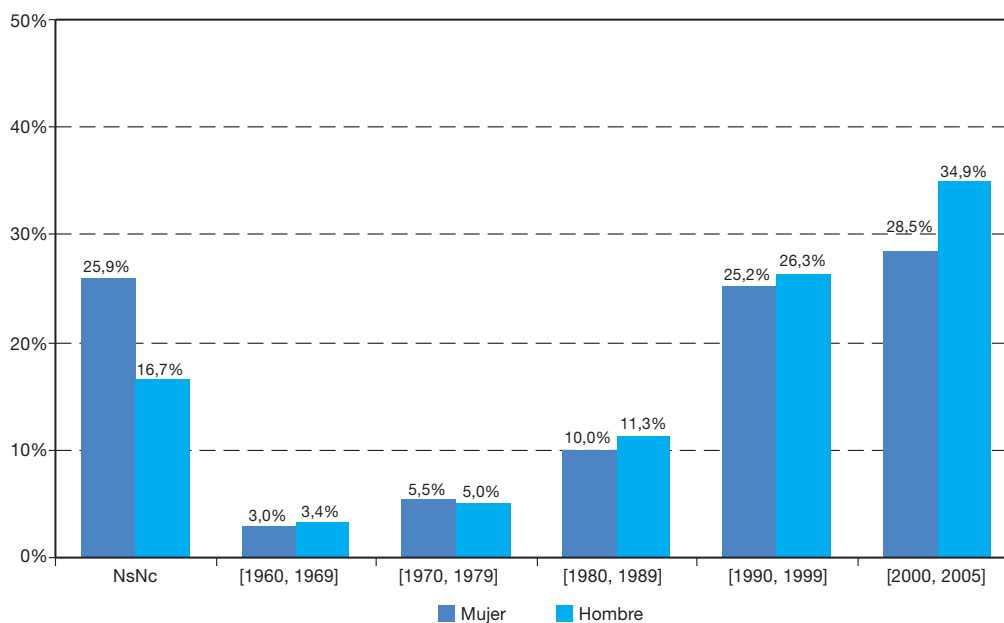
FUENTE: Tabla 39. Anexo

NOTA: El porcentaje de herederos está calculado sobre el total de los que han contestado esta pregunta en nuestra encuesta, incluyendo la categoría NS/NC.

Si nos fijamos en el período en el que herederos y herederas dicen haber percibido la herencia hay que constatar, en primer lugar, el elevado porcentaje de mujeres que no contesta esta pregunta. Sorprende que, además, cuanto más nos alejamos hacia el pasado, más se iguala el porcentaje de herederos y herederas. Como sabemos que entre la población mayor hay más mujeres que hombres, podemos concluir que

las mujeres mayores son las candidatas más claras a no contestar la pregunta. Es sobre todo en las décadas de percepción de la herencia más recientes donde la respuesta de los herederos sobresale sobre el de las herederas. Ese comportamiento responde a una realidad: entre los herederos más recientes hay más hombres que mujeres que perciben herencia³⁹ (gráfico 7.8.).

Gráfico 7.8. Porcentaje de herederos según sexo y período de percepción de la herencia



FUENTE: Tabla 39. Anexo

NOTA: Los porcentajes están calculados teniendo en cuenta el total de hombres y el de mujeres.

39. Los valores absolutos de hombres y mujeres que han percibido herencia entre el 2000-2005 así lo corrobora: en ese período encontramos en la población andaluza 203.449 herederos y 169.892 herederas.

Si nos detenemos a observar el comportamiento de los grupos de edad según el período de percepción de la herencia (ver en Anexo), podemos ver cómo las personas mayores de la muestra que han resultado significativas (65 a 79 años) figuran como los que antes empezaron a percibir herencias. Un 5,8% de ellos la recibió en la década de los cincuenta, un 7,4% en la de los sesenta, un 9,6% en la de los setenta, un 14,1% en la de los ochenta, un 16% en la de los noventa, y sólo un 9,3% ha recibido herencia desde el 2000 al 2005.

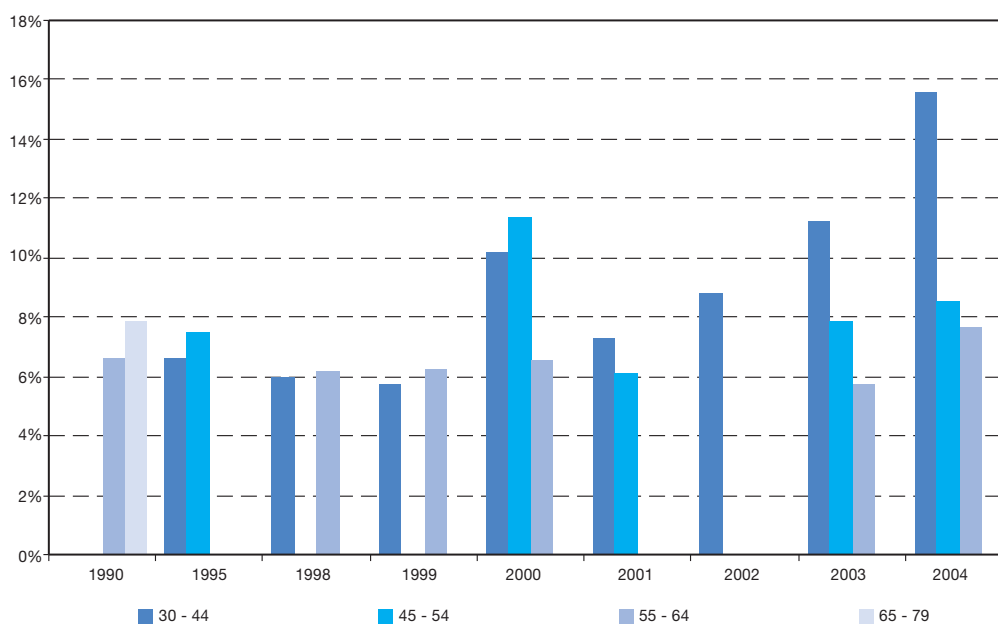
El grupo edad que actualmente tiene 55 a 64 años no comenzó a recibir herencias de modo significativo en los años sesenta, como cabría esperar, porque durante esa década en Andalucía apenas hubo herederos. Este grupo de edad comenzó a recibir herencias de modo significativo en los setenta, coincidiendo ya con los que tienen en la actualidad entre 45 a 54 años. La década de los sesenta se caracteriza, por tanto, por un déficit de regalos intergeneracionales, déficit que se explica por la crisis económica que Andalucía sufrió tras la guerra civil y que

impidió la aparición de nuevos herederos en el período 1960-1969.

A partir de ahí, los datos parecen mostrar la misma progresión que antes indicábamos: en los ochenta se incorpora a recibir herencias el grupo que en la actualidad tiene de 30 a 44 años, y en los noventa se incorporan los jóvenes que actualmente tienen de 18 a 29 años de edad.

Pero también hay que destacar como en los últimos cinco años se produce el fenómeno al que antes nos referíamos: todos los grupos de edad reciben un altísimo porcentaje de herencias. En los últimos cinco años el porcentaje de jóvenes triplica el de los que recibieron herencia en los noventa. El porcentaje de los que tienen en la actualidad 30-44 años aumenta del 30% a más de un 50%, y el resto de grupos de edad todavía mantienen un alto porcentaje de herencias. La bonanza económica en Andalucía en las décadas de los ochenta y noventa son claves para entender la percepción de las actuales herencias entre la población andaluza.

Gráfico 7.9. Porcentaje de herederos según edad y periodo de percepción de la herencia



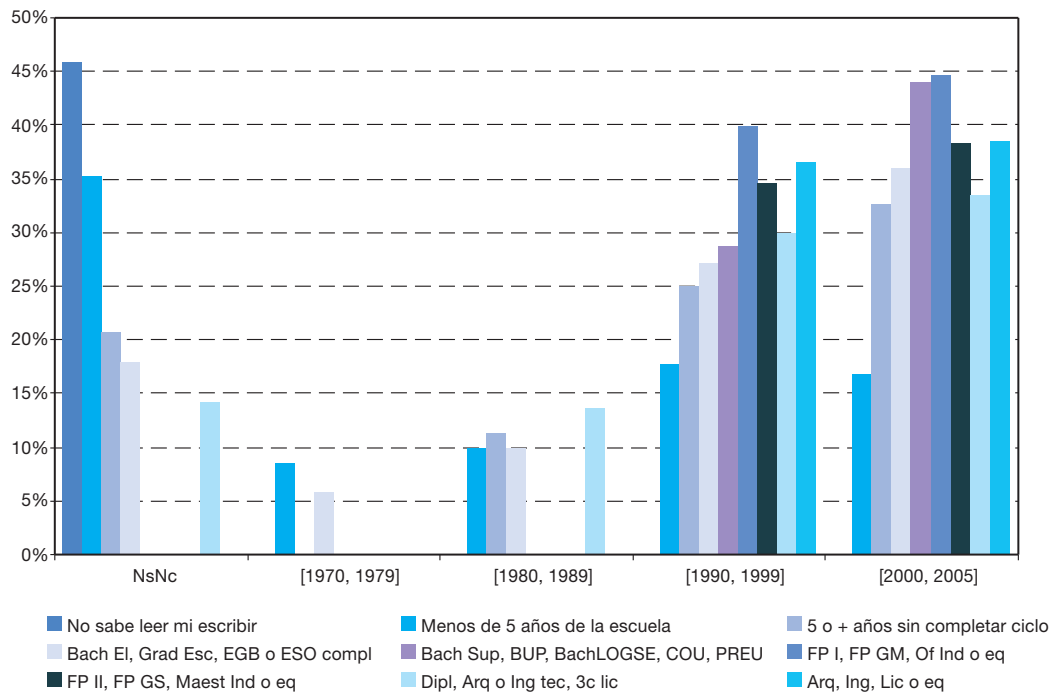
FUENTE: Tabla 39. Anexo

NOTA: Los porcentajes están calculados teniendo en cuenta el total de hombres y el de mujeres.

Veamos ahora el efecto que tiene el nivel de formación en lo que se refiere a los períodos de percepción de herencias (gráfico 7.10.). Como podemos observar, la respuesta de no sabe no contesta se agrupa, sobre todo, entre las personas con ausencia de estudios o que sólo han alcanzado niveles bajos. Entre los herederos de los años setenta, predominan los que tienen menos de 5 años de escolarización y los que tienen Bachillerato elemental. Una década más tarde, en los ochenta,

destacan los Diplomados, Arquitectos e Ingenieros Técnicos, los que tienen cinco años o más de escolarización sin completar ciclo, los de menos de 5 años de escolarización y los que disponen de un Bachillerato elemental o Graduado escolar. En los dos últimos períodos se incorporan todos los niveles educativos, quedando excluidas únicamente las personas que no saben leer ni escribir.

Gráfico 7.10 Porcentaje de herederos según niveles de formación y periodo de percepción de la herencia



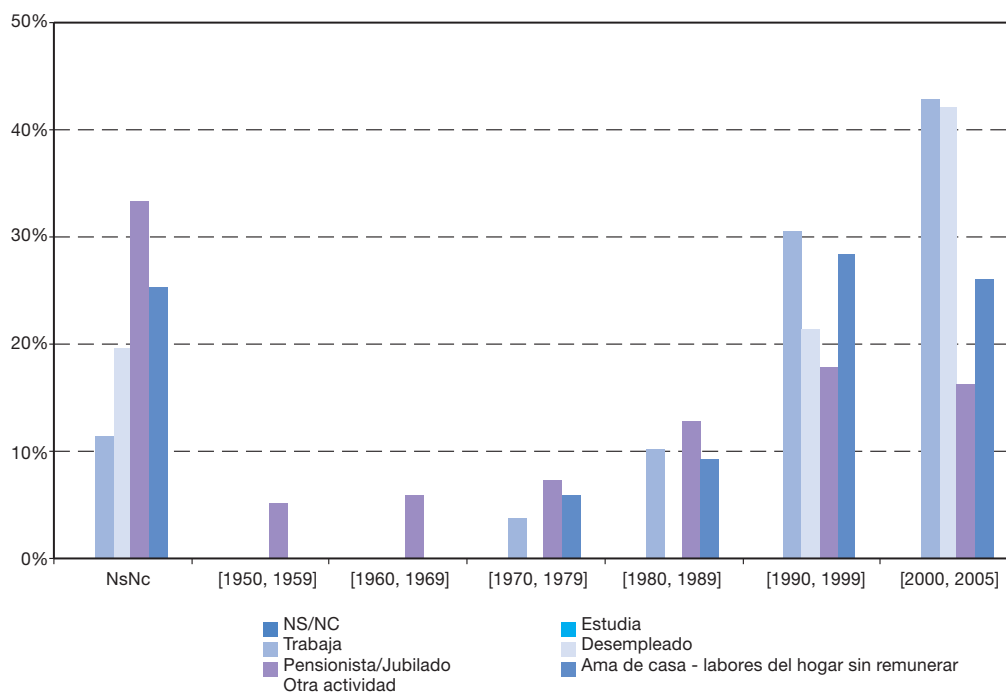
FUENTE: Tabla 39. Anexo

NOTA: Las siguientes décadas: NS/NC, [1940, 1949], [1950, 1959], [1960, 1969] no aparecen en el gráfico por no tener datos muestrales significativos. Esto ocurre igualmente con los niveles de formación su nivel de formación, No sabe leer ni escribir, Doctorado y la categoría de NS/NC.

Si atendemos a la dedicación (gráfico 7.11.), de nuevo podemos ver cómo el porcentaje de los que no contestan alcanza sus puntos álgidos entre los pensionistas, las amas de casa y los desempleados. Respecto a los que sí contestan sobre el período en el que recibieron la herencia hay que decir que, como era de esperar, los jubilados y pensionistas actuales han sido los primeros en recibir herencias, ya que empezaron a

percibir las en los años cincuenta, y no han dejado de hacerlo desde entonces. En los años setenta se incorporan un grupo de las actuales amas de casa y de personas que trabajan de manera remunerada. Los desempleados actuales que han recibido herencias lo han hecho en períodos más recientes, en concreto desde los noventa.

Gráfico 7.11. Porcentaje de herederos según actividad y periodo de percepción de la herencia



FUENTE: Tabla 39. Anexo

NOTA: Las siguientes décadas: NS/NC, [1940, 1949], [1950, 1959], [1960, 1969] no aparecen en el gráfico por no tener datos muestrales significativos. Esto ocurre igualmente con los niveles de formación su nivel de formación, No sabe leer ni escribir, Doctorado y la categoría de NS/NC.

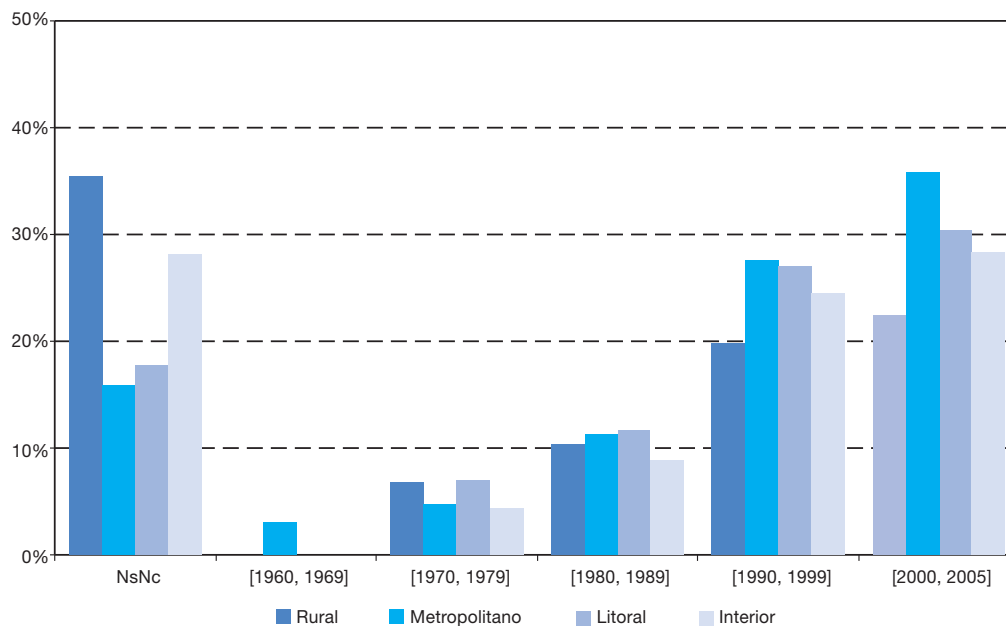
Acabamos de resaltar que las personas que trabajan de modo remunerado en la actualidad comenzaron a recibir herencias en los años setenta. Observando la situación profesional de ese grupo (ver datos en Anexo), podemos decir que en los ochenta, que es cuando las distintas situaciones profesionales empiezan a ser significativas, sólo encontramos

al grupo de los autónomos y a los asalariados fijos del sector público. En los noventa se suman a esos dos grupos los asalariados fijos del sector privado y los asalariados eventuales del sector privado. Es precisamente este último grupo, el de los asalariados fijos del sector privado, el único que resulta significativo en la categoría de respuesta no sabe/no contesta.

Queda ver, por último, el efecto que tiene el hábitat respecto a los períodos en los que percibieron la herencia nuestros actuales herederos. Como se puede ver en el gráfico 7.12., el grupo del 'no sabe/no contesta' encuentra su mayor porcentaje entre las personas del mundo rural y del interior, personas que, debido seguramente a su edad tienen más tendencia a no contestar la

pregunta. Como consecuencia, parece que en los años sesenta sólo se percibieron herencias de manera significativa entre las personas que en la actualidad habitan en las grandes metrópolis. Así pues, nos encontramos en disposición de ofrecer algunas conclusiones respecto al período en el que los actuales herederos percibieron la herencia.

Gráfico 7.12. Porcentaje de herederos según tipo de hábitat y periodo de percepción de la herencia



FUENTE: Tabla 39. Anexo

NOTA: las décadas de [1940, 1949], [1950, 1959] y la categoría de respuesta NS/NC, no aparecen en el gráfico por no tener valores muestrales significativos.

Cuadro 7.2. Período de percepción de la herencia

- En cuanto al período de percepción de la herencia, las mujeres predominan sobre los hombres en el 'no sabe/no contesta', sobre todo las mujeres mayores. Entre los que han recibido la herencia en los últimos cinco años predominan los varones sobre las mujeres.

- También hemos detectado, analizando los grupos de edad, que durante los años sesenta no se incorporó una nueva generación de herederos, consecuencia, sin duda, de la crisis económica posterior a la guerra civil. Las épocas más recientes reflejan un incremento altísimo de herederos.

- Conforme nos acercamos a la actualidad los nuevos herederos alcanzan un mayor nivel de estudios.

- Entre los actuales herederos, los que antes recibieron la herencia son los pensionistas, seguidos de las amas de casa, personas que trabajan, desempleados y estudiantes.

- Si observamos los datos según la situación profesional de los herederos que trabajan de manera remunerada, podemos decir que durante los ochenta sólo heredaron los autónomos y los asalariados fijos del sector público. En los noventa se incorporaron los actuales asalariados fijos del sector privado y los eventuales del sector privado, incorporándose en los últimos cinco años los trabajadores eventuales del sector público.

- Por último, hay que señalar que respecto al período de percepción de la herencia según el hábitat de los herederos encontramos un altísimo porcentaje de 'no sabe/no contesta' en el mundo rural e interior.

7.2. Naturaleza de la herencia recibida

En este epígrafe trataremos de dar cuenta de la naturaleza de los bienes que se transmiten a otros miembros de la red familiar. Se trata de muebles e inmuebles que han podido ser acumulados y que están disponibles tras el fallecimiento de una persona, por lo que la naturaleza de los bienes nos informa también de los bienes que los andaluces pueden y quieren atesorar durante sus vidas.

Para empezar, hay que señalar que las acciones y otros productos financieros, al igual que los negocios profesionales, no resultan significativos, por lo que podemos decir que la sociedad andaluza no reserva de manera habitual este tipo de bienes. Es decir, ni la economía financiera ni los negocios profesionales constituyen objetos que los andaluces tengan como punto de referencia hasta el punto de poner todos sus esfuerzos para hacerse acopio de ellos durante sus vidas.

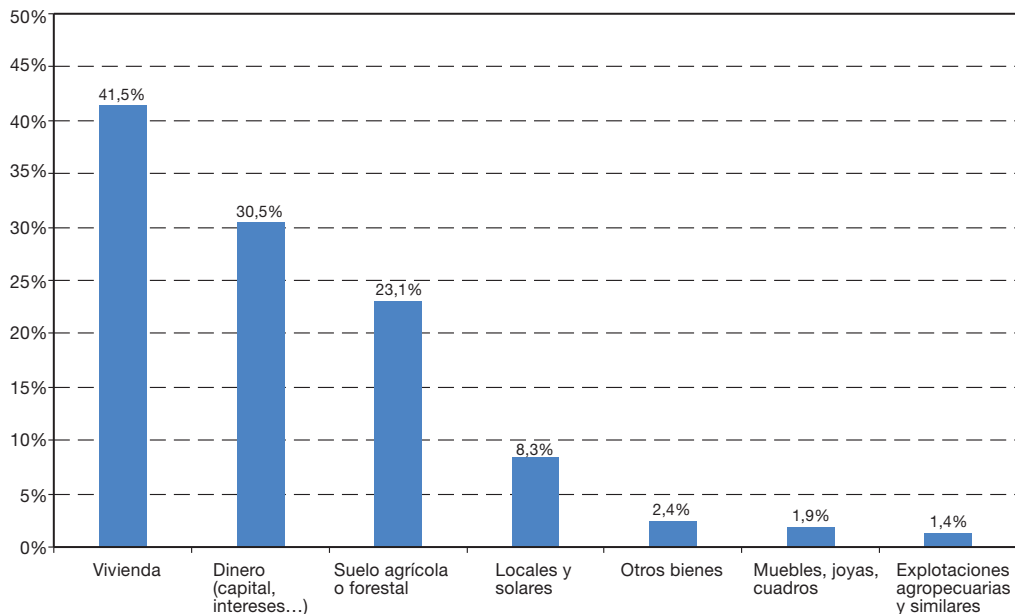
Los andaluces ponen sus energías y sus prioridades en –y por lo tanto transmiten a sus herederos- la vivienda (41,5%), dinero (30,5%), suelo agrícola o forestal (23,1%), locales y solares (8,3%), otros bienes (2,4%), muebles, joyas y cuadros (1,9%) y explotaciones agropecuarias y similares (1,4%) (ver gráfico 7.13). La vivienda –o viviendas- es el bien prioritario que cuatro de cada diez herederos ha percibido como herencia, lo que significa que, hasta ahora, la mayoría de los andaluces la

ha puesto como prioridad en sus adquisiciones. Notemos que la vivienda propia no sólo es un bien mediante el que se puede retener e invertir un superávit de ingresos sino que, además, se habita de manera cotidiana. El dinero, en forma de capital e intereses o cuentas de ahorro, ocupa un segundo lugar, pero sorprende que sólo tres de cada diez herederos haya recibido dinero como herencia.

Si se observa el gráfico con detenimiento, podríamos darnos cuenta de que vivienda, suelo agrícola y forestal, locales y solares, y explotaciones agropecuarias y similares, reflejan la importancia que tienen en Andalucía las propiedades inmobiliarias para la población. Se podría decir que es ésta una sociedad hasta cierto punto agraria, muy sedentaria, y para nada industrial (recordemos que los negocios profesionales no resultan significativos). Tampoco se puede decir que –por lo menos hasta ahora- sea una sociedad post-industrial, pues las acciones y otros productos financieros tampoco resultan significativos.

Tampoco se trata de una sociedad que haya mantenido superávits durante muchas generaciones seguidas, pues muebles, joyas y cuadros (que podrían actuar como indicadores o símbolos de bonanza económica de generaciones pasadas) apenas resultan relevantes como objetos heredados.

Gráfico 7.13. Porcentaje de herederos según la naturaleza de la herencia que han recibido



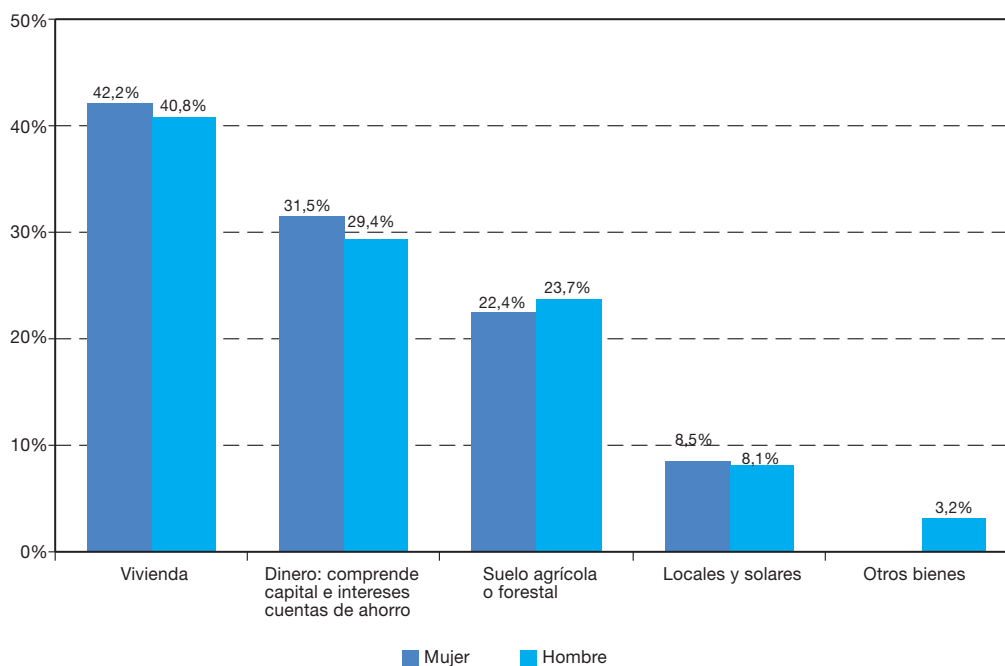
FUENTE: Tabla 40. Anexo

NOTA: Las categorías "acciones y otros productos financieros" y "negocio profesional" no han sido incluidas en el gráfico por no tener valores muestrales significativos

Seguidamente centraremos nuestra atención en la naturaleza de la herencia según las características sociodemográficas de los herederos. Como se puede observar en el gráfico 7.14., las mujeres suelen heredar algo más que los hombres viviendas y dinero. Los hombres, por su lado, suelen

heredar algo más que las mujeres suelo agrícola o forestal y otros bienes. La diferencia según el sexo no es muy pronunciada. Sin embargo, refleja –aunque sólo sea ligeramente– la idea de que a las mujeres les está asignada ‘la casa’, mientras que a los hombres se atribuyen ‘las tierras’.

Gráfico 7.14. Porcentaje de herederos por sexo según naturaleza de la herencia y sexo



FUENTE: Tabla 40. Anexo

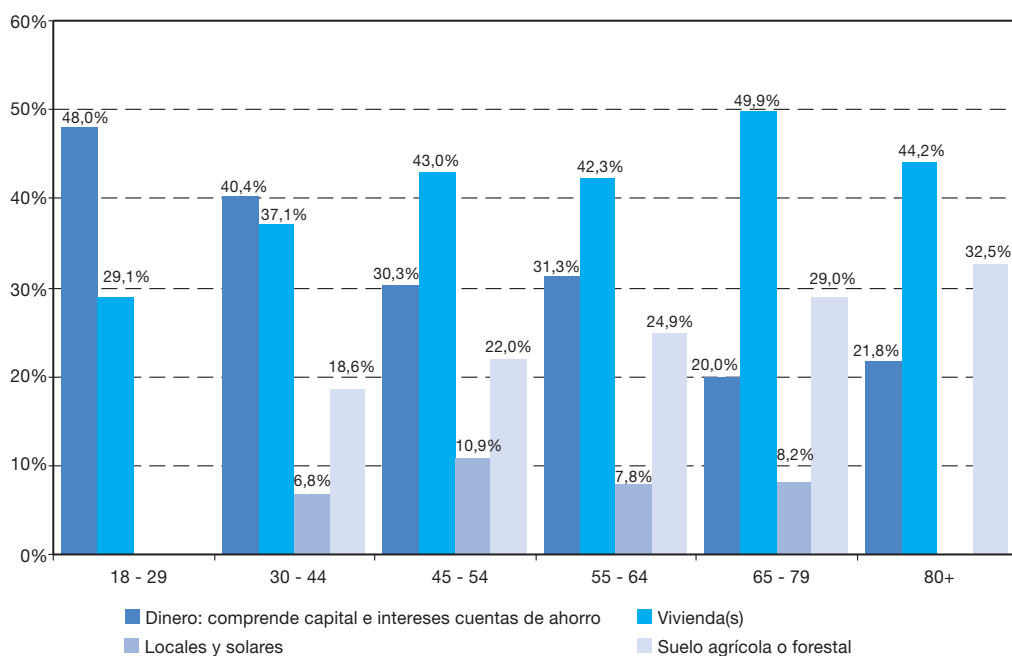
NOTA: las categorías "Muebles, joyas y cuadros" "Explotaciones agropecuarias y similares" "Acciones y otros productos financieros"; y "Negocio profesional" no han sido incluidas en el gráfico por no tener valores muestrales significativos

Según el grupo de edad de los herederos, podemos ver varias tendencias (gráfico 7.14.). En primer lugar, los jóvenes de 18 a 29 años destacan como perceptores de dinero o de vivienda, y no resultan significativos ni en los locales y solares ni en el suelo agrícola o forestal. El dinero va disminuyendo su porcentaje en la composición de la naturaleza de la herencia conforme se avanza en el ciclo vital.

Lo contrario ocurre si observamos el comportamiento de la vivienda y, sobre todo, si nos fijamos en el suelo agrícola o

forestal. En el caso del suelo agrícola y forestal es en el que se ve la progresión más clara: conforme avanza la edad de los herederos aumenta el porcentaje de ese concepto en la composición de la herencia. Locales y solares, sin embargo, mantienen su porcentaje en la composición de la herencia, con la salvedad de que ni los jóvenes de 18 a 29 años de edad ni los mayores de 80 años han recibido de modo significativo ese bien.

Gráfico 7.14. Porcentaje herederos por edad según naturaleza de la herencia



FUENTE: Tabla 40. Anexo

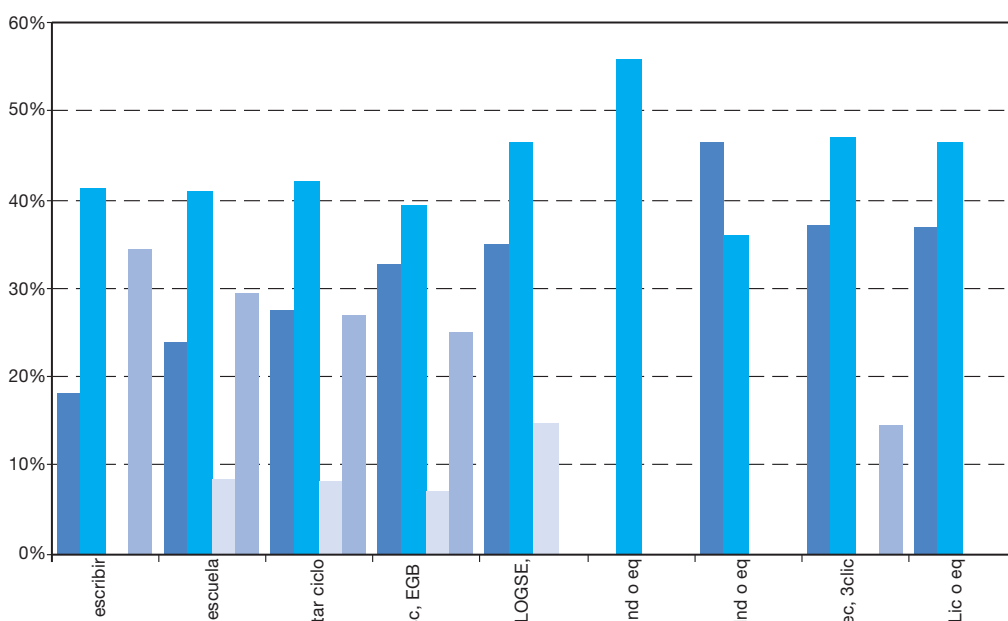
NOTA: "Muebles, joyas y cuadros" "Explotaciones agropecuarias y similares" "Acciones y otros productos financieros"; "Negocio profesional" y "Otros bienes" no han sido incluidas en el gráfico por no tener valores muestrales significativos

Si se observa la composición de la herencia según el nivel de estudios de los herederos (gráfico 7.15.) podemos decir que la vivienda se mantiene con porcentajes altos en todos ellos, destacando entre las personas que alcanzan la Formación Profesional I, categoría en la que, además, constituye el único bien que se hereda de modo significativo.

Respecto al dinero, podemos señalar que, a mayor nivel de estudios, más habitual es haberlo recibido como herencia. Al contrario ocurre con el suelo agrícola o forestal, que alcanza

sus porcentajes más altos entre los niveles de estudios muy bajos y, de modo excepcional, entre los Diplomados, Arquitectos e Ingenieros Técnicos. Los locales y solares ayudan a conformar la composición de la herencia de modo significativo hasta los niveles medios de formación (a excepción de las personas que no saben leer ni escribir). Las personas con niveles de estudios altos no han recibido locales y solares de modo significativo.

Gráfico 7.15. Porcentaje de herederos por nivel de estudios según naturaleza de la herencia



FUENTE: Tabla 40. Anexo

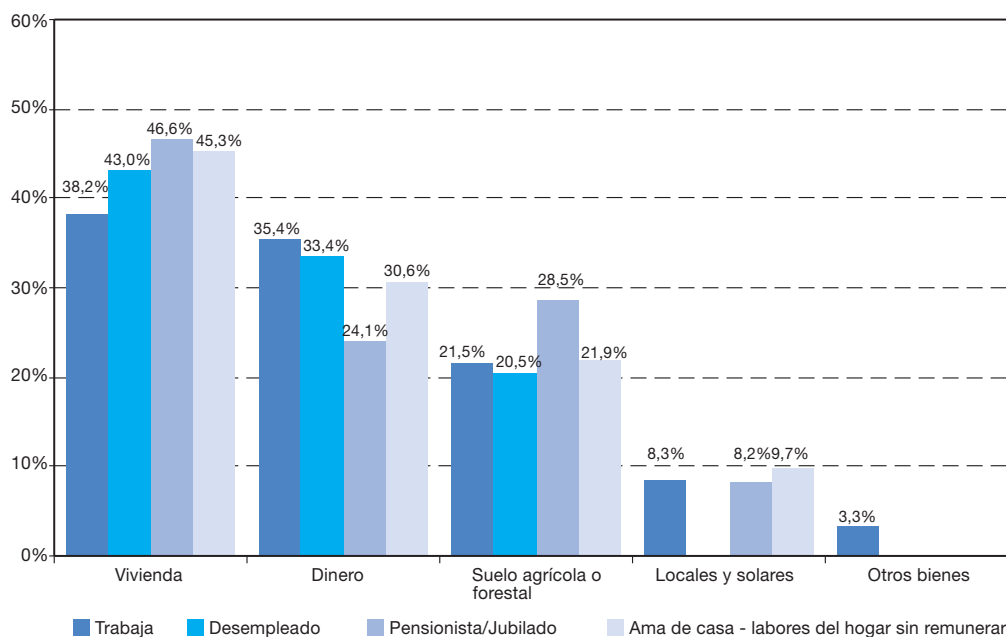
NOTA¹: Muebles, joyas y cuadros" "Explotaciones agropecuarias y similares" "Acciones y otros productos financieros"; "Negocio profesional" y "Otros bienes" no han sido incluidas en el gráfico por no tener valores muestrales significativos

NOTA²: La categoría de nivel de estudios "Doctorado" y los "NS/NC su nivel de estudios" no aparecen en el gráfico por no tener valores muestrales significativos.

La dedicación de los herederos actuales refleja hasta cierto punto algunas características que venimos analizando (gráfico 7.16.). Las personas que trabajan de manera remunerada son las que tienen una composición de la herencia más diversificada, pues son significativos en todos los conceptos. En el otro extremo tenemos a los desempleados, que no puntúan ni en locales y solares ni en otros bienes.

Los pensionistas han recibido viviendas, suelo agrícola y forestal, dinero, y locales y solares. Sobresalen en la percepción de suelos agrícola o forestal principalmente. Por último, las amas de casa puntúan en viviendas, dinero, suelo agrícola y forestal y locales y solares. En este caso hay que resaltar el bajo porcentaje que alcanzan en lo que se refiere al dinero.

Gráfico 7.16. Porcentaje de herederos por actividad según naturaleza de la herencia



FUENTE: Tabla 40. Anexo

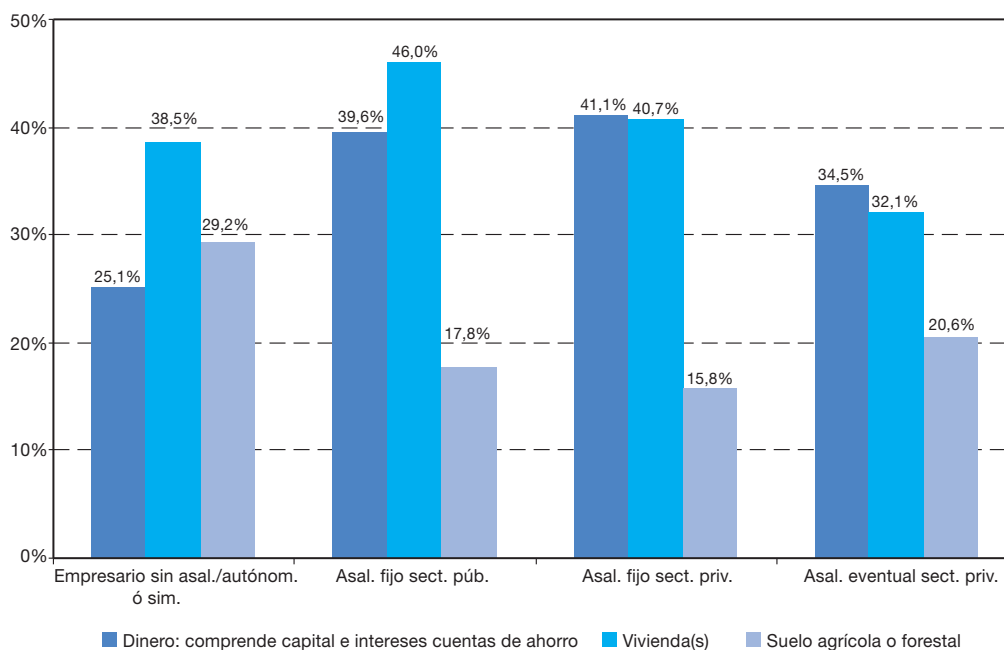
NOTA¹: Las categorías "Muebles, joyas y cuadros"; "Acciones y otros productos financieros"; "Negocio profesional"; "Explotaciones agropecuarias y similares" no aparecen en el gráfico por no tener valores muestrales significativos.

Nota²: Las categorías "NS/NC su dedicación", "Estudia" y "Otra actividad" no aparecen en el gráfico por no tener valores muestrales significativos.

Teniendo en cuenta la situación profesional de los herederos que trabajan de modo remunerado, hay que resaltar que sólo resultan significativas cuatro de esas situaciones (ver gráfico 7.17.). Respecto a los autónomos hay que decir que despuntan en la percepción de suelo agrícola o forestal. Los

asalariados fijos del sector público lo hacen en lo que se refiere a la vivienda. Los asalariados fijos del sector privado, sin embargo, obtienen igual porcentaje en vivienda y dinero. Por último, en los componentes de la herencia de los asalariados eventuales del sector privado destaca el dinero.

Gráfico 7.17. Porcentaje de herederos por actividad según naturaleza de la herencia



FUENTE: Tabla 40. Anexo

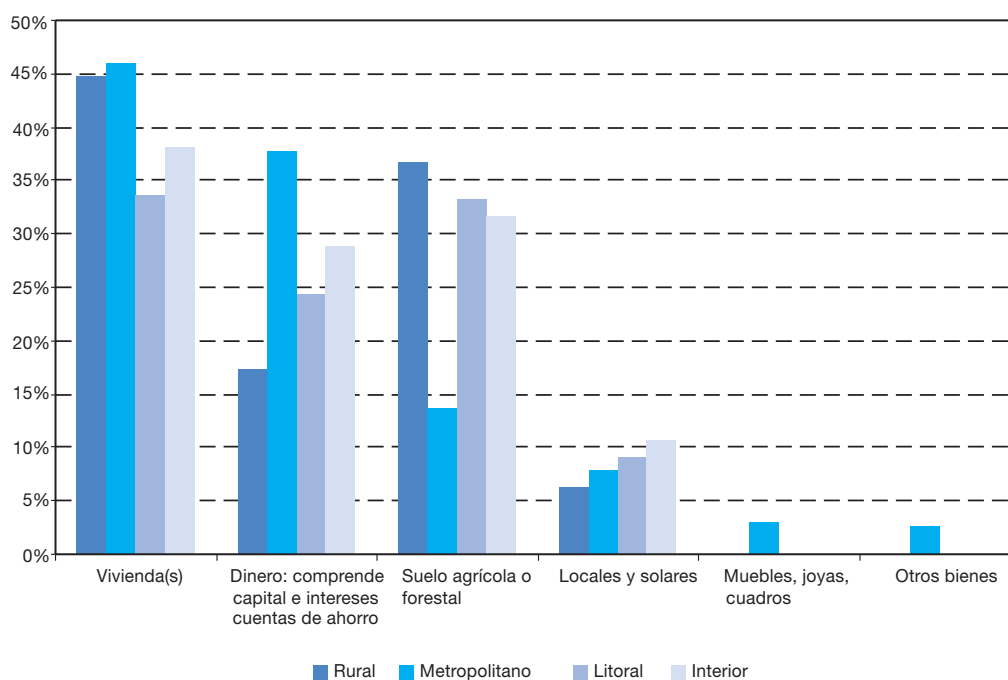
NOTA¹: Las categorías "NS/NC su profesión", "Empleador", "Miembros cooperativas", "Ayuda familiar", "Asalariado eventual del sector público", "Otra situación", no aparecen en el gráfico por no tener valores muestrales significativos.

NOTA²: Las categorías "Muebles, joyas y cuadros", "Acciones y otros productos financieros", "Locales y solares", "Negocio profesional", "Explotaciones agropecuarias" y "Otros bienes" no aparecen en el gráfico por no tener valores muestrales significativos.

La composición de la herencia varía también según el lugar de residencia de los herederos andaluces (gráfico 7.18.). Los habitantes de las metrópolis son los que presentan una composición más diversificada de la herencia y los únicos que reciben muebles, joyas, cuadros y otros bienes de manera significativa. Los habitantes del mundo rural son, por el contrario, los que demuestran menos diversificación en su herencia: sólo puntúan en vivienda, suelo agrícola o forestal y dinero.

Los del Litoral igualan en la composición de su herencia las viviendas y el suelo agrícola o forestal, y reciben menos dinero, y locales y solares. Por su lado, los habitantes de Interior siguen la misma tendencia, mostrando en la composición de su herencia una prioridad por la vivienda, suelo agrícola, dinero, y locales y solares.

Gráfico 7.18. Porcentaje de herederos por hábitat según naturaleza de la herencia



FUENTE: Tabla 40. Anexo

NOTA: Las categorías "Acciones y otros productos financieros", "Negocio profesional", "Explotaciones agropecuarias y similares", no aparecen en el gráfico por no tener valores muestrales significativos.

Por tanto, estamos en disposición de ofrecer algunas características sobre la composición de la herencia de los

andaluces, tanto generales como asociadas a las distintas características sociodemográficas.

7.3. Naturaleza de la herencia

- Los andaluces heredan principalmente vivienda, dinero, suelo agrícola y forestal, locales y solares, otros bienes, muebles/joyas/cuadros y explotaciones agropecuarias y similares. El orden de percepción de esos componentes es reflejo de una sociedad donde el grueso de la población no ha recibido herencia durante muchas generaciones seguidas, muy sedentaria, hasta cierto punto agrícola y para nada industrial.

- En cuanto al sexo, podemos concluir que las mujeres destacan en la percepción de vivienda y dinero y los hombres lo hacen en suelo agrícola y forestal y otros bienes.

- Analizando los grupos de edad se observa que a más juventud, más importancia del dinero en la composición de la herencia. A mayor edad, más importancia del suelo agrícola y forestal. Locales y solares no son percibidos ni por los muy jóvenes ni por los muy mayores.

- A mayor nivel de estudios, más destaca el dinero en la composición de la herencia y menos importancia tiene el suelo agrícola y forestal (salvo para los Diplomados, Arquitectos e Ingenieros técnicos).

- Los que trabajan son los que mantienen una composición de la herencia más diversificada, y los desempleados los que menos. En la composición de la herencia de los pensionistas destaca la percepción de suelo agrícola o forestal; en la de las amas de casa, el dinero.

- Sólo resultan significativas cuatro situaciones profesionales: los autónomos despuntan en la percepción de suelo agrícola y forestal; los asalariados fijos del sector público, en vivienda. Los asalariados fijos del sector privado igualan dinero y vivienda. Por último, los asalariados eventuales del sector privado priorizan en la composición de su herencia el dinero.

- Según el lugar de residencia de los herederos encontramos que los metropolitanos son los que presentan una composición más diversificada, mientras que los que menos diversificación en los componentes de la herencia presentan son los del mundo rural (que sólo puntúan en vivienda, suelo agrícola y forestal y dinero).

7.3. Valor actual de la herencia

En nuestra encuesta, les pedíamos a las personas que valoraran la herencia que han recibido. Se trata de una pregunta difícil de contestar para los andaluces, por lo que sólo hemos conseguido información sobre 631.780 personas herederas. Aun teniendo en cuenta que no todos los herederos han querido contestarla, vamos a analizar cuál ha sido el comportamiento de los que sí lo han hecho.

Como podemos ver en el gráfico, el valor de la herencia se distribuye entre todos los intervalos. En un extremo, un 13% de los herederos que responden a esta pregunta afirma haber recibido una cantidad inferior a 1.000 euros y, en el otro

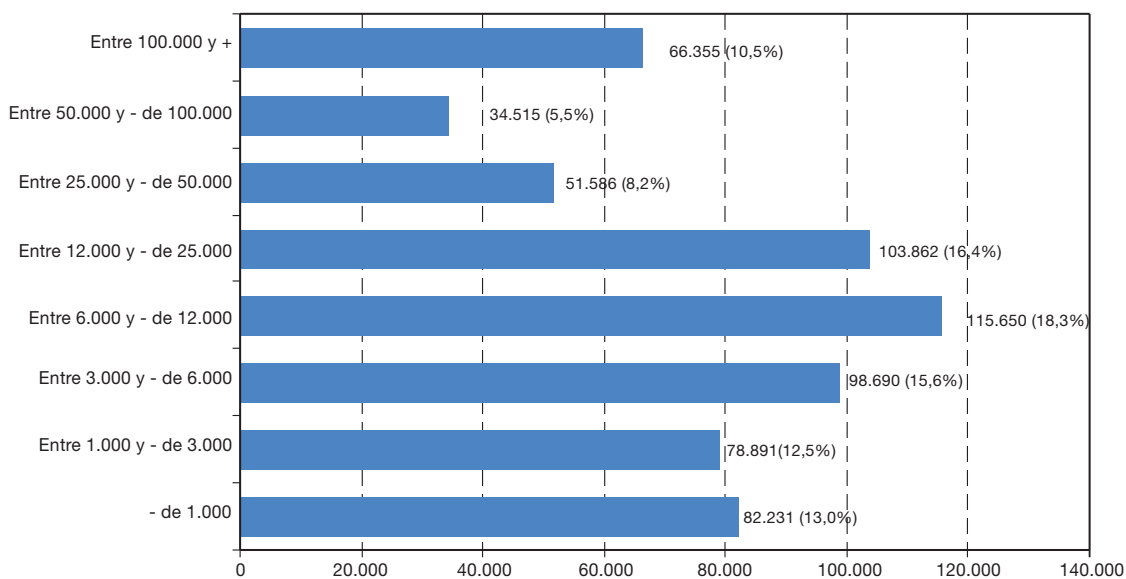
extremo, un 10,5% de la población señala que su herencia supuso entre 100.000 euros y más.

Los porcentajes más altos los encontramos entre las personas que han recibido desde 3.000 y menos de 25.000 euros. En ese margen encontramos el intervalo cuyo porcentaje es más alto: el 18,3% de los herederos actuales ha recibido de herencia entre 6.000 y 12.000 euros.

De modo que el gráfico 7.19. apunta hacia la descripción de una situación general de rentas medias e incluso bajas, en el que hay que hablar de un pequeño grupo (10,5%) que ha tenido la suerte de percibir una extraordinaria herencia.

Gráfico 7.19. Aproximación del valor actual de la herencia

(número absoluto de herederos que perciben cada cantidad y porcentaje del total de herederos)



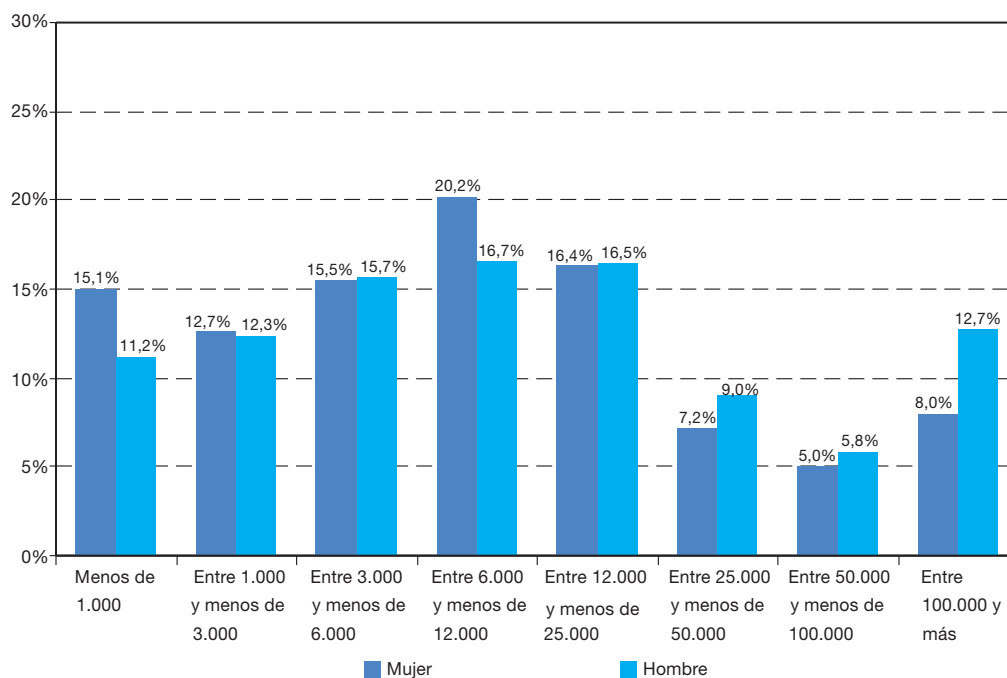
FUENTE: Tabla 41. Anexo

Aunque la población total de hombres y mujeres ha recibido herencias en porcentajes muy semejantes, como destacábamos en el anterior epígrafe, las cantidades que unos y otras han percibido son claramente desiguales. Las mujeres sobrepasan a los hombres en las herencias menos cuantiosas, mientras que la diferencia entre ambos sexos se agranda más, sobre todo, entre los que han recibido 100.000 euros y más. En efecto, la diferencia más notable entre ambos sexos la encontramos entre las personas que han recibido 100.000 euros o más de herencia. A ese grupo dicen pertenecer un 12,7% de todos los varones y sólo un 8% de todas las mujeres⁴⁰. Esta desigualdad se manifiesta entre hombres y mujeres que perciben 25.000 euros

de herencia y más, y no se puede explicar teniendo en cuenta otras variables sociodemográficas como por ejemplo la edad, tal y como veremos en el siguiente gráfico.

En el otro extremo –es decir, las herencias menos cuantiosas– podemos observar que las mujeres predominan entre quienes han recibido menos de 1.000 euros (lo que puede entenderse en parte porque hay más mujeres de edad avanzada que hombres), entre los que han recibido entre 1.000 y menos de 3.000 euros y en el grupo que ha recibido entre 6.000 y menos de 12.000 euros (grupo al que pertenecen un 16,7% de herederos y un 20,2% de herederas).

Gráfico 7.20. Aproximación del valor actual de la herencia según sexo de los herederos



FUENTE: Tabla 41. Anexo

NOTA: Los porcentajes están calculados tomando como referencia el total de herederos en cada sexo.

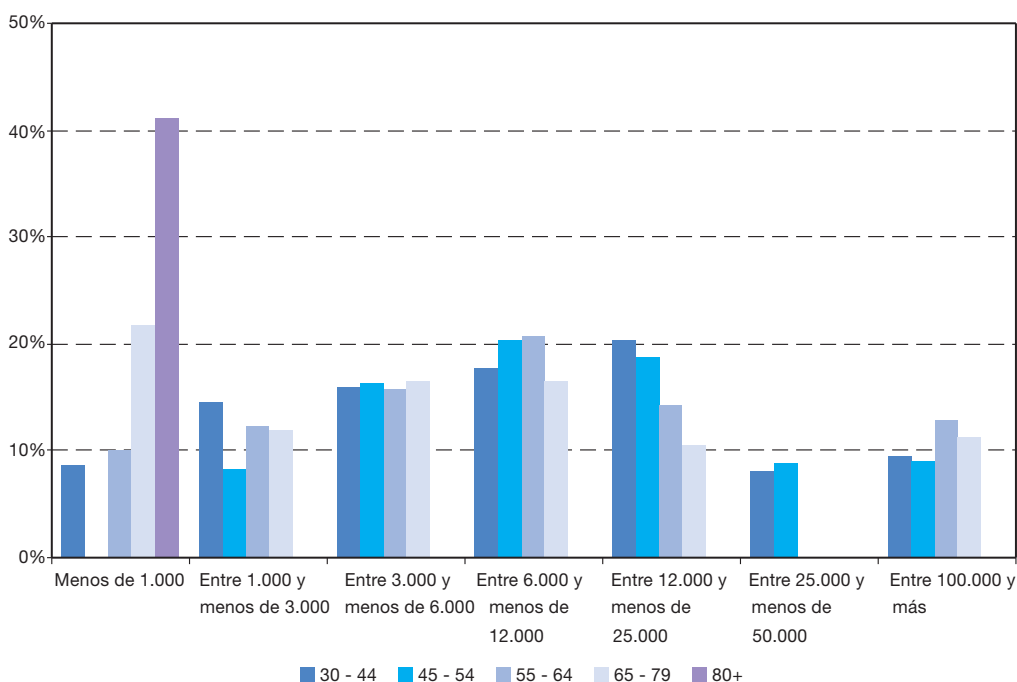
40. Visto desde otro ángulo (porcentaje de columnas), del total de personas que reciben entre 100.000 euros y más, un 64% son hombres y un 36% son mujeres.

Si observamos la aproximación al valor de la herencia según los grupos de edad, podemos ver cómo los herederos que han percibido menos cantidad son las personas que en la actualidad tienen 80 años y más, entre los cuales un 41,1% ha recibido menos de 1.000 euros (gráfico 7.21.). Los que actualmente tienen entre 65 y 79 años han recibido cantidades muy dispares: en un extremo tenemos a un 21,7% que recibió menos de 1.000 euros de herencia y, en el otro extremo, tenemos a un 11,2% que recibió entre 100.000 euros y más.

El valor de la herencia crece y se concentra en los intervalos de valor medio conforme desciende la edad de los

herederos. Esa es una regla general que se corrobora, sobre todo, entre los herederos de entre 30 y 44 años: la mayor parte de la población de este intervalo de edad ha recibido entre 12.000 y menos de 25.000 euros (un 20,4%), o entre 6.000 y menos de 12.000 euros (un 17,7%). En ese grupo el porcentaje de herederos que han recibido el mínimo (menos de 1.000 euros) y el máximo (entre 100.000 euros y más) supone, en ambos casos, cerca del 9%. Los jóvenes de 18 a 29 años, como era de esperar, no resultan significativos, ya que sus ascendientes todavía no han fallecido.

Gráfico 7.21. Aproximación del valor actual de la herencia según edad de los herederos



FUENTE: Tabla 41. Anexo

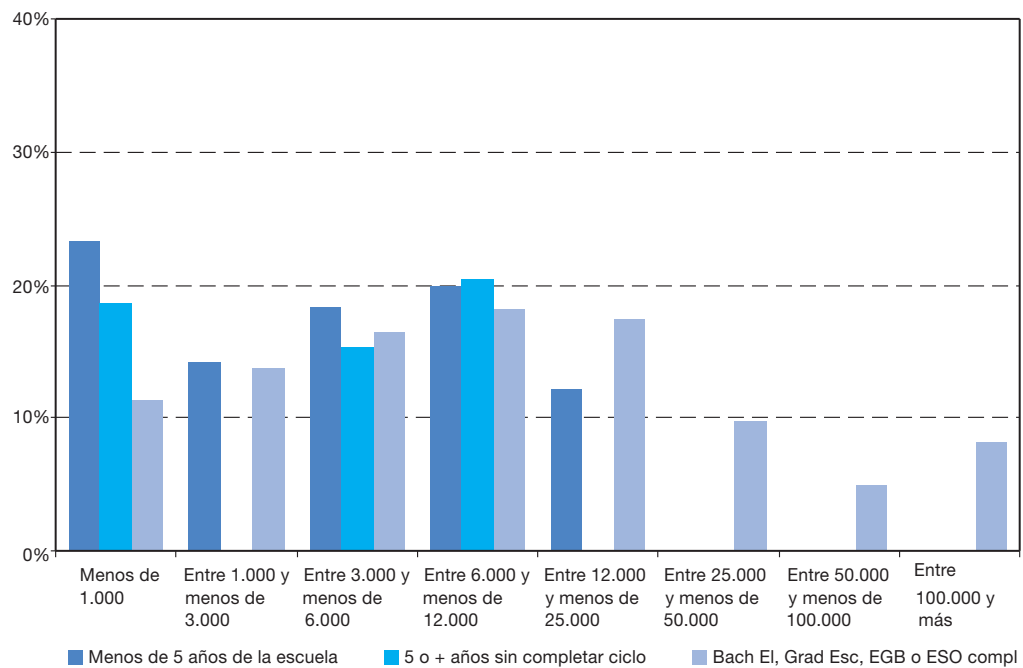
NOTA¹: la categoría "Entre 50000€ y menos de 100000€" no ha sido incluida en el gráfico por no tener valores muestrales significativos.

NOTA²: El grupos de edad "18 - 29" no ha sido incluida en el gráfico por no tener valores muestrales significativos.

El nivel de formación de los herederos corrobora lo dicho para los grupos de edad, si tenemos en cuenta que las nuevas generaciones que acceden a la herencia no sólo son más jóvenes sino, además, con un nivel educativo más alto (gráfico 7.22.). De ese modo, los que tienen menos de 5 años de escuela y los que no han terminado el ciclo no sobrepasan los 25.000 euros de manera significativa.

De igual modo, los que disponen de un Bachillerato elemental o EGB constituyen el único nivel de estudios significativo en las herencias de más de entre 25.000 euros y más.

Gráfico 7.22. Aproximación del valor actual de la herencia según nivel de formación de los herederos



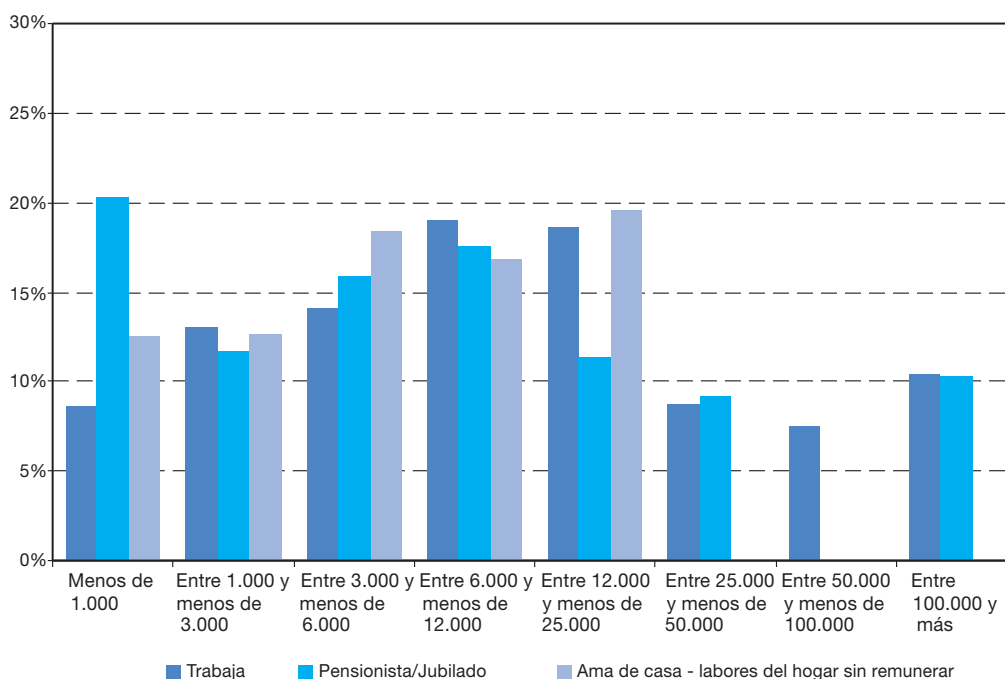
FUENTE: Tabla 41. Anexo

NOTA: Las categorías "NS/NC su nivel de formación", "No sabe leer ni escribir", "Bachillerato Superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU"; "FP I, FP Grado Medio, Of Ind o equivalente."; "FP II, FP GS, Maestría Industrial o equivalentes"; "Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica", "3c lic"; "Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente"; "Doctorado" no aparecen en el gráfico por no tener valores muestrales significativos

La actividad de los herederos andaluces, de nuevo, vuelve a reflejar la dinámica general que venimos obteniendo en los anteriores análisis (gráfico 7.23.). Para empezar, no resultan significativos ni los estudiantes ni los desempleados, grupos caracterizados por su relativa juventud. Los pensionistas, por otro lado, se caracterizan por estar presentes en todos los intervalos de valor que hemos establecido (excepto en el que oscila entre 50.000 y menos de 100.000 euros), concentrándose en su mayor parte entre los que han recibido menos de 1.000 euros de herencia, lo que se explica debido a su avanzada edad, que hizo que recibieran herencias de generaciones mucho menos pudientes que las de la actualidad.

Las personas que trabajan de modo remunerado están representadas en todos los intervalos de valor, concentrándose en los intervalos medios. De hecho, en el intervalo de entre 6.000 y menos de 12.000 euros, así como en el de entre 12.000 y menos de 25.000 euros alcanzan un 19% de los herederos de este grupo respectivamente. Sin embargo, las amas de casa presentan una conducta un tanto extraña. Si tenemos en cuenta que suponen sobre un 18% de todos los herederos⁴¹ y un 15,9% de personas de más de 18 años en la población andaluza⁴², no se explica fácilmente por qué las amas de casa no llegan a alcanzar la representatividad mínima en los intervalos de valor actual de la herencia de entre 25.000 euros y más.

Gráfico 7.23. Aproximación del valor actual de la herencia según actividad de los herederos



FUENTE: Tabla 41. Anexo

NOTA: Las categorías "NS/NC"; "Estudia"; "Desempleado" y "Otra actividad" no aparecen en el gráfico por no tener valores muestrales significativos

41. Según los datos de nuestra encuesta, entre los 631.780 herederos que han respondido esta pregunta, 111.351 eran amas de casa, por lo que podemos decir que un 18% de los herederos son amas de casa.

42. Según los datos del censo del 2001.

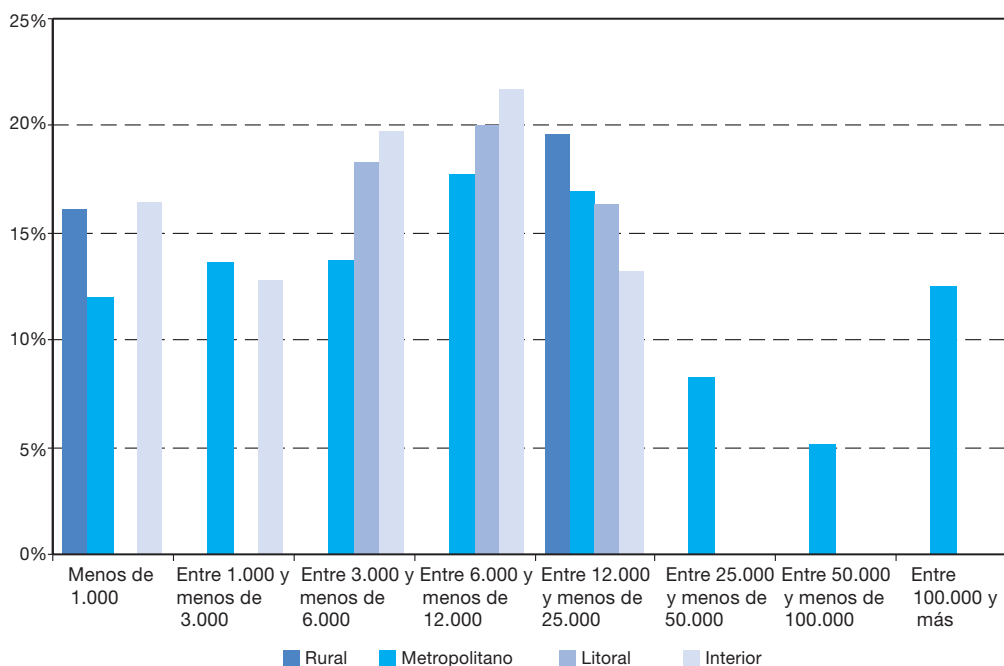
Antes dijimos que las personas incorporadas al mercado laboral destacaban por estar presentes en todos los intervalos de valor de la herencia. Desagregando esos datos según las distintas situaciones profesionales (ver datos en Anexo), podemos ver cómo se produce una diferencia significativa entre los asalariados fijos del sector público, que han recibido más herencias y de mayor valor que los asalariados fijos del sector privado. Hay que destacar también el hecho de que el 23,8% de los asalariados eventuales del sector privado haya recibido entre 6.000 y menos de 12.000 euros de herencia.

Respecto a la influencia del hábitat en la aproximación del valor actual de la herencia hay que señalar que encontramos diferencias claramente significativas (ver gráfico 7.24.). En primer lugar, las personas que habitan en las metrópolis han heredado de modo significativo en todos los intervalos de valor. Los herederos pertenecen en su mayor parte a los intervalos de

valor medio (un 17,8% ha recibido entre 6.000 y menos de 12.000 euros y un 17% entre 12.000 y menos de 25.000 euros). Pero constituyen, además, el único grupo representativo en los intervalos de valor que sobrepasan los 25.000 euros. Es decir, los grandes herederos andaluces de la actualidad habitan exclusivamente en las metrópolis. Por su parte, en el Litoral andaluz encontramos sólo herederos de entre 3.000 hasta menos de 25.000 euros. No alcanzan valores muestrales representativos los de intervalos de valor muy bajos ni los de intervalos de valor muy altos.

Los herederos que habitan en el Interior y el mundo rural andaluz destacan precisamente por ser los que han recibido herencias de menos valor en comparación con los otros hábitats. En el mundo rural sólo resultan significativos un 16,1% que ha heredado menos de 1.000 euros y cerca de un 20% que heredó entre 12.000 y menos de 25.000 euros.

Gráfico 7.24. Aproximación del valor actual de la herencia según hábitat de los herederos



FUENTE: Tabla 41. Anexo

NOTA: Las categorías que no aparecen en el gráfico corresponden a valores muestrales no significativos

Así pues, el perfil general de los andaluces en lo que se refiere al valor actual de la herencia quedaría del siguiente modo.

Cuadro 7.4. Aproximación del valor actual de la herencia

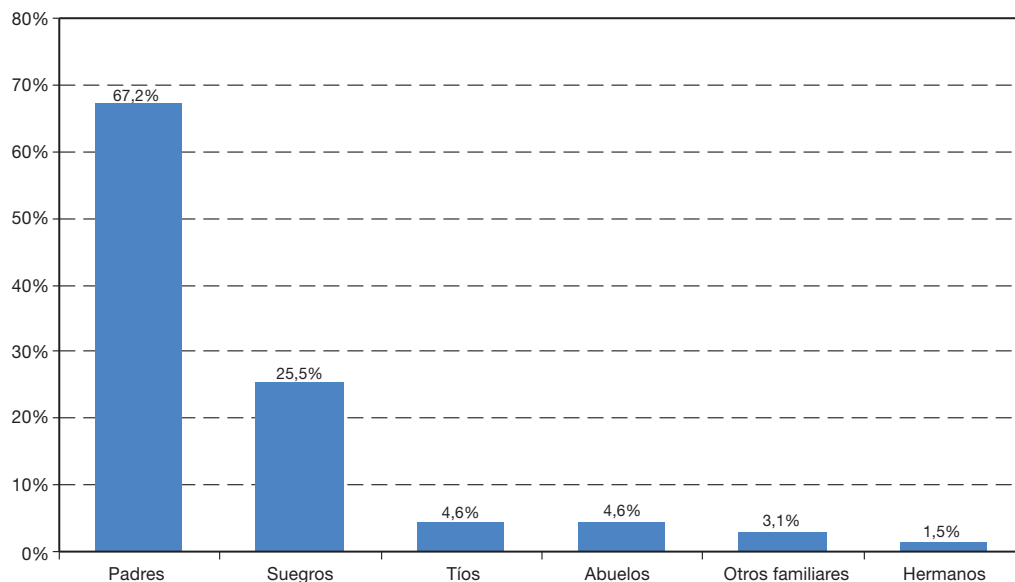
- Un 13% de los herederos afirma haber recibido una cantidad inferior a 1.000 euros y un 11% señala que su herencia asciende a 100.000 euros o más. El 19% ha recibido entre 6.000 y 12.000 euros.
- Se trata de cantidades claramente desiguales según sexo: las mujeres destacan como receptoras de herencias poco cuantiosas y los hombres sobresalen como perceptores de las muy cuantiosas.
- En lo que se refiere a la edad, cuanto más mayores, menos cantidad de dinero han recibido como herencia los andaluces.
- Respecto al nivel de estudios, hay que señalar que los niveles muy bajos (menos de cinco años de escuela o cinco años o más sin completar ciclo) dejan de ser representativos entre los 12.000 y a partir de los 25.000 euros.
- Los pensionistas han recibido mayoritariamente herencias de muy poca cuantía. Las amas de casa, por su lado, no resultan significativas entre 25.000 euros y más.
- Los asalariados fijos del sector público han heredado mucho más que los del sector privado. Sorprende el alto porcentaje de ayudas familiares: un 50% de ellas ha recibido entre 12.000 y menos de 25.000 euros.
- Los residentes en las metrópolis han recibido herencias en todos los intervalos de valor y son los únicos que de modo significativo han recibido entre 25.000 euros y más.

7.4. Familiares de los que se ha recibido herencia

Como era de esperar, los herederos andaluces han recibido la herencia de las generaciones ascendientes (ver gráfico 7.25),

especialmente de padres (un 67,2%) y suegros (un 25,5%). Tíos y abuelos aparecen con porcentajes muy pequeños (un 4,6% en cada caso). Un 3,1% ha recibido la herencia de otros familiares y sólo un 1,5% lo ha hecho de hermanos-as.

Gráfico 7.25. Porcentaje de herederos según familiar del que se ha heredado



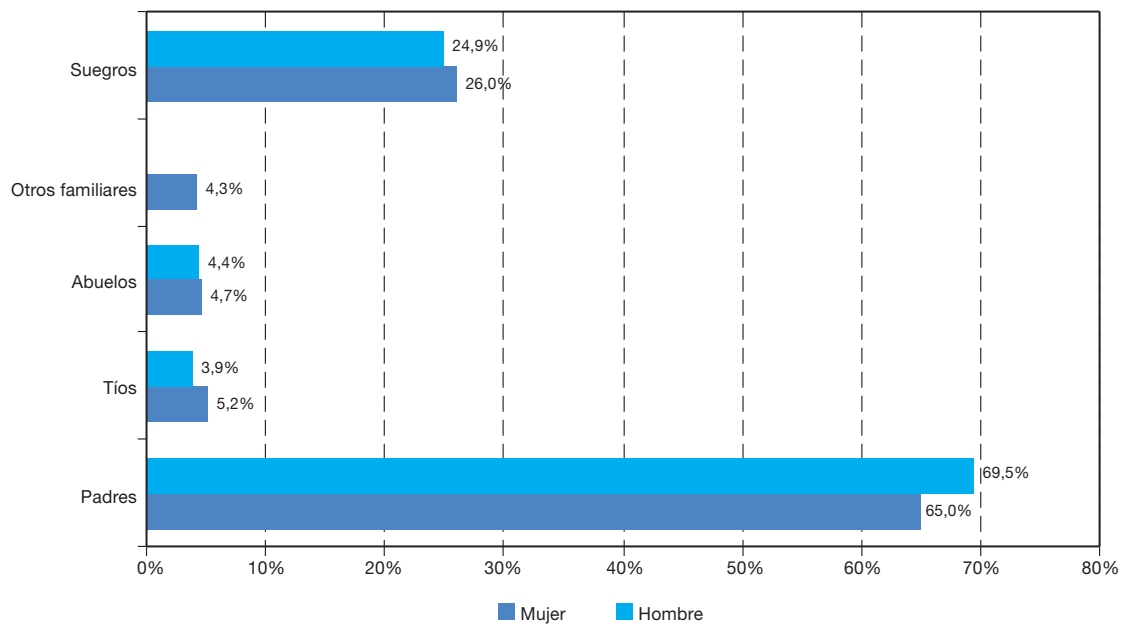
FUENTE: Tabla 42. Anexo

NOTA: Sólo se representan los familiares con valores muestrales significativos.

Si observamos el comportamiento de la variable sexo (gráfico 7.26.), vemos que un 4,5% de hombres más que de mujeres suelen recibir herencias de sus padres. Por el otro lado, las mujeres corroboran esa situación, al menos parcialmente, ya que sobresalen entre quienes han recibido herencias de sus

suegros, es decir, de los padres de sus maridos. Las mujeres sobresalen también en las herencias recibidas de los tíos-as y, además, un 4,3% recibe herencia de otros familiares, mientras que los hombres no alcanzan valores representativos en este caso.

Gráfico 7.26. Porcentaje de herederos por sexo según familiar del que se ha heredado



FUENTE: Tabla 42. Anexo

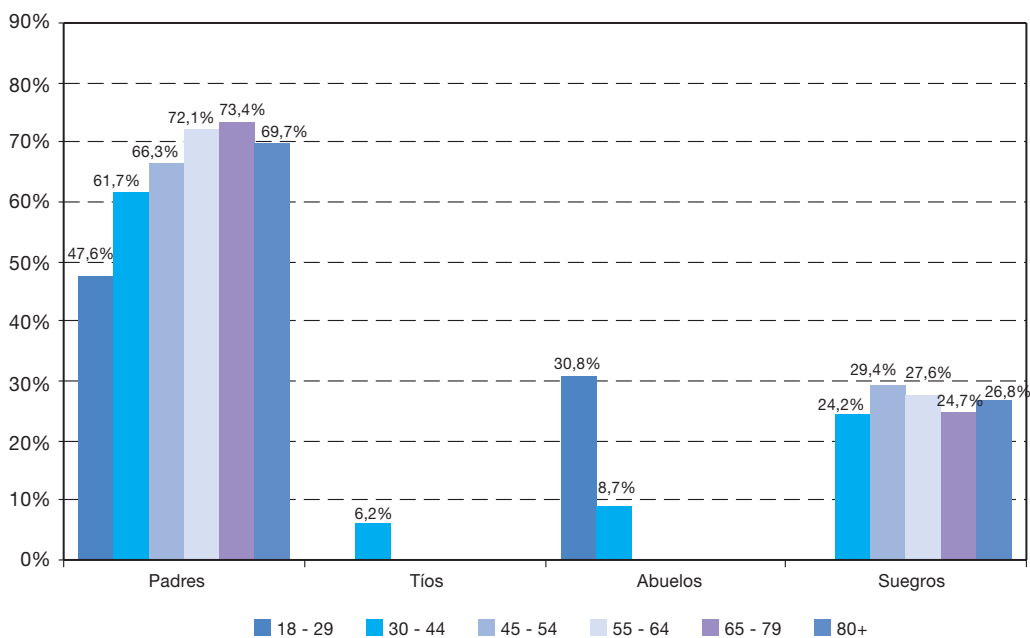
NOTA: Sólo se representan los familiares con valores muestrales significativos.

Los familiares de los que se ha heredado y los grupos de edad de los herederos (gráfico 7.27.), según los jóvenes de 18 a 29 años han heredado de padres (un 47,6%) y abuelos (un 30,8%). Los herederos que tienen entre 30 y 44 años han heredado de padres (un 61,7%), de suegros (un 24,2%), de abuelos (un 8,7%) y de tíos (6,2%). Se trata del grupo de edad que ha recibido herencia de más miembros de su familia.

Los herederos que en la actualidad tienen entre 45 a 54 años han heredado sólo de padres (un 66,3%) y de suegros

(29,4%). Lo mismo les ocurre a las personas que tienen entre 55 a 64 años, cuyos miembros han heredado en un 72,1% de padres y en un 27,6% de los suegros. De igual modo ocurre entre los que tienen de 65 a 79 años (un 73,4 de los herederos de este grupo heredaron de sus padres y un 24,7% de suegros) y los que tienen más de ochenta años (un 69,7% heredó de sus padres y un 26,9% de los suegros).

Gráfico 7.27. Porcentaje de herederos por edad según familiar del que se ha heredado



FUENTE: Tabla 42. Anexo

NOTA: Sólo se representan los familiares con valores muestrales significativos.

Así pues, a partir de los 45 años sólo aparecen como familiares de los que se ha heredado los padres y los suegros. Este dato es de interés porque hay que atribuirlo, no a la falta de memoria de las personas de avanzada edad, sino a un hecho que hemos destacado en anteriores epígrafes: los andaluces de más edad no tuvieron la suerte de poder heredar de modo significativo de sus abuelos o incluso de sus tíos porque se trataba de generaciones muy poco pudientes.

Si nos detenemos a considerar los familiares de los que se ha heredado según el nivel de estudios de los herederos (ver datos en Anexo) podemos decir que todos los niveles de estudios están presentes cuando se trata de los padres destacando, en este caso, las personas que no saben leer ni escribir. Sin embargo, en lo que se refiere a los suegros, no están todos los niveles de estudios: faltan, porque no resultan significativos, los niveles de Formación Profesional I, II, y los Arquitectos, Ingenieros y Licenciados. De abuelos y tíos sólo han heredado de manera significativa personas que tienen una educación básica (Bachillerato Elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO).

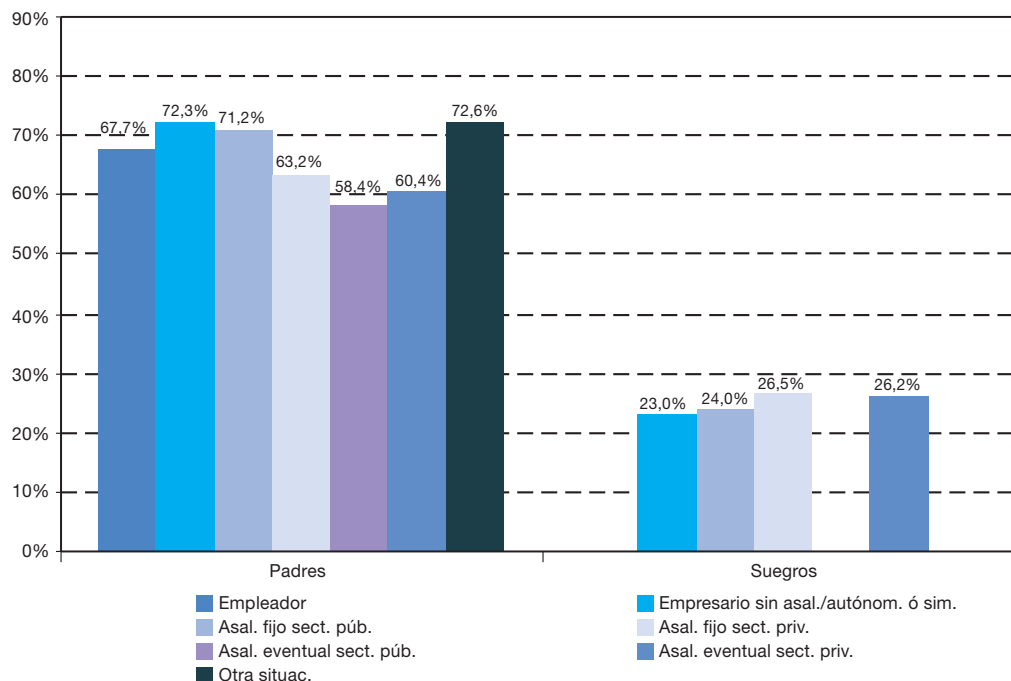
En lo que toca a la actividad/dedicación, podemos decir que las personas que trabajan de modo remunerado han

heredado de padres (66,3%), suegros (24%), tíos (5,7%) y abuelos (6,3%). Sin embargo, no lo han hecho de otros familiares. Los pensionistas/jubilados que son herederos han recibido su herencia de padres (73,5%), suegros (25,9%) y otros familiares (4,2%).

Las amas de casa, al igual que los desempleados, sólo han heredado de padres y suegros. Los desempleados, por su lado, han heredado en un 67,5% de las ocasiones de sus padres y en un 21,2% de sus suegros. En el caso de las amas de casa, un 60,4% ha heredado de sus padres y un 30,3% de sus suegros. Estos datos corroboran lo señalado antes respecto a las amas de casa: obtienen un porcentaje muy bajo en lo que se refiere a sus padres y muy alto en lo que tiene que ver con sus suegros.

Entre los herederos que trabajan en el mercado laboral, todas las situaciones profesionales resultan significativas respecto a los que han heredado de sus padres (gráfico 7.28.). Sin embargo, en el caso de los suegros hay varios grupos que no resultan significativos: los empleadores, los asalariados eventuales del sector público y los que señalan que tienen otra situación profesional.

Gráfico 7.28. Porcentaje de herederos por situación profesional según familiar del que se ha heredado



FUENTE: Tabla 42. Anexo

NOTA: Sólo se representan los familiares con valores muestrales significativos en cada uno de las situaciones profesionales

Por último, si nos fijamos en los familiares de los que se ha heredado según el hábitat de los herederos (ver datos en Anexo), podemos destacar cómo el en el ámbito metropolitano es donde residen los que han heredado de padres (65,3%),

suegros (23,9%), abuelos (6,5%), tíos (5,7%) y otros familiares (3,1%). El resto de herederos de otros hábitat (Rural, Litoral e Interior) sólo han heredado de padres y suegros.

Cuadro 7.5. Familiares de los que se ha heredado

- Los andaluces han recibido herencias principalmente de sus padres (67,2%) y suegros (25,5%). Otros familiares que aparecen con porcentajes minoritarios son los tíos (4,6%), abuelos (4,6%), hermanos (1,5%) y otros familiares (3,1%).

- Un 4,5% más de hombres que de mujeres ha recibido herencia de sus padres, porcentaje que parcialmente corroboran ellas al referirse a sus suegros.

- El grupo de edad de 30-44 años es el que ha recibido herencias de un abanico más amplio de familiares.

- Respecto a los niveles de formación, hay que destacar que sólo las personas que han alcanzado la EGB han recibido herencias de abuelos y tíos.

- Observando los datos según la actividad del heredero, tenemos que destacar que los pensionistas y jubilados son los únicos que han recibido herencias de otros familiares. De abuelos y tíos sólo lo han hecho personas que trabajan.

- Los empleadores, asalariados eventuales del sector público y los de otra situación profesional sólo han recibido herencia de sus padres y no de sus suegros.

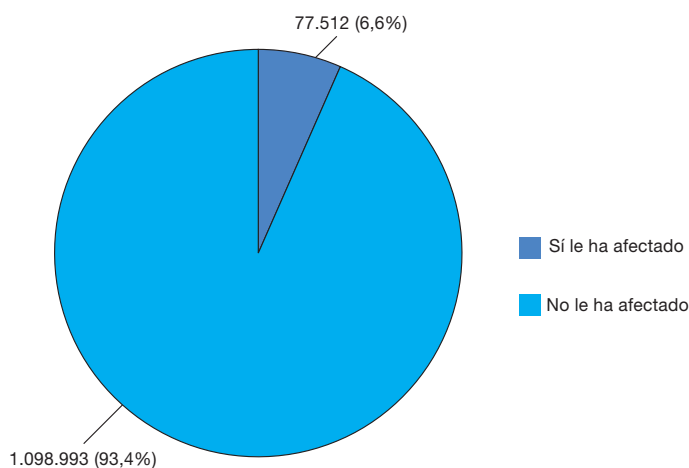
- Por último, respecto al hábitat, hay que decir que las personas que habitan en las metrópolis son los únicos que han heredado de tíos, abuelos y otros familiares.

7.5. Consecuencias de la herencia en las relaciones familiares

Es de todos conocido el hecho de que, en determinadas ocasiones, la percepción de la herencia genera conflictos en las relaciones familiares. Por eso, les preguntamos a los herederos andaluces si el hecho de haber percibido una herencia había afectado o no sus relaciones con otros miembros de la red familiar. En principio, podríamos decir que cuando una persona contesta que la herencia le ha afectado en sus relaciones familiares, podría haberlo hecho en dos sentidos: para

mejorarlas o para empeorarlas. Sin embargo, nos vamos a arriesgar considerando que quienes nos contestan que les ha afectado, lo hacen porque les ha afectado de modo negativo. Suponemos que los que han reforzado sus buenas relaciones familiares a partir de la percepción de la herencia, no nos han contestado que les ha afectado, sino que más bien consideran que sus relaciones familiares –que ya eran buenas- no se han modificado. Como podemos ver el siguiente gráfico 7.29., sólo cerca de un 7% de los herederos reconoce que el hecho de percibir una herencia afectó de una manera clara sus relaciones familiares.

Gráfico 7.29. Herederos según consecuencia de la herencia en sus relaciones familiares



FUENTE: Tabla 43. Anexo

Así pues, y a pesar de que el porcentaje es relativamente bajo, conocer el perfil sociodemográfico de quienes han visto afectadas sus relaciones familiares nos puede dar una idea clara de quiénes han tenido que enfrentarse con situaciones que, desde su punto de vista, pueden ser claramente desiguales en el seno de la red familiar (ver datos en Anexo).

Un 5,4% de varones y un 7,8% de mujeres piensan que la percepción de la herencia ha modificado sus relaciones familiares. Esos tres puntos de diferencia manifiestan una cierta

disconformidad de las mujeres respecto al curso natural de cómo tiene que repartirse la herencia.

Respecto a los grupos de edad, los que manifiestan que ha existido alguna modificación en cuanto a sus relaciones familiares son, en primer lugar, los que en la actualidad tienen 30 a 44 años, los de 45 a 54 y los de 55 a 64 años, que obtienen un porcentaje de 8,7%, 7% y 6,3% de personas afectadas. No se han visto afectados de modo significativo ni las personas muy mayores ni tampoco los jóvenes.

Respecto a los niveles de formación, el único grupo que ha visto afectadas sus relaciones familiares de manera significativa es el de las personas que han terminado el Bachillerato Elemental, Graduado Escolar o EGB. El resto de grupos o bien no manifiesta que se hayan visto afectadas sus relaciones familiares, o bien no sabe/no contesta la pregunta.

Si observamos el comportamiento de la variable dedicación, podemos ver cómo son principalmente las amas de casa (7,6%), personas que trabajan (6,7%) y pensionistas (4,2%) los que manifiestan que la percepción de la herencia les ha afectado en sus relaciones familiares. Estudiantes y

desempleados no expresan que la percepción de la herencia les haya afectado de ningún modo.

Por último, hay que señalar que los herederos del ámbito metropolitano y de Interior son los dos grupos donde podemos encontrar personas (alrededor del 7% en ambos casos) que señalan que la herencia les ha afectado en sus relaciones familiares.

Así pues, podemos decir que el perfil sociodemográfico de la persona que ha heredado y manifiesta que dicha herencia ha afectado sus relaciones familiares sería el siguiente.

Cuadro 7.6. Consecuencias de la herencia en las relaciones familiares

- Cerca de un 7% de los herederos manifiesta que la percepción de la herencia ha tenido consecuencias en sus relaciones familiares.

- El perfil de la persona que más ha experimentado consecuencias en sus relaciones familiares es el siguiente: mujer (7,8%), de 30 a 44 años (8,7%), que ha terminado la EGB o equivalentes (6,8%), ama de casa (7,6%) y que habita en el Interior o en zonas metropolitanas (7%).

Conclusiones

Los circuitos de intercambios en las redes familiares andaluzas son complejos, ya que vinculan a diferentes posiciones familiares, que conectan en múltiples ocasiones y para objetivos diferentes. Hemos analizado el intercambio de regalos, las ayudas económicas excepcionales, las ayudas no monetarias, las ayudas para la compra de vivienda, las ayudas económicas regulares y las herencias.

En las actuales redes familiares andaluzas prevalecen las relaciones – y por tanto los intercambios- con la línea directa –sobre todo la femenina- de progenitores, descendientes y colaterales más directos (madre, padre, hijas-os, hermanas-os). A ellos se suman los progenitores, descendientes y colaterales directos del cónyuge. Pero los intercambios no se restringen exclusivamente a esos miembros. Los parientes indirectos, e incluso personas que no forman parte de la red familiar en sentido estricto –que hemos denominado otras personas no familiares- dan y reciben también. Entre todos ellos se configuran las redes familiares, un entramado de relaciones que se articulan en torno a una amplia y particular oferta y demanda de bienes, servicios, cuidados y afectos.

El intercambio de regalos podríamos decir que es la institución que mantiene viva a la red familiar en su cotidianidad, pues ocho de cada diez andaluces manifiesta hacer y recibir regalos de manera habitual. Aunque prácticamente todos los andaluces participan en este intercambio, los que más lo hacen se corresponden con el siguiente perfil: mujeres, de edades intermedias, de nivel de estudios medio-alto, que trabajan en la economía formal, en el sector servicios, y viven en zonas metropolitanas.

Se regalan y se reciben regalos para mejorar el atractivo corporal de la persona, para mejorar y embellecer el aspecto de sus hogares, para consumir en el hogar, para desarrollar actividades recreativas o para posibilitar el consumo futuro (sería el caso del dinero en efectivo). Se trata de una economía ‘superflua’, como señalábamos en la introducción de este estudio, ya que lo importante no es la utilidad del regalo, sino lo que los regalos permiten hacer a los andaluces. Son los símbolos que expresan la reunión de los miembros de la red, especialmente en Navidades y Reyes, en cumpleaños y santos, y en otras ocasiones. Enuncian la reconstitución de la red familiar, en la que cada uno de los miembros festeja la

existencia de los otros, en un modelo de relaciones comunitarias, en el que se expresan sentimientos positivos de amor y compromiso de pertenencia a la red.

Este circuito de intercambios es el que vincula a más miembros de la red familiar. En un primer círculo agrupa a la persona de referencia con su madre, hermanas, hermanos, padre, hijas, hijos y novio/a. Un segundo círculo la conecta con los miembros de su red familiar ampliada, entre los que destacan suegras, suegros, nietas/os, cuñadas/os y abuelos/as. Y un tercer círculo pone en contacto a la persona pivote con otras mujeres y hombres de la familia e, incluso, otras personas no familiares.

El segundo circuito de intercambios que hemos descrito es el de las ayudas económicas excepcionales. Sus entresijos son bien conocidos por dos de cada diez andaluces. La red familiar, en este caso, actúa como soporte ante la falta de recursos monetarios de la persona debidos a la crisis económica, desempleo, quiebra de negocio o falta de liquidez; y también en otras ocasiones, ante la compra de un coche, cuando las personas tienen que cambiar de domicilio, sufren una crisis familiar, o tienen problemas financieros para hacer frente a problemas de salud o gastos excepcionales en los estudios.

En este caso, la red familiar actúa como “caja de ahorros” a la que se puede acudir sin más aval que la mera pertenencia a la red, solicitando u ofreciendo solidaridad para plantar cara a los malos tiempos. El padre y la madre son los protagonistas a los que se acude -o que se ofrecen- para dejar cantidades de dinero que en la mayoría de las ocasiones son menores de 3.000 euros. Las personas pivote también acuden a sus hermanas, hermanos, suegra, suegro, cuñadas/o, tías/s, otros hombres de la familia, abuelos/as, hijas, hijos, primas/os y otras mujeres de la familia.

En la economía alternativa que gira en torno a las redes familiares, casi un 10% de los andaluces intercambia servicios que consisten en ayudas familiares, acceso a información, acceso a recursos culturales y sociales, ayuda en la búsqueda de empleo, servicios profesionales y otros servicios. Se trata de servicios ‘impagables’, o sea, que en muchos casos no están disponibles en el mercado, pero que contribuyen a mejorar la inserción social, laboral y cultural de las personas pivote.

El intercambio de estas ayudas no monetarias se produce, sobre todo, entre los miembros femeninos de la red, destacando la figura de la madre, que sobresale como posición familiar clave en la red familiar de los andaluces, a la que pueden acudir y a la que van a solicitar, sobre todo, ayuda familiar. Los otros miembros de la red aparecen también en momentos puntuales, sobre todo los de la red familiar básica propia o la de la pareja, pero también se vinculan otras personas no familiares.

El cuarto circuito de intercambios lo hemos establecido con las ayudas para la compra de vivienda. Para la mayoría de los andaluces, ésta es la mayor inversión económica que van a realizar a lo largo de sus vidas. En este caso, se acude a la red para demandar dinero, respaldo o servicios para poder construir o comprar la vivienda. Se trata de hacer frente a la entrada, al aval bancario, a las cuotas mensuales, de amueblar la casa, construir la vivienda o disponer de suelo para la construcción.

Un 8% de nuestras personas pivote ha contribuido a financiar la vivienda de alguno de sus familiares. Los hijos e hijas, hermanos y cuñados e incluso padres, de las personas pivote se han beneficiado de esta ayuda.

El quinto circuito de intercambios que hemos analizado tiene que ver con las ayudas económicas regulares. Aunque sólo un 6% de la población ha prestado este tipo de ayuda, se trata, quizá, de las situaciones que más comprometen a las personas pivote. La mitad de ellas tienen el objetivo de solventar ingresos económicos insuficientes, y otro grupo lo constituyen las pagas. En este caso, la red familiar actúa como 'estado de bienestar' ofreciendo a sus miembros una prestación mensual que puede rondar desde los 50 hasta los 900 euros, concentrándose entre los 50 y 200 euros mensuales. Las personas pivote han prestado ese tipo de ayuda a sus madres, hijas, hijos, padre, hermanas y hermanos, y también a suegras y cuñadas/os.

El último capítulo de intercambios que hemos descrito en este estudio es el de las herencias. Un 18,8 % de los andaluces ha recibido una herencia. Se trata principalmente de hombres y mujeres, de entre 55-64 o 65-79 años; con menos de 5 años de escolarización, o bien Diplomados o Arquitectos o Ingenieros Técnicos, pensionistas o amas de casa, o bien asalariados del sector público o empleadores. Proviene mayoritariamente del mundo rural o interior. El perfil general de los herederos andaluces está asociado principalmente al perfil de las personas de edad avanzada, que son los que más herencias han percibido debido a que sus familiares ya han fallecido.

La transmisión de la herencia nos informa sobre cuántos bienes consiguen acumular las diferentes generaciones, por lo que se puede hablar de solidaridad intergeneracional. La cantidad de herederos, así como de la naturaleza de la herencia, depende de muchos factores, además de la edad: de cuántos recursos dispone una población y de sus costumbres en cuanto al ahorro. Los andaluces heredan principalmente vivienda, dinero, suelo agrícola y forestal, locales y solares, otros bienes, muebles/joyas/cuadros y explotaciones agropecuarias y similares. El orden de percepción de esos componentes es reflejo de una sociedad donde el grueso de la población no ha recibido herencia durante muchas generaciones seguidas, muy sedentaria, hasta cierto punto agrícola y para nada industrial.

De manera que encontramos que el grueso de la población heredera ha recibido entre 1.000 y 6.000 euros, y lo han hecho principalmente de sus padres, suegros, tíos, abuelos, hermanos y otros familiares.

Como han destacado diferentes estudios, el intercambio de las personas en las redes familiares responde, en general, al principio de la reciprocidad: cuanto más se ofrece, más se recibe. Nosotros queríamos corroborar esa relación en las redes familiares andaluzas, por lo que se trataba de describir el alcance de los intercambios que tienen que ver con las economías alternativas que se desarrollan entre los miembros de las redes familiares. Pero, además, nos hemos acercado a los datos para tratar de identificar algunos patrones de conducta asociados a los diversos tipos de intercambios y que tienen que ver con las características sociodemográficas de las personas pivote. Suponíamos que esas características sociodemográficas (sexo, edad, nivel de estudios, actividad, ocupación y hábitat) influirían de algún modo en la cantidad de intercambios que tienen lugar en las redes familiares.

Pues, aunque la reciprocidad es la norma general que permite describir los intercambios en las redes familiares, las diferentes posiciones familiares no se implican por igual en los intercambios. Es decir, no se debe dar por hecho que en las redes familiares predominan las relaciones basadas en combinaciones de igualdad, en las que cada parte aporta el 50%. Las posiciones familiares, en la sociedad actual, funcionan combinando comunitarismo y desigualdad. Por un lado funciona la regla de que cada miembro de la red recibe según sus necesidades pero, por otro lado, podemos identificar situaciones de poder entre las distintas posiciones familiares, de preferencias por unos miembros de la red sobre otros.

Lo que se observa en los resultados de nuestro estudio podría ser descrito del siguiente modo: cuando se producen desigualdades (es decir, se da mucho más de lo que se recibe, o viceversa), por lo general, disminuye el porcentaje de población que se implica en ese intercambio. Por ejemplo, si se compara la relación del padre con la que se mantiene con la madre, destacan dos características: con el padre se mantiene una relación más desigual pero, además, se interacciona menos. Seguidamente presentaremos las conclusiones referidas a los efectos que tienen el sexo, la edad, el nivel de estudios, la actividad, la ocupación y el hábitat en los circuitos de intercambios.

El intercambio según las características sociodemográficas de los que intercambian

El orden de sexo-género se reproduce mediante el intercambio de bienes y servicios en las redes familiares andaluzas atendiendo al siguiente principio general: en los intercambios, sobre todo los hombres –y en ocasiones, también las mujeres– se relacionan más con las mujeres, pero tienden a favorecer a los hombres, que suelen recibir más de lo que dan. Por eso, la diferencia que se establece entre el trato que reciben unos y otras en la mayoría de los casos es significativa, pero no implica intercambios completamente desiguales. Se trata de unos niveles de desigualdad apenas relevantes si se comparan con los datos sobre hombres y mujeres en su participación en otros ámbitos sociales, como por ejemplo el mercado laboral o en los partidos políticos.

Así pues, las redes familiares privilegian a los varones, pero la desigualdad no es, digamos, rotunda, sino que se podría describir como una preferencia por los hombres, una desigualdad sutil que sólo se puede observar cuando nos detenemos a considerar los intercambios en su conjunto. Y es que la desigualdad de sexo-género, cuando opera en el marco familiar, choca con el principio básico de pertenencia a la red, que implica una lógica comunitaria, en la que cada uno de los miembros atiende a las necesidades del resto. Esa lógica comunitaria, que se expresa en la 'comunidad de bienes' que suscriben hombres y mujeres en el contrato matrimonial, implica un trato solidario entre los sexos.

Las dos lógicas –comunitarismo y desigualdad–, operan conjuntamente produciendo diferencias entre las posibilidades de relación y los recursos de los que disponen para intercambiar en su unidad familiar. Las posibilidades de relación tienen que ver con la posición familiar que se ocupa (madre/padre, hijo/hija), que favorece o dificulta las interacciones con otras posiciones familiares. En ese sentido, se puede decir que hombres y mujeres manifiestan desarrollar diferentes niveles de actividad familiar, y que ellas suelen ocupar posiciones familiares nucleares, pues son los miembros de la red con los que se interacciona con mayor frecuencia. Como consecuencia, se produce una afinidad de intercambio con las posiciones familiares femeninas, es decir, se privilegia la relación con la madre frente al padre, con la hermana frente al hermano, etc.

Comunitarismo y desigualdad están también implícitos en las tareas asociadas a cada una de las posiciones familiares, por lo que las diferencias entre hombres y mujeres se manifiestan también en el tipo de intercambios que protagonizan. Las mujeres ofrecen más regalos y ayudas familiares y, en general, sostienen los intercambios que implican una mayor actitud de entrega, en los que se proporciona ayuda a pesar de no ser correspondida. Los hombres van a predominar en aquellos intercambios que implican una disponibilidad de ingresos efectiva y de mayor cuantía, como en el caso de las ayudas económicas excepcionales, en las dirigidas a la compra de la vivienda, así como en las ayudas económicas regulares.

La desigualdad de sexo-género se reproduce de un modo dinámico mediante el intercambio de bienes, porque cuando se observan los datos desde el punto de vista de quien recibe, los hombres reciben más que las mujeres. Así, los intercambios se feminizan o masculinizan no dependiendo de quién da sino, sobre todo, de lo que se da según quién recibe. A las mujeres se les regala más ropa y complementos, perfumes y colonias, objetos de arte decorativos, equipamiento para el hogar y joyas. Se les presta ayuda excepcional para solventar una coyuntura de crisis económica y para estudios; reciben más ayuda familiar que los hombres; en cuanto a la vivienda, se les apoya más que a ellos para pagar la entrada, amueblar la casa, donación del terreno y otro tipo de ayuda; y también se les transmite como herencia vivienda.

A los hombres se les regala más material deportivo, libros y música, alimentos y vino, y dinero. Reciben más que ellas ayuda excepcional para la compra de coche y otros objetos; también reciben más ayuda para acceso a la información, ayuda en la búsqueda de empleo y servicios profesionales; en cuanto a la vivienda, actúan más como aval bancario, y son

ayudados para pagar las cuotas mensuales, mediante trabajo para construir la vivienda; reciben más ayuda monetaria para pagas y heredan más cantidad de dinero que las mujeres.

Las posiciones familiares de hombres y mujeres se refuerzan y se reproducen, sobre todo, cuando se da preferencia a los descendientes masculinos sobre los femeninos, como ocurre en el caso de los hijos sobre las hijas en el caso de las herencias y de las ayudas monetarias excepcionales, o cuando se les prefiere a la hora de apoyarlos en la compra de vivienda.

Los niveles de actividad en el intercambio familiar dependen del momento del ciclo vital en el que se encuentra la persona de referencia. El ciclo vital se abre intercambiando menos y recibiendo más de lo que se da, sobre todo entre los jóvenes. Las edades intermedias son las más activas en las redes familiares y, por lo general, reciben algo menos de lo que dan. Son las grandes sostenedoras de la red familiar. El punto culminante es el de los 45 a los 54 años de edad. El ciclo vital se cierra intercambiando menos y recibiendo mucho más de lo que se da.

Esa es la imagen general que podemos obtener de los actuales intercambios en las redes familiares andaluzas atendiendo al grupo de edad de la persona de referencia. Sin embargo, hay que tener en cuenta que dicha imagen sólo sirve para entender los intercambios de las personas en la actualidad. El desarrollo económico, político, social y cultural que ha experimentado esta Comunidad Autónoma en los últimos cuarenta años ha debido influir en los actuales intercambios, y no tiene por qué mantenerse a lo largo del tiempo. En ese sentido, se observa que las generaciones más jóvenes son las que más se han beneficiado. Las personas mayores son las que menos ayudas excepcionales han recibido de sus redes familiares, y las que se han beneficiado menos de las ayudas regulares e, incluso, de las herencias. Es más, los mayores andaluces siguen luchando por lograr un mayor bienestar de sus hijos e hijas. Han ayudado a sus descendientes a la compra de la vivienda y es significativo, por ejemplo, que sea precisamente el grupo de 65 a 79 años el que más ayuda familiar presta siendo el que, por su edad, más demanda.

En el otro extremo tenemos a los jóvenes que, como hemos dicho, resultan ser los grandes beneficiados de los cambios socioeconómicos acaecidos en Andalucía en las últimas décadas. Ellos han recibido más ayudas económicas excepcionales, regulares, aportan pocas ayudas económicas y presentan un porcentaje muy alto de perceptores de herencias en comparación con su edad.

La edad de la persona viene asociada también a tipos de intercambios concretos. Por ejemplo, en cuanto a los regalos, se observa que el ciclo se inicia recibiendo, sobre todo, regalos para mejorar el aspecto personal y los asociados a las diversiones, como la lectura o el deporte. Conforme se avanza en el ciclo vital, se abre el abanico de regalos y se incluyen los relacionados con las celebraciones (bodas, bautizos) y con el equipamiento y ornamento del hogar. El ciclo se cierra recibiendo regalos relacionados como alimentos especiales y vinos.

El nivel de estudios de los andaluces desciende conforme aumenta la edad de la población, por lo que resulta difícil en el análisis que aquí hemos presentado separar los efectos de

ambas variables en lo que se refiere a los intercambios en las redes familiares. Aún así, parecen percibirse algunas tendencias generales. La primera tiene que ver con el nivel de actividad respecto a los intercambios. Parece que las personas que tienen un nivel de estudios bajo son más activas en los intercambios, y conforme aumenta el nivel de estudios, disminuye la actividad en la red familiar.

En segundo lugar, los entrevistados/as con niveles de estudios altos suelen concentrarse más en el intercambio con los miembros de su red familiar básica que en los de la red familiar ampliada, y suelen intercambiar más con otras personas no familiares. Esa concentración en la red familiar básica probablemente tenga relación con la movilidad espacial que han experimentado, que es mayor que la de los entrevistados con niveles de estudios bajos, pero puede que también esté relacionado con las propias preferencias. Como consecuencia, interaccionan poco con los miembros de la red ampliada y no es casual que señalen, en el caso de los regalos, que suelen hacerlos principalmente en Navidades y Reyes, pues es en esas ocasiones cuando tienen que concentrar sus intercambios.

En tercer lugar, también son los entrevistados con niveles de estudios altos –y sobre todo medios– los que parecen mantener una relación de mayor reciprocidad en los intercambios, es decir, dan y reciben en porcentajes semejantes. Esa situación puede que tenga relación también con la edad, pues los que tienen un mayor nivel de estudios son también los más jóvenes. En todo caso, es de destacar el hecho de que cuanto más bajo es el nivel de estudios que tienen los entrevistados, más desigualdad se produce entre el dar y recibir y, además, una mayor preferencia por los miembros de la red varones, sobre todo en la comparación hijo/a.

Se observa, pues, una apuesta clara por las nuevas generaciones, lo que lleva a apoyar, sobre todo, a los que sobrepasan el Bachillerato Superior. La inversión en los hijos –y especialmente en las hijas– estudiantes se refleja en los datos de modo diverso.

Los intercambios que se mantienen con otros miembros de la red familiar dependen de muchos factores y la mayor actividad de las personas en el mercado laboral no les impide mantener una relación dinámica con sus familiares sino que podemos decir incluso lo contrario: los que están inmersos en el mercado laboral disponen de más ingresos que les permiten atender las necesidades de sus personas queridas. Si se les compara con los desempleados, se puede observar que las personas que trabajan dan y reciben más que ellos en todos los conceptos y a más miembros de la red. Las personas que se encuentran en situación de desempleo se caracterizan por ofrecer y recibir menos ayudas, y las que dan están más concentradas en torno a su red familiar básica.

Jubilados y pensionistas, por su lado, se caracterizan por su relativa poca actividad en la red familiar. En general, reciben más de lo que dan en cuanto a regalos y ayudas familiares, pero apenas han recibido ayudas excepcionales y/o regulares, y son los que más ayuda han prestado para la adquisición de vivienda. Debido a su edad, son los que más han heredado, pero el porcentaje de herederos es todavía bajo, y es probable que, conforme vayan haciéndose mayores las generaciones adultas que ahora están trabajando, reciban en un porcentaje mayor ese regalo intergeneracional.

Los estudiantes constituyen el grupo que más contrasta con los jubilados y pensionistas. Mantienen una alta tasa de actividad en la red familiar, y reciben mucho más de lo que dan en casi todas las ocasiones. Son los grandes perceptores de ayudas monetarias regulares e incluso excepcionales. Constituyen el grupo especialmente mimado por los miembros de las redes familiares andaluzas, que parecen haber comprendido la importancia que tiene apoyar la educación formal de sus descendientes. Y son, también, los que más se relacionan con otras personas no familiares.

Las amas de casa dirigen y concentran su actividad en la red familiar básica, especialmente en los hijos. A pesar de la imagen que se suele tener de ellas, son las que menos intercambian con la red familiar ampliada y con otras personas de la familia y no familiares. Incluso en la prestación de ayuda no monetaria, sólo ofrecen ayuda familiar a esa red familiar básica, cuyos miembros las apoyan excepcionalmente en caso de crisis económica. No sorprende, pues, que no lleguen a ser significativas en los casos de las herencias más cuantiosas.

Entre las personas que trabajan en el mercado laboral, hemos tenido la posibilidad de ver los efectos que tiene la ocupación en los intercambios en sus redes familiares. Si se observan detenidamente las conclusiones parciales, podemos decir que se observan varias tendencias. En primer lugar, es de destacar la diferencia que se produce entre los empleadores con asalariados y los autónomos. Los primeros se caracterizan por su baja actividad en la red de intercambios y por la concentración de esa relación en torno a su red familiar básica; los autónomos, por otro lado, despuntan justamente por lo contrario: participan más, se relacionan con muchos más miembros de la red familiar y sus intercambios se caracterizan por la reciprocidad.

Entre los asalariados fijos del sector público y privado también se observan diferencias. Los del sector público intercambian más y parecen ser más generosos, es decir, dan más de lo que reciben; también se caracterizan por concentrarse más en la red familiar básica propia o de su pareja. Los asalariados fijos del sector privado mantienen relaciones con más miembros de la red familiar, particularmente de la red ampliada, y suelen mantener unas relaciones más igualitarias respecto al dar y recibir.

Los asalariados eventuales, especialmente los del sector público, se relacionan con menos miembros de la red si se les compara con los asalariados fijos. En todo caso, los eventuales del sector privado siguen manteniendo más contacto con otros miembros de la red que los del sector público.

Una de las conclusiones más claras referidas al lugar de residencia de las personas pivote de las redes familiares andaluzas tiene que ver con la enorme diferencia que se observa entre el ámbito rural y el metropolitano. El ámbito rural andaluz se caracteriza por el envejecimiento de su población. En lo que se refiere a los intercambios, los residentes del mundo rural se caracterizan por la falta de conexiones con sus redes familiares. Obtienen siempre los porcentajes más bajos de participación en los intercambios. Además, intercambian con pocos miembros de su red familiar y, cuando lo hacen, sus intercambios suelen ser muy desiguales. Reciben más de lo que dan, y lo hacen más en ocasiones diferentes a las Navidades y Reyes, posiblemente cuando son visitados por miembros de su red (hijos y nietos). No reciben ayudas

monetarias regulares y, en general, manifiestan ser los más desiguales al preferir a los hijos sobre las hijas como destinatarios de sus ayudas.

El ámbito metropolitano se caracteriza por ser el lugar en el que las redes familiares andaluzas manifiestan su mayor dinamismo. Se intercambia más, con más miembros de la red familiar básica, ampliada, y otras personas de la familia y no familiares. También es el ámbito donde predomina más la reciprocidad entre el dar y recibir; y el más igualitario en lo que se refiere a los sexos.

La diferencia entre el mundo rural y el metropolitano no se corresponde con la imagen tradicional que asociaba al mundo rural con un lugar donde las relaciones familiares tenían más importancia en comparación con el ámbito urbano, donde se supone que debería primar el individualismo y el anonimato. Los intensos procesos migratorios –especialmente de jóvenes– que se han producido desde el mundo rural al urbano, a partir de finales de los años cincuenta del siglo XX, han hecho que las redes familiares se hayan estrechado, que la media de edad de la población haya aumentado y que, como consecuencia, se haya producido un aislamiento de esa población mayor del resto de su red familiar. Pero también el mundo urbano ha experimentado un dinamismo familiar que merece ser

destacado. Puesto que no contamos con grandes urbes en Andalucía, las poblaciones que se han asentado progresivamente en las ciudades siguen manteniendo unas intensas relaciones familiares.

Si se compara el Interior con el Litoral se observa que en el Litoral se intercambia más que en el Interior. El Interior se vuelca hacia las nuevas generaciones mediante el apoyo en la adquisición de vivienda en propiedad y la percepción de herencias, mientras que en el Litoral se intercambian más regalos y más ayudas excepcionales.

Así pues, hemos descrito algunos elementos básicos del dinamismo que caracteriza a las economías alternativas que giran en torno a las redes familiares andaluzas, pero somos conscientes de que sólo hemos esbozado algunas características generales. Por un lado, los datos de la Encuesta de Redes familiares en Andalucía permiten llevar a cabo análisis más sofisticados que nos permitirían avanzar más en el conocimiento de esos procesos sociales. Por otro lado, la falta de datos y estudios sobre estas economías impide llevar a cabo análisis longitudinales, que nos permitirían saber más sobre los cambios que se han producido en torno al tipo de intercambios y las posiciones familiares vinculadas a ellos.

Cuadro. Síntesis de los intercambios en las redes familiares

Regalos

El porcentaje de andaluces que declara haber hecho regalos (81% de la población, o sea, 5.075.145 personas) se corresponde hasta cierto punto con el porcentaje de andaluces que dice haber recibido regalos (un 83%, o sea, 5.179.489 personas). Un primer grupo de regalos, que es el más numeroso, está constituido por objetos que contribuyen a mejorar el atractivo corporal de la persona: ropa/complementos/ accesorios (un 76% de las personas han hecho este tipo de regalo y un 83% manifiesta haberlo recibido), perfumes y colonias (50% y 58%), y joyas (6% y 8%). El segundo capítulo podríamos establecerlo con los objetos que contribuyen a mejorar y embellecer el aspecto de los hogares, o que son consumidos en un entorno familiar: los más frecuentes son los objetos para el mobiliario/ equipamiento del hogar (13% y 14%), y los objetos de arte/decorativos que representan un 11% del total de los que han hecho regalos y un 11% de los que han recibido. Un tercer capítulo de regalos podríamos establecerlo con los que guardan relación con actividades recreativas que desarrolla la persona a la que se regala: viajes, material deportivo, libros y música, y juguetes. En el grupo hay que destacar los libros y música (23% y 19%). Hemos establecido un cuarto capítulo con el dinero (18% y 11%) y otros regalos. Las Navidades y los Reyes constituyen la ocasión más frecuente para intercambiar regalos. De hecho, el 87% de las personas que regalan lo hacen en Navidades y Reyes, y reciben regalos en esa ocasión el 86%. Le siguen los cumpleaños y santos, situación en la que los andaluces hacen (83%) y reciben (83%) regalos en un alto porcentaje. En tercer lugar encontramos 'otras ocasiones' (15% y 13%), el nacimiento de hijos y bautizos (12% y 5%), bodas o similares (9% y 2%) y viajes (4% y 2%). En general, podemos decir que, cuanto más participa la gente en el circuito de regalos, más variedad de ocasiones usa para regalar. A medida que disminuye la participación, disminuyen también las ocasiones. Entre los andaluces, el orden que se establece en cuanto al porcentaje de población que intercambia con ellos es el siguiente: madre, hermanas, hermanos, padre, hijas, hijos y novio/a. La diferencia de más de 10 puntos porcentuales entre quienes regalan a su padre y los que lo hacen a su madre es, sin duda, la más sorprendente. Si nos fijamos en los miembros de la red familiar ampliada, sobresale el volumen de intercambios que se mantienen con suegras, suegros, nietas/os, cuñadas/os y abuelos/as. En la red familiar ampliada, se priorizan los miembros que forman parte de la red familiar básica de la pareja junto con las nuevas generaciones de descendientes. Además, los andaluces hacen y reciben un volumen alto de regalos de mujeres y hombres de la familia que no pertenecen a su red familiar más cercana (20%), del mismo modo que les ocurre con mujeres y hombres que, aún no perteneciendo a la red familiar, sin embargo sienten como parte de sus 'familias' y con los que predomina la reciprocidad.

Ayuda monetaria excepcional

Un 21% de los andaluces afirman que han prestado ayuda monetaria a algún miembro de su red familiar en circunstancias excepcionales (excepto para compra de vivienda), y un 14% afirman que han recibido. Un 26,9% de los que han prestado este tipo de ayuda lo han hecho entre 1999 hasta 2003. Un 16,9% lo han hecho entre 2004 y 2005. Se trata de ayudas que no son de una gran cuantía: sobre un tercio han prestado o recibido menos de 3.000 euros, sobre un 10% entre 3.000 euros y menos de 12.000 euros. El principal objetivo que señala el 30,9% de los prestadores y el 24,7% de los receptores de ayuda monetaria excepcional es la crisis económica, desempleo, quiebra de negocio o falta de liquidez. Le siguen las ayudas para otra necesidad y otro objeto, finalidades que señalan en ambos casos casi un 20% de la población prestadora de este tipo de ayuda. La compra de coche, con un 9,6% de prestadores y un 18,6% de receptores. En torno al 5% señala también el traslado de domicilio y la crisis familiar y un 3% los problemas de salud y la financiación de estudios. El padre (señalado por el 30% de las personas pivote) y la madre (con un 30%), son señalados por las personas que han recibido ayuda económica excepcional como los grandes prestadores. A los progenitores les siguen, por orden de importancia, las hermanas, hermanos, suegra, suegro, cuñadas-os, tías-os, otros hombres de la familia, abuelos-as, hijas, hijos, primas-os y otras mujeres de la familia. Las personas pivote han prestado ayuda a hermanos, hermanas, cuñados-as, madre, hijos, hijas, padre, otros hombres de la familia, primos-as, suegra, suegro, novio-a y otras mujeres de la familia.

Ayuda no monetaria

Las ayudas no económicas pueden consistir en ayuda familiar, acceso a información, acceso a recursos culturales y sociales, ayuda en la búsqueda de empleo, servicios profesionales y otros servicios. Un 9% de la población manifiesta prestar esta ayuda y un 7% manifiesta recibirla. La mayoría de las ayudas no económicas que se intercambian con miembros con los que no se convive consisten en ayudas familiares (72,3% de los que dicen prestar algún tipo de ayuda ofrecen ayuda familiar y un 73,1 % de los que dicen recibirla la señalan). En segundo lugar están otros servicios (20,3% y 23,4%), los servicios profesionales (11,9% y 8,8%), el acceso a la información, la ayuda en la búsqueda de empleo y el acceso a los recursos culturales. El intercambio de ayudas no monetarias se lleva a cabo, sobre todo, con los miembros de la red familiar básica de la persona pivote de la red, o bien con los miembros de la red familiar básica de la

CONTINÚA →

	<p>cónyuge. La madre es la posición familiar de la que los andaluces dicen recibir más ayuda no monetaria (34%) y a la que más ayuda prestan (30%). El intercambio con el padre es menor, pero menos desigual que el que se lleva a cabo con la madre. En general se produce una mayor afinidad de intercambio con las posiciones familiares femeninas. Sobresale también el intercambio con otras personas no familiares.</p>
<p>Ayuda para la adquisición de vivienda</p>	<p>Casi un 8% de los andaluces mayores de 18 años han contribuido a financiar la vivienda de alguno de sus familiares. Los tipos de ayuda más frecuentes que los andaluces han ofrecido a los miembros de su red familiar son los siguientes: para pagar la entrada (43,5%), actuando como avales bancarios (20%), para pagar las cuotas mensuales (11,6%), para amueblar la casa (9,4%), en trabajo para construir la vivienda (8,2%), donando el terreno para construir la vivienda (6,1%) y con otros tipos de ayuda (14,7%). Los andaluces que han ayudado a otros miembros de su red familiar a adquirir la vivienda lo han hecho principalmente a los descendientes directos (hijos), seguidos de los coetáneos (hermanos y cuñados) y, en mucha menor medida, de los ascendientes directos (padres). Se prefiere a los hijos sobre las hijas (un 40,4% ha ayudado a los hijos y sólo un 32,3% a las hijas), pero no se produce una gran diferencia entre hermanos y hermanas.</p>
<p>Ayuda monetaria regular</p>	<p>Un 6% de la población andaluza presta ayuda económica regular a algún miembro de su red familiar con el que no convive, y un 3% manifiesta recibirla. El principal objetivo que los andaluces aducen para ofrecer ayuda económica regular es el de complementar ingresos económicos insuficientes, objetivo con el que se prestan el 50,3% de todas estas ayudas. Por el lado del recibir, nuestros informantes destacan la paga (39,5%) y la ayuda para complementar ingresos económicos insuficientes (28,1%). La mayoría de los implicados dan o reciben entre menos de 50 euros al mes hasta menos de 900, concentrándose entre los 50 y 200 euros. Entre los miembros de la red familiar básica que se señalan destaca la madre (33% de los que han prestado este tipo de ayuda lo ha hecho a su madre), las hijas (25%), los hijos (21%), el padre (18%), las hermanas (10%) y los hermanos (10%). A esos miembros de la red familiar básica hay que sumar otros dos de la red familiar ampliada: la suegra (8%) y las cuñadas-os (4%).</p>
<p>Herencias</p>	<p>El perfil del heredero andaluz es el de un hombre/mujer, de entre 55-64 o 65-79 años; con menos de 5 años de escolarización, o bien Diplomado o Arquitecto o Ingeniero Técnico. En cuanto a la dedicación, será pensionista o ama de casa. En el caso de que trabaje de modo remunerado, será preferentemente asalariado del sector público o empleador. Habitará en el mundo rural o en el interior. Los andaluces heredan principalmente vivienda, dinero, suelo agrícola y forestal, locales y solares, otros bienes, muebles/joyas/cuadros y explotaciones agropecuarias y similares. El orden de percepción de esos componentes es reflejo de una sociedad donde el grueso de la población no ha recibido herencia durante muchas generaciones seguidas, muy sedentaria, hasta cierto punto agrícola y para nada industrial. Un 13% de los herederos afirma haber recibido una cantidad inferior a 1.000 euros y un 11% señala que su herencia asciende a 100.000 euros o más. El 19% ha recibido entre 6.000 y 12.000 euros. Los andaluces han recibido herencias principalmente de sus padres (67,2%) y suegros (25,5%). Otros familiares que aparecen con porcentajes minoritarios son los tíos (4,6%), abuelos (4,6%), hermanos (1,5%) y otros familiares (3,1%).</p>

NOTA: Este cuadro reproduce las conclusiones parciales de cada uno de los capítulos respecto a los diferentes tipos de intercambio en las redes familiares andaluzas.

Cuadro. Síntesis de los intercambios en las redes familiares según el sexo de la persona que intercambia

Regalos	<p>Los hombres declaran haber recibido ligeramente más regalos de los que han hecho (un 79% frente a 77%). Entre las mujeres, el porcentaje de las que declara haber hecho regalos (86%) coincide con el porcentaje de las que declara haberlos recibido. Los tipos de regalos se feminizan o masculinizan, no dependiendo de quién hace el regalo, sino de quién lo recibe. Los hombres suelen predominar en regalos como material deportivo, libros y música, alimentos y vinos, y dinero. Las mujeres, por su lado, suelen recibir mucho más ropa y complementos, perfumes y colonias, objetos de arte y decorativos, equipamiento para el hogar y joyas. En lo que se refiere a hacer regalos, las mujeres predominan sobre los hombres en varias ocasiones: en los cumpleaños y santos (casi 2 puntos de diferencia) y en el nacimiento de hijos y bautizos (1,7 puntos de diferencia). En lo que se refiere al recibir, las mujeres suelen hacerlo menos que los hombres en Navidades y Reyes, pero reciben más que ellos en el nacimiento de hijos y bautizos y en otras ocasiones. Entre los miembros de su red familiar básica, los hombres priorizan a sus progenitores (madre y padre) y a sus novias, en comparación con las mujeres. En ambos casos, el intercambio de regalos prioriza a los miembros femeninos sobre los masculinos (madre en comparación con padre, hermana frente a hermano), pero esa norma no incluye a los hijos frente a las hijas. En lo que se refiere a la red familiar ampliada, tanto las mujeres como los hombres privilegian la red familiar básica de su cónyuge y a los cónyuges de sus hermanos/as. Los hombres suelen hacerlo algo más que las mujeres, pues en su caso la suegra prevalece más sobre el suegro. Respecto al resto de los miembros de la red familiar ampliada, las mujeres mantienen un contacto más intenso que los hombres.</p>
Ayuda monetaria excepcional	<p>Los hombres han prestado y recibido algo más de ayudas económicas excepcionales que las mujeres (casi 4 puntos más han prestado y 2 más han recibido). No hay una gran diferencia entre los objetivos que aducen mujeres y hombres prestadores de ayudas, pero sí en cuanto a los receptores. Las mujeres reciben en mucha más cantidad que los hombres ayudas excepcionales para paliar la crisis económica (casi cinco puntos de diferencia), y para financiar los estudios (un 5,6% de ellas mientras que entre ellos el porcentaje no llega a ser significativo). Ellos reciben mucho más que ellas ayuda para la compra de coche (casi ocho puntos) y para otros objetos. Las mujeres prefieren dirigir su ayuda económica excepcional principalmente hacia los hijos –e incluso hijas–, los hermanos y hermanas, la suegra y otras mujeres de la familia. Los hombres, por su lado, optan por ayudar al padre, a tías-os, primas-os, cuñadas-os y otros hombres de la familia. En lo que se refiere al recibir, los hombres perciben más de su padre que las mujeres. También reciben más que ellas de abuelos-as, hermanos, hermanas, suegro y otros hombres de la familia. Las mujeres, sin embargo, destacan como receptoras de ayuda económica excepcional de sus hijas e hijos.</p>
Ayuda no monetaria	<p>Los hombres prestan el 45% del total de la ayuda no económica y reciben un 40% de la misma. En el caso de las mujeres, un 55% presta ayuda no económica regular, mientras que suponen un 60% del total de personas receptoras. Las mujeres prestan y reciben más ayuda familiar que los hombres. Los hombres prestan más ayuda en el caso del acceso a la información, acceso a recursos culturales, ayuda en la búsqueda de empleo y servicios profesionales y reciben más ayuda que ellas, excepto en el caso del acceso a los recursos culturales y sociales. En su intercambio con los miembros de la red familiar básica, las mujeres prestan más ayuda a todos los miembros (madre, hijos, hijas, hermanos y hermanas), excepto en el caso del padre y de la novia-o, donde los hombres destacan con un porcentaje mayor que ellas. Los hombres intercambian más con otros miembros de la red familiar ampliada.</p>
Ayuda para la adquisición de vivienda	<p>El porcentaje de los que han ayudado a adquirir vivienda llega a un 9,59% del total de los hombres, mientras que entre las mujeres sólo se eleva hasta el 6,28%. Las mujeres sobresalen ligeramente en conceptos como pagar la entrada, amueblar la casa, donación del terreno y otro tipo de ayuda. Los hombres, por su lado, lo hacen en lo que se refiere al aval bancario, pagar las cuotas mensuales, y son los únicos que han aportado en trabajo para construir la vivienda. El apoyo a los hijos es más pronunciado tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres, pero en los hombres es más notable (2 puntos de diferencia). Los hombres son los únicos que resultan significativos en las ayudas a cuñadas-os y a la madre.</p>

CONTINÚA →

Cuadro. Síntesis de los intercambios en las redes familiares según el sexo de la persona que intercambia

CONTINUACIÓN

Ayuda monetaria regular	<p>Entre los hombres, un 8% presta ayuda económica y un 3% de ellos recibe. Entre las mujeres, un 5% presta ayuda económica y un 3% la recibe. Si observamos los tipos de ayuda según el sexo de las personas podemos anotar que ellos suelen prestar algo más para la paga y ellas para estudios y terapias. En lo que se refiere al recibir, los hombres suelen priorizar la paga mientras que ellas ponen algo más de peso en la recepción de ayudas para complementar ingresos insuficientes. Ellas aportan más que ellos en los intervalos de mayor cuantía (entre 450 y menos de 600 euros, donde la diferencia entre el porcentaje de hombres y mujeres es de 5 puntos, y en el intervalo de 300 y menos de 450, en el que la diferencia es de 2 puntos porcentuales). Los hombres sobrepasan 6 puntos porcentuales sobre las mujeres en el intervalo de 200 y menos de 300 euros. En los intervalos que están por debajo de los 200 euros, de nuevo, predominan las mujeres sobre los hombres. Por el lado del recibir, hay que decir que los hombres reciben más que las mujeres en los intervalos de mayor cuantía. Las mujeres reciben más que los hombres en el intervalo de menor cuantía, es decir, el de menos de 50 euros, con una diferencia de 7 puntos. El sexo que más se implica es el que menos cantidad recibe, por lo que podemos decir que estos datos nos informan sobre una clarísima desigualdad económica regular y sistemática entre hombres y mujeres en las redes familiares andaluzas. Los hombres apoyan más a sus madres (un 9%) y a sus padres (un 5%) que las mujeres. Y ellas apoyan más a sus hijas (un 12%) y a sus hijos (un 7%) que ellos.</p>
Herencias	<p>Hombre/mujer. En cuanto al período de percepción de la herencia, las mujeres predominan sobre los hombres en el 'no sabe/no contesta', sobre todo las mujeres mayores. Entre los que han recibido la herencia en los últimos cinco años predominan los varones sobre las mujeres. En cuanto al sexo, podemos concluir que las mujeres destacan en la percepción de vivienda y dinero y los hombres lo hacen en suelo agrícola y forestal y otros bienes. Las mujeres destacan como receptoras de herencias poco cuantiosas y los hombres sobrepasan como receptores de las muy cuantiosas. Un 4,5% más de hombres que de mujeres ha recibido herencia de sus padres, porcentaje que parcialmente corroboran ellas al referirse a sus suegros. El perfil de la persona que más ha experimentado consecuencias en sus relaciones familiares es el siguiente: Mujer (8%), de 30 a 44 años (9%), que ha terminado la EGB (7%), ama de casa (8%) y que habita en el Interior o Litoral (7%).</p>

NOTA: Este cuadro reproduce las conclusiones parciales de cada uno de los capítulos respecto a los diferentes tipos de intercambio en las redes familiares andaluzas.

Cuadro. Síntesis de los intercambios en las redes familiares según el grupo de edad de la persona que intercambia

Regalos	<p>A medida que aumenta la edad de las personas, disminuye ligeramente el porcentaje de personas que hacen regalos. Los que más regalos hacen son las personas que tienen entre 18 y 29 años, entre los que un 87 % declara que ha hecho regalos y un 91 % los ha recibido. El grupo en el que la desigualdad es más patente es el de más de 80 años. Se trata del grupo que menos participa en el intercambio, pero además es el grupo donde se da la mayor desigualdad en el recibir y el dar, pues un 12% de personas de ese grupo recibe y no hace regalos. El grupo de edad de los 45 a los 54 años es el único que da más de lo que recibe (en concreto, un 3% de personas en ese grupo da pero no recibe), por lo que podríamos decir que son los más generosos. Los jóvenes suelen hacer y recibir más regalos que permiten mejorar el atractivo persona, y libros, música, y material deportivo. Los regalos para el equipamiento y ornamento del hogar suelen estar hechos –y son recibidos sobre todo– por edades intermedias. Las personas mayores no regalan, pero sí reciben en un porcentaje alto, alimentos y vinos. Conforme aumenta la edad de la población, aumenta la posibilidad de regalar dinero, llegando a encontrar el porcentaje más alto entre las personas que tienen 80 años y más. Y cuanto más jóvenes, más aumenta el porcentaje de los que han recibido dinero como regalo. Todos los grupos de edad hacen y reciben regalos en todas las ocasiones, salvo las personas de más de 80 años respecto a regalar viajes. Las Navidades y Reyes, al igual que los Cumpleaños y Santos, constituyen situaciones especiales en las que jóvenes y personas de más de 65 años reciben más regalos que el resto de grupos de edad. El grupo de edad que menos recibe en esas dos ocasiones es el de 45 a 54 años. Conforme se avanza en la edad, los miembros de la red familiar básica con los que se intercambia van variando. En un primer momento se prioriza al novio/a, para pasar a la madre, padre y hermanas y hermanos. En el momento en el que aparecen los hijos e hijas como origen y destinatarios privilegiados de regalos, van desapareciendo progresivamente el padre, la madre y, en el último intervalo, los hermanos. Conforme avanza la edad, se suele priorizar a los miembros de la red familiar básica sobre los otros miembros de la red familiar y va descendiendo sistemáticamente el número de miembros con los que se intercambian regalos, hasta quedar reducido a nietos/as, hijas/os, nueras/yernos y otras mujeres de la familia.</p>
Ayuda monetaria excepcional	<p>Los grupos de edad que más ayuda económica excepcional han prestado son el de 30 a 44 años y el de 45 a 54 años. El grupo de edad que menos ha prestado es el de 80 años y más, seguido del de los 65 a 79 años. Conforme se avanza en el ciclo vital, más diferencia hay entre los porcentajes de préstamos hechos y recibidos. Los jóvenes resaltan las ayudas para ‘otra necesidad’ en tanto que prestadores. En el caso de las ayudas para solventar problemas de salud sólo resultan significativas las personas que tienen entre 30 y 44 años. Y ese grupo, junto al de 45 a 54 años, son los únicos que prestan ayuda de manera significativa en los casos de crisis familiar y en los casos de traslado o cambio de domicilio. En cuanto a los receptores, las ayudas para paliar la crisis económica aumentan con la edad. Los jóvenes son los únicos que han recibido ayuda para financiar los estudios (un 9,6% de ellos). Cuanta más edad tiene una persona, más probable es que no haya podido recibir o prestar ayuda económica excepcional. Y conforme aumenta la edad de las personas, menos miembros se incluyen en sus intercambios de ayudas económicas excepcionales, llegando a concentrarse, en la última fase del ciclo vital, hasta el punto de que se presta –y no se recibe ninguna ayuda– de hijos e hijas.</p>
Ayuda no monetaria	<p>Todos los grupos de edad prestan ayuda si exceptuamos a las personas de 80 años y más, destacando entre ellos el de 30 a 44 años de edad, grupo a partir del cual se inicia el descenso de la cantidad de ayuda. Las personas que cuentan con 80 y más años son las que más ayuda reciben. El intercambio de ayudas familiares aumenta conforme avanza la edad. El grupo de edad en el que suele ser más frecuente que preste ayuda familiar es el de 65 a 79 años (que alcanza un 86%), grupo que también es el que más ayuda de este tipo percibe (88%). El resto de tipo de ayudas está protagonizado por los jóvenes. En general, antes de los 45 años se suele dar más ayuda de la que se recibe, y a partir de los 45 (y hasta los 80) se suele recibir más de la que se da. El ciclo vital se completa recibiendo ayuda.</p>
Ayuda para la adquisición de vivienda	<p>A medida que avanza la edad de las personas, aumenta el porcentaje de los que han prestado ayuda económica para la adquisición de vivienda, a excepción de las personas que tienen más de ochenta años. Los que tienen entre 65 a 79 años son los que manifiestan haber ayudado en más conceptos. El trato desigualitario a hijos e hijas comienza a partir del grupo de edad de 45 a 54 años.</p>

CONTINÚA →

Cuadro. Síntesis de los intercambios en las redes familiares según el grupo de edad de la persona que intercambia

CONTINUACIÓN

Ayuda monetaria regular	<p>Las personas que prestan ayuda económica a otros miembros de la red familiar pertenecen mayoritariamente al grupo de edad de 30-44 años. En concreto, prestan un 7% y reciben un 2% las ayudas. El grupo de jóvenes de 18 a 29 años concentra la mayor parte de las percepciones. El grupo de edad que presta ayuda para conceptos más variados es el de 45 a 54 años. Respecto a los que reciben, son los jóvenes los que reciben las ayudas económicas regulares para más conceptos. El grupo de 30 a 44 años recibe ayudas económicas para complementar ingresos económicos insuficientes. Las personas de 30-44 años suelen aportar entre 100 y menos de 200 euros (un 31%), entre 50 y menos de 200 euros (un 29%), menos de 50 euros (un 14%) y entre 200 y menos de 300 euros (un 13%). A la hora de recibir, el único grupo de edad que resulta significativo es el de los jóvenes de 18 a 29 años de edad. Los jóvenes prestan ayuda, sobre todo, a sus madres y a sus padres. Por el contrario, los grupos de edad de 55 a 79 años prestan ayuda a sus hijas e hijos. El grupo de edad intermedio (30 a 44 años) es el que más diversifica su ayuda.</p>
Herencias	<p>El grupo de edad que más frecuentemente ha heredado es el de entre 55-64 o 65-79 años. También hemos detectado, analizando los grupos de edad, que durante los años sesenta no se incorporó una nueva generación de herederos, consecuencia, sin duda, de la crisis económica posterior a la guerra civil. Las épocas más recientes reflejan un incremento altísimo de herederos. A más juventud, más importancia del dinero en la composición de la herencia. A mayor edad, más importancia del suelo agrícola y forestal. Locales y solares no son percibidos ni por los muy jóvenes ni por los muy mayores. Cuanto más mayores, menos cantidad de dinero han recibido como herencia los andaluces. El grupo de edad de 30-44 años es el que ha recibido herencias de un abanico más amplio de familiares.</p>

NOTA: Este cuadro reproduce las conclusiones parciales de cada uno de los capítulos respecto a los diferentes tipos de intercambio en las redes familiares andaluzas.

Cuadro. Síntesis de los intercambios en las redes familiares según el nivel de estudios de la persona que intercambia

Regalos	<p>A mayor nivel de estudios, más intercambio y, además, más reciprocidad en el dar y recibir. Así, en el caso del grupo de los Diplomados y en el de los Licenciados, el altísimo porcentaje de los que han recibido regalos (92%) coincide exactamente con el de las personas que han hecho regalos. Los niveles de estudios medios son los que más hacen y reciben regalos que permiten mejorar el atractivo personal, tanto en lo que se refiere a ropa/complementos como perfumes e incluso joyas. Cuanto más aumenta el nivel de formación, más se implican los andaluces en hacer regalos para el hogar, tanto en forma de equipamiento del hogar, como de objetos decorativos e, incluso, alimentos y vinos. Se trata de regalos que no presentan el mismo patrón por el lado del recibir, pues parecen destinados a personas de todos los niveles de estudios. Los libros y música están claramente relacionados con el nivel de estudios: a más nivel de estudios, más se implican los andaluces en este intercambio. También, cuanto menor es el nivel de estudios de los andaluces, más posibilidades hay de que regalen dinero a personas de su red familiar. Por el lado del recibir no funciona esa regla: se regala a personas de nivel de estudios medios o altos, destacando a quienes tienen un Bachillerato Superior. Todos los niveles de estudios puntúan muy alto tanto en Navidades como en Reyes. Incluso podemos afirmar que, aunque con excepciones, cuanto más aumenta el nivel de estudios más señalan los entrevistados esas dos ocasiones. Los viajes se concentran en los niveles de estudios medios y superiores (excepto en FPI y Doctorado donde no resultan significativos) tanto en lo que se refiere al dar como al recibir. Y lo contrario podemos decir respecto al recibir regalos en otras ocasiones: cuanto más bajo es el nivel de estudios, más se recibe en esa ocasión. De hecho, el 23% de las personas que no saben leer ni escribir reciben regalos en otras ocasiones. Cuanto más aumenta el nivel de estudios, más intercambio de regalos se mantiene con los miembros de la red familiar básica. Suegra, cuñado/as y suegro, son los principales protagonistas de esta red familiar ampliada, en la que también tienen una presencia importante las tias/os, los abuelos/as y los primos/as. Conforme aumenta el nivel de estudios, sube también el porcentaje de personas que hacen regalos a personas no familiares.</p>
Ayuda monetaria excepcional	<p>Los grupos que más frecuentemente prestan ayuda económica excepcional son el de Formación Profesional de primer ciclo y el de los Diplomados, Arquitectos e Ingenieros técnicos. Los que menos prestan son los niveles de estudios muy bajos. El nivel de estudios que consigue acercarse más a una situación de reciprocidad es el compuesto por personas que disponen de un Bachillerato superior o equivalentes. A mayor nivel de estudios, menos prestadores de ayuda económica excepcional encontramos. El único grupo que ha prestado ayuda económica excepcional para problemas de salud, crisis familiar y traslado de domicilio es el que está compuesto por personas que disponen de un Bachillerato Elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO. En las ayudas para otro objeto destaca el grupo de Bachillerato superior. A menor nivel de estudios, menos intercambio, y más concentrado en hijos e hijas.</p>
Ayuda no monetaria	<p>Los grupos cuyo porcentaje es más alto en el prestar son los intermedios, especialmente los de Formación Profesional de segundo grado que es, también, el que experimenta más desigualdad en el recibir respecto al dar. Las personas que no saben leer y escribir no prestan ningún tipo de ayuda no económica pero, en cambio, sí que reciben, algo parecido a lo que les ocurre a las personas con menos de 5 años de escolarización. Las personas que disponen de Bachillerato elemental, Graduado escolar, EGB o ESO son las únicas que se implican de modo significativo prestando o recibiendo ayudas como acceso a la información, ayuda en la búsqueda de empleo y servicios profesionales. El grupo de los que han terminado el Bachillerato Elemental, EGB o ESO, que se constituye como el gran prestador de este tipo de ayudas. Son los únicos que prestan a familiares de la red familiar ampliada, aunque sólo reciben de otras personas no familiares. Los niveles educativos bajos intercambian principalmente con hijos e hijas. Los niveles educativos altos lo hacen con padres, madres y hermanas; y reciben exclusivamente del padre y la madre. Los que disponen de un Bachillerato superior prestan ayuda exclusivamente a sus madres y hermanas, y la reciben de su padre y su madre.</p>

CONTINÚA →

Cuadro. Síntesis de los intercambios en las redes familiares según el nivel de estudios de la persona que intercambia

CONTINUACIÓN

Ayuda para la adquisición de vivienda	Los niveles de estudios bajos son los que más ayudan en la compra de vivienda. El nivel de estudios que ha ofrecido más tipos de ayuda es el Bachillerato Elemental, EGB o ESO. El grupo que resulta significativo respecto a más miembros es el de los que han terminado el Bachillerato elemental, EGB o ESO, que han ayudado a hijos, hijas, hermanas y hermanos.
Ayuda monetaria regular	Los que más ayuda suelen prestar tienen un nivel de formación medio e incluso alto. Por el lado del recibir, podemos ver cómo despuntan los que disponen de un Bachillerato Superior. Si unimos este perfil al de la edad, se puede concluir que las ayudas económicas regulares las están ofreciendo los profesionales altamente cualificados de todas las edades, a los jóvenes que han terminado el Bachillerato. El grupo que tiene el Bachillerato Elemental, Graduado Escolar o EGB es el que presta ayudas de todos los tipos. El resto de grupos de formación sólo prestan ayuda para el complementar ingresos económicos insuficientes. Por el lado del recibir, las personas que tienen Bachillerato superior o similares son los que reciben más tipos de ayuda (para estudios, la paga y otro objeto). El único grupo que resulta significativo en lo que se refiere a la población que aporta ayuda monetaria regular es el de formación básica (Bachillerato Elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO). Sus ayudas rondan entre los 50 euros hasta menos de 300. Por el lado del recibir encontramos que son significativos dos grupos de formación: el del Bachillerato elemental y el del Bachillerato Superior. Los que han terminado el Bachillerato Elemental o EGB son los que ayudan a más miembros: madres, hijas, hijos, padres, hermanos y hermanas.
Herencias	Los que más han heredado son los que tienen menos de 5 años de escolarización, o bien Diplomados o Arquitectos o Ingenieros Técnicos. Conforme nos acercamos a la actualidad, los nuevos herederos alcanzan un mayor nivel de estudios. A mayor nivel de estudios, más destaca el dinero en la composición de la herencia y menos importancia tiene el suelo agrícola y forestal (salvo para los Diplomados, Arquitectos e Ingenieros técnicos). Los niveles muy bajos (menos de cinco años de escuela o cinco años o más sin completar ciclo) dejan de ser representativos entre los 12.000 y a partir de los 25.000 euros. Sólo las personas que han alcanzado la EGB han recibido herencias de abuelos y tíos.

NOTA: Este cuadro reproduce las conclusiones parciales de cada uno de los capítulos respecto a los diferentes tipos de intercambio en las redes familiares andaluzas.

Cuadro: Síntesis de los intercambios en las redes familiares según la actividad de la persona que intercambia

Regalos

Las categorías más propicias a participar en el circuito de intercambio de regalos son los estudiantes, las personas que trabajan en la economía formal, y las amas de casa. En el otro extremo tenemos a pensionistas y desempleados. Los grupos implicados en intercambios de regalos que se acercan más a la reciprocidad son los conformados por personas que trabajan y amas de casa. En el otro extremo nos encontramos a estudiantes y pensionistas, que son los grupos caracterizados por recibir muchos más regalos de los que hacen. En lo que se refiere a los regalos que mejoran el atractivo personal, los grupos que más regalan ropa/complementos son los estudiantes, las personas que trabajan y las amas de casa; los que menos regalan en este caso son los jubilados. Reciben, sobre todo, los estudiantes, desempleados y personas que trabajan. Los perfumes y las joyas son regalados mayoritariamente por estudiantes y personas que trabajan, y son recibidos por todos los grupos pero, sobre todo, por amas de casa. Los regalos para el hogar son destinados principalmente a amas de casa. Sin embargo, los alimentos y vinos son ofrecidos por personas que trabajan y destinados mayoritariamente a jubilados y pensionistas. Los estudiantes protagonizan los regalos que tienen que ver con las actividades recreativas (tanto libros y música como material deportivo). Por último, el dinero es regalado sobre todo por jubilados y pensionistas y el grupo destinatario son principalmente los estudiantes. Todas las dedicaciones alcanzan sus porcentajes mayoritarios en las Navidades y Reyes y en los aniversarios y cumpleaños. En lo que se refiere a las Navidades y Reyes, los estudiantes son los que más reciben en comparación con los que dan. Las personas que trabajan, en este caso, reciben menos de lo que dan. La diferencia más notable entre el dar y el recibir en los aniversarios y cumpleaños se da entre los estudiantes, pues un 86,8% de ellos afirma hacer regalos y un 99,4 dice que los recibe. En el caso de los estudiantes, los intercambios de regalos se producen de manera destacada con su novio/a, y mantienen intercambios recíprocos y bastante igualitarios con los otros miembros de su red familiar básica. Los trabajadores intercambian más regalos, sobre todo con madres y hermanas e hijo/as, y algo menos con padres y hermanos. Los desempleados siguen el mismo patrón que los trabajadores, salvo que intercambian menos. Jubilados y pensionistas son los que más reducen y concentran sus intercambios con hijos e hijas. Y, las amas de casa se caracterizan por dispersar su intercambio entre todos los miembros de su red familiar básica. Respecto a la red familiar ampliada, los estudiantes toman como referencia a miembros como abuelos-as, tíos-as y primos-as. Trabajadores, desempleados y amas de casa priorizan a suegras, suegros y cuñadas/os. Las amas de casa son las que mantienen intercambios con más miembros de su red familiar ampliada. Los pensionistas y jubilados hacen regalos sobre todo a nietos/as. Por último, respecto a otros miembros de la familia, trabajadores, desempleados y amas de casa son quienes más regalos hacen a otras mujeres y hombres de la familia, aunque reciban de ellos muchos menos regalos de los que hacen. Respecto a otras personas no familiares, hay que destacar el altísimo porcentaje de estudiantes que mantiene intercambios con ellos.

Ayuda monetaria excepcional

Los que trabajan de modo remunerado son los que más ayudas han prestado. Los estudiantes han prestado menos de lo que han recibido (5 puntos menos) y los pensionistas y jubilados han recibido menos de lo que han prestado (11 puntos de diferencia). Las personas que trabajan son las únicas que han ofrecido ayudas para todos los objetivos. Los desempleados son los que menos objetivos señalan, pero hay que resaltar que sobresalen en 6 puntos en el caso de las ayudas prestadas para solventar la crisis económica de otros miembros de su red familiar con los que no conviven. Pensionistas y amas de casa sólo han recibido ayuda económica excepcional para paliar la crisis económica, para otras necesidades y otros objetos. Los pensionistas y jubilados alcanzan el porcentaje más elevado (34,9%) en las ayudas para solventar crisis económicas sobrevenidas. Las personas que trabajan son las que intercambian con más miembros. Reciben más de las generaciones ascendentes (propias y del cónyuge) y prestan a las coetáneas y descendientes. Los desempleados intercambian con menos miembros y sólo han recibido de padre y madre. Las amas de casa prestan sólo a hermanos-as, hijos-as y cuñados-as, pero reciben de madres, padres e incluso suegra. Los estudiantes no prestan y reciben sólo de madre y padre.

CONTINÚA →

Cuadro: Síntesis de los intercambios en las redes familiares según la actividad de la persona que intercambia

CONTINUACIÓN

Ayuda no monetaria	Todos los grupos dicen prestar más ayuda no monetaria de la que reciben excepto los pensionistas y jubilados que reciben más de lo que dan. Tras el análisis de los datos podemos decir, por ejemplo, que desempleados, estudiantes y trabajadores aportan más ayuda a la red familiar que, por ejemplo, las amas de casa. Las ayudas familiares están protagonizadas, sobre todo, por amas de casa y jubilados. El resto de ayudas sólo alcanza porcentajes significativos entre las personas que trabajan de manera remunerada. Estudiantes, jubilados y desempleados son las categorías menos activas en el intercambio. Las amas de casa priorizan las ayudas a los miembros de su red familiar básica. Las personas que trabajan son las que más ayudas intercambian con otros miembros de su red familiar.
Ayuda para la adquisición de vivienda	Los jubilados y pensionistas constituyen también el grupo que más ayuda presta a otros miembros de su red familiar a adquirir vivienda. Han ayudado para todos los conceptos, menos para amueblar la casa, y son los únicos que han llevado a cabo donaciones de terreno (8%). Las amas de casa son las más desigualitarias en lo que se refiere al apoyo que dan a hijos e hijas.
Ayuda monetaria regular	Las personas que prestan ayuda de manera regular a miembros de la red familiar se caracterizan mayoritariamente por estar empleados. De hecho, un 9% de empleados presta este tipo de ayuda. Las ayudas económicas son percibidas principalmente por los estudiantes (un 22% de ellos recibe ayuda regular de un familiar con el que no conviven). Las personas que más tipos de ayuda prestan son las que trabajan. Desempleados, pensionistas y amas de casa sólo prestan ayuda para complementar ingresos insuficientes. Por el lado del recibir, los estudiantes resultan significativos en las pagas y las ayudas destinadas a estudios o terapias. Las personas que trabajan lo son en lo que se refiere a pagas y a ayudas destinadas a complementar ingresos económicos insuficientes. Los que trabajan son, también los que más ayuda prestan a más miembros. Pensionistas y jubilados, y amas de casa sólo prestan ayuda económica a hijas e hijos.
Herencias	Los andaluces que más han heredado son los pensionistas y amas de casa. Entre los actuales herederos, los que antes recibieron la herencia son los pensionistas, seguidos de las amas de casa, personas que trabajan, desempleados y estudiantes. Los que trabajan son los que mantienen una composición de la herencia más diversificada, y los desempleados los que menos. En la composición de la herencia de los pensionistas destaca la percepción de suelo agrícola o forestal; en la de las amas de casa, el dinero. Los pensionistas han recibido mayoritariamente herencias de muy poca cuantía. Las amas de casa, por su lado, no resultan significativas entre 25.000 euros y más. Observando los datos según la actividad del heredero, tenemos que destacar que los pensionistas y jubilados son los únicos que han recibido herencias de otros familiares. De abuelos y tíos sólo lo han hecho personas que trabajan.

NOTA: Este cuadro reproduce las conclusiones parciales de cada uno de los capítulos respecto a los diferentes tipos de intercambio en las redes familiares andaluzas.

Cuadro. Síntesis de los intercambios en las redes familiares según la ocupación de la persona que intercambia

Regalos	Las situaciones profesionales que más hacen y reciben regalos son las relacionadas con el sector público, pues un 89% de los asalariados fijos y eventuales del sector público afirma haber recibido regalos, y un 91% de los dos grupos afirma que ha hecho regalos a familiares con los que no convive. Los que menos regalos han recibido y hecho se corresponden con las situaciones profesionales de asalariados eventuales del sector privado (un 81% de los cuales afirma que ha recibido y hecho regalos) y empresarios sin asalariados/ autónomos (un 83% de ellos dice haber recibido regalos y un 86% dice haberlos hecho) Los empleadores son los que más reducen el número de miembros con los que se relacionan, mientras que los autónomos dispersan esos miembros. Los que trabajan en el sector público son los que más diferencias establecen entre el padre y la madre, y entre hermanos y hermanas. Respecto a la red familiar ampliada encontramos la misma tendencia, aunque ahora el núcleo es la suegra, suegro y cuñadas/os. Todos los grupos profesionales regalan más a otros hombres de la familia que a otras mujeres y dicen recibir más de otros hombres de la familia.
Ayuda monetaria excepcional	Un 32% de los asalariados fijos del sector público han prestado pero sólo un 18% de ellos ha recibido, por lo que es el grupo que sufre más desigualdad entre el dar y el recibir (14 puntos de diferencia). En el otro extremo tenemos a los asalariados eventuales del sector privado. Sólo han prestado ayuda un 21% de ellos, y un 20% de ellos afirma que la ha recibido también. Los asalariados fijos del sector privado son los únicos que señalan como objetivo de las ayudas la crisis familiar y el traslado de domicilio. Los asalariados eventuales del sector privado son los que reciben más tipos de ayuda, especialmente las destinadas a solventar crisis económicas (30,4% de ellos afirman haberlas recibido). Los asalariados del sector privado son los que más intercambian con más miembros de su red familiar.
Ayuda no monetaria	El grupo que más ve compensado el dar y recibir es el de los autónomos, que casi dan y reciben la misma cantidad de ayuda. En el caso de los empleadores con asalariados es el grupo que presenta más desigualdad entre el dar y el recibir. Los únicos que prestan servicios profesionales de modo significativo son los asalariados del sector privado, tanto eventuales como fijos. Los asalariados del sector privado son los que intercambian con más miembros de la red familiar.
Ayuda para la adquisición de vivienda	Los empleadores, los asalariados fijos del sector público y los autónomos son los que más ayuda han prestado a otros familiares para la adquisición de vivienda. Los que más ayudas aportan para pagar la entrada son los asalariados fijos del sector público (un 50% de ellos ha prestado ayuda para ese fin).
Ayuda monetaria regular	Los que más transfieren ingresos a otras personas de la red familiar son los asalariados fijos del sector público, que llegan a un 11% de prestadores. Los asalariados fijos del sector privado ayudan para complementar ingresos insuficientes y pagas; y los asalariados eventuales del sector privado, que lo hacen para complementar ingresos insuficientes y para otro objeto. Autónomos y asalariados fijos del sector público sólo prestan ayuda para complementar ingresos insuficientes. Según la situación profesional, los asalariados fijos del sector privado son los que prestan ayuda a más miembros (madre, padre e hijas).
Herencias	Los que más herencias han recibido son los asalariados del sector público y empleadores. Durante los ochenta sólo heredaron los autónomos y los asalariados fijos del sector público. En los noventa se incorporaron los actuales asalariados fijos del sector privado y los eventuales del sector privado, incorporándose en los últimos cinco años los trabajadores eventuales del sector público. Los autónomos despuntan en la percepción de suelo agrícola y forestal; los asalariados fijos del sector público, en vivienda. Los asalariados fijos del sector privado igualan dinero y vivienda. Por último, los asalariados eventuales del sector privado priorizan en la composición de su herencia el dinero. Los asalariados fijos del sector público han heredado mucho más que los del sector privado. Sorprende el alto porcentaje de ayudas familiares: un 50% de ellas ha recibido entre 12.000 y menos de 25.000 euros. Los empleadores, asalariados eventuales del sector público y los de otra situación profesional sólo han recibido herencia de sus padres y no de sus suegros.

NOTA: Este cuadro reproduce las conclusiones parciales de cada uno de los capítulos respecto a los diferentes tipos de intercambio en las redes familiares andaluzas.

Cuadro. Síntesis de los intercambios en las redes familiares según el lugar de residencia de la persona que intercambia

<p>Regalos</p>	<p>En el hábitat rural se hacen (73%) y se reciben (76%) menos regalos que en el metropolitano (donde el 85% ha hecho regalos y el 86% los ha recibido). Lo mismo ocurre en el Interior (donde un 78% ha hecho regalos y un 79% los ha recibido) respecto al Litoral (donde el 79% de la población ha hecho regalos y el 83% los ha recibido). Las diferencias más acusadas entre el recibir y el dar las encontramos en el Litoral (4 puntos porcentuales de diferencia) y en el hábitat Rural (3 puntos). Así pues, el circuito de intercambios –en forma de regalos- con miembros de la red familiar con los que no se convive poco tiene que ver con la imagen tradicional de familia extensa, asociada al mundo rural y agrícola. Las personas que habitan en el ámbito metropolitano y en el Litoral son las que más intercambian regalos que permiten mejorar el atractivo personal, tanto en el caso de ropa/complementos como en el de perfumes, predominando, en ambos casos, el Litoral sobre el ámbito metropolitano. Los porcentajes de población que intercambian regalos para el hogar se concentran más en el mundo rural e incluso en el interior, sobre todo cuando se trata de recibir regalos que tienen que ver con el equipamiento del hogar y con alimentos y vinos. Los regalos que tienen que ver con actividades recreativas son intercambiados, sobre todo, en el ámbito metropolitano. El dinero, por último, constituye un regalo propio del mundo rural. El Metropolitano y el Litoral constituyen los lugares donde más se intercambia en Navidades y Reyes, y en aniversarios y cumpleaños. El mundo rural es el que más prioriza otras ocasiones. El Litoral es donde más se privilegia el intercambio con la madre, seguido del ámbito metropolitano. En el mundo rural y en el interior es donde más regalos se hacen a los nietos-as, debido a que la media de edad de la población es mayor. Las suegras, sin embargo, reciben más regalos entre la población del ámbito metropolitano y del Litoral. Esos dos ámbitos se caracterizan también por la igualdad en el dar a otros hombres y mujeres de la familia, pero reciben también más de otras mujeres que de otros hombres de la familia. El intercambio con otras personas no familiares se da, sobre todo, en el ámbito metropolitano.</p>
<p>Ayuda monetaria excepcional</p>	<p>El hábitat metropolitano y Litoral es donde más ayuda económica excepcional se ha prestado (23% de personas lo han hecho en esos hábitat) y también son los que manifiestan experimentar más desigualdad respecto al dar y recibir, con 8 puntos de diferencia. El metropolitano es el lugar de residencia de las personas que ayudan atendiendo a más objetivos. El ámbito metropolitano concentra el intercambio de ayuda económica excepcional, pues además sólo allí se presta a suegros, suegras, novio-a, primos-as, tíos-as, otras mujeres de la familia y otros hombres de la familia. Sorprende, además, que en el mundo rural no se preste a las hijas y sí a los hijos.</p>
<p>Ayuda no monetaria</p>	<p>El hábitat metropolitano está por encima de la media, tanto en el prestar ayuda no económica como en el caso de la recepción de dicha ayuda. Sin duda, este grupo se caracteriza por su alto dinamismo. Las ayudas para el acceso a información, a recursos culturales y para la búsqueda de empleo sólo se llevan a cabo en las áreas metropolitanas. En las áreas metropolitanas es donde se intercambia con más miembros de la red familiar.</p>
<p>Ayuda para la adquisición de vivienda</p>	<p>Los hábitats donde más ayuda se presta ayuda a otros familiares para la adquisición de vivienda son el de Interior y el Metropolitano. La mayor diversificación en el tipo de ayuda se encuentra en el metropolitano, y, además, sólo allí habitan personas que han prestado ayuda para pagar las cuotas mensuales, aval bancario, donación del terreno, trabajo para construir la vivienda. El ámbito metropolitano es donde se presta ayuda a más miembros y donde se presta de un modo más igualitario. El más desigualitario es el ámbito rural.</p>
<p>Ayuda monetaria regular</p>	<p>Las personas que más ayuda económica prestan a otros miembros de la red familiar pertenecen al hábitat metropolitano y, los que menos, al rural, lo mismo que ocurre con los perceptores. El ámbito rural no resulta significativo en ningún tipo de ayuda. El ámbito metropolitano es el que ofrece más tipos de ayuda, pero no resulta significativo en el caso de las destinadas a complementar ingresos económicos insuficientes. Sin embargo, sí que aparece como perceptor de dicho tipo de ayuda. El ámbito metropolitano es donde más ayuda se presta y a un mayor número de miembros.</p>
<p>Herencias</p>	<p>Los que más han heredado pertenecen al mundo rural y el interior. Respecto al período de percepción de la herencia según el hábitat de los herederos encontramos un altísimo porcentaje de ‘no sabe/no contesta’ en el mundo rural e interior. Los herederos del ámbito metropolitano son los que presentan una composición más diversificada de sus herencias, mientras que los que menos diversificación en los componentes de la herencia presentan son los del mundo rural (que sólo puntúan en vivienda, suelo agrícola y forestal y dinero). Los residentes en las metrópolis han recibido herencias en todos los intervalos de valor y son los únicos que de modo significativo han recibido entre 25.000 euros y más. Las personas que habitan en las metrópolis son los únicos que han heredado de tíos, abuelos y otros familiares.</p>

NOTA: Este cuadro reproduce las conclusiones parciales de cada uno de los capítulos respecto a los diferentes tipos de intercambio en las redes familiares andaluzas.

Anexo. Tablas Estadísticas

Nota 1: Las tablas que se muestran a continuación únicamente son de valores absolutos. Los porcentajes que se han observado a lo largo del texto, se han obtenido dividiendo el valor de cada categoría entre el total correspondiente.

Nota 2: Las celdas que aparecen con dos puntos en las siguientes tablas, corresponden a datos con falta de representatividad muestral.

Tabla 1. Distribución de los individuos que han hecho habitualmente regalos a los familiares con los que no conviven en los últimos 5 años por principales variables sociodemográficas

	Sí	No	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos				
Sexo				
Mujeres	2.723.139	455.995	14.855	3.193.989
Hombres	2.352.005	711.369	13.880	3.077.255
Ambos sexos	5.075.145	1.167.364	28.735	6.271.244
Grupos de edad				
18 - 29	1.283.778	191.263	..	1.478.460
30 - 44	1.652.428	275.714	..	1.934.344
45 - 54	744.640	201.777	..	951.181
55 - 64	592.210	164.092	..	761.903
65 - 79	642.701	231.215	..	880.563
80+	159.389	103.303	..	264.793
Total	5.075.145	1.167.364	28.735	6.271.244
Nivel de formación completado del entrevistado				
No sabe leer ni escribir	164.655	161.505	..	327.910
Menos de 5 años de la escuela	493.988	233.972	..	732.647
5 o más años sin completar ciclo	582.405	180.169	..	766.767
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	1.753.772	372.243	..	2.138.009
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	581.466	74.966	..	657.184
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	282.476	35.296	..	318.190
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	343.606	32.293	..	375.898
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	445.377	39.789	..	486.767
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	383.189	31.294	..	417.822
Doctorado	30.336	31.730
Ns/Nc	13.875	13.320
Total	5.075.145	1.167.364	28.735	6.271.244
Actividad Principal del entrevistado				
Estudia	318.953	47.955	..	367.697
Trabaja	2.592.687	422.252	..	3.025.705
Desempleado	432.871	135.414	..	568.893
Pensionista/Jubilado	846.526	372.695	..	1.228.968
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	827.978	157.849	..	992.651
Otra actividad	48.593	28.313	..	76.906
Ns/Nc
Total	5.075.145	1.167.364	28.735	6.271.244
Situación Profesional del entrevistado				
Empleador	96.531	14.522	..	111.775
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	359.722	59.424	..	420.898
Miembros de cooperativas	14.694
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	432.763	41.322	..	474.820
Asalariados fijo sector privado	719.191	111.927	..	837.607
Asalariados eventuales sector público	153.338	15.964	..	169.302
Asalariados eventuales sector privado	650.862	154.817	..	806.190
Otra situación	131.984	18.621	..	150.605
Ns/Nc	26.737	27.865
Total	2.592.687	422.252	..	3.025.705
Tipo de hábitat				
Rural	510.697	192.284	..	706.313
Metropolitano	2.897.179	520.843	18.622	3.436.644
Litoral	773.050	200.766	..	974.374
Interior	894.219	253.471	..	1.153.913
Total	5.075.145	1.167.364	28.735	6.271.244

Tabla 2. Distribución de los individuos que han recibido habitualmente regalos de los familiares con los que no conviven en los últimos 5 años por principales variables sociodemográficas

	Sí	No	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos				
Sexo				
Mujeres	2.746.456	433.204	14.329	3.193.989
Hombres	2.433.033	630.992	13.230	3.077.255
Ambos sexos	5.179.489	1.064.196	27.559	6.271.244
Grupos de edad				
18 - 29	1.345.149	130.893	..	1.478.460
30 - 44	1.627.012	298.890	..	1.934.344
45 - 54	721.996	226.452	..	951.181
55 - 64	597.776	158.526	..	761.903
65 - 79	692.793	180.956	..	880.563
80+	194.763	68.479	..	264.793
Total	5.179.489	1.064.196	27.559	6.271.244
Nivel de formación completado del entrevistado				
No sabe leer ni escribir	205.807	120.353	..	327.910
Menos de 5 años de la escuela	544.414	183.179	..	732.647
5 o más años sin completar ciclo	580.600	181.974	..	766.767
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	1.755.302	371.922	..	2.138.009
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	596.217	59.701	..	657.184
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	278.783	38.988	..	318.190
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	343.984	31.914	..	375.898
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	447.983	37.240	..	486.767
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	382.755	32.520	..	417.822
Doctorado	29.604	31.730
Ns/Nc	14.041	18.320
Total	5.179.489	1.064.196	27.559	6.271.244
Actividad Principal del entrevistado				
Estudia	350.889	16.808	..	367.697
Trabaja	2.559.065	456.493	..	3.025.705
Desempleado	445.407	121.614	..	568.893
Pensionista/Jubilado	931.142	289.181	..	1.228.968
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	822.401	163.354	..	992.651
Otra actividad	62.156	14.750	..	76.906
Ns/Nc
Total	5.179.489	1.064.196	27.559	6.271.244
Situación Profesional del entrevistado				
Empleador	98.067	12.985	..	111.775
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	349.199	69.947	..	420.898
Miembros de cooperativas	12.056	14.694
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	423.509	50.576	..	474.820
Asalariados fijo sector privado	704.959	127.700	..	837.607
Asalariados eventuales sector público	150.928	18.373	..	169.302
Asalariados eventuales sector privado	653.033	153.156	..	806.190
Otra situación	132.489	18.116	..	150.605
Ns/Nc	24.758	27.865
Total	2.559.065	456.493	..	3.025.705
Tipo de hábitat				
Rural	533.503	169.988	..	706.313
Metropolitano	2.938.998	479.254	18.392	3.436.644
Litoral	803.530	170.287	..	974.374
Interior	903.458	244.667	..	1.153.913
Total	5.179.489	1.064.196	27.559	6.271.244

Tabla 3. Distribución de los individuos según tipo de regalo que suelen hacer por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

	Joyas	Mobiliario/ Equipamiento hogar	Ropa/ Complementos/ Accesorios	Perfumes/ Colonias	Objetos de arte, decorativos	Coche, vehículo	Viajes	Dinero
Valores Absolutos								
Sexo								
Mujeres	156.332	365.667	2.148.898	1.404.756	307.322	507.803
Hombres	154.956	301.862	1.695.581	1.134.064	230.661	..	15.489	420.114
Ambos sexos	311.288	667.529	3.844.479	2.538.821	537.983	13.920	22.276	927.917
Grupos de edad								
18 - 29	101.923	175.531	1.056.671	740.044	168.725	83.421
30 - 44	105.177	229.013	1.318.827	909.181	193.272	183.248
45 - 54	44.202	114.810	569.762	365.999	76.784	121.477
55 - 64	35.527	77.175	434.108	263.996	53.009	146.511
65 - 79	22.476	59.790	387.737	210.515	37.377	304.010
80+	77.375	49.085	89.250
Total	311.288	667.529	3.844.479	2.538.821	537.983	13.920	22.276	927.917
Nivel de formación completado del entrevistado								
No sabe leer ni escribir	89.581	46.781	78.282
Menos de 5 años de la escuela	12.052	44.403	323.928	178.387	27.227	192.595
5 o más años sin completar ciclo	29.269	67.489	422.715	288.032	44.667	147.502
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	110.705	232.815	1.357.490	921.862	173.588	271.996
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	43.210	71.701	449.836	306.930	79.927	64.103
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	21.665	41.397	229.275	167.830	34.042	31.495
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	23.932	48.464	285.679	188.453	43.258	30.230
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	35.343	79.312	358.912	225.913	69.311	60.146
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	27.159	68.621	297.536	192.111	55.470	43.497
Doctorado	20.221	16.402
Ns/Nc
Total	311.288	667.529	3.844.479	2.538.821	537.983	13.920	22.276	927.917
Actividad Principal del entrevistado								
Estudia	23.673	30.224	253.768	177.440	48.704
Trabaja	191.827	370.452	2.064.530	1.401.719	308.045	..	18.826	327.276
Desempleado	19.380	64.153	333.459	231.742	49.530	45.664
Pensionista/Jubilado	35.301	78.302	522.222	288.693	53.993	355.903
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	37.827	119.839	632.591	413.517	71.458	182.743
Otra actividad	32.414	21.771
Ns/Nc
Total	311.288	667.529	3.844.479	2.538.821	537.983	13.920	22.276	927.917
Situación Profesional del entrevistado								
Empleador	..	12.708	78.316	66.264	29.009
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	22.472	48.552	262.077	169.223	35.553	55.633
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	36.383	83.053	337.120	220.931	54.690	77.540
Asalariados fijo sector privado	56.137	104.057	591.940	388.646	78.488	77.786
Asalariados eventuales sector público	14.110	21.349	118.869	84.480	22.802	16.178
Asalariados eventuales sector privado	47.120	81.013	528.986	356.283	58.108	66.984
Otra situación	..	15.717	108.638	84.160	16.593	15.853
Ns/Nc	23.974	18.437
Total	191.827	370.452	2.064.530	1.401.719	308.045	..	18.826	327.276
Tipo de hábitat								
Rural	36.666	62.655	346.676	251.843	48.051	125.565
Metropolitano	195.359	408.273	2.274.875	1.495.983	350.899	..	13.567	486.853
Litoral	35.857	85.513	591.470	390.388	87.868	122.181
Interior	43.405	111.088	631.458	400.607	51.164	193.317
Total	311.288	667.529	3.844.479	2.538.821	537.983	13.920	22.276	927.917

CONTINÚA →

Tabla 3. Distribución de los individuos según tipo de regalo que suelen hacer por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

CONTINUACIÓN

	Material deportivo	Alimentos, vinos	Lista de bodas	Para bebé: coche, cuna bañera, etc	Libros, música	Juguetes Regalos	Otros	Total
Valores Absolutos								
Sexo								
Mujeres	120.414	137.850	54.510	112.757	633.991	813.771	469.848	2.723.139
Hombres	154.286	162.833	34.661	91.832	518.222	661.959	484.064	2.352.005
Ambos sexos	274.700	300.683	89.171	204.589	1.152.214	1.475.730	953.912	5.075.145
Grupos de edad								
18 - 29	102.450	55.620	16.297	39.417	362.906	277.785	247.399	1.283.778
30 - 44	99.011	106.979	43.636	73.686	434.580	565.892	326.815	1.652.428
45 - 54	28.720	47.907	15.473	22.543	159.703	174.056	139.023	744.640
55 - 64	26.580	46.810	..	35.628	102.848	200.518	114.051	592.210
65 - 79	17.401	33.343	..	28.983	77.953	226.489	104.995	642.701
80+	14.225	30.990	21.630	159.389
Total	274.700	300.683	89.171	204.589	1.152.214	1.475.730	953.912	5.075.145
Nivel de formación completado del entrevistado								
No sabe leer ni escribir	48.051	20.888	164.655
Menos de 5 años de la escuela	..	25.901	..	24.415	37.310	162.790	66.169	493.988
5 o más años sin completar ciclo	22.906	31.322	..	23.156	69.587	183.122	112.274	582.405
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	75.104	84.437	22.777	65.674	289.590	511.178	314.453	1.753.772
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	46.454	33.193	14.520	25.593	192.408	155.054	127.375	581.466
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	..	15.861	72.560	77.927	50.732	282.476
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	27.786	24.007	97.681	98.576	67.397	343.606
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	40.570	35.560	15.691	19.563	183.949	114.574	102.756	445.377
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	34.939	37.630	14.406	21.781	184.878	109.022	79.683	383.189
Doctorado	15.398	30.336
Ns/Nc	13.875
Total	274.700	300.683	89.171	204.589	1.152.214	1.475.730	953.912	5.075.145
Actividad Principal del entrevistado								
Estudia	24.118	13.065	118.134	57.256	61.500	318.953
Trabaja	176.651	168.789	65.440	112.602	677.740	718.126	514.207	2.592.687
Desempleado	21.020	26.635	..	18.895	93.846	124.099	84.760	432.871
Pensionista/Jubilado	19.802	50.705	..	34.009	111.248	271.038	143.961	846.526
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	32.410	40.088	..	33.666	139.289	288.691	139.726	827.978
Otra actividad	15.307	..	48.593
Ns/Nc
Total	274.700	300.683	89.171	204.589	1.152.214	1.475.730	953.912	5.075.145
Situación Profesional del entrevistado								
Empleador	24.136	29.109	17.299	96.531
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	17.169	26.657	..	17.266	77.370	92.228	69.616	359.722
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	34.574	39.534	14.927	20.398	160.844	113.564	86.010	432.763
Asalariados fijo sector privado	51.022	39.217	17.896	25.450	190.743	223.028	129.181	719.191
Asalariados eventuales sector público	11.506	13.647	43.843	48.433	23.319	153.338
Asalariados eventuales sector privado	39.932	33.013	13.997	25.721	132.808	166.044	132.471	650.862
Otra situación	31.368	35.959	34.320	131.984
Ns/Nc	18.757	26.737
Total	176.651	168.789	65.440	112.602	677.740	718.126	514.207	2.592.687
Tipo de hábitat								
Rural	18.758	41.213	..	17.588	73.260	146.511	95.399	510.697
Metropolitano	185.399	164.508	64.092	130.726	772.071	863.649	584.506	2.897.179
Litoral	33.563	37.153	..	25.953	169.217	219.287	167.693	773.050
Interior	36.980	57.810	14.295	30.322	137.665	246.283	106.313	894.219
Total	274.700	300.683	89.171	204.589	1.152.214	1.475.730	953.912	5.075.145

Tabla 4. Distribución de los individuos según tipo de regalo que suelen recibir por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

CONTINUACIÓN

	Joyas	Mobiliario/ Equipamiento hogar	Ropa/ Complementos/ Accesorios	Perfumes/ Colonias	Objetos de arte, decorativos	Coche, vehículo	Viajes	Dinero
Valores Absolutos								
Sexo								
Mujeres	349.385	501.554	2.306.104	1.722.915	380.258	305.839
Hombres	67.009	215.477	1.991.000	1.299.277	177.520	287.270
Ambos sexos	416.394	717.031	4.297.104	3.022.192	557.779	18.573	19.159	593.109
Grupos de edad								
18 - 29	118.355	150.772	1.177.643	745.927	133.785	315.353
30 - 44	133.679	244.002	1.335.032	943.835	198.465	172.033
45 - 54	58.503	112.382	567.857	437.898	88.789	45.985
55 - 64	48.263	87.867	497.404	361.324	60.967	21.448
65 - 79	47.112	102.878	560.684	431.936	60.761	30.404
80+	..	19.131	158.484	101.271	15.011
Total	416.394	717.031	4.297.104	3.022.192	557.779	18.573	19.159	593.109
Nivel de formación completado del entrevistado								
No sabe leer ni escribir	..	24.006	170.041	117.227	15.844
Menos de 5 años de la escuela	34.494	76.916	459.280	334.017	43.331	24.048
5 o más años sin completar ciclo	45.637	90.607	475.465	375.888	61.754	45.739
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	127.515	250.119	1.446.092	1.047.567	186.212	205.018
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	55.220	56.282	497.900	319.702	73.176	121.492
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	30.833	37.640	240.322	183.156	34.745	34.920
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	33.727	52.841	294.894	199.940	36.018	39.753
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	41.388	67.983	368.594	234.212	57.199	65.161
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	36.340	54.574	310.584	188.249	45.344	46.926
Doctorado	22.076	13.751
Ns/Nc
Total	416.394	717.031	4.297.104	3.022.192	557.779	18.573	19.159	593.109
Actividad Principal del entrevistado								
Estudia	31.203	20.183	303.501	173.945	32.491	121.631
Trabaja	201.290	331.394	2.140.720	1.477.685	282.162	296.925
Desempleado	32.467	60.563	377.726	253.056	52.726	68.364
Pensionista/Jubilado	53.051	117.566	750.251	540.762	74.183	37.927
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	95.202	181.227	672.396	544.377	110.852	61.357
Otra actividad	46.684	29.092
Ns/Nc
Total	416.394	717.031	4.297.104	3.022.192	557.779	18.573	19.159	593.109
Situación Profesional del entrevistado								
Empleador	83.066	65.952	26.737
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	22.296	42.752	279.432	186.705	34.493	28.435
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	41.220	55.975	344.228	230.607	48.591	40.498
Asalariados fijo sector privado	53.623	99.267	611.066	396.008	72.393	79.956
Asalariados eventuales sector público	14.843	20.257	124.605	85.365	14.013	23.456
Asalariados eventuales sector privado	48.508	85.953	544.569	394.314	57.160	92.219
Otra situación	..	14.073	114.407	83.854	16.129	15.966
Ns/Nc	22.763	19.599
Total	201.290	331.394	2.140.720	1.477.685	282.162	296.925
Tipo de hábitat								
Rural	47.059	79.674	422.859	300.181	50.344	67.779
Metropolitano	242.703	412.447	2.480.673	1.730.604	329.913	14.343	13.336	352.581
Litoral	63.261	91.438	683.069	492.209	101.077	74.218
Interior	63.371	133.472	710.503	499.197	76.444	98.531
Total	416.394	717.031	4.297.104	3.022.192	557.779	18.573	19.159	593.109

CONTINÚA →

Tabla 4. Distribución de los individuos según tipo de regalo que suelen recibir por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

CONTINUACIÓN

	Material deportivo	Alimentos, vinos	Lista de bodas	Para bebé: coche, cuna bañera, etc	Libros, música	Juguetes Regalos	Otros	Total
Valores Absolutos								
Sexo								
Mujeres	55.184	131.936	..	40.815	500.745	59.737	480.076	2.746.456
Hombres	194.077	194.972	..	14.323	485.348	38.370	474.806	2.433.033
Ambos sexos	249.261	326.908	18.663	55.138	986.093	98.106	954.881	5.179.489
Grupos de edad								
18 - 29	137.958	34.253	..	21.228	357.905	29.063	228.396	1.345.149
30 - 44	77.312	98.651	..	31.605	356.290	57.319	303.393	1.627.012
45 - 54	22.382	62.376	135.662	..	136.748	721.996
55 - 64	..	40.413	74.413	..	116.058	597.776
65 - 79	..	65.805	55.347	..	135.930	692.793
80+	..	25.410	34.356	194.763
Total	249.261	326.908	18.663	55.138	986.093	98.106	954.881	5.179.489
Nivel de formación completado del entrevistado								
No sabe leer ni escribir	..	21.540	41.473	205.807
Menos de 5 años de la escuela	..	48.353	84.786	544.414
5 o más años sin completar ciclo	..	36.581	37.480	..	114.338	580.600
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	77.891	83.321	..	18.087	244.329	26.548	312.914	1.755.302
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	51.133	35.036	189.749	..	120.544	596.217
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	20.606	14.692	51.187	..	43.667	278.783
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	24.976	13.909	85.879	..	54.597	343.984
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	31.541	32.328	170.778	..	95.688	447.983
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	26.319	37.919	177.370	..	74.402	382.755
Doctorado	17.758	29.604
Ns/Nc	14.041
Total	249.261	326.908	18.663	55.138	986.093	98.106	954.881	5.179.489
Actividad Principal del entrevistado								
Estudia	38.757	125.573	..	63.422	350.889
Trabaja	173.410	158.231	15.587	31.066	602.283	56.575	471.096	2.559.065
Desempleado	23.396	22.558	87.698	..	72.870	445.407
Pensionista/Jubilado	..	90.159	80.936	..	179.968	931.142
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	..	37.186	..	14.870	77.741	19.379	150.650	822.401
Otra actividad	15.094	62.156
Ns/Nc
Total	249.261	326.908	18.663	55.138	986.093	98.106	954.881	5.179.489
Situación Profesional del entrevistado								
Empleador	18.719	..	18.597	98.067
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	16.038	23.096	60.917	..	60.541	349.199
Miembros de cooperativas	12.056
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	26.548	38.276	145.022	..	86.508	423.509
Asalariados fijo sector privado	51.678	41.880	171.810	13.555	104.841	704.959
Asalariados eventuales sector público	42.364	..	27.531	150.928
Asalariados eventuales sector privado	50.677	32.623	114.624	15.623	114.945	653.033
Otra situación	32.291	..	36.681	132.489
Ns/Nc	18.633	24.758
Total	173.410	158.231	15.587	31.066	602.283	56.5754	71.096	2.559.065
Tipo de hábitat								
Rural	21.900	43.590	60.756	..	98.590	533.503
Metropolitano	154.831	174.943	..	35.608	654.342	54.468	586.559	2.938.998
Litoral	29.775	44.177	159.417	17.651	154.203	803.530
Interior	42.755	64.197	111.579	16.873	115.529	903.458
Total	249.261	326.908	18.663	55.138	986.093	98.106	954.881	5.179.489

Tabla 5. Distribución de los individuos según ocasiones en las que suelen hacer regalos a personas de su entorno familiar por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

	Aniversarios, cumpleaños, santos	Navidades, reyes	Bodas o similar	Viajes	Nacimiento de hijos, bautizos	Otras Ocasiones	Total
Valores Absolutos							
Sexo							
Mujeres	2.291.429	2.383.690	248.869	105.807	350.386	412.686	2.723.139
Hombres	1.927.721	2.041.395	219.280	90.276	264.196	344.758	2.352.005
Ambos sexos	4.219.150	4.425.085	468.149	196.083	614.582	757.444	5.075.145
Grupos de edad							
18 - 29	1.127.071	1.129.727	92.042	58.225	93.749	199.163	1.283.778
30 - 44	1.381.212	1.450.672	173.952	76.025	227.568	211.852	1.652.428
45 - 54	605.988	641.097	71.365	24.872	89.906	107.637	744.640
55 - 64	485.229	514.994	65.161	15.887	88.530	94.534	592.210
65 - 79	496.871	559.242	54.350	20.523	97.059	116.482	642.701
80+	122.778	129.352	11.279	..	17.770	27.776	159.389
Total	4.219.150	4.425.085	468.149	196.083	614.582	757.444	5.075.145
Nivel de formación completado del entrevistado							
No sabe leer ni escribir	110.776	133.950	16.352	23.394	164.655
Menos de 5 años de la escuela	387.246	421.367	40.172	..	75.262	75.122	493.988
5 o más años sin completar ciclo	473.404	490.455	33.947	..	61.722	84.783	582.405
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	1.452.838	1.522.587	149.087	41.714	185.030	223.795	1.753.772
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	503.192	508.764	58.905	30.224	62.156	97.605	581.466
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	249.323	251.368	30.527	..	32.092	34.582	282.476
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	293.804	311.854	35.609	16.271	41.076	56.306	343.606
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	381.008	392.438	53.309	30.259	63.787	88.101	445.377
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	327.627	350.988	54.313	42.567	67.485	64.154	383.189
Doctorado	28.134	30.336	30.336
Ns/Nc	13.875
Total	4.219.150	4.425.085	468.149	196.083	614.582	757.444	5.075.145
Actividad Principal del entrevistado							
Estudia	276.898	278.352	15.383	15.583	17.856	54.090	318.953
Trabaja	2.197.260	2.280.196	274.984	131.531	319.615	376.090	2.592.687
Desempleado	361.697	365.688	34.504	..	42.816	62.504	432.871
Pensionista/Jubilado	657.801	723.579	70.817	24.953	119.524	147.748	846.526
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	679.690	730.521	66.755	13.846	109.547	108.424	827.978
Otra actividad	39.977	41.092	48.593
Ns/Nc
Total	4.219.150	4.425.085	468.149	196.083	614.582	757.444	5.075.145
Situación Profesional del entrevistado							
Empleador	83.333	81.731	15.697	..	18.777	12.871	96.531
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	305.490	316.377	39.825	18.942	43.187	53.729	359.722
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	364.636	386.066	59.697	32.130	66.018	76.131	432.763
Asalariados fijo sector privado	608.870	648.334	72.630	30.882	79.574	84.704	719.191
Asalariados eventuales sector público	128.917	137.622	17.050	..	25.621	20.946	153.338
Asalariados eventuales sector privado	552.870	553.772	55.652	28.505	63.446	108.942	650.862
Otra situación	113.074	116.851	12.559	..	16.207	15.760	131.984
Ns/Nc	23.957	21.908	26.737
Total	2.197.260	2.280.196	274.984	131.531	319.615	376.090	2.592.687
Tipo de hábitat							
Rural	408.923	398.907	32.309	17.413	48.846	88.250	510.697
Metropolitano	2.441.647	2.596.096	325.205	131.329	413.065	445.276	2.897.179
Litoral	633.274	680.873	47.022	24.830	68.168	132.326	773.050
Interior	735.306	749.209	63.612	22.511	84.503	91.591	894.219
Total	4.219.150	4.425.085	468.149	196.083	614.582	757.444	5.075.145

Tabla 6. Distribución de los individuos según ocasiones en las que suelen recibir regalos de personas de su entorno familiar por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

	Aniversarios:, cumpleaños, santos	Navidades, reyes	Bodas o similar	Viajes	Nacimiento de hijos, bautizos	Otras Ocasiones	Total
Valores Absolutos							
Sexo							
Mujeres	2.314.018	2.385.210	44.917	73.003	166.000	399.475	2.723.139
Hombres	2.013.391	2.099.091	43.503	59.355	111.059	265.358	2.352.005
Ambos sexos	4.327.409	4.484.301	88.420	132.358	277.059	664.833	5.075.145
Grupos de edad							
18 - 29	1.228.953	1.212.309	27.510	40.244	53.771	167.067	1.283.778
30 - 44	1.343.761	1.409.984	48.801	43.594	142.846	179.221	1.652.428
45 - 54	585.212	615.721	..	17.442	29.648	96.868	744.640
55 - 64	484.151	504.714	..	13.014	23.761	83.990	592.210
65 - 79	540.381	588.449	..	15.957	19.756	102.429	642.701
80+	144.952	153.124	35.259	159.389
Total	4.327.409	4.484.301	88.420	132.358	277.059	664.833	5.075.145
Nivel de formación completado del entrevistado							
No sabe leer ni escribir	140.617	166.528	38.675	164.655
Menos de 5 años de la escuela	422.339	443.802	18.213	79.303	493.988
5 o más años sin completar ciclo	469.902	483.442	28.240	68.124	582.405
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	1.486.913	1.514.955	29.353	30.873	87.153	193.463	1.753.772
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	518.465	524.601	..	27.171	28.239	82.005	581.466
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	243.954	246.124	19.116	32.564	282.476
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	292.650	312.876	23.211	35.134	343.606
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	383.908	395.471	..	17.147	30.734	73.870	445.377
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	328.395	354.441	..	27.866	32.512	56.259	383.189
Doctorado	28.050	29.604	30.336
Ns/Nc	..	12.457	13.875
Total	4.327.409	4.484.301	88.420	132.358	277.059	664.833	5.075.145
Actividad Principal del entrevistado							
Estudia	317.041	317.625	..	15.539	..	45.883	318.953
Trabaja	2.192.109	2.250.555	66.394	73.400	155.584	304.586	2.592.687
Desempleado	379.443	373.930	25.460	57.796	432.871
Pensionista/Jubilado	709.227	767.845	..	18.775	35.817	142.245	846.526
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	678.609	719.163	..	12.728	47.732	102.045	827.978
Otra actividad	45.176	49.559	48.593
Ns/Nc
Total	4.327.409	4.484.301	88.420	132.358	277.059	664.833	5.075.145
Situación Profesional del entrevistado							
Empleador	84.622	83.421	12.761	96.531
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	297.122	308.428	23.319	43.937	359.722
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	349.553	382.131	..	19.603	28.559	58.478	432.763
Asalariados fijo sector privado	609.408	639.005	22.633	13.228	37.239	72.049	719.191
Asalariados eventuales sector público	131.852	128.046	19.589	153.338
Asalariados eventuales sector privado	558.337	554.789	..	18.027	32.221	81.914	650.862
Otra situación	116.907	115.438	14.981	131.984
Ns/Nc	24.758	21.476	26.737
Total	2.192.109	2.250.555	66.394	73.400	155.584	304.586	2.592.687
Tipo de hábitat							
Rural	419.203	406.490	..	15.867	23.897	88.601	510.697
Metropolitano	2.492.220	2.621.253	55.922	87.164	177.389	370.173	2.897.179
Litoral	650.112	709.261	..	15.215	39.873	124.277	773.050
Interior	765.874	747.297	15.862	14.113	35.901	81.783	894.219
Total	4.327.409	4.484.301	88.420	132.358	277.059	664.833	5.075.145

Tabla 7. Distribución de los individuos según parientes a los que habitualmente han hecho regalos en los últimos 5 años por principales variables sociodemográficas del entrevistado

	Hijas	Hijos	Nietas/os	Biznietas/os	Padre	Madre	Suegro	Suegra,	Abuelos/as	Hermanos
Valores Absolutos										
Sexo										
Mujeres	515.819	533.573	639.709	48.595	741.918	1.020.004	425.502	624.324	253.855	886.919
Hombres	395.051	392.693	424.545	15.991	646.997	916.610	450.385	594.636	207.157	742.092
Ambos sexos	910.869	926.266	1.064.254	64.586	1.388.914	1.936.614	875.888	1.218.961	461.012	1.629.011
Grupos de edad										
18 - 29	405.918	447.650	149.785	168.476	368.235	413.538
30 - 44	34.593	35.548	808.150	1.100.316	585.954	780.326	91.454	770.890
45 - 54	165.197	145.85	102.963	..	164.051	317.004	127.684	220.544	..	261.890
55 - 64	290.896	305.615	328.519	67.587	..	45.942	..	124.117
65 - 79	346.111	353.168	497.102	27.177	50.996
80+	68.411	82.365	123.330	36.036
Total	910.869	926.266	1.064.254	64.586	1.388.914	1.936.614	875.888	1.218.961	461.012	1.629.011
Nivel de formación completado del entrevistado										
No sabe leer ni escribir	64.450	77.732	124.022	12.994
Menos de 5 años de la escuela	222.421	241.615	346.633	27.810	16.843	42.927	15.009	26.962	..	59.243
5 o más años sin completar ciclo	173.873	167.479	203.934	..	98.953	160.723	68.710	107.012	17.922	139.957
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	276.626	266.221	266.234	..	505.480	719.359	317.201	453.554	140.868	576.794
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	54.028	56.101	43.938	..	184.866	257.127	115.647	148.179	112.232	202.007
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	16.661	..	12.274	..	108.767	141.559	60.395	82.567	39.440	110.938
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	14.379	12.402	150.921	177.250	104.988	134.157	37.867	150.588
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	51.863	59.978	32.045	..	147.183	201.834	80.791	123.975	54.532	186.024
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	28.361	24.771	17.956	..	162.400	208.781	97.934	122.881	52.658	173.309
Doctorado	17.463	..	13.997	..	14.315
Ns/Nc
Total	910.869	926.266	1.064.254	64.586	1.388.914	1.936.614	875.888	1.218.961	461.012	1.629.011
Actividad Principal del entrevistado										
Estudia	81.039	78.808	114.673	70.472
Trabaja	213.948	203.178	137.133	..	948.765	1.336.301	640.771	860.279	264.369	1.043.998
Desempleado	40.554	47.555	35.849	..	131.028	171.521	72.670	100.153	55.717	161.148
Pensionista/Jubilado	404.082	425.642	580.982	48.705	14.487	40.489	13.986	27.178	..	100.270
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	242.359	241.413	299.819	15.138	196.067	286.592	130.659	210.4162	1.441	230.053
Otra actividad	15.411	20.316	..	12.966	..	21.161
Ns/Nc
Total	910.869	926.266	1.064.254	64.586	1.388.914	1.936.614	875.888	1.218.961	461.012	1.629.011
Situación Profesional del entrevistado										
Empleador	41.395	58.385	31.393	41.766	..	42.532
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	49.325	50.698	42.450	..	129.152	191.137	106.381	126.604	30.534	150.524
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	40.173	39.489	18.423	..	155.127	244.552	114.403	175.368	28.382	198.081
Asalariados fijo sector privado	55.996	51.336	35.916	..	300.986	403.292	207.163	257.576	80.665	302.013
Asalariados eventuales sector público	49.881	75.299	36.591	46.796	18.184	63.587
Asalariados eventuales sector privado	32.116	31.550	18.323	..	213.704	286.762	117.387	168.049	77.471	226.711
Otra situación	14.117	42.246	57.351	21.998	34.241	17.165	48.783
Ns/Nc
Total	213.948	203.178	137.133	..	948.765	1.336.301	640.771	860.279	264.369	1.043.998
Tipo de hábitat										
Rural	101.554	100.108	135.944	..	129.504	177.493	82.515	108.265	52.852	141.317
Metropolitano	543.271	536.510	582.084	36.205	792.300	1.115.405	504.551	718.262	277.549	963.610
Litoral	112.480	115.333	128.691	..	243.221	338.433	134.171	189.721	68.494	261.551
Interior	153.565	174.315	217.536	12.950	223.889	305.284	154.651	202.713	62.117	262.534
Total	910.869	926.266	1.064.254	64.586	1.388.914	1.936.614	875.888	1.218.961	461.012	1.629.011

CONTINÚA →

Tabla 7. Distribución de los individuos según parientes a los que habitualmente han hecho regalos en los últimos 5 años por principales variables sociodemográficas del entrevistado

CONTINUACIÓN

	Hermanas	Nueras/ Yernos	Novio/a	Primas/os	Tías/os	Cuñadas/os	Otras mujeres	Otros hombres	Otras personas no familiares	Total
Valores Absolutos										
Sexo										
Mujeres	1.004.527	237.430	289.524	296.872	241.570	515.600	596.990	578.607	404.550	2.723.139
Hombres	812.821	142.184	325.573	176.764	145.440	410.160	434.858	471.786	267.490	2.352.005
Ambos sexos	1.817.347	379.614	615.097	473.636	387.011	925.760	1.031.847	1.050.393	672.040	5.075.145
Grupos de edad										
18 - 29	423.299	..	530.226	308.679	224.442	150.068	164.375	163.207	315.054	1.283.778
30 - 44	849.222	..	76.808	114.941	117.229	497.346	494.823	523.870	217.359	1.652.428
45 - 54	307.786	61.239	..	29.858	32.649	168.149	217.233	218.506	66.997	744.640
55 - 64	151.537	131.965	76.150	82.154	83.778	43.554	592.210
65 - 79	71.625	151.975	31.607	56.077	48.099	23.812	642.701
80+	13.878	28.728	17.185	12.933	..	159.389
Total	1.817.347	379.614	615.097	473.636	387.011	925.760	1.031.847	1.050.393	672.040	5.075.145
Nivel de formación completado del entrevistado										
No sabe leer ni escribir	15.527	25.950	14.335	164.655
Menos de 5 años de la escuela	69.750	84.908	19.486	52.002	46.276	14.523	493.988
5 o más años sin completar ciclo	160.547	67.013	39.308	20.602	18.914	67.834	117.840	112.792	36.932	582.405
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	665.465	121.664	200.471	126.699	93.853	310.786	395.910	409.535	199.886	1.753.772
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	210.992	27.124	118.149	116.660	89.743	126.330	105.173	105.649	119.867	581.466
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	130.162	..	54.922	35.405	31.363	63.424	69.014	70.274	52.145	282.476
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	146.657	..	65.427	42.730	36.124	84.406	79.796	91.326	57.008	343.606
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	216.495	22.851	73.610	58.542	52.281	119.556	96.465	96.392	100.951	445.377
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	180.299	14.595	61.141	58.032	58.025	114.588	89.876	93.455	83.594	383.189
Doctorado	16.731	30.336
Ns/Nc	13.875
Total	1.817.347	379.614	615.097	473.636	387.011	925.760	1.031.847	1.050.393	672.040	5.075.145
Actividad Principal del entrevistado										
Estudia	60.293	..	139.265	119.237	85.772	14.623	23.785	18.888	101.308	318.953
Trabaja	1.166.772	72.490	396.818	255.944	217.981	615.224	621.815	651.868	391.018	2.592.687
Desempleado	170.382	18.260	68.315	47.401	40.144	78.855	96.434	102.468	65.546	432.871
Pensionista/Jubilado	132.755	174.952	..	13.320	..	63.178	95.357	88.288	39.508	846.526
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	267.641	109.190	..	29.249	24.528	141.915	182.934	176.750	67.328	827.978
Otra actividad	17.594	48.593
Ns/Nc
Total	1.817.347	379.614	615.097	473.636	387.011	925.760	1.031.847	1.050.393	672.040	5.075.145
Situación Profesional del entrevistado										
Empleador	43.769	17.115	23.315	28.096	12.985	96.531
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	163.477	17.571	32.610	26.415	20.953	95.368	88.373	94.684	42.673	359.722
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	237.592	16.273	31.668	29.394	35.629	144.748	123.628	133.783	69.995	432.763
Asalariados fijo sector privado	318.782	15.092	91.975	77.900	62.544	186.185	176.296	185.901	103.276	719.191
Asalariados eventuales sector público	70.883	..	30.663	21.094	14.105	36.899	43.113	45.383	24.024	153.338
Asalariados eventuales sector privado	268.127	..	171.455	77.749	64.391	110.811	137.377	142.344	110.283	650.862
Otra situación	51.291	..	20.558	14.213	13.781	17.741	23.533	17.572	23.783	131.984
Ns/Nc	26.737
Total	1.166.772	72.490	396.818	255.944	217.981	615.224	621.815	651.868	391.018	2.592.687
Tipo de hábitat										
Rural	165.352	41.018	53.043	38.273	25.942	71.118	101.041	106.111	46.023	510.697
Metropolitano	1.067.401	239.546	370.302	315.383	259.351	588.976	591.196	586.915	439.514	2.897.179
Litoral	288.318	47.698	84.070	63.913	48.992	120.841	183.238	186.435	89.598	773.050
Interior	296.276	51.352	107.681	56.067	52.727	144.824	156.373	170.932	96.905	894.219
Total	1.817.347	379.614	615.097	473.636	387.011	925.760	1.031.847	1.050.393	672.040	5.075.145

Tabla 8. Distribución de los individuos según parientes de los que habitualmente reciben regalos por principales variables sociodemográficas del entrevistado

	Hijas	Hijos	Nietas/os	Biznietas/os	Padre	Madre	Suegro	Suegra,	Abuelos/as	Hermanos
Valores Absolutos										
Sexo										
Mujeres	657.953	643.059	217.275	..	685.273	991.595	387.035	577.385	273.990	892.616
Hombres	486.836	463.922	131.682	..	637.281	930.816	426.757	596.500	236.388	753.030
Ambos sexos	1.144.788	1.106.981	348.957	16.269	1.322.554	1.922.412	813.792	1.173.885	510.378	1.645.645
Grupos de edad										
18 - 29	421.451	471.034	149.334	177.710	435.543	420.829
30 - 44	26.361	23.586	750.932	1.105.167	543.624	757.807	73.511	771.834
45 - 54	175.557	146.195	15.875	..	141.755	293.944	111.558	202.540	..	267.599
55 - 64	343.402	342.917	76.907	51.482	..	32.498	..	121.127
65 - 79	478.064	479.749	169.816	55.168
80+	120.496	113.953	85.687
Total	1.144.788	1.106.981	348.957	16.269	1.322.554	1.922.412	813.792	1.173.885	510.378	1.645.645
Nivel de formación completado del entrevistado										
No sabe leer ni escribir	122.674	121.351	46.637	16.519
Menos de 5 años de la escuela	338.806	343.102	124.523	32.830	..	20.913	..	63.589
5 o más años sin completar ciclo	202.660	188.533	63.749	..	87.692	151.960	57.327	99.169	23.549	144.675
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	304.296	284.980	70.375	..	466.426	712.706	285.731	434.808	158.751	575.602
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	55.877	54.044	19.459	..	184.269	261.329	109.850	147.347	133.445	208.422
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	18.719	103.149	143.018	56.529	77.488	38.825	113.635
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	14.394	145.856	183.404	97.360	130.309	39.129	149.320
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	50.902	57.376	149.072	199.202	80.635	120.336	62.193	184.300
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	27.072	24.040	158.917	209.370	100.353	123.843	47.709	172.017
Doctorado	16.721	13.649
Ns/Nc
Total	1.144.788	1.106.981	348.957	16.269	1.322.554	1.922.412	813.792	1.173.885	510.378	1.645.645
Actividad Principal del entrevistado										
Estudia	89.034	86.716	156.580	71.629
Trabaja	218.826	198.375	30.681	..	908.702	1.334.362	612.057	850.815	271.626	1.044.057
Desempleado	40.689	5.939	123.527	171.551	66.486	96.884	60.238	164.606
Pensionista/Jubilado	572.959	561.287	221.443	..	12.879	37.381	..	23.659	..	107.155
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	299.662	288.358	89.319	..	169.844	268.604	111.658	186.002	15.7612	28.855
Otra actividad	16.450	20.886	27.961
Ns/Nc
Total	1.144.788	1.106.981	348.957	16.269	1.322.554	1.922.412	813.792	1.173.885	510.378	1.645.645
Situación Profesional del entrevistado										
Empleador	42.823	60.430	28.444	41.461	..	45.872
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	48.957	51.477	123.790	187.425	102.069	131.207	31.877	152.636
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	39.776	36.321	148.167	240.827	114.856	166.897	24.464	198.100
Asalariados fijo sector privado	59.249	49.774	285.225	401.679	193.100	256.733	80.212	304.193
Asalariados eventuales sector público	47.311	75.910	29.860	40.942	22.872	63.016
Asalariados eventuales sector privado	30.251	29.078	205.523	292.140	117.493	168.286	84.526	225.353
Otra situación	17.068	40.586	56.754	20.232	33.529	16.275	44.483
Ns/Nc
Total	218.826	198.375	30.681	..	908.702	1.334.362	612.057	850.815	271.626	1.044.057
Tipo de hábitat										
Rural	144.063	139.814	45.332	..	127.184	184.214	77.807	107.705	60.439	145.740
Metropolitano	636.694	597.676	187.578	..	760.306	1.093.982	468.189	678.183	301.852	962.480
Litoral	157.617	147.750	57.487	..	223.314	339.865	118.605	183.632	73.112	269.218
Interior	206.414	221.741	58.559	..	211.750	304.350	149.191	204.366	74.974	268.207
Total	1.144.788	1.106.981	348.957	16.269	1.322.554	1.922.412	813.792	1.173.885	510.378	1.645.645

CONTINÚA →

Tabla 8. Distribución de los individuos según parientes de los que habitualmente reciben regalos por principales variables sociodemográficas del entrevistado

CONTINUACIÓN

	Hermanas	Nueras/ Yernos	Novio/a	Primas/os	Tías/os	Cuñadas/os	Otras mujeres	Otros hombres	Otras personas no familiares	Total
Valores Absolutos										
Sexo										
Mujeres	1.058.281	222.731	310.190	258.020	294.399	476.162	214.130	140.561	446.106	2.746.456
Hombres	857.883	134.991	334.714	148.299	227.918	405.663	110.231	101.568	288.705	2.433.033
Ambos sexos	1.916.164	357.721	644.904	406.318	522.317	881.825	324.361	242.129	734.811	5.179.489
Grupos de edad										
18 - 29	463.921	..	554.043	261.270	366.933	148.125	64.384	41.960	334.292	1.345.149
30 - 44	882.636	..	82.296	90.032	116.683	453.935	102.492	87.829	236.363	1.627.012
45 - 54	318.141	44.651	..	28.217	29.459	164.457	65.804	50.835	81.557	721.996
55 - 64	158.036	109.510	..	15.424	..	74.972	34.992	24.541	46.386	597.776
65 - 79	78.717	161.941	36.551	37.366	26.198	28.878	692.793
80+	14.713	35.377	19.323	194.763
Total	1.916.164	357.721	644.904	406.318	522.317	881.825	324.361	242.129	734.811	5.179.489
Nivel de formación completado del entrevistado										
No sabe leer ni escribir	26.995	33.508	13.790	205.807
Menos de 5 años de la escuela	82.605	101.576	24.908	31.134	18.294	17.381	544.414
5 o más años sin completar ciclo	177.170	63.499	40.749	16.840	24.661	74.021	33.863	26.272	38.694	580.600
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	706.650	95.145	214.120	115.196	137.113	299.264	124.836	89.655	218.844	1.755.302
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	221.073	23.634	125.306	96.927	134.184	122.180	32.790	25.770	130.283	596.217
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	130.587	..	55.491	30.227	38.080	57.470	16.609	16.494	49.284	278.783
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	155.681	..	69.911	35.675	40.771	72.375	16.433	15.870	62.333	343.984
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	223.043	14.966	75.502	48.385	71.257	106.763	30.035	22.607	104.890	447.983
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	172.992	..	61.290	49.688	67.376	107.046	23.429	20.160	98.293	382.755
Doctorado	14.646	29.604
Ns/Nc	14.041
Total	1.916.164	357.721	644.904	406.318	522.317	881.825	324.361	242.129	734.811	5.179.489
Actividad Principal del entrevistado										
Estudia	69.330	..	145.277	97.640	151.051	16.698	12.333	..	110.220	350.889
Trabaja	1.204.210	56.632	412.249	210.978	268.424	576.278	151.669	127.821	428.909	2.559.065
Desempleado	177.752	13.281	76.966	49.019	63.641	69.570	34.011	24.217	71.483	445.407
Pensionista/Jubilado	143.550	184.971	..	15.637	..	66.321	61.933	45.221	45.062	931.142
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	292.439	98.260	..	24.554	20.601	141.007	58.297	32.364	69.803	822.401
Otra actividad	25.582	62.156
Ns/Nc
Total	1.916.164	357.721	644.904	406.318	522.317	881.825	324.361	242.129	734.811	5.179.489
Situación Profesional del entrevistado										
Empleador	49.888	14.183	15.529	98.067
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	174.463	15.033	33.135	20.131	26.094	95.353	25.012	22.910	49.936	349.199
Miembros de cooperativas	12.056
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	234.522	..	32.289	26.286	36.564	135.479	25.839	23.777	79.145	423.509
Asalariados fijo sector privado	323.260	..	92.134	59.210	72.728	169.803	40.700	32.103	114.520	704.959
Asalariados eventuales sector público	71.749	..	31.893	19.209	19.950	33.637	30.836	150.928
Asalariados eventuales sector privado	279.892	..	177.647	61.877	88.270	104.456	38.968	26.759	111.873	653.033
Otra situación	56.783	..	24.288	14.999	16.232	18.706	24.051	132.489
Ns/Nc	24.758
Total	1.204.210	56.632	412.249	210.978	268.424	576.278	151.669	127.821	428.909	2.559.065
Tipo de hábitat										
Rural	174.332	49.623	54.545	31.965	43.790	79.275	33.002	26.084	52.268	533.503
Metropolitano	1.103.475	198.806	388.943	260.909	330.813	543.294	192.154	138.459	479.221	2.938.998
Litoral	323.067	51.961	89.782	60.270	73.901	114.639	49.547	33.575	101.456	803.530
Interior	315.290	57.331	111.634	53.174	73.814	144.617	49.658	44.011	101.865	903.458
Total	1.916.164	357.721	644.904	406.318	522.317	881.825	324.361	242.129	734.811	5.179.489

Tabla 9. Distribución de los individuos que han prestado alguna ayuda económica excepcional* por principales variables sociodemográficas del entrevistado

	Sí	No	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos				
Sexo				
Mujeres	622.996	2.550.264	20.729	3.193.989
Hombres	706.139	2.356.516	14.600	3.077.255
Ambos sexos	1.329.135	4.906.780	35.329	6.271.244
Grupos de edad				
18 - 29	257.953	1.217.626	..	1.478.460
30 - 44	497.001	1.430.171	..	1.934.344
45 - 54	244.557	706.176	..	951.181
55 - 64	156.872	601.578	..	761.903
65 - 79	141.931	726.559	..	880.563
80+	30.821	224.671	..	264.793
Total	1.329.135	4.906.780	35.329	6.271.244
Nivel de formación completado del entrevistado				
No sabe leer ni escribir	38.226	282.870	..	327.910
Menos de 5 años de la escuela	103.333	622.286	..	732.647
5 o más años sin completar ciclo	139.862	621.277	..	766.767
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	464.404	1.664.734	..	2.138.009
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	133.578	522.079	..	657.184
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	91.501	225.395	..	318.190
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	88.266	286.312	..	375.898
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	138.497	345.425	..	486.767
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	113.809	304.013	..	417.822
Doctorado	..	19.480	..	31.730
Ns/Nc	..	12.910	..	18.320
Total	1.329.135	4.906.780	35.329	6.271.244
Actividad Principal del entrevistado				
Estudia	32.014	335.140	..	367.697
Trabaja	770.900	2.246.295	..	3.025.705
Desempleado	121.045	447.385	..	568.893
Pensionista/Jubilado	202.624	1.007.639	18.706	1.228.968
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	189.401	797.228	..	992.651
Otra actividad	..	64.701	..	76.906
Ns/Nc
Total	1.329.135	4.906.780	35.329	6.271.244
Situación Profesional del entrevistado				
Empleador	28.654	83.121	..	111.775
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	124.106	295.454	..	420.898
Miembros de cooperativas	..	14.694	..	14.694
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	153.022	321.063	..	474.820
Asalariados fijo sector privado	221.024	613.370	..	837.607
Asalariados eventuales sector público	42.606	125.904	..	169.302
Asalariados eventuales sector privado	166.079	638.164	..	806.190
Otra situación	29.647	120.471	..	150.605
Ns/Nc	..	24.322	..	27.865
Total	770.900	2.246.295	..	3.025.705
Tipo de hábitat				
Rural	112.071	589.624	..	706.313
Metropolitano	799.521	2.617.089	20.034	3.436.644
Litoral	219.081	751.853	..	974.374
Interior	198.462	948.215	..	1.153.913
Total	1.329.135	4.906.780	35.329	6.271.244

* Excepto para la compra de la vivienda.

Tabla 10. Distribución de los individuos que han recibido alguna ayuda económica excepcional* de algún miembro de su familia con el que no convive por principales variables sociodemográficas

	Sí	No	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos				
Sexo				
Mujeres	417.443	2.759.709	16.838	3.193.989
Hombres	473.199	2.595.364	..	3.077.255
Ambos sexos	890.641	5.355.073	25.530	6.271.244
Grupos de edad				
18 - 29	251.482	1.225.391	..	1.478.460
30 - 44	381.801	1.549.431	..	1.934.344
45 - 54	145.401	804.201	..	951.181
55 - 64	70.221	686.618	..	761.903
65 - 79	37.995	834.465	..	880.563
80+	..	254.967	..	264.793
Total	890.641	5.355.073	25.530	6.271.244
Nivel de formación completado del entrevistado				
No sabe leer ni escribir	15.758	307.169	..	327.910
Menos de 5 años de la escuela	47.889	680.762	..	732.647
5 o más años sin completar ciclo	78.649	684.258	..	766.767
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	337.743	1.792.605	..	2.138.009
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	106.289	549.383	..	657.184
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	60.750	256.674	..	318.190
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	61.125	314.193	..	375.898
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	87.988	397.186	..	486.767
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	83.682	334.140	..	417.822
Doctorado	..	25.162	..	31.730
Ns/Nc	..	13.541	..	18.320
Total	890.641	5.355.073	25.530	6.271.244
Actividad Principal del entrevistado				
Estudia	53.100	314.054	..	367.697
Trabaja	549.598	2.471.630	..	3.025.705
Desempleado	96.780	471.650	..	568.893
Pensionista/Jubilado	67.238	1.150.464	11.267	1.228.968
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	113.171	871.785	..	992.651
Otra actividad	..	65.951	..	76.906
Ns/Nc
Total	890.641	5.355.073	25.530	6.271.244
Situación Profesional del entrevistado				
Empleador	19.706	92.069	..	111.775
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	82.169	337.616	..	420.898
Miembros de cooperativas	..	13.907	..	14.694
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	87.437	385.541	..	474.820
Asalariados fijo sector privado	133.355	702.729	..	837.607
Asalariados eventuales sector público	34.460	134.842	..	169.302
Asalariados eventuales sector privado	159.061	647.129	..	806.190
Otra situación	28.322	122.283	..	150.605
Ns/Nc	..	25.287	..	27.865
Total	549.598	2.471.630	..	3.025.705
Tipo de hábitat				
Rural	72.178	630.984	..	706.313
Metropolitano	520.060	2.902.227	14.358	3.436.644
Litoral	142.507	828.196	..	974.374
Interior	155.897	993.666	..	1.153.913
Total	890.641	5.355.073	25.530	6.271.244

Tabla 11. Distribución de los individuos según el año en que prestaron la ayuda económica excepcional* de mayor cuantía por principales variables sociodemográficas

	1978 o inferior	1979- 1983	1984- 1988	1989- 1993	1994- 1998	1999- 2003	2004 o superior	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos									
Mujeres	13.421	35.787	72.074	157.662	111.954	212.468	622.996
Hombres	12.668	16.753	27.086	50.053	89.696	200.104	113.155	196.624	706.139
Ambos sexos	23.100	25.951	40.506	85.840	161.770	357.766	225.109	409.092	1.329.135
Grupos de edad									
18 - 29	99.918	91.921	55.590	257.953
30 - 44	34.068	80.068	155.337	73.754	139.194	497.001
45 - 54	15.039	23.751	37.202	54.256	25.019	78.634	244.557
55 - 64	13.065	24.768	25.100	18.094	52.809	156.872
65 - 79	11.800	..	17.395	15.375	66.433	141.931
80+	16.432	30.821
Total	23.100	25.951	40.506	85.840	161.770	357.766	225.109	409.092	1.329.135
Nivel de formación completado del entrevistado									
No sabe leer ni escribir	21.930	38.226
Menos de 5 años de la escuela	22.378	..	39.151	103.333
5 o más años sin completar ciclo	14.279	31.688	21.283	53.684	139.862
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	14.227	31.144	49.488	120.796	74.469	160.852	464.404
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	18.001	33.713	40.412	26.444	133.578
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	14.771	32.970	..	21.725	91.501
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	33.040	15.436	15.926	88.266
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	26.663	38.877	22.480	31.231	138.497
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	19.625	38.189	20.823	27.100	113.809
Doctorado
Ns/Nc
Total	23.100	25.951	40.506	85.840	161.770	357.766	225.109	409.092	1.329.135
Actividad Principal del entrevistado									
Estudia	15.320	..	32.014
Trabaja	21.569	44.677	98.428	242.262	135.251	211.998	770.900
Desempleado	19.907	31.821	25.174	31.012	121.045
Pensionista/Jubilado	20.137	18.118	27.197	20.926	86.398	202.624
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	13.531	22.389	42.538	26.682	70.304	189.401
Otra actividad
Ns/Nc
Total	23.100	25.951	40.506	85.840	161.770	357.766	225.109	409.092	1.329.135
Situación Profesional del entrevistado									
Empleador	28.654
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	41.575	22.500	36.495	124.106
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	12.379	30.271	43.014	20.486	33.723	153.022
Asalariados fijo sector privado	15.263	26.218	69.936	35.803	64.332	221.024
Asalariados eventuales sector público	14.342	..	12.410	42.606
Asalariados eventuales sector privado	14.359	54.921	36.624	48.056	166.079
Otra situación	29.647
Ns/Nc
Total	21.569	44.677	98.428	242.262	135.251	211.998	770.900
Tipo de hábitat									
Rural	11.758	29.839	17.363	40.949	112.071
Metropolitano	14.982	15.377	29.183	53.427	104.721	207.889	141.446	232.495	799.521
Litoral	14.388	23.003	60.089	37.548	71.035	219.081
Interior	22.288	59.949	28.751	64.613	198.462
Total	23.100	25.951	40.506	85.840	161.770	357.766	225.109	409.092	1.329.135

*Excepto para la compra de la vivienda.

Tabla 12. Distribución de los individuos según el año en que recibieron la ayuda económica excepcional* de mayor cuantía por principales variables sociodemográficas

	1983 o inferior	1984- 1988	1989- 1993	1994- 1998	1999- 2003	2004 o superior	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos								
Sexo								
Mujeres	13.311	15.718	21.342	54.348	114.812	82.986	114.926	417.443
Hombres	13.136	19.164	39.356	62.652	135.992	95.477	107.422	473.199
Ambos sexos	26.447	34.883	60.698	117.000	250.804	178.463	222.348	890.641
Grupos de edad								
18 - 29	92.111	99.175	47.089	251.482
30 - 44	35.398	65.210	115.894	54.243	97.629	381.801
45 - 54	..	14.840	14.867	25.983	28.580	..	40.042	145.401
55 - 64	19.650	70.221
65 - 79	16.152	37.995
80+
Total	26.447	34.883	60.698	117.000	250.804	178.463	222.348	890.641
Nivel de formación completado del entrevistado								
No sabe leer ni escribir	15.758
Menos de 5 años de la escuela	16.656	47.889
5 o más años sin completar ciclo	17.652	12.252	22.947	78.649
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	26.314	41.172	95.798	60.918	93.791	337.743
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	14.931	34.356	32.306	16.529	106.289
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	20.767	15.551	..	60.750
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	22.145	61.125
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	25.892	18.288	20.924	87.988
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	14.882	25.690	15.107	15.988	83.682
Doctorado
Ns/Nc
Total	26.447	34.883	60.698	117.000	250.804	178.463	222.348	890.641
Actividad Principal del entrevistado								
Estudia	15.628	24.488	..	53.100
Trabaja	..	17.879	36.517	79.997	175.400	102.004	126.745	549.598
Desempleado	23.232	19.944	27.296	96.780
Pensionista/Jubilado	24.045	67.238
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	13.890	28.516	22.211	30.592	113.171
Otra actividad
Ns/Nc
Total	26.447	34.883	60.698	117.000	250.804	178.463	222.348	890.641
Situación Profesional del entrevistado								
Empleador	19.706
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	25.300	16.693	14.270	82.169
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	13.430	23.477	..	19.546	87.437
Asalariados fijo sector privado	23.494	40.674	23.634	31.378	133.355
Asalariados eventuales sector público	14.688	34.460
Asalariados eventuales sector privado	18.517	54.520	35.653	39.658	159.061
Otra situación	28.322
Ns/Nc
Total	..	17.879	36.517	79.997	175.400	102.004	126.745	549.598
Tipo de hábitat								
Rural	16.521	16.766	18.005	72.178
Metropolitano	18.339	22.885	31.041	71.455	138.963	110.055	127.321	520.060
Litoral	20.205	47.919	24.283	34.720	142.507
Interior	14.588	17.362	47.401	27.359	42.302	155.897
Total	26.447	34.883	60.698	117.000	250.804	178.463	222.348	890.641

*Excepto para la compra de la vivienda.

Tabla 13. Distribución de los individuos según la cantidad de dinero máxima que dieron/prestaron para ayuda económica excepcional* a algún familiar con el que no convive por principales variables sociodemográficas

	Préstamo en circunstancias extraordinarias					Total
	Menos de 3000 euros	Entre 3000 euros y menos de 12000 euros	Entre 12000 euros y menos de 50000 euros	Entre 50000 euros y más	Ns/Nc	
Valores Absolutos						
Sexo						
Mujeres	246.440	59.130	14.109	..	302.319	622.996
Hombres	266.203	85.559	14.177	..	338.223	706.139
Ambos sexos	512.644	144.689	28.285	..	640.542	1.329.135
Grupos de edad						
18 - 29	144.150	16.619	96.070	257.953
30 - 44	210.528	63.822	207.255	497.001
45 - 54	74.973	31.680	132.838	244.557
55 - 64	41.269	19.147	91.519	156.872
65 - 79	33.244	13.095	91.434	141.931
80+	21.427	30.821
Total	512.644	144.689	28.285	..	640.542	1.329.135
Nivel de formación completado del entrevistado						
No sabe leer ni escribir	23.244	38.226
Menos de 5 años de la escuela	32.996	59.082	103.333
5 o más años sin completar ciclo	63.917	67.059	139.862
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	188.232	45.862	217.738	464.404
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	49.595	16.612	64.321	133.578
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	41.515	37.705	91.501
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	37.063	13.385	36.446	88.266
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	51.444	17.295	67.803	138.497
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	33.358	14.386	57.725	113.809
Doctorado
Ns/Nc
Total	512.644	144.689	28.285	..	640.542	1.329.135
Actividad Principal del entrevistado						
Estudia	20.251	32.014
Trabaja	303.877	98.483	18.171	..	348.023	770.900
Desempleado	55.522	56.706	121.045
Pensionista/Jubilado	54.123	20.419	121.922	202.624
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	72.514	16.687	96.494	189.401
Otra actividad
Ns/Nc
Total	512.644	144.689	28.285	..	640.542	1.329.135
Situación Profesional del entrevistado						
Empleador	28.654
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	36.492	20.542	59.023	124.106
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	49.923	22.557	77.082	153.022
Asalariados fijo sector privado	93.439	30.313	95.158	221.024
Asalariados eventuales sector público	22.219	16.895	42.606
Asalariados eventuales sector privado	78.856	12.987	71.616	166.079
Otra situación	13.358	29.647
Ns/Nc
Total	303.877	98.483	18.171	..	348.023	770.900
Tipo de hábitat						
Rural	56.174	16.668	38.694	112.071
Metropolitano	301.068	83.809	14.538	..	397.697	799.521
Litoral	83.379	24.178	104.989	219.081
Interior	72.023	20.034	99.162	198.462
Total	512.644	144.689	28.285	..	640.542	1.329.135

CONTINÚA →

Tabla 13. Distribución de los individuos según la cantidad de dinero máxima que dieron/prestaron para ayuda económica excepcional* a algún familiar con el que no convive por principales variables sociodemográficas

CONTINUACIÓN

	Donación en circunstancias extraordinarias					Total
	Menos de 3000 euros	Entre 3000 euros y menos de 12000 euros	Entre 12000 euros y menos de 50000 euros	Entre 50000 euros y más	Ns/Nc	
Valores Absolutos						
Sexo						
Mujeres	131.332	26.339	460.001	622.996
Hombres	153.590	41.327	499.445	706.139
Ambos sexos	284.922	67.666	15.402	..	959.446	1.329.135
Grupos de edad						
18 - 29	61.984	187.832	257.953
30 - 44	96.863	19.932	376.850	497.001
45 - 54	56.093	12.622	172.524	244.557
55 - 64	31.414	108.501	156.872
65 - 79	30.448	12.940	95.431	141.931
80+	18.308	30.821
Total	284.922	67.666	15.402	..	959.446	1.329.135
Nivel de formación completado del entrevistado						
No sabe leer ni escribir	28.784	38.226
Menos de 5 años de la escuela	30.283	66.676	103.333
5 o más años sin completar ciclo	27.400	102.464	139.862
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	96.603	14.642	349.724	464.404
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	32.209	92.370	133.578
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	20.753	63.577	91.501
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	20.301	63.711	88.266
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	32.029	93.235	138.497
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	18.896	81.987	113.809
Doctorado
Ns/Nc
Total	284.922	67.666	15.402	..	959.446	1.329.135
Actividad Principal del entrevistado						
Estudia	21.562	32.014
Trabaja	163.146	37.239	563.808	770.900
Desempleado	32.688	83.035	121.045
Pensionista/Jubilado	42.480	16.727	136.535	202.624
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	36.156	141.355	189.401
Otra actividad
Ns/Nc
Total	284.922	67.666	15.402	..	959.446	1.329.135
Situación Profesional del entrevistado						
Empleador	19.738	28.654
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	25.443	89.138	124.106
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	30.524	12.238	110.260	153.022
Asalariados fijo sector privado	46.392	163.686	221.024
Asalariados eventuales sector público	33.050	42.606
Asalariados eventuales sector privado	38.518	119.533	166.079
Otra situación	22.641	29.647
Ns/Nc
Total	163.146	37.239	563.808	770.900
Tipo de hábitat						
Rural	21.910	85.706	112.071
Metropolitano	177.238	43.766	567.805	799.521
Litoral	46.235	12.272	158.369	219.081
Interior	39.539	147.566	198.462
Total	284.922	67.666	15.402	..	959.446	1.329.135

*Excepto para la compra de la vivienda.

Tabla 14. Distribución de los individuos según la cantidad de dinero máxima que recibieron para ayuda económica excepcional* de algún familiar con el que no convive por principales variables sociodemográficas

	Préstamo en circunstancias extraordinarias					Total
	Menos de 3000 euros	Entre 3000 euros y menos de 12000 euros	Entre 12000 euros y menos de 50000 euros	Entre 50000 euros y más	NsNc	
Valores Absolutos						
Sexo						
Mujeres	135.152	47.314	224.840	417.443
Hombres	175.037	85.269	17.605	..	194.157	473.199
Ambos sexos	310.189	132.584	27.000	..	418.998	890.641
Grupos de edad						
18 - 29	102.165	21.135	124.569	251.482
30 - 44	136.391	70.088	14.293	..	160.289	381.801
45 - 54	40.091	26.484	72.401	145.401
55 - 64	21.058	34.725	70.221
65 - 79	24.259	37.995
80+
Total	310.189	132.584	27.000	..	418.998	890.641
Nivel de formación completado del entrevistado						
No sabe leer ni escribir	15.758
Menos de 5 años de la escuela	22.065	22.179	47.889
5 o más años sin completar ciclo	30.391	35.912	78.649
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	125.942	47.356	154.828	337.743
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	38.767	51.799	106.289
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	29.663	19.408	60.750
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	19.059	26.503	61.125
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	27.561	13.520	42.521	87.988
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	..	18.871	48.667	83.682
Doctorado
NsNc
Total	310.189	132.584	27.000	..	418.998	890.641
Actividad Principal del entrevistado						
Estudia	18.470	32.778	53.100
Trabaja	187.081	100.945	20.205	..	240.627	549.598
Desempleado	42.069	43.425	96.780
Pensionista/Jubilado	20.616	36.468	67.238
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	37.715	60.414	113.171
Otra actividad
NsNc
Total	310.189	132.584	27.000	..	418.998	890.641
Situación Profesional del entrevistado						
Empleador	19.706
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	20.211	18.991	36.862	82.169
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	23.739	22.664	34.760	87.437
Asalariados fijo sector privado	56.904	25.882	49.477	133.355
Asalariados eventuales sector público	17.417	34.460
Asalariados eventuales sector privado	55.680	24.720	76.724	159.061
Otra situación	14.843	28.322
NsNc
Total	187.081	100.945	20.205	..	240.627	549.598
Tipo de hábitat						
Rural	33.755	28.248	72.178
Metropolitano	178.148	74.310	13.606	..	253.253	520.060
Litoral	54.748	26.840	54.526	142.507
Interior	43.537	24.555	82.970	155.897
Total	310.189	132.584	27.000	..	418.998	890.641

CONTINÚA →

Tabla 14. Distribución de los individuos según la cantidad de dinero máxima que recibieron para ayuda económica excepcional* de algún familiar con el que no convive por principales variables sociodemográficas

CONTINUACIÓN

	Donación en circunstancias extraordinarias					Total
	Menos de 3000 euros	Entre 3000 euros y menos de 12000 euros	Entre 12000 euros y menos de 50000 euros	Entre 50000 euros y más	Ns/Nc	
Valores Absolutos						
Sexo						
Mujeres	97.260	31.441	281.749	417.443
Hombres	78.112	29.005	355.532	473.199
Ambos sexos	175.372	60.447	16.756	..	637.281	890.641
Grupos de edad						
18 - 29	76.879	160.909	251.482
30 - 44	54.673	30.549	288.215	381.801
45 - 54	24.698	15.012	102.403	145.401
55 - 64	56.054	70.221
65 - 79	26.863	37.995
80+
Total	175.372	60.447	16.756	..	637.281	890.641
Nivel de formación completado del entrevistado						
No sabe leer ni escribir	15.758
Menos de 5 años de la escuela	36.808	47.889
5 o más años sin completar ciclo	13.997	59.366	78.649
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	60.890	21.718	251.010	337.743
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	27.761	65.465	106.289
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	47.763	60.750
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	43.773	61.125
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	14.470	65.392	87.988
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	21.371	49.186	83.682
Doctorado
Ns/Nc
Total	175.372	60.447	16.756	..	637.281	890.641
Actividad Principal del entrevistado						
Estudia	23.317	26.569	53.100
Trabaja	96.843	37.374	14.393	..	400.989	549.598
Desempleado	19.018	68.333	96.780
Pensionista/Jubilado	50.387	67.238
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	21.721	81.943	113.171
Otra actividad
Ns/Nc
Total	175.372	60.447	16.756	..	637.281	890.641
Situación Profesional del entrevistado						
Empleador	15.736	19.706
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	13.850	59.722	82.169
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	65.606	87.437
Asalariados fijo sector privado	20.909	100.312	133.355
Asalariados eventuales sector público	21.157	34.460
Asalariados eventuales sector privado	33.278	114.929	159.061
Otra situación	19.813	28.322
Ns/Nc
Total	96.843	37.374	14.393	..	400.989	549.598
Tipo de hábitat						
Rural	11.529	55.721	72.178
Metropolitano	110.206	33.174	364.907	520.060
Litoral	18.239	111.373	142.507
Interior	35.398	12.440	105.280	155.897
Total	175.372	60.447	16.756	..	637.281	890.641

*Excepto para la compra de la vivienda.

Tabla 15. Distribución de los individuos según la finalidad de la ayuda económica excepcional* que prestaron por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

	Crisis económica: desempleo, quiebra negocio,	Problemas de salud de enfermedad, accidente	Financiación de estudios	Crisis familiar: separación, muerte de cónyuge	Traslado cambio de domicilio	Motivos fiscales	Compra de coche	Otra necesidad	Otro objeto	Total
Valores Absolutos										
Sexo										
Mujeres	188.486	19.323	12.516	33.528	33.070	..	62.212	140.603	114.287	622.996
Hombres	222.065	20.264	13.599	36.420	39.378	..	65.194	154.167	125.739	706.139
Ambos sexos	410.552	39.587	26.115	69.948	72.449	16.821	127.406	294.770	240.026	1.329.135
Grupos de edad										
18 - 29	75.332	25.768	74.025	51.803	257.953
30 - 44	154.606	16.606	..	27.579	25.365	..	44.311	110.084	87.876	497.001
45 - 54	81.201	12.614	17.436	..	23.962	41.276	40.081	244.557
55 - 64	48.307	15.838	30.943	28.455	156.872
65 - 79	40.216	17.158	29.557	27.846	141.931
80+	30.821
Total	410.552	39.587	26.115	69.948	72.449	16.821	127.406	294.770	240.026	1.329.135
Nivel de formación completado del entrevistado										
No sabe leer ni escribir	14.786	38.226
Menos de 5 años de la escuela	30.061	15.063	17.414	18.332	103.333
5 o más años sin completar ciclo	55.520	14.009	27.691	23.889	139.862
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	156.282	15.142	..	24.105	24.485	..	33.560	96.619	86.884	464.404
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	37.561	33.845	28.588	133.578
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	23.778	22.341	19.759	91.501
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	22.460	23.505	..	88.266
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	40.110	16.443	37.761	17.399	138.497
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	27.181	13.288	25.574	23.382	113.809
Doctorado
Ns/Nc
Total	410.552	39.587	26.115	69.948	72.449	16.821	127.406	294.770	240.026	1.329.135
Actividad Principal del entrevistado										
Estudia	13.339	..	32.014
Trabaja	236.215	20.601	12.968	39.439	40.168	..	74.052	169.364	136.431	770.900
Desempleado	44.299	24.090	21.198	121.045
Pensionista/Jubilado	62.399	11.832	15.450	..	19.014	44.832	37.522	202.624
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	55.113	11.981	13.536	..	21.021	38.103	32.428	189.401
Otra actividad
Ns/Nc
Total	410.552	39.587	26.115	69.948	72.449	16.821	127.406	294.770	240.026	1.329.135
Situación Profesional del entrevistado										
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	38.650	29.417	21.257	124.106
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	38.616	19.481	27.527	32.661	153.022
Asalariados fijo sector privado	63.574	13.317	15.435	..	19.560	49.081	36.865	221.024
Asalariados eventuales sector público	42.606
Asalariados eventuales sector privado	60.304	39.853	27.745	166.079
Otra situación	29.647
Ns/Nc
Total	236.215	20.601	12.968	39.439	40.168	..	74.052	169.364	136.431	770.900
Tipo de hábitat										
Rural	38.221	13.872	24.138	16.639	112.071
Metropolitano	239.381	23.743	18.169	47.592	41.928	..	73.692	184.578	139.275	799.521
Litoral	81.087	19.511	41.789	41.614	219.081
Interior	51.862	20.330	44.266	42.498	198.462
Total	410.552	39.587	26.115	69.948	72.449	16.821	127.406	294.770	240.026	1.329.135

*Excepto para la compra de la vivienda.

Tabla 16. Distribución de los individuos según la finalidad de la ayuda económica excepcional* que recibieron por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

	Crisis económica: desempleo, quiebra negocio,	Problemas de salud enfermedad, accidente	Financiación de estudios	Crisis familiar: separación, muerte de cónyuge	Traslado cambio de domicilio	Compra de coche	Otra necesidad	Otro objeto	Total
Valores Absolutos									
Sexo									
Mujeres	113.381	..	23.410	..	20.200	59.641	95.028	71.191	417.443
Hombres	106.930	22.935	106.191	105.896	97.772	473.199
Ambos sexos	220.311	16.749	34.843	20.739	43.135	165.831	200.924	168.963	890.641
Grupos de edad									
18 - 29	46.204	..	24.138	50.266	63.968	54.449	251.482
30 - 44	101.400	24.159	74.985	82.168	68.044	381.801
45 - 54	35.248	28.819	30.239	25.580	145.401
55 - 64	19.696	13.422	13.057	70.221
65 - 79	15.811	37.995
80+
Total	220.311	16.749	34.843	20.739	43.135	165.831	200.924	168.963	890.641
Nivel de formación completado del entrevistado									
No sabe leer ni escribir	15.758
Menos de 5 años de la escuela	20.172	47.889
5 o más años sin completar ciclo	27.241	15.696	12.274	14.455	78.649
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	101.597	53.728	84.289	57.295	337.743
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	15.430	21.274	20.123	26.392	106.289
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	15.221	13.872	..	60.750
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	15.136	18.337	13.558	..	61.125
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	18.768	22.165	17.527	87.988
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	17.238	20.689	13.147	83.682
Doctorado
Ns/Nc
Total	220.311	16.749	34.843	20.739	43.135	165.831	200.924	168.963	890.641
Actividad Principal del entrevistado									
Estudia	14.258	18.545	53.100
Trabaja	124.489	..18.706	..	13.608	31.090	123.718	115.986	102.269	549.598
Desempleado	28.627	20.233	24.748	15.399	96.780
Pensionista/Jubilado	23.444	15.903	12.701	67.238
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	35.244	26.760	17.825	113.171
Otra actividad
Ns/Nc
Total	220.311	16.749	34.843	20.739	43.135	165.831	200.924	168.963	890.641
Situación Profesional del entrevistado									
Empleador	19.706
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	15.974	15.164	23.294	20.316	82.169
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	23.327	15.568	14.627	87.437
Asalariados fijo sector privado	27.470	35.454	26.610	27.128	133.355
Asalariados eventuales sector público	34.460
Asalariados eventuales sector privado	48.306	33.122	33.976	24.046	159.061
Otra situación	28.322
Ns/Nc
Total	124.489	..	18.706	13.608	31.090	123.718	115.986	102.269	549.598
Tipo de hábitat									
Rural	15.798	15.406	20.954	..	72.178
Metropolitano	130.765	..	21.245	..	25.662	94.659	110.660	101.600	520.060
Litoral	42.891	21.461	27.028	29.277	142.507
Interior	30.857	34.306	42.282	27.236	155.897
Total	220.311	16.749	34.843	20.739	43.135	165.831	200.924	168.963	890.641

*Excepto para la compra de la vivienda.

Tabla 17. Distribución de los individuos según tipo de pariente al que proporcionó la ayuda económica excepcional* por principales variables sociodemográficas del entrevistado (respuesta múltiple)

	Hijas	Hijos	Padre	Madre	Suegro	Suegra	Hermanos	Hermanas	Novio/a	Primas/os
Valores Absolutos										
Sexo										
Mujeres	57.282	74.066	41.896	77.317	16.014	26.885	169.749	159.793	..	21.817
Hombres	58.968	66.847	70.952	86.299	18.077	20.893	185.073	172.186	..	36.676
Ambos sexos	116.250	140.912	112.848	163.617	34.091	47.778	354.821	331.978	24.676	58.493
Grupos de edad										
18 - 29	44.988	74.991	63.022	60.721	22.413	28.628
30 - 44	59.837	69.616	24.785	28.007	169.158	154.389	..	14.342
45 - 54	15.674	14.362	..	15.409	73.004	71.818
55 - 64	35.550	46.618	35.160	27.054
65 - 79	47.245	60.944	13.829	16.197
80+	12.453	13.875
Total	116.250	140.912	112.848	163.617	34.091	47.778	354.821	331.978	24.676	58.493
Nivel de formación completado del entrevistado										
No sabe leer ni escribir	13.703	18.530
Menos de 5 años de la escuela	27.944	40.735	15.493	18.270
5 o más años sin completar ciclo	18.789	23.765	37.845	39.114
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	29.202	33.239	43.732	62.225	..	18.719	125.838	126.046	..	15.793
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	12.904	21.000	33.656	35.586
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	19.992	28.577	23.759
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	14.315	32.912	20.514
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	17.531	38.846	31.928
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	13.432	13.599	30.177	31.054
Doctorado
Ns/Nc
Total	116.250	140.912	112.848	163.617	34.091	47.778	354.821	331.978	24.676	58.493
Actividad Principal del entrevistado										
Estudia
Trabaja	26.707	31.550	81.140	114.210	27.458	35.983	228.450	208.659	17.488	41.156
Desempleado	16.965	22.484	34.193	33.989
Pensionista/Jubilado	58.799	73.556	31.304	30.055
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	25.769	30.571	49.235	48.370
Otra actividad
Ns/Nc
Total	116.250	140.912	112.848	163.617	34.091	47.778	354.821	331.978	24.676	58.493
Situación Profesional del entrevistado										
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	15.332	39.537	33.856
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	13.226	21.221	43.043	41.839
Asalariados fijo sector privado	31.461	36.414	..	13.790	62.771	45.401	..	13.438
Asalariados eventuales sector público	18.000
Asalariados eventuales sector privado	16.105	28.966	43.724	58.018
Otra situación
Ns/Nc
Total	26.707	31.550	81.140	114.210	27.458	35.983	228.450	208.659	17.488	41.156
Tipo de hábitat										
Rural	..	17.744	34.517	23.879
Metropolitano	74.567	82.356	63.583	97.822	19.589	33.853	203.388	200.800	18.233	39.182
Litoral	14.811	19.057	24.864	36.975	64.309	55.742
Interior	18.558	21.755	14.198	21.103	52.608	51.557
Total	116.250	140.912	112.848	163.617	34.091	47.778	354.821	331.978	24.676	58.493

CONTINÚA →

Tabla 17. Distribución de los individuos según tipo de pariente al que proporcionó la ayuda económica excepcional* por principales variables sociodemográficas del entrevistado (respuesta múltiple) CONTINUACIÓN

	Tías/os	Cuñadas/os	Otras mujeres de la familia	Otros hombres de la familia	Total
Valores Absolutos					
Sexo					
Mujeres	12.350	79.101	17.519	20.461	622.996
Hombres	22.083	125.929	..	28.327	706.139
Ambos sexos	34.433	205.031	29.219	48.788	1.329.135
Grupos de edad					
18 - 29	15.462	17.367	257.953
30 - 44	14.165	89.065	..	11.759	497.001
45 - 54	..	55.818	244.557
55 - 64	..	29.296	156.872
65 - 79	141.931
80+	30.821
Total	34.433	205.031	29.219	48.788	1.329.135
Nivel de formación completado del entrevistado					
No sabe leer ni escribir	38.226
Menos de 5 años de la escuela	103.333
5 o más años sin completar ciclo	..	18.077	139.862
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	18.605	75.790	..	16.055	464.404
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	..	18.880	133.578
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	..	17.506	91.501
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	..	17.739	88.266
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	..	27.339	138.497
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	..	14.618	113.809
Doctorado
Ns/Nc
Total	34.433	205.031	29.219	48.788	1.329.135
Actividad Principal del entrevistado					
Estudia	32.014
Trabaja	22.761	138.060	..	24.055	770.900
Desempleado	..	12.883	121.045
Pensionista/Jubilado	..	22.565	..	12.862	202.624
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	..	30.486	189.401
Otra actividad
Ns/Nc
Total	34.433	205.031	29.219	48.788	1.329.135
Situación Profesional del entrevistado					
Empleador	28.654
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	..	20.582	124.106
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	..	34.416	153.022
Asalariados fijo sector privado	..	46.112	221.024
Asalariados eventuales sector público	42.606
Asalariados eventuales sector privado	..	20.937	166.079
Otra situación	29.647
Ns/Nc
Total	22.761	138.060	..	24.055	770.900
Tipo de hábitat					
Rural	..	18.337	112.071
Metropolitano	20.344	118.354	17.963	29.982	799.521
Litoral	..	37.424	219.081
Interior	..	30.916	198.462
Total	34.433	205.031	29.219	48.788	1.329.135

*Excepto para la compra de la vivienda.

Tabla 18. Distribución de los individuos según el tipo de pariente de quién recibió la ayuda económica excepcional* por principales variables sociodemográficas del entrevistado (respuesta múltiple)

	Hijas	Hijos	Padre	Madre	Suegro	Suegra	Hermanos	Hermanas	Novio/a	Primas/os
Valores Absolutos										
Sexo										
Mujeres	15.596	14.917	119.123	148.069	32.534	48.972	..	62.486	67.185	..
Hombres	150.947	165.484	46.826	56.262	16.911	75.191	80.861	..
Ambos sexos	23.644	22.153	270.070	313.553	79.360	105.234	28.725	137.677	148.045	14.977
Grupos de edad										
18 - 29	108.457	115.199	13.438	15.486	25.443	30.193	32.219	..
30 - 44	133.409	146.103	50.239	63.598	..	64.251	61.896	..
45 - 54	24.622	40.373	14.323	19.394	..	23.990	29.953	..
55 - 64	13.566	13.860	..
65 - 79
80+
Total	23.644	22.153	270.070	313.553	79.360	105.234	28.725	137.677	148.045	14.977
Nivel de formación completado del entrevistado										
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela	12.295	..
5 o más años sin completar ciclo	14.992	23.662	..	15.104	14.497	..
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	94.074	112.081	28.314	38.861	..	53.755	66.171	..
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	43.463	39.475	13.552
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	18.443	25.867
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	32.215	31.865
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	26.443	36.052	13.485	16.603	..
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	37.835	36.535
Doctorado
Ns/Nc
Total	23.644	22.153	270.070	313.553	79.360	105.234	28.725	137.677	148.045	14.977
Actividad Principal del entrevistado										
Estudia	18.446	18.879
Trabaja	191.292	215.818	60.401	75.664	13.094	85.975	88.560	..
Desempleado	26.419	36.977
Pensionista/Jubilado	17.487	..
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	28.975	32.600	14.457	17.941	19.491
Otra actividad
Ns/Nc
Total	23.644	22.153	270.070	313.553	79.360	105.234	28.725	137.677	148.045	14.977
Situación Profesional del entrevistado										
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	26.069	32.185	..	13.875
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	28.428	35.124	16.981
Asalariados fijo sector privado	42.256	45.028	19.395	18.231	..	19.591	17.358	..
Asalariados eventuales sector público	13.724	17.034
Asalariados eventuales sector privado	57.171	64.366	13.923	23.358	..	24.100	32.584	..
Otra situación	14.121
Ns/Nc
Total	191.292	215.818	60.401	75.664	13.094	85.975	88.560	..
Tipo de hábitat										
Rural	23.030	26.314	..	11.887	..	14.446
Metropolitano	15.264	..	168.222	185.131	45.066	62.186	18.042	76.766	86.640	..
Litoral	34.764	45.672	26.266	31.276	..
Interior	44.054	56.436	14.693	20.179	..	20.199	18.797	..
Total	23.644	22.153	270.070	313.553	79.360	105.234	28.725	137.677	148.045	14.977

CONTINÚA →

Tabla 18. Distribución de los individuos según el tipo de pariente de quién recibió la ayuda económica excepcional* por principales variables sociodemográficas del entrevistado (respuesta múltiple)

	Tías/os	Cuñadas/os	Otras mujeres de la familia	Otros hombres de la familia	Total
Valores Absolutos					
Sexo					
Mujeres	24.833	39.054	417.443
Hombres	21.509	43.802	..	21.886	473.199
Ambos sexos	46.342	82.857	20.244	34.110	890.641
Grupos de edad					
18 - 29	25.047	251.482
30 - 44	14.997	39.396	381.801
45 - 54	..	18.837	145.401
55 - 64	70.221
65 - 79	37.995
80+
Total	46.342	82.857	20.244	34.110	890.641
Nivel de formación completado del entrevistado					
No sabe leer ni escribir	15.758
Menos de 5 años de la escuela	47.889
5 o más años sin completar ciclo	78.649
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	16.767	34.541	337.743
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	106.289
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	60.750
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	61.125
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	87.988
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	83.682
Doctorado
Ns/Nc
Total	46.342	82.857	20.244	34.110	890.641
Actividad Principal del entrevistado					
Estudia	53.100
Trabaja	25.383	49.064	..	17.540	549.598
Desempleado	96.780
Pensionista/Jubilado	67.238
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	..	16.543	113.171
Otra actividad
Ns/Nc
Total	46.342	82.857	20.244	34.110	890.641
Situación Profesional del entrevistado					
Empleador	19.706
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	82.169
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	87.437
Asalariados fijo sector privado	..	15.573	133.355
Asalariados eventuales sector público	34.460
Asalariados eventuales sector privado	159.061
Otra situación	28.322
Ns/Nc
Total	25.383	49.064	..	17.540	549.598
Tipo de hábitat					
Rural	72.178
Metropolitano	28.216	47.037	..	19.585	520.060
Litoral	..	14.816	142.507
Interior	..	13.472	155.897
Total	46.342	82.857	20.244	34.110	890.641

*Excepto para la compra de la vivienda

Tabla 19. Distribución de los individuos que prestan ayuda no monetaria a algún miembro de su entorno familiar por principales variables sociodemográficas

	Sí	No	Total
Valores Absolutos			
Sexo			
Mujeres	341.075	2.845.077	3.193.989
Hombres	281.127	2.792.814	3.077.255
Ambos sexos	622.203	5.637.890	6.271.244
Grupos de edad			
18 - 29	156.841	1.321.156	1.478.460
30 - 44	235.992	1.696.315	1.934.344
45 - 54	98.356	852.426	951.181
55 - 64	71.743	687.545	761.903
65 - 79	53.506	822.424	880.563
80+	..	258.023	264.793
Total	622.203	5.637.890	6.271.244
Nivel de formación completado del entrevistado			
No sabe leer ni escribir	..	318.339	327.910
Menos de 5 años de la escuela	44.465	685.375	732.647
5 o más años sin completar ciclo	65.433	698.052	766.767
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	210.324	1.925.115	2.138.009
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	71.613	585.571	657.184
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	40.679	277.511	318.190
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	59.591	315.876	375.898
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	59.925	425.535	486.767
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	52.928	364.894	417.822
Doctorado	..	25.022	31.730
Ns/Nc	16.601
Total	622.203	5.637.890	6.271.244
Actividad Principal del entrevistado			
Estudia	44.796	322.901	367.697
Trabaja	335.918	2.687.181	3.025.705
Desempleado	72.234	496.196	568.893
Pensionista/Jubilado	59.242	1.166.108	1.228.968
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	102.558	885.630	992.651
Otra actividad	..	69.451	76.906
Ns/Nc
Total	622.203	5.637.890	6.271.244
Situación Profesional del entrevistado			
Empleador	14.080	97.695	111.775
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	38.726	382.172	420.898
Miembros de cooperativas	..	13.480	14.694
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	55.061	419.025	474.820
Asalariados fijo sector privado	87.210	749.455	837.607
Asalariados eventuales sector público	27.499	141.803	169.302
Asalariados eventuales sector privado	83.872	721.819	806.190
Otra situación	25.310	124.863	150.605
Ns/Nc	..	25.827	27.865
Total	335.918	2.687.181	3.025.705
Tipo de hábitat			
Rural	62.577	642.873	706.313
Metropolitano	412.923	3.016.195	3.436.644
Litoral	62.184	912.190	974.374
Interior	84.519	1.066.633	1.153.913
Total	622.203	5.637.890	6.271.244

Tabla 20. Distribución de los individuos que reciben ayuda no monetaria de algún miembro de su entorno familiar por principales variables sociodemográficas

	Sí	No	Total
Valores Absolutos			
Sexo			
Mujeres	304.933	2.881.617	3.193.989
Hombres	200.217	2.874.223	3.077.255
Ambos sexos	505.150	5.755.840	6.271.244
Grupos de edad			
18 - 29	152.746	1.325.251	1.478.460
30 - 44	174.389	1.758.417	1.934.344
45 - 54	33.226	917.955	951.181
55 - 64	33.140	726.148	761.903
65 - 79	60.880	815.050	880.563
80+	50.769	213.019	264.793
Total	505.150	5.755.840	6.271.244
Nivel de formación completado del entrevistado			
No sabe leer ni escribir	29.064	298.094	327.910
Menos de 5 años de la escuela	57.983	672.255	732.647
5 o más años sin completar ciclo	45.477	718.008	766.767
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	154.817	1.980.622	2.138.009
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	60.302	596.881	657.184
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	29.358	288.832	318.190
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	37.071	338.396	375.898
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	48.919	437.039	486.767
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	37.231	380.591	417.822
Doctorado	..	28.366	31.730
Ns/Nc	16.757
Total	505.150	5.755.840	6.271.244
Actividad Principal del entrevistado			
Estudia	37.643	330.054	367.697
Trabaja	248.558	2.775.040	3.025.705
Desempleado	42.936	525.494	568.893
Pensionista/Jubilado	90.023	1.135.726	1.228.968
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	72.618	915.570	992.651
Otra actividad	..	64.422	76.906
Ns/Nc
Total	505.150	5.755.840	6.271.244
Situación Profesional del entrevistado			
Empleador	..	103.419	111.775
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	34.156	386.742	420.898
Miembros de cooperativas	..	14.012	14.694
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	32.161	441.924	474.820
Asalariados fijo sector privado	66.572	770.093	837.607
Asalariados eventuales sector público	19.386	149.915	169.302
Asalariados eventuales sector privado	68.833	737.357	806.190
Otra situación	16.908	133.266	150.605
Ns/Nc	..	27.177	27.865
Total	248.558	2.775.040	3.025.705
Tipo de hábitat			
Rural	51.369	654.081	706.313
Metropolitano	322.724	3.106.892	3.436.644
Litoral	58.930	915.444	974.374
Interior	72.126	1.079.424	1.153.913
Total	505.150	5.755.840	6.271.244

Tabla 21. Distribución de los individuos según el tipo de ayuda no monetaria que prestan a algún miembro de su entorno familiar por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

	Acceso a información	Acceso a recursos culturales, sociales	Ayuda en la búsqueda de empleo	Servicios profesionales	Ayuda familiar	Otros servicios	Total
Valores Absolutos							
Sexo							
Mujeres	20.976	13.798	17.126	15.631	268.409	68.380	341.075
Hombres	21.776	14.503	23.798	58.556	181.643	57.784	281.127
Ambos sexos	42.752	28.301	40.924	74.188	450.052	126.164	622.203
Grupos de edad							
18 - 29	16.337	13.567	12.306	25.167	109.116	31.404	156.841
30 - 44	15.872	..	18.227	25.550	171.014	45.279	235.992
45 - 54	16.296	66.657	23.449	98.356
55 - 64	53.021	13.628	71.743
65 - 79	46.040	..	53.506
80+
Total	42.752	28.301	40.924	74.188	450.052	126.164	622.203
Nivel de formación completado del entrevistado							
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela	36.012	..	44.465
5 o más años sin completar ciclo	52.344	13.989	65.433
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	26.100	147.552	43.592	210.324
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	50.498	14.758	71.613
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	27.986	..	40.679
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	45.636	..	59.591
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	48.511	..	59.925
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	30.427	..	52.928
Doctorado
Ns/Nc
Total	42.752	28.301	40.924	74.188	450.052	126.164	622.203
Actividad Principal del entrevistado							
Estudia	27.030	13.120	44.796
Trabaja	23.350	15.627	27.801	59.215	234.083	62.712	335.918
Desempleado	51.539	15.232	72.234
Pensionista/Jubilado	47.497	..	59.242
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	84.471	22.290	102.558
Otra actividad
Ns/Nc
Total	42.752	28.301	40.924	74.188	450.052	126.164	622.203
Situación Profesional del entrevistado							
Empleador	14.080
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	26.281	..	38.726
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	36.011	..	55.061
Asalariados fijo sector privado	14.107	60.682	16.089	87.210
Asalariados eventuales sector público	18.630	..	27.499
Asalariados eventuales sector privado	15.791	60.444	13.567	83.872
Otra situación	19.042	..	25.310
Ns/Nc
Total	23.350	15.627	27.801	59.215	234.083	62.712	335.918
Tipo de hábitat							
Rural	19.377	30.359	16.259	62.577
Metropolitano	29.360	19.766	33.451	43.216	304.346	84.158	412.923
Litoral	48.192	..	62.184
Interior	67.155	16.143	84.519
Total	42.752	28.301	40.924	74.188	450.052	126.164	622.203

Tabla 22. Distribución de los individuos según el tipo de ayuda no monetaria que reciben de algún miembro de su entorno familiar por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

	Acceso a información	Acceso a recursos culturales, sociales	Ayuda en la búsqueda de empleo	Servicios profesionales	Ayuda familiar	Otros servicios	Total
Valores Absolutos							
Sexo							
Mujeres	26.402	14.189	20.007	18.230	230.602	68.842	304.933
Hombres	13.649	..	15.780	26.076	138.793	49.244	200.217
Ambos sexos	40.051	20.936	35.787	44.305	369.395	118.086	505.150
Grupos de edad							
18 - 29	22.460	13.747	24.984	19.455	96.244	34.441	152.746
30 - 44	132.906	40.448	174.389
45 - 54	22.580	..	33.226
55 - 64	24.467	..	33.140
65 - 79	53.558	14.665	60.880
80+	39.639	13.907	50.769
Total	40.051	20.936	35.787	44.305	369.395	118.086	505.150
Nivel de formación completado del entrevistado							
No sabe leer ni escribir	25.831	..	29.064
Menos de 5 años de la escuela	50.295	14.671	57.983
5 o más años sin completar ciclo	35.656	11.962	45.477
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	13.939	..	12.255	20.511	105.427	34.947	154.817
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	39.572	15.749	60.302
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	21.634	..	29.358
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	27.453	..	37.071
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	34.006	..	48.919
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	25.747	..	37.231
Doctorado
Ns/Nc
Total	40.051	20.936	35.787	44.305	369.395	118.086	505.150
Actividad Principal del entrevistado							
Estudia	17.792	..	37.643
Trabaja	15.410	..	17.444	27.888	183.103	52.748	248.558
Desempleado	29.866	..	42.936
Pensionista/Jubilado	70.528	22.816	90.023
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	57.111	22.448	72.618
Otra actividad
Ns/Nc
Total	40.051	20.936	35.787	44.305	369.395	118.086	505.150
Situación Profesional del entrevistado							
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	27.391	..	34.156
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	21.758	..	32.161
Asalariados fijo sector privado	55.285	..	66.572
Asalariados eventuales sector público	13.173	..	19.386
Asalariados eventuales sector privado	45.731	17.260	68.833
Otra situación	12.905	..	16.908
Ns/Nc
Total	15.410	..	17.444	27.888	183.103	52.748	248.558
Tipo de hábitat							
Rural	35.064	13.532	51.369
Metropolitano	29.451	15.962	27.818	22.865	232.768	75.862	322.724
Litoral	47.451	12.658	58.930
Interior	54.111	16.033	72.126
Total	40.051	20.936	35.787	44.305	369.395	118.086	505.150

Tabla 23. Distribución de los individuos según tipo de pariente al que prestan ayuda no monetaria por principales variables sociodemográficas del entrevistado (respuesta múltiple)

	Hijas	Hijos	Nietas/os	Padre	Madre	Suegro	Suegra	Abuelos/as	Hermanos
Valores Absolutos									
Sexo									
Mujeres	45.620	34.645	17.017	60.572	111.291	17.199	36.556	18.703	61.704
Hombres	29.683	19.335	..	54.909	77.762	24.016	40.505	15.822	47.250
Ambos sexos	75.304	53.980	27.486	115.481	189.053	41.216	77.061	34.525	108.955
Grupos de edad									
18 - 29	32.815	45.881	25.645	23.811
30 - 44	63.380	105.829	29.817	44.589	..	56.074
45 - 54	17.424	32.339	..	15.706	..	21.787
55 - 64	30.913	24.639
65 - 79	29.698	18.884	12.666
80+
Total	75.304	53.980	27.486	115.481	189.053	41.216	77.061	34.525	108.955
Nivel de formación completado del entrevistado									
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela	20.563	13.737
5 o más años sin completar ciclo	23.389
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	18.551	13.638	..	38.676	63.968	14.758	27.147	..	35.192
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	24.229
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	14.172	17.378
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	13.061	20.302	12.837
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	16.055	21.973
Doctorado
Ns/Nc
Total	75.304	53.980	27.486	115.481	189.053	41.216	77.061	34.525	108.955
Actividad Principal del entrevistado									
Estudia
Trabaja	15.284	72.691	119.533	30.768	56.626	19.098	69.785
Desempleado	15.271	24.940	17.008
Pensionista/Jubilado	29.294	19.060	13.700
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	26.444	17.987	..	17.131	27.282	14.283
Otra actividad
Ns/Nc
Total	75.304	53.980	27.486	115.481	189.053	41.216	77.061	34.525	108.955
Situación Profesional del entrevistado									
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	13.790
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	19.123	13.501
Asalariados fijo sector privado	18.480	29.093	..	18.558	..	14.910
Asalariados eventuales sector público
Asalariados eventuales sector privado	18.714	31.525	13.036
Otra situación
Ns/Nc
Total	15.284	72.691	119.533	30.768	56.626	19.098	69.785
Tipo de hábitat									
Rural	19.889	21.609	..	12.600	..	14.273
Metropolitano	56.388	38.415	18.637	71.143	121.540	23.929	42.205	23.860	66.646
Litoral	14.773	25.657	15.052
Interior	20.248	12.984
Total	75.304	53.980	27.486	115.481	189.053	41.216	77.061	34.525	108.955

CONTINÚA →

Tabla 23. Distribución de los individuos según tipo de pariente al que prestan ayuda no monetaria por principales variables sociodemográficas del entrevistado (respuesta múltiple) CONTINUACIÓN

	Hermanas	Novio/a	Primas/os	Tías/os	Cuñadas/os	Otras mujeres de la familia	Otros hombres de la familia	Otras personas no familiares	Total
Valores Absolutos									
Sexo									
Mujeres	82.055	..	18.044	20.962	26.776	16.833	..	19.145	341.075
Hombres	64.376	17.764	26.659	22.626	36.886	14.254	14.961	36.539	281.127
Ambos sexos	146.431	24.335	44.703	43.588	63.662	31.087	24.230	55.684	622.203
Grupos de edad									
18 - 29	34.695	19.581	28.260	23.807	23.556	156.841
30 - 44	75.104	37.173	16.680	235.992
45 - 54	23.227	98.356
55 - 64	71.743
65 - 79	53.506
80+
Total	146.431	24.335	44.703	43.588	63.662	31.087	24.230	55.684	622.203
Nivel de formación completado del entrevistado									
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela	44.465
5 o más años sin completar ciclo	65.433
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	53.320	..	18.463	12.970	21.471	21.207	210.324
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	16.465	71.613
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	40.679
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	14.873	59.591
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	15.909	59.925
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	14.913	52.928
Doctorado
Ns/Nc
Total	146.431	24.335	44.703	43.588	63.662	31.087	24.230	55.684	622.203
Actividad Principal del entrevistado									
Estudia	44.796
Trabaja	93.138	15.806	25.012	25.433	44.482	16.751	16.146	30.547	335.918
Desempleado	24.342	72.234
Pensionista/Jubilado	59.242
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	17.258	102.558
Otra actividad
Ns/Nc
Total	146.431	24.335	44.703	43.588	63.662	31.087	24.230	55.684	622.203
Situación Profesional del entrevistado									
Empleador	14.080
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	38.726
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	13.761	55.061
Asalariados fijo sector privado	24.839	87.210
Asalariados eventuales sector público	27.499
Asalariados eventuales sector privado	24.539	12.603	83.872
Otra situación	25.310
Ns/Nc
Total	93.138	15.806	25.012	25.433	44.482	16.751	16.146	30.547	335.918

Tabla 24. Distribución de los individuos según tipo de pariente con el que no convive del que reciben ayuda no monetaria por principales variables sociodemográficas del entrevistado (respuesta múltiple)

	Hijas	Hijos	Nietas/os	Padre	Madre	Suegro	Suegra	Hermanos	Hermanas
Valores Absolutos									
Sexo									
Mujeres	61.514	42.761	..	55.929	101.673	..	29.084	30.911	62.624
Hombres	23.292	14.045	..	46.832	68.061	20.233	34.169	31.282	30.553
Ambos sexos	84.807	56.806	13.200	102.761	169.733	29.049	63.253	62.193	93.178
Grupos de edad									
18 - 29	50.767	68.230	..	12.714	21.376	21.712
30 - 44	50.899	95.794	22.114	46.021	24.112	41.307
45 - 54	13.471
55 - 64
65 - 79	40.624	28.104
80+	26.309	17.529
Total	84.807	56.806	13.200	102.761	169.733	29.049	63.253	62.193	93.178
Nivel de formación completado del entrevistado									
No sabe leer ni escribir	14.965
Menos de 5 años de la escuela	31.005	25.131
5 o más años sin completar ciclo	14.130
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	14.377	27.904	51.282	..	18.890	27.357	35.930
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	22.248	29.792
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	14.707
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	17.777
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	15.127	22.693
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	22.012
Doctorado
Ns/Nc
Total	84.807	56.806	13.200	102.761	169.733	29.049	63.253	62.193	93.178
Actividad Principal del entrevistado									
Estudia	13.150	14.354
Trabaja	69.790	122.478	22.667	50.958	36.204	51.595
Desempleado	13.497
Pensionista/Jubilado	45.636	32.935
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	30.230	17.362	15.103	14.241
Otra actividad
Ns/Nc
Total	84.807	56.806	13.200	102.761	169.733	29.049	63.253	62.193	93.178
Situación Profesional del entrevistado									
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	15.981
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	14.491	..	13.161
Asalariados fijo sector privado	18.517	36.652	..	18.006
Asalariados eventuales sector público
Asalariados eventuales sector privado	19.643	34.517
Otra situación
Ns/Nc
Total	69.790	122.478	22.667	50.958	36.204	51.595
Tipo de hábitat									
Rural	11.026	15.195
Metropolitano	53.384	32.774	..	67.524	110.566	17.933	41.392	44.037	61.759
Litoral	17.073	25.560	12.512
Interior	13.852	18.412	12.651
Total	84.807	56.806	13.200	102.761	169.733	29.049	63.253	62.193	93.178

CONTINÚA →

Tabla 24. Distribución de los individuos según tipo de pariente con el que no convive del que reciben ayuda no monetaria por principales variables sociodemográficas del entrevistado (respuesta múltiple) CONTINUACIÓN

	Nueras/ Yerno	Novio/a	Primas/os	Tías/os	Cuñadas/os de la familia	Otras mujeres de la familia	Otras hombres no familiares	Otras personas	Total
Valores Absolutos									
Sexo									
Mujeres	14.324	18.924	17.079	..	16.753	304.933
Hombres	11.986	20.245	15.300	200.217
Ambos sexos	19.059	18.223	13.490	26.309	39.168	26.408	14.249	32.052	505.150
Grupos de edad									
18 - 29	..	16.073	..	21.557	12.676	152.746
30 - 44	22.683	174.389
45 - 54	33.226
55 - 64	33.140
65 - 79	60.880
80+	50.769
Total	19.059	18.223	13.490	26.309	39.168	26.408	14.249	32.052	505.150
Nivel de formación completado del entrevistado									
No sabe leer ni escribir	29.064
Menos de 5 años de la escuela	57.983
5 o más años sin completar ciclo	45.477
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	13.352	154.817
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	60.302
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	29.358
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	37.071
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	48.919
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	37.231
Doctorado
Ns/Nc
Total	19.059	18.223	13.490	26.309	39.168	26.408	14.249	32.052	505.150
Actividad Principal del entrevistado									
Estudia	37.643
Trabaja	23.292	14.701	248.558
Desempleado	42.936
Pensionista/Jubilado	12.296	90.023
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	72.618
Otra actividad
Ns/Nc
Total	19.059	18.223	13.490	26.309	39.168	26.408	14.249	32.052	505.150
Situación Profesional del entrevistado									
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	34.156
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	32.161
Asalariados fijo sector privado	66.572
Asalariados eventuales sector público	19.386
Asalariados eventuales sector privado	68.833
Otra situación	16.908
Ns/Nc
Total	23.292	14.701	248.558
Tipo de hábitat									
Rural	51.369
Metropolitano	16.241	22.492	17.705	..	23.395	322.724
Litoral	58.930
Interior	72.126
Total	19.059	18.223	13.490	26.309	39.168	26.408	14.249	32.052	505.150

Tabla 25. Distribución de los individuos que han prestado ayuda a algún miembro de su entorno familiar a adquirir la vivienda

	Sí	No	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos				
Sexo				
Mujeres	200.443	2.981.133	12.413	3.193.989
Hombres	294.425	2.774.760	..	3.077.255
Ambos sexos	494.868	5.755.893	20.482	6.271.244
Grupos de edad				
18 - 29	24.453	1.450.267	..	1.478.460
30 - 44	102.180	1.828.909	..	1.934.344
45 - 54	89.934	861.247	..	951.181
55 - 64	116.184	642.283	..	761.903
65 - 79	137.683	737.225	..	880.563
80+	24.434	235.963	..	264.793
Total	494.868	5.755.893	20.482	6.271.244
Nivel de formación completado del entrevistado				
No sabe leer ni escribir	26.334	298.617	..	327.910
Menos de 5 años de la escuela	90.321	638.793	..	732.647
5 o más años sin completar ciclo	59.428	702.470	..	766.767
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	158.381	1.975.244	..	2.138.009
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	43.248	612.537	..	657.184
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	25.285	292.220	..	318.190
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	23.201	352.697	..	375.898
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	33.274	451.417	..	486.767
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	26.386	391.436	..	417.822
Doctorado	..	23.797	..	31.730
Ns/Nc	16.665	..
18.320				
Total	494.868	5.755.893	20.482	6.271.244
Actividad Principal del entrevistado				
Estudia	..	365.151	..	367.697
Trabaja	215.649	2.806.998	..	3.025.705
Desempleado	19.859	547.839	..	568.893
Pensionista/Jubilado	178.690	1.042.818	..	1.228.968
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	76.081	911.433	..	992.651
Otra actividad	..	71.808	..	76.906
Ns/Nc
Total	494.868	5.755.893	20.482	6.271.244
Situación Profesional del entrevistado				
Empleador	13.462	98.313	..	111.775
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	39.383	380.133	..	420.898
Miembros de cooperativas	..	13.483	..	14.694
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	46.652	427.433	..	474.820
Asalariados fijo sector privado	55.238	781.428	..	837.607
Asalariados eventuales sector público	..	161.535	..	169.302
Asalariados eventuales sector privado	43.066	763.124	..	806.190
Otra situación	..	144.258	..	150.605
Ns/Nc	..	25.343	..	27.865
Total	215.649	2.806.998	..	3.025.705
Tipo de hábitat				
Rural	43.800	661.522	..	706.313
Metropolitano	286.599	3.136.700	13.345	3.436.644
Litoral	64.914	906.774	..	974.374
Interior	99.556	1.050.897	..	1.153.913
Total	494.868	5.755.893	20.482	6.271.244

Tabla 26. Distribución de los individuos según el tipo de ayuda que han prestado a algún miembro de su entorno familiar para adquirir la vivienda (respuesta múltiple)

	Para pagar la entrada	Para pagar las cuotas mensuales	Aval bancario	Donación del terreno	En trabajo para construir la vivienda	Amueblar la casa	Otro tipo de ayuda	Total
Valores Absolutos								
Sexo								
Mujeres	87.845	21.842	38.901	13.702	..	23.439	31.936	200.443
Hombres	127.466	35.382	59.977	16.420	32.497	23.018	41.025	294.425
Ambos sexos	215.311	57.224	98.878	30.122	40.816	46.457	72.961	494.868
Grupos de edad								
18 - 29	24.453
30 - 44	40.527	..	21.318	16.373	102.180
45 - 54	37.241	..	29.480	89.934
55 - 64	51.700	..	22.867	16.727	21.825	116.184
65 - 79	66.740	21.124	19.566	13.045	18.411	137.683
80+	11.466	24.434
Total	215.311	57.224	98.878	30.122	40.816	46.457	72.961	494.868
Nivel de formación completado del entrevistado								
No sabe leer ni escribir	26.334
Menos de 5 años de la escuela	38.517	..	13.758	12.788	90.321
5 o más años sin completar ciclo	29.245	59.428
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	66.263	17.408	35.829	15.127	18.518	158.381
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	18.138	43.248
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	25.285
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	23.201
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	18.245	33.274
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	15.073	26.386
Doctorado
Ns/Nc
Total	215.311	57.224	98.878	30.122	40.816	46.457	72.961	494.868
Actividad Principal del entrevistado								
Estudia
Trabaja	90.479	22.602	50.714	..	17.203	18.651	35.156	215.649
Desempleado	19.859
Pensionista/Jubilado	78.809	26.538	27.269	15.094	18.093	..	26.820	178.690
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	34.392	..	13.977	13.056	..	76.081
Otra actividad
Ns/Nc
Total	215.311	57.224	98.878	30.122	40.816	46.457	72.961	494.868
Situación Profesional del entrevistado								
Empleador	13.462
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	16.446	39.383
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	23.275	..	13.563	46.652
Asalariados fijo sector privado	24.505	..	14.080	55.238
Asalariados eventuales sector público
Asalariados eventuales sector privado	15.302	43.066
Otra situación
Ns/Nc
Total	90.479	22.602	50.714	..	17.203	18.651	35.156	215.649
Tipo de hábitat								
Rural	14.014	43.800
Metropolitano	130.754	32.652	70.263	14.221	15.898	23.638	37.397	286.599
Litoral	31.695	64.914
Interior	38.848	14.998	15.785	99.556
Total	215.311	57.224	98.878	30.122	40.816	46.457	72.961	494.868

Tabla 27. Distribución de los individuos según el tipo de pariente al que han prestado ayuda para adquirir la vivienda por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

	A algún hijo/a	Al padre	A la madre	A algún hermano	A alguna hermana	A algún cuñado/a	A otras mujeres/hombres de la familia	Total
Valores Absolutos								
Sexo								
Mujeres	121.860	23.603	25.273	200.443
Hombres	162.875	..	14.240	38.917	40.760	25.346	..	294.425
Ambos sexos	284.735	18.219	22.929	62.520	66.033	37.120	17.067	494.868
Grupos de edad								
18 - 29	24.453
30 - 44	..	12.842	14.828	25.497	30.068	18.089	..	102.180
45 - 54	40.499	19.506	14.795	89.934
55 - 64	98.100	116.184
65 - 79	121.236	137.683
80+	20.259	24.434
Total	284.735	18.219	22.929	62.520	66.033	37.120	17.067	494.868
Nivel de formación completado del entrevistado								
No sabe leer ni escribir	22.533	26.334
Menos de 5 años de la escuela	78.633	90.321
5 o más años sin completar ciclo	38.122	59.428
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	83.543	21.313	25.879	158.381
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	19.613	43.248
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	25.285
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	23.201
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	33.274
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	26.386
Doctorado
Ns/Nc
Total	284.735	18.219	22.929	62.520	66.033	37.120	17.067	494.868
Actividad Principal del entrevistado								
Estudia
Trabaja	72.642	13.467	20.091	43.940	49.117	23.594	..	215.649
Desempleado	19.859
Pensionista/Jubilado	149.063	178.690
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	55.663	76.081
Otra actividad
Ns/Nc
Total	284.735	18.219	22.929	62.520	66.033	37.120	17.067	494.868
Situación Profesional del entrevistado								
Empleador	13.462
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	16.041	39.383
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	19.336	46.652
Asalariados fijo sector privado	19.136	13.500	55.238
Asalariados eventuales sector público
Asalariados eventuales sector privado	43.066
Otra situación
Ns/Nc
Total	72.642	13.467	20.091	43.940	49.117	23.594	..	215.649
Tipo de hábitat								
Rural	26.430	43.800
Metropolitano	160.240	13.677	..	38.297	37.256	24.209	..	286.599
Litoral	30.479	64.914
Interior	67.585	99.556
Total	284.735	18.219	22.929	62.520	66.033	37.120	17.067	494.868

Tabla 28. Distribución de los individuos según la cantidad de dinero que prestaron a algún miembro de su entorno familiar para adquirir la vivienda por principales variables sociodemográficas

	Préstamo				Total
	Menos de 300 euros	Entre 3000 euros y menos de 12000 euros	Entre 12000 euros y menos de 50000 euros	Entre 50000 euros y más	
Valores Absolutos					
Sexo					
Mujeres	17.416	15.658	102.797
Hombres	21.513	29.163	14.958	..	153.935
Ambos sexos	38.929	44.821	22.808	..	256.732
Grupos de edad					
18 - 29
30 - 44	..	15.385	47.731
45 - 54	47.021
55 - 64	58.102
65 - 79	..	13.734	80.069
80+	14.095
Total	38.929	44.821	22.808	..	256.732
Nivel de formación completado del entrevistado					
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela	45.653
5 o más años sin completar ciclo	32.710
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	..	18.069	78.864
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	22.227
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	21.027
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	19.339
Doctorado
Ns/Nc
Total	38.929	44.821	22.808	..	256.732
Actividad Principal del entrevistado					
Estudia
Trabaja	18.215	22.609	12.858	..	107.035
Desempleado
Pensionista/Jubilado	12.963	98.079
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	39.558
Otra actividad
Ns/Nc
Total	38.929	44.821	22.808	..	256.732
Situación Profesional del entrevistado					
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	18.681
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	27.827
Asalariados fijo sector privado	29.537
Asalariados eventuales sector público
Asalariados eventuales sector privado	17.705
Otra situación
Ns/Nc
Total	18.215	22.609	12.858	..	107.035
Tipo de hábitat					
Rural	18.243
Metropolitano	23.832	27.688	14.680	..	154.484
Litoral	37.403
Interior	46.602
Total	38.929	44.821	22.808	..	256.732

CONTINÚA →

Tabla 28. Distribución de los individuos según la cantidad de dinero que prestaron a algún miembro de su entorno familiar para adquirir la vivienda por principales variables sociodemográficas CONTINUACIÓN

	Donación				Total
	Menos de 300 euros	Entre 3000 euros y menos de 12000 euros	Entre 12000 euros y menos de 50000 euros	Entre 50000 euros y más	
Valores Absolutos					
Sexo					
Mujeres	..	14.935	102.797
Hombres	19.799	20.189	13.412	..	153.935
Ambos sexos	28.252	35.124	22.088	..	256.732
Grupos de edad					
18 - 29
30 - 44	47.731
45 - 54	47.021
55 - 64	..	13.516	58.102
65 - 79	14.817	80.069
80+	14.095
Total	28.252	35.124	22.088	..	256.732
Nivel de formación completado del entrevistado					
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela	45.653
5 o más años sin completar ciclo	32.710
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	78.864
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	22.227
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	21.027
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	19.339
Doctorado
Ns/Nc
Total	28.252	35.124	22.088	..	256.732
Actividad Principal del entrevistado					
Estudia
Trabaja	107.035
Desempleado
Pensionista/Jubilado	15.761	16.262	98.079
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	39.558
Otra actividad
Ns/Nc
Total	28.252	35.124	22.088	..	256.732
Situación Profesional del entrevistado					
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	18.681
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	27.827
Asalariados fijo sector privado	29.537
Asalariados eventuales sector público
Asalariados eventuales sector privado	17.705
Otra situación
Ns/Nc
Total	107.035
Tipo de hábitat					
Rural	18.243
Metropolitano	18.886	19.705	16.980	..	154.484
Litoral	37.403
Interior	46.602
Total	28.252	35.124	22.088	..	256.732

Tabla 29. Distribución de los individuos según el porcentaje sobre el precio total de la vivienda que suponía la ayuda para la adquisición de la vivienda por principales variables sociodemográficas

	Menos del 10% del total	Entre el 10% y menos del 25% del total	Entre el 25% y menos del 50% del total	Entre el 50% y menos del 50% del total	Entre el 75% y el 100% y el 75% del total	100%	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos								
Sexo								
Mujeres	67.984	23.236	15.177	78.839	200.443
Hombres	88.356	44.955	23.734	18.735	108.393	294.425
Ambos sexos	156.340	68.191	35.884	33.911	187.232	494.868
Grupos de edad								
18 - 29	24.453
30 - 44	37.759	15.225	39.589	102.180
45 - 54	31.572	13.288	32.548	89.934
55 - 64	35.650	15.332	42.027	116.184
65 - 79	38.140	17.681	13.133	52.776	137.683
80+	24.434
Total	156.340	68.191	35.884	33.911	187.232	494.868
Nivel de formación completado del entrevistado								
No sabe leer ni escribir	26.334
Menos de 5 años de la escuela	24.007	37.188	90.321
5 o más años sin completar ciclo	17.235	24.830	59.428
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	52.972	23.819	13.431	57.593	158.381
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	13.947	12.437	43.248
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	25.285
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	23.201
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	33.274
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	26.386
Doctorado
Ns/Nc
Total	156.340	68.191	35.884	33.911	187.232	494.868
Actividad Principal del entrevistado								
Estudia
Trabaja	71.413	33.991	16.609	11.875	76.188	215.649
Desempleado	19.859
Pensionista/Jubilado	48.505	22.682	14.967	16.272	70.534	178.690
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	27.587	32.472	76.081
Otra actividad
Ns/Nc
Total	156.340	68.191	35.884	33.911	187.232	494.868
Situación Profesional del entrevistado								
Empleador	13.462
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	14.414	39.383
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	16.487	14.809	46.652
Asalariados fijo sector privado	18.774
Asalariados eventuales sector público
Asalariados eventuales sector privado	13.122	17.695	43.066
Otra situación
Ns/Nc
Total	71.413	33.991	16.609	11.875	76.188	215.649
Tipo de hábitat								
Rural	13.355	16.483	43.800
Metropolitano	87.053	46.232	19.690	19.923	107.014	286.599
Litoral	19.177	27.207	64.914
Interior	36.755	36.527	99.556
Total	156.340	68.191	35.884	33.911	187.232	494.868

Tabla 30. Distribución de los individuos que prestan ayuda monetaria a algún miembro de su entorno familiar por principales variables sociodemográficas

	Sí	No	Total
Valores Absolutos			
Sexo			
Mujeres	116.353	3.070.198	3.193.989
Hombres	81.852	2.991.229	3.077.255
Ambos sexos	198.205	6.061.426	6.271.244
Grupos de edad			
18 - 29	134.405	1.342.233	1.478.460
30 - 44	31.956	1.900.850	1.934.344
45 - 54	..	940.060	951.181
55 - 64	..	751.755	761.903
65 - 79	..	865.130	880.563
80+	..	261.398	264.793
Total	198.205	6.061.426	6.271.244
Nivel de formación completado del entrevistado			
No sabe leer ni escribir	..	324.563	327.910
Menos de 5 años de la escuela	..	720.857	732.647
5 o más años sin completar ciclo	17.269	746.216	766.767
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	60.452	2.074.310	2.138.009
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	61.552	594.950	657.184
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	..	310.719	318.190
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	..	366.319	375.898
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	19.407	466.551	486.767
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	..	406.892	417.822
Doctorado	..	31.730	31.730
Ns/Nc	18.320
Total	198.205	6.061.426	6.271.244
Actividad Principal del entrevistado			
Estudia	82.367	284.648	367.697
Trabaja	49.467	2.974.131	3.025.705
Desempleado	29.209	538.544	568.893
Pensionista/Jubilado	12.293	1.213.455	1.228.968
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	19.512	968.676	992.651
Otra actividad	..	72.341	76.906
Ns/Nc
Total	198.205	6.061.426	6.271.244
Situación Profesional del entrevistado			
Empleador	..	110.658	111.775
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	..	415.446	420.898
Miembros de cooperativas	..	14.694	14.694
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	..	472.507	474.820
Asalariados fijo sector privado	..	828.949	837.607
Asalariados eventuales sector público	..	168.521	169.302
Asalariados eventuales sector privado	25.406	780.784	806.190
Otra situación	..	144.612	150.605
Ns/Nc	..	27.131	27.865
Total	49.467	2.974.131	3.025.705
Tipo de hábitat			
Rural	18.263	687.188	706.313
Metropolitano	121.545	3.306.712	3.436.644
Litoral	29.047	945.327	974.374
Interior	29.350	1.122.200	1.153.913
Total	198.205	6.061.426	6.271.244

Tabla 31. Distribución de los individuos que reciben ayuda monetaria regular de algún miembro de su entorno familiar por principales variables sociodemográficas

	Sí	No	Total
Valores Absolutos			
Sexo			
Mujeres	159.897	3.025.674	3.193.989
Hombres	231.972	2.841.811	3.077.255
Ambos sexos	391.869	5.867.485	6.271.244
Grupos de edad			
18 - 29	74.792	1.402.624	1.478.460
30 - 44	129.163	1.803.643	1.934.344
45 - 54	97.186	852.940	951.181
55 - 64	45.406	713.883	761.903
65 - 79	35.393	840.537	880.563
80+	..	253.859	264.793
Total	391.869	5.867.485	6.271.244
Nivel de formación completado del entrevistado			
No sabe leer ni escribir	..	315.862	327.910
Menos de 5 años de la escuela	24.431	705.408	732.647
5 o más años sin completar ciclo	45.582	717.247	766.767
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	119.963	2.015.476	2.138.009
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	48.312	608.871	657.184
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	23.112	295.078	318.190
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	26.566	348.320	375.898
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	49.670	436.288	486.767
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	37.783	380.039	417.822
Doctorado	..	29.314	31.730
Ns/Nc	..	15.581	18.320
Total	391.869	5.867.485	6.271.244
Actividad Principal del entrevistado			
Estudia	..	364.088	367.697
Trabaja	261.034	2.761.327	3.025.705
Desempleado	25.671	542.759	568.893
Pensionista/Jubilado	57.733	1.167.617	1.228.968
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	38.400	949.788	992.651
Otra actividad	..	72.831	76.906
Ns/Nc
Total	391.869	5.867.485	6.271.244
Situación Profesional del entrevistado			
Empleador	..	103.425	111.775
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	36.985	383.912	420.898
Miembros de cooperativas	..	13.153	14.694
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	50.245	423.840	474.820
Asalariados fijo sector privado	67.970	767.458	837.607
Asalariados eventuales sector público	14.105	155.197	169.302
Asalariados eventuales sector privado	66.039	740.151	806.190
Otra situación	13.640	136.533	150.605
Ns/Nc	..	26.522	27.865
Total	261.034	2.761.327	3.025.705
Tipo de hábitat			
Rural	28.134	676.735	706.313
Metropolitano	262.783	3.166.834	3.436.644
Litoral	50.865	922.853	974.374
Interior	50.087	1.101.064	1.153.913
Total	391.869	5.867.485	6.271.244

Tabla 32. Distribución de los individuos según la finalidad de la ayuda económica regular que prestan por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

	Cesión gratuita de vivienda	Alquiler de la vivienda	Propósito específico estudios, terapias, etc	Para completar ingresos económicos	Pensión de alimentos: hijos paga	Ayuda regular de bolsillo:	Otro Objeto	Total
Valores Absolutos								
Sexo								
Mujeres	28.091	75.600	11.799	29.470	34.592	159.897
Hombres	21.349	121.617	23.133	38.988	38.830	231.972
Ambos sexos	15.111	18.131	49.440	197.217	34.932	68.457	73.421	391.869
Grupos de edad								
18 - 29	43.802	15.207	74.792
30 - 44	73.469	..	17.207	22.535	129.163
45 - 54	25.302	38.273	..	23.582	18.445	97.186
55 - 64	20.848	45.406
65 - 79	14.679	35.393
80+
Total	15.111	18.131	49.440	197.217	34.932	68.457	73.421	391.869
Nivel de formación completado del entrevistado								
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela	24.431
5 o más años sin completar ciclo	24.218	45.582
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	15.597	64.601	14.532	16.825	18.394	119.963
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	24.216	48.312
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	14.076	23.112
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	13.828	26.566
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	23.281	49.670
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	16.710	37.783
Doctorado
Ns/Nc
Total	15.111	18.131	49.440	197.217	34.932	68.457	73.421	391.869
Actividad Principal del entrevistado								
Estudia
Trabaja	33.393	134.571	25.845	40.375	46.810	261.034
Desempleado	14.724	25.671
Pensionista/Jubilado	29.302	57.733
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	15.961	38.400
Otra actividad
Ns/Nc
Total	15.111	18.131	49.440	197.217	34.932	68.457	73.421	391.869
Situación Profesional del entrevistado								
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	17.500	36.985
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	25.592	50.245
Asalariados fijo sector privado	31.638	..	12.559	..	67.970
Asalariados eventuales sector público	14.105
Asalariados eventuales sector privado	39.916	12.319	66.039
Otra situación	13.640
Ns/Nc
Total	33.393	134.571	25.845	40.375	46.810	261.034
Tipo de hábitat								
Rural	28.134
Metropolitano	26.860	..	21.974	42.618	47.294	262.783
Litoral	25.554	13.868	50.865
Interior	20.237	..	13.475	..	50.087
Total	15.111	18.131	49.440	197.217	34.932	68.457	73.421	391.869

Tabla 33. Distribución de los individuos según la finalidad de la ayuda económica regular que reciben por principales variables sociodemográficas

	Propósito específico: estudios, terapias, etc	Para complementar ingresos económicos	Pensión de alimentos: hijos paga	Ayuda regular de bolsillo:	Otro objeto	Total
Valores Absolutos						
Sexo						
Mujeres	12.211	37.312	..	40.519	16.209	116.353
Hombres	14.643	18.315	..	37.822	13.808	81.852
Ambos sexos	26.853	55.627	15.590	78.341	30.017	198.205
Grupos de edad						
18 - 29	26.853	21.426	..	70.959	17.633	134.405
30 - 44	..	18.569	31.956
45 - 54
55 - 64
65 - 79
80+
Total	26.853	55.627	15.590	78.341	30.017	198.205
Nivel de formación completado del entrevistado						
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela
5 o más años sin completar ciclo	5.329	..	17.269
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	..	21.903	..	22.753	..	60.452
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	18.406	31.558	7.739	61.552
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	19.407
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente
Doctorado
Ns/Nc
Total	26.853	55.627	15.590	78.341	30.017	198.205
Actividad Principal del entrevistado						
Estudia	22.874	50.021	..	82.367
Trabaja	..	14.210	..	14.406	..	49.467
Desempleado	29.209
Pensionista/Jubilado	12.293
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	19.512
Otra actividad
Ns/Nc
Total	26.853	55.627	15.590	78.341	30.017	198.205
Situación Profesional del entrevistado						
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público
Asalariados fijo sector privado
Asalariados eventuales sector público
Asalariados eventuales sector privado	25.406
Otra situación
Ns/Nc
Total	..	14.210	..	14.406	..	49.467
Tipo de hábitat						
Rural	18.263
Metropolitano	13.806	32.443	..	48.264	20.309	121.545
Litoral	29.047
Interior	14.876	..	29.350
Total	26.853	55.627	15.590	78.341	30.017	198.205

Tabla 34. Distribución de los individuos según la cantidad de dinero que prestan para ayuda económica regular a su entorno familiar por principales variables sociodemográficas

	Menos de 50	Entre 50 y menos de 100	Entre 100 y menos de 200	Entre 200 y menos de 300	Entre 300 y menos de 450	Entre 450 y menos de 600	Entre 600 y menos de 900	Entre 900 y menos de 1200	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos										
Sexo										
Mujeres	16.925	32.464	36.441	15.600	14.567	29.637	159.897
Hombres	21.440	40.365	42.096	31.609	18.038	12.773	50.874	231.972
Ambos sexos	38.365	72.829	78.537	47.209	32.605	16.895	16.660	..	80.511	391.869
Grupos de edad										
18 - 29	19.315	16.190	74.792
30 - 44	14.076	29.300	31.270	13.238	26.894	129.163
45 - 54	..	19.590	19.806	14.365	97.186
55 - 64	45.406
65 - 79	35.393
80+
Total	38.365	72.829	78.537	47.209	32.605	16.895	16.660	..	80.511	391.869
Nivel de formación completado del entrevistado										
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela	24.431
5 o más años sin completar ciclo	11.885	45.582
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	..	21.547	19.386	16.708	31.959	119.963
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	48.312
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	23.112
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	26.566
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	49.670
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	37.783
Doctorado
Ns/Nc
Total	38.365	72.829	78.537	47.209	32.605	16.895	16.660	3.259	80.511	391.869
Actividad Principal del entrevistado										
Estudia
Trabaja	18.294	51.068	60.136	32.754	21.763	13.314	52.157	261.034
Desempleado	25.671
Pensionista/Jubilado	16.121	57.733
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	38.400
Otra actividad
Ns/Nc
Total	38.365	72.829	78.537	47.209	32.605	16.895	16.660	..	80.511	391.869
Situación Profesional del entrevistado										
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	36.985
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	50.245
Asalariados fijo sector privado	..	15.290	16.698	67.970
Asalariados eventuales sector público	14.105
Asalariados eventuales sector privado	17.463	14.629	66.039
Otra situación	13.640
Ns/Nc
Total	18.294	51.068	60.136	32.754	21.763	13.314	52.157	261.034
Tipo de hábitat										
Rural	28.134
Metropolitano	28.487	52.051	55.224	30.252	19.901	49.964	262.783
Litoral	50.865
Interior	13.420	50.087
Total	38.365	72.829	78.537	47.209	32.605	16.895	16.660	..	80.511	391.869

Tabla 35. Distribución de los individuos según la cantidad de dinero que reciben como ayuda económica regular de su entorno familiar por principales variables sociodemográficas (respuesta múltiple)

	Menos de 50	Entre 50 y menos de 100	Entre 100 y menos de 200	Entre 200 y menos de 300	Entre 300 y menos de 450	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos							
Sexo							
Mujeres	22.969	17.588	22.974	26.431	116.353
Hombres	12.669	20.963	18.396	16.268	81.852
Ambos sexos	35.637	38.552	41.370	17.624	12.688	42.699	198.205
Grupos de edad							
18 - 29	26.892	33.077	28.234	13.566	..	22.360	134.405
30 - 44	31.956
45 - 54
55 - 64
65 - 79
80+
Total	35.637	38.552	41.370	17.624	12.688	42.699	198.205
Nivel de formación completado del entrevistado							
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela
5 o más años sin completar ciclo	17.269
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	..	13.802	13.928	60.452
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	13.582	..	12.890	61.552
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	19.407
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente
Doctorado
Ns/Nc
Total	35.637	38.552	41.370	17.624	12.688	42.699	198.205
Actividad Principal del entrevistado							
Estudia	14.976	23.336	16.100	82.367
Trabaja	49.467
Desempleado	29.209
Pensionista/Jubilado	12.293
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	19.512
Otra actividad
Ns/Nc
Total	35.637	38.552	41.370	17.624	12.688	42.699	198.205
Situación Profesional del entrevistado							
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público
Asalariados fijo sector privado
Asalariados eventuales sector público
Asalariados eventuales sector privado	25.406
Otra situación
Ns/Nc
Total	49.467
Tipo de hábitat							
Rural	18.263
Metropolitano	20.449	25.552	25.077	27.780	121.545
Litoral	29.047
Interior	29.350
Total	35.637	38.552	41.370	17.624	12.688	42.699	198.205

Tabla 36. Distribución de los individuos según el tipo de pariente con el que no conviven al que prestan ayuda monetaria regular por principales variables sociodemográficas del entrevistado (respuesta múltiple)

	Hijas	Hijos	Padre	Madre	Suegra	Hermanos	Hermanas	Cuñadas/os	Total
Valores Absolutos									
Sexo									
Mujeres	51.128	40.368	23.642	45.395	14.361	15.279	18.335	..	159.897
Hombres	47.069	42.426	46.448	85.849	18.317	22.442	19.918	..	231.972
Ambos sexos	98.197	82.793	70.090	131.244	32.678	37.721	38.252	16.471	391.869
Grupos de edad									
18 - 29	36.288	52.053	74.792
30 - 44	17.471	13.459	25.545	56.632	16.990	18.034	16.113	..	129.163
45 - 54	33.460	30.979	..	17.579	97.186
55 - 64	20.168	16.767	45.406
65 - 79	17.368	14.089	35.393
80+
Total	98.197	82.793	70.090	131.244	32.678	37.721	38.252	16.471	391.869
Nivel de formación completado del entrevistado									
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela	24.431
5 o más años sin completar ciclo	15.534	45.582
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	32.938	24.354	18.209	42.094	..	16.266	13.647	..	119.963
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	19.210	48.312
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	23.112
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	26.566
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	14.878	16.675	..	16.340	49.670
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	37.783
Doctorado
Ns/Nc
Total	98.197	82.793	70.090	131.244	32.678	37.721	38.252	16.471	391.869
Actividad Principal del entrevistado									
Estudia
Trabaja	45.019	42.620	62.910	110.920	26.217	30.290	25.968	..	261.034
Desempleado	25.671
Pensionista/Jubilado	25.438	22.346	57.733
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	15.558	12.810	38.400
Otra actividad
Ns/Nc
Total	98.197	82.793	70.090	131.244	32.678	37.721	38.252	16.471	391.869
Situación Profesional del entrevistado									
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	14.678	36.985
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	14.338	50.245
Asalariados fijo sector privado	14.559	..	19.838	30.136	67.970
Asalariados eventuales sector público	14.105
Asalariados eventuales sector privado	19.262	37.733	66.039
Otra situación	13.640
Ns/Nc
Total	45.019	42.620	62.910	110.920	26.217	30.290	25.968	..	261.034
Tipo de hábitat									
Rural	28.134
Metropolitano	58.957	49.448	43.462	86.833	25.001	23.893	25.249	..	262.783
Litoral	13.326	12.973	..	22.152	50.865
Interior	17.942	15.956	50.087
Total	98.197	82.793	70.090	131.244	32.678	37.721	38.252	16.471	391.869

Tabla 37. Distribución de los individuos según el tipo de pariente con el que no conviven del que reciben ayuda monetaria regular por principales variables sociodemográficas del entrevistado
(respuesta múltiple)

	Padre	Madre	Abuelos/as	Total
Valores Absolutos				
Sexo				
Mujeres	48.212	47.712	..	116.353
Hombres	42.643	32.176	..	81.852
Ambos sexos	90.854	79.888	17.466	198.205
Grupos de edad				
18 - 29	79.498	58.048	17.466	134.405
30 - 44	..	15.859	..	31.956
45 - 54
55 - 64
65 - 79
80+
Total	90.854	79.888	17.466	198.205
Nivel de formación completado del entrevistado				
No sabe leer ni escribir
Menos de 5 años de la escuela
5 o más años sin completar ciclo	17.269
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	20.990	26.300	..	60.452
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	36.370	25.897	..	61.552
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	12.360	19.407
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente
Doctorado
Ns/Nc
Total	90.854	79.888	17.466	198.205
Actividad Principal del entrevistado				
Estudia	51.633	37.286	13.405	82.367
Trabaja	25.335	21.730	..	49.467
Desempleado	29.209
Pensionista/Jubilado	12.293
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	19.512
Otra actividad
Ns/Nc
Total	90.854	79.888	17.466	198.205
Situación Profesional del entrevistado				
Empleador
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público
Asalariados fijo sector privado
Asalariados eventuales sector público
Asalariados eventuales sector privado	15.036	25.406
Otra situación
Ns/Nc
Total	25.335	21.730	..	49.467
Tipo de hábitat				
Rural	18.263
Metropolitano	52.850	45.903	..	121.545
Litoral	16.396	29.047
Interior	11.829	11.950	..	29.350
Total	90.854	79.888	17.466	198.205

Tabla 38. Distribución de los individuos que han recibido alguna herencia de su familia o la de su cónyuge por principales variables sociodemográficas

	Sí	No	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos				
Sexo				
Mujeres	597.020	2.576.908	20.061	3.193.989
Hombres	582.812	2.482.573	..	3.077.255
Ambos sexos	1.179.831	5.059.481	31.932	6.271.244
Grupos de edad				
18 - 29	61.954	1.416.506	..	1.478.460
30 - 44	276.758	1.652.283	..	1.934.344
45 - 54	259.588	689.344	..	951.181
55 - 64	259.026	496.885	..	761.903
65 - 79	255.070	614.531	..	880.563
80+	67.436	189.931	..	264.793
Total	1.179.831	5.059.481	31.932	6.271.244
Nivel de formación completado del entrevistado				
No sabe leer ni escribir	70.443	252.499	..	327.910
Menos de 5 años de la escuela	206.248	519.677	..	732.647
5 o más años sin completar ciclo	156.755	602.511	..	766.767
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	379.820	1.751.437	..	2.138.009
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	91.264	565.920	..	657.184
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	36.405	281.785	..	318.190
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	45.197	329.145	..	375.898
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	106.021	377.562	..	486.767
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	71.772	345.381	..	417.822
Doctorado	..	18.039	..	31.730
Ns/Nc	..	15.526	..	18.320
Total	1.179.831	5.059.481	31.932	6.271.244
Actividad Principal del entrevistado				
Estudia	18.780	348.917	..	367.697
Trabaja	495.764	2.521.147	..	3.025.705
Desempleado	72.947	495.946	..	568.893
Pensionista/Jubilado	349.433	865.492	14.043	1.228.968
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	234.831	750.120	..	992.651
Otra actividad	..	67.962	..	76.906
Ns/Nc
Total	1.179.831	5.059.481	31.932	6.271.244
Situación Profesional del entrevistado				
Empleador	22.307	89.468	..	111.775
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	80.615	335.971	..	420.898
Miembros de cooperativas	14.694
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	114.701	357.077	..	474.820
Asalariados fijo sector privado	116.907	719.759	..	837.607
Asalariados eventuales sector público	25.477	143.825	..	169.302
Asalariados eventuales sector privado	102.803	702.889	..	806.190
Otra situación	23.959	126.646	..	150.605
Ns/Nc	..	23.596	..	27.865
Total	495.764	2.521.147	..	3.025.705
Tipo de hábitat				
Rural	157.919	543.848	..	706.313
Metropolitano	596.995	2.821.521	18.127	3.436.644
Litoral	173.374	798.725	..	974.374
Interior	251.543	895.387	..	1.153.913
Total	1.179.831	5.059.481	31.932	6.271.244

Tabla 39. Distribución de los individuos según el año en que recibieron la herencia más importante de su familia o la de su cónyuge por principales variables sociodemográficas

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2005	Ns/Nc	Total
Valores Absolutos								
Sexo								
Mujeres	..	17.893	32.588	59.951	150.627	169.892	154.658	597.020
Hombres	..	19.632	29.369	65.917	153.191	203.450	97.213	582.812
Ambos sexos	20.295	37.525	61.957	125.868	303.818	373.342	251.870	1.179.831
Grupos de edad								
18 - 29	13.062	43.508	..	61.954
30 - 44	17.439	84.059	143.225	29.386	276.758
45 - 54	16.317	27.861	82.632	96.876	35.299	259.588
55 - 64	14.361	35.953	79.364	60.853	56.021	259.026
65 - 79	14.913	18.837	24.483	35.847	40.783	23.752	94.041	255.070
80+	33.765	67.436
Total	20.295	37.525	61.957	125.868	303.818	373.342	251.870	1.179.831
Nivel de formación completado del entrevistado								
No sabe leer ni escribir	32.380	70.443
Menos de 5 años de la escuela	17.536	20.521	36.641	34.693	72.881	206.248
5 o más años sin completar ciclo	17.738	39.205	51.206	32.531	156.755
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	21.978	37.734	102.708	136.914	67.941	379.820
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	26.262	40.142	..	91.264
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	14.526	16.265	..	36.405
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	15.648	17.332	..	45.197
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	14.400	31.737	35.439	14.987	106.021
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	26.160	27.569	..	71.772
Doctorado
Ns/Nc
Total	20.295	37.525	61.957	125.868	303.818	373.342	251.870	1.179.831
Actividad Principal del entrevistado								
Estudia	18.780
Trabaja	18.653	50.476	151.128	212.239	56.988	495.764
Desempleado	15.639	30.701	14.273	72.947
Pensionista/Jubilado	17.823	20.795	25.365	45.080	62.418	56.637	116.787	349.433
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	13.780	21.725	66.860	61.051	59.428	234.831
Otra actividad
Ns/Nc
Total	20.295	37.525	61.957	125.868	303.818	373.342	251.870	1.179.831
Situación Profesional del entrevistado								
Empleador	22.307
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	13.915	22.091	28.105	..	80.615
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	12.878	43.345	45.011	..	114.701
Asalariados fijo sector privado	36.511	53.842	14.849	116.907
Asalariados eventuales sector público	14.190	..	25.477
Asalariados eventuales sector privado	26.231	53.737	..	102.803
Otra situación	23.959
Ns/Nc
Total	18.653	50.476	151.128	212.239	56.988	495.764
Tipo de hábitat								
Rural	10.648	16.307	31.256	35.332	55.923	157.919
Metropolitano	..	17.673	28.114	67.032	164.129	213.823	94.491	596.995
Litoral	12.173	20.425	46.620	52.807	30.810	173.374
Interior	11.022	22.104	61.813	71.380	70.647	251.543
Total	20.295	37.525	61.957	125.868	303.818	373.342	251.870	1.179.831

Tabla 40. Distribución de los individuos según el año en que recibieron la herencia más importante de su familia o la de su cónyuge por principales variables sociodemográficas

	Dinero: comprende capital e intereses cuentas de ahorro	Muebles, joyas, cuadros	Vivienda (s) y solares	Locales agrícola o forestal	Suelo agropecuarias y similares	Explotaciones bienes	Otros	Han recibido herencias
Valores Absolutos								
Sexo								
Mujeres	188.168	..	251.822	51.036	133.863	597.020
Hombres	171.148	..	237.641	47.055	138.163	..	18.792	582.812
Ambos sexos	359.316	22.470	489.463	98.091	272.026	16.013	28.299	1.179.831
Grupos de edad								
18 - 29	29.350	..	17.782	61.954
30 - 44	108.297	..	99.682	18.143	50.027	276.758
45 - 54	76.769	..	108.998	27.566	55.741	259.588
55 - 64	79.961	..	108.022	20.030	63.652	259.026
65 - 79	50.593	..	125.874	20.817	73.290	255.070
80+	14.345	..	29.106	..	21.404	67.436
Total	359.316	22.470	489.463	98.091	272.026	16.013	28.299	1.179.831
Nivel de formación completado del entrevistado								
No sabe leer ni escribir	12.562	..	28.815	..	23.887	70.443
Menos de 5 años de la escuela	48.713	..	83.628	17.461	60.123	206.248
5 o más años sin completar ciclo	41.897	..	64.396	12.661	41.326	156.755
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	121.741	..	146.759	26.518	93.249	379.820
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	31.020	..	41.269	13.134	91.264
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	20.047	36.405
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	20.017	..	15.481	45.197
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	38.355	..	48.614	..	15.101	106.021
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	25.902	..	32.730	71.772
Doctorado
Ns/Nc
Total	359.316	22.470	489.463	98.091	272.026	16.013	28.299	1.179.831
Actividad Principal del entrevistado								
Estudia	18.780
Trabaja	171.118	..	184.395	40.274	103.834	..	16.102	495.764
Desempleado	24.126	..	31.030	..	14.812	72.947
Pensionista/Jubilado	83.339	..	161.168	28.474	98.689	349.433
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	70.236	..	103.901	22.228	50.349	234.831
Otra actividad
Ns/Nc
Total	359.316	22.470	489.463	98.091	272.026	16.013	28.299	1.179.831
Situación Profesional del entrevistado								
Empleador	22.307
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	19.878	..	30.536	..	23.154	80.615
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	44.546	..	51.671	..	19.981	114.701
Asalariados fijo sector privado	46.035	..	45.599	..	17.742	116.907
Asalariados eventuales sector público	25.477
Asalariados eventuales sector privado	34.769	..	32.302	..	20.709	102.803
Otra situación	23.959
Ns/Nc
Total	171.118	..	184.395	40.274	103.834	..	16.102	495.764
Tipo de hábitat								
Rural	26.832	..	69.536	..	57.131	157.919
Metropolitano	219.621	17.711	268.375	46.446	79.931	..	14.782	596.995
Litoral	41.759	..	57.626	15.578	56.907	173.374
Interior	71.104	..	93.925	26.254	78.057	251.543
Total	359.316	22.470	489.463	98.091	272.026	16.013	28.299	1.179.831

Tabla 41. Distribución de los individuos según el valor actual de la herencia que recibieron de su familia o la de su cónyuge por principales variables sociodemográficas

	Menos de 1.000	Entre 1.000 y menos de 3.000	Entre 3.000 y 6.000	Entre 6.000 y 12.000	Entre 12.000 y 25.000	Entre 25.000 y 50.000	Entre 50.000 y 100.000	Entre 100.000 y más	Ns/Nc	Han recibido herencias
Valores Absolutos										
Sexo										
Mujeres	44.680	37.573	46.009	59.849	48.590	21.310	14.923	23.705	300.381	597.020
Hombres	37.551	41.318	52.681	55.801	55.272	30.276	19.592	42.650	247.670	582.812
Ambos sexos	82.231	78.891	98.690	115.650	103.862	51.586	34.515	66.355	548.051	1.179.831
Grupos de edad										
18 - 29	26.885	61.954
30 - 44	14.984	24.800	27.091	30.247	34.935	13.916	..	16.131	105.816	276.758
45 - 54	..	11.538	22.625	28.225	26.017	12.330	..	12.541	121.434	259.588
55 - 64	14.423	17.751	22.476	29.771	20.459	18.653	115.308	259.026
65 - 79	25.186	13.836	19.249	19.167	12.231	12.999	139.264	255.070
80+	11.552	39.344	67.436
Total	82.231	78.891	98.690	115.650	103.862	51.586	34.515	66.355	548.051	1.179.831
Nivel de formación completado del entrevistado										
No sabe leer ni escribir	41.623	70.443
Menos de 5 años de la escuela	22.348	13.624	17.488	19.141	11.640	110.435	206.248
5 o más años sin completar ciclo	16.912	..	13.942	18.620	65.821	156.755
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	23.885	28.828	34.604	38.180	36.542	20.306	10.462	17.104	169.909	379.820
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	45.709	91.264
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	17.846	36.405
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	14.331	45.197
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	43.022	106.021
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	30.237	71.772
Doctorado
Ns/Nc
Total	82.231	78.891	98.690	115.650	103.862	51.586	34.515	66.355	548.051	1.179.831
Actividad Principal del entrevistado										
Estudia	18.780
Trabaja	25.500	38.641	41.649	56.103	55.138	25.644	22.115	30.744	200.229	495.764
Desempleado	34.518	72.947
Pensionista/Jubilado	35.564	20.430	27.810	30.727	19.840	16.024	..	18.005	174.733	349.433
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	14.011	14.131	20.488	18.807	21.878	123.480	234.831
Otra actividad
Ns/Nc
Total	82.231	78.891	98.690	115.650	103.862	51.586	34.515	66.355	548.051	1.179.831
Situación Profesional del entrevistado										
Empleador	22.307
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	32.602	80.615
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	13.962	18.886	40.281	114.701
Asalariados fijo sector privado	..	13.513	14.060	46.515	116.907
Asalariados eventuales sector público	25.477
Asalariados eventuales sector privado	14.505	41.907	102.803
Otra situación	14.630	23.959
Ns/Nc
Total	25.500	38.641	41.649	56.103	55.138	25.644	22.115	30.744	200.229	495.764
Tipo de hábitat										
Rural	11.280	13.747	87.704	157.919
Metropolitano	42.567	48.165	48.611	63.009	60.001	29.172	18.247	44.093	243.130	596.995
Litoral	15.567	17.130	13.962	88.063	173.374
Interior	20.140	15.628	24.166	26.555	16.151	129.154	251.543
Total	82.231	78.891	98.690	115.650	103.862	51.586	34.515	66.355	548.051	1.179.831

Tabla 42. Distribución de los individuos según el tipo de pariente del que recibieron la herencia por principales variables sociodemográficas del entrevistado

	Padres	Tíos	Abuelos	Hermanos	Otros familiares	Suegros	Han recibido herencias
Valores Absolutos							
Sexo							
Mujeres	388.267	31.276	28.030	..	25.746	155.371	597.020
Hombres	405.145	22.645	25.830	145.405	582.812
Ambos sexos	793.413	53.922	53.860	18.141	36.346	300.776	1.179.831
Grupos de edad							
18 - 29	29.474	..	19.085	61.954
30 - 44	170.775	17.085	24.160	66.948	276.758
45 - 54	172.211	76.210	259.588
55 - 64	186.715	71.612	259.026
65 - 79	187.204	63.010	255.070
80+	47.033	18.061	67.436
Total	793.413	53.922	53.860	18.141	36.346	300.776	1.179.831
Nivel de formación completado del entrevistado							
No sabe leer ni escribir	52.926	15.751	70.443
Menos de 5 años de la escuela	145.542	54.049	206.248
5 o más años sin completar ciclo	101.290	47.170	156.755
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	253.945	15.576	14.905	105.084	379.820
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	62.626	13.787	91.264
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	24.900	36.405
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	26.078	45.197
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	67.435	30.525	106.021
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	50.523	71.772
Doctorado
Ns/Nc
Total	793.413	53.922	53.860	18.141	36.346	300.776	1.179.831
Actividad Principal del entrevistado							
Estudia	18.780
Trabaja	328.623	28.453	31.186	121.853	495.764
Desempleado	49.269	15.486	72.947
Pensionista/Jubilado	256.944	14.589	90.660	349.433
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	142.879	71.094	234.831
Otra actividad
Ns/Nc
Total	793.413	53.922	53.860	18.141	36.346	300.776	1.179.831
Situación Profesional del entrevistado							
Empleador	15.093	22.307
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	58.318	18.519	80.615
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	81.692	27.482	114.701
Asalariados fijo sector privado	73.888	30.941	116.907
Asalariados eventuales sector público	14.891	25.477
Asalariados eventuales sector privado	62.095	26.952	102.803
Otra situación	17.384	23.959
Ns/Nc
Total	328.623	28.453	31.186	121.853	495.764
Tipo de hábitat							
Rural	109.990	46.845	157.919
Metropolitano	389.756	33.966	38.911	..	18.761	142.926	596.995
Litoral	131.248	37.509	173.374
Interior	162.418	73.496	251.543
Total	793.413	53.922	53.860	18.141	36.346	300.776	1.179.831

Tabla 43. Distribución de los individuos según les haya afectado o no el hecho de recibir la herencia en sus relaciones familiares por principales variables sociodemográficas

	Sí	No	Han recibido herencias
Valores Absolutos			
Sexo			
Mujeres	46.227	549.593	597.020
Hombres	31.285	549.400	582.812
Ambos sexos	77.512	1.098.993	1.179.831
Grupos de edad			
18 - 29	..	54.976	61.954
30 - 44	24.024	252.064	276.758
45 - 54	18.189	241.399	259.588
55 - 64	16.154	242.140	259.026
65 - 79	..	243.564	255.070
80+	..	64.850	67.436
Total	77.512	1.098.993	1.179.831
Nivel de formación completado del entrevistado			
No sabe leer ni escribir	..	64.954	70.443
Menos de 5 años de la escuela	..	196.006	206.248
5 o más años sin completar ciclo	..	146.182	156.755
Bachillerato elemental, Graduado Escolar, EGB o ESO completo	25.827	353.993	379.820
Bachillerato superior, BUP, Bachillerato LOGSE, COU, PREU	..	86.136	91.264
FP I, FP Grado Medio, Oficialía industrial o equivalente	..	34.080	36.405
FP II, FP Grado Superior, Maestría industrial o equivalente	..	43.221	45.197
Diplomatura, Arquitectura o Ingeniería técnica, 3 cursos de licenciatura	..	93.920	106.021
Arquitectura, Ingeniería, Licenciatura o equivalente	..	65.265	71.772
Doctorado
Ns/Nc
Total	77.512	1.098.993	1.179.831
Actividad Principal del entrevistado			
Estudia	..	16.950	18.780
Trabaja	33.276	461.085	495.764
Desempleado	..	65.166	72.947
Pensionista/Jubilado	14.709	333.330	349.433
Ama de casa - labores del hogar sin remunerar	17.903	216.398	234.831
Otra actividad
Ns/Nc
Total	77.512	1.098.993	1.179.831
Situación Profesional del entrevistado			
Empleador	..	19.932	22.307
Empresario sin asalariados/autónomos ó similar	..	77.355	80.615
Miembros de cooperativas
Ayuda familiar
Asalariados fijo sector público	..	106.094	114.701
Asalariados fijo sector privado	..	107.145	116.907
Asalariados eventuales sector público	..	24.725	25.477
Asalariados eventuales sector privado	..	95.450	102.803
Otra situación	..	22.722	23.959
Ns/Nc
Total	33.276	461.085	495.764
Tipo de hábitat			
Rural	..	148.624	157.919
Metropolitano	43.194	551.882	596.995
Litoral	..	164.681	173.374
Interior	17.737	233.806	251.543
Total	77.512	1.098.993	1.179.831