



TRANSFORMAR EL
AHORRO PARA EL RETIRO
EN MÉXICO

EQUIPO DE TRABAJO

Este documento fue elaborado por:

Gustavo Adolfo Del Angel Mobarak
Ana Laura Martínez Gutierrez
Cecilia Morelos Macouzet
Alejandra Núñez Aguilar
César Reséndiz Ruiz
Alejandra Villegas Gutierrez

CONTENIDO

- 05** **Introducción:**
Transformar la forma en la que los mexicanos ahorran para mejorar su calidad de vida
- 09** **Capítulo I**
Caracterización del ahorro en México
- 12** El ahorro a lo largo del ciclo de vida
 - 16** Comportamiento agregado del ahorro financiero: captación bancaria y recursos de las afores
 - 20** Análisis del uso de instrumentos de ahorro en México
- 43** **Capítulo II**
Barreras conductuales al ahorro para el retiro en México
- 45** Objetivo y metodología
 - 47** Sesgos del comportamiento y ahorro para el retiro en México:
 - 47** La Confianza en las instituciones financieras como prerequisite al ahorro financiero
 - 52** Construcción de un modelo mental sobre el funcionamiento de las Afores
 - 55** Sesgo de optimismo y exceso de confianza
 - 58** Sesgo de mejor que el promedio
 - 59** Sesgo al presente
 - 63** El impacto de las normas sociales
 - 67** Aversión al riesgo
 - 68** Sesgo de justificación del sistema
 - 69** Evasión de información o efecto avestruz
 - 70** Sesgo del crecimiento exponencial
- 71** **Capítulo III**
Conclusión: Planear, visualizar y actuar para transformar el ahorro para el retiro en México
- 75** **Anexo A**
Perfil de gasto de los hogares de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los hogares (ENIGH)
- 87** **Anexo B**
Análisis de las características ocupacionales de la población de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y empleo (ENOE)
- 95** **Anexo C**
Notas sobre las pruebas de diferencia de medias
- 109** **Bibliografía**



El desarrollo del estudio y la publicación de este documento se realizó en el marco del convenio FSGJ/084/2019 entre la Asociación Mexicana de AFORES (Amafore) y el Laboratorio Nacional de Políticas Públicas (LNPP), CIDE.

© Asociación Mexicana de AFORES y Laboratorio Nacional de Políticas Públicas. Ciudad de México, noviembre de 2020.

Equipo de investigación

Coordinadora del proyecto:

Ana Laura Martínez Gutiérrez
(LNPP CIDE)

Gustavo Adolfo Del Angel Mobarak
(División de Economía CIDE)

Cecilia Morelos Macouzet
(LNPP CIDE)

Alejandra Núñez Aguilar
(LNPP CIDE)

César Reséndiz Ruíz
(LNPP CIDE)

Alejandra Villegas Gutierrez
(Ibero)

Del Angel, Gustavo A., Ana Laura Martínez, Cecilia Morelos, Alejandra Núñez, César Reséndiz y Alejandra Villegas. 2020.

"Transformar el Ahorro para el Retiro en México".

Amafore, Laboratorio Nacional de Políticas Públicas, CIDE. Ciudad de México, noviembre de 2020.

INTRODUCCIÓN

TRANSFORMAR LA FORMA EN LA QUE LOS MEXICANOS AHORRAN PARA MEJORAR SU CALIDAD DE VIDA

Los mexicanos sí ahorran. El presente análisis muestra evidencia de que todos los mexicanos sin importar su nivel de ingreso ahorran. Sin embargo, la mayoría lo hacen utilizando instrumentos informales de ahorro, principalmente guardando dinero en efectivo.

La forma en la que ahorran los mexicanos hoy se aleja del óptimo en varios sentidos. En primer lugar, el ahorro en efectivo o en instrumentos informales es un ahorro altamente improductivo para los ahorradores que no reciben intereses y que se enfrentan a una alta tentación para gastarlo. Además, el no canalizar el ahorro al sistema financiero afecta la eficiencia de este y su capacidad para dinamizar el flujo del dinero en una economía conduciendo los recursos de los ahorradores hacia los emprendedores.

Es un argumento central del presente documento que transformar la forma en la que los mexicanos ahorran, es clave tanto para mejorar la calidad de vida de las familias como para aumentar la profundidad del sector financiero y con ello su capacidad de movilizar el dinero hacia su uso más eficiente. Más aún, transformar la forma de ahorrar es central en el esfuerzo por aumentar las pensiones de los adultos mayores, muchos de los cuales hoy enfrentan la vejez como una causa inevitable de pérdida de independencia financiera.

Los datos aquí presentados muestran que la reforma de 1997 fue un gran paso en dicha transformación aumentando el ahorro financiero en el país de forma considerable, mejorando los prospectos personales de los trabajadores y la carga fiscal

para el país. Sin embargo, hoy nos enfrentamos a la necesidad de profundizar en la transformación. Es importante consolidar y eficientar el sistema de las Afores, impulsando cambios en dos sentidos: 1) ampliando la cobertura del sistema a aquellos trabajadores y trabajadoras que bajo el esquema actual no logran alcanzar una pensión para su retiro; y, 2) aumentar el ahorro para alcanzar pensiones suficientes que permitan a los mexicanos mantener su calidad de vida tras su retiro.

Si bien el reto no es menor, el engranaje institucional que hemos venido construyendo los últimos 20 años, nos asegura las bases necesarias para impulsar la transformación que el sistema de ahorro para el retiro requiere. Más aún, tanto la información de la que hoy disponemos, como las herramientas de análisis y la tecnología facilitan la tarea de aumentar y transformar la forma en la que los mexicanos ahorran para el retiro.

Una de esas grandes herramientas con las que contamos hoy, es la Economía del Comportamiento, que ha venido gestando una revolución alrededor del mundo facilitando el ahorro para el retiro de las personas. Países como Reino Unido, Estados Unidos y Nueva Zelanda, entre muchos otros, han utilizado los hallazgos de la economía del comportamiento en el diseño de distintas intervenciones alcanzando mayores tasas de ahorro. Destaca la capacidad de diseñar intervenciones diferenciadas basadas en el análisis de los sesgos del comportamiento particulares a los individuos en distintos países. Por ejemplo, en el caso de Nueva Zelanda los análisis señalan la importancia de mantener cierta flexibilidad en el uso de los recursos¹, mientras en el caso de Estados Unidos² el complementar esquemas de ahorro para el retiro obligatorios con subsidios por parte del gobierno ha resultado clave.

Es en este contexto de retos y oportunidades que presentamos el presente estudio con el objetivo central de ser un diagnóstico de las barreras conductuales y estructurales que es necesario sortear para transformar el ahorro para el retiro en México. El documento se divide en dos grandes secciones. En la primera sección presentamos una caracterización del ahorro de los mexicanos, destacando la importancia del mercado laboral como determinante central de los instrumentos de ahorro que utilizan los mexicanos. En este respecto los datos de la ENIF 2018 sustentan la hipótesis de que más allá del nivel de ingreso, la pertenencia al mercado laboral formal o informal, el recibir un ingreso fijo o variable y la periodicidad de éste, actúan como importantes determinantes de los instrumentos de ahorro de los mexicanos. Dicho hallazgo resalta la importancia de la innovación en los productos de ahorro y la necesidad de focalizar esfuerzos del gobierno para ayudar a los mexicanos a diseñar un plan de ahorro para su retiro. Sobre todo, los trabajadores informales – quienes

1. www.kiwisaver.govt.nz/new/benefits

2. Vanguard (2010)

reciben un ingreso variable y enfrentan un alto nivel de incertidumbre sobre el flujo de ingreso a lo largo de su vida- se beneficiarían de un esquema que les facilite estructurar un plan de ahorro, el cual les permita ver de forma clara las acciones y montos de ahorro que deben de estar llevando a cabo hoy, para mantener su calidad de vida e independencia financiera tras su retiro.

Una segunda sección del documento se enfoca en el análisis de los sesgos conductuales que actúan como barreras psicológicas al ahorro en México, para ello utilizamos una serie de encuestas realizadas por la Amafore de 2011 a 2015, así como datos de la ENIF 2018. Si ahorrar para un objetivo de corto plazo suele resultar difícil, ahorrar para el retiro se enfrenta a una serie de obstáculos adicionales por tratarse de un plan de muy largo plazo. Además de afrontar barreras estructurales, como las impuestas por el mercado laboral, las barreras del comportamiento- inherentes a la naturaleza humana- aumentan la dificultad del ahorro para el retiro. Entender las barreras conductuales a las que se enfrentan los mexicanos es fundamental para el diseño e implementación de estrategias que incentiven el ahorro para el futuro.

En una tercera sección concluimos sobre los hallazgos del estudio y algunas recomendaciones de cómo la economía del comportamiento puede ser útil para transformar el sistema de ahorro en México.

El ahorro de los individuos y familias es un elemento esencial para el desarrollo financiero y el crecimiento económico de nuestro país, al permitir almacenar riqueza con fines de seguridad y transaccionales, acumular excedentes monetarios para posponer consumo, formar un capital de inversión, asegurarse ante riesgos, o bien, constituir un patrimonio para el largo plazo. Aumentar el uso de instrumentos financieros adecuados permitirá que los mexicanos puedan acceder a intermediarios institucionales, que los provean de servicios que les permitan llegar a sus objetivos de ahorro con mayor facilidad. El reto es grande, el momento es ahora.

CAPÍTULO I.

CARACTERIZACIÓN DEL AHORRO EN MÉXICO

El objetivo de la presente sección es describir las características de los individuos asociadas con el uso de instrumentos de ahorro en general y el ahorro para el retiro en particular. Lo anterior con el fin de explorar hipótesis sobre los impulsores del ahorro en el país. En particular, se busca entender con mayor precisión las características de los ahorradores e identificar diferencias sociodemográficas de los individuos, en particular grupos de ingreso, etarios y de ocupación, así como género, región en la que se habita, tenencia de activos y toma de decisiones en el hogar, alfabetización financiera y confianza en las instituciones financieras. Un objetivo importante de este análisis es identificar variaciones del ahorro de los individuos de acuerdo con el ciclo de vida (y asociado a ello, a la situación laboral) en la que se encuentran.

La fuente principal de información para el presente análisis es la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018 (ENIF 2018), cuyos principales objetivos son generar información sobre el acceso y uso de servicios financieros, y conocer las características sociodemográficas básicas de los usuarios de los productos y servicios financieros. Asimismo, se elabora un análisis con información de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), con el fin de identificar las características de los hogares en cuanto a número de dependientes y características de empleo, aspectos que impactan de forma importante la conducta de ahorro de los mexicanos.

El estudio presenta importantes hallazgos. A nivel agregado, el ahorro financiero ha sido impulsado por el crecimiento del ahorro forzoso en las Afores, el cual ha crecido de forma significativa en las últimas dos décadas, en términos absolutos y como proporción del PIB. La captación bancaria, por su parte, también ha aumentado significativamente, pero como proporción del PIB ha tenido un crecimiento menos pronunciado. Ello no obstante que el uso de

cuentas bancarias transaccionales en México ha logrado expandirse en las últimas décadas.

A nivel de hogares e individuos, el análisis de la ENIGH y la ENOE muestra que los hogares tienen necesidades de ahorro inclusive en las etapas de edad más avanzadas, y que la presencia de dependientes, así como el trabajo en el medio informal se incrementan con la edad de los jefes de hogar, dificultando la planeación del ahorro para el retiro si ésta no se comienza en etapas de vida tempranas.

En el caso de la inclusión financiera, la ENIF 2018 reporta un uso limitado de productos formales de ahorro. En este estudio también se encuentra que las personas en las etapas más avanzadas de la vida hacen menor uso de instrumentos de ahorro. Por ejemplo, entre 50 y 65 años se encuentra el mayor porcentaje de personas que declararon no ahorrar: 27.8% para personas de 50 a 59 años y 30.9% para personas de 60 a 65 años, comparados con el 21.5% de la población adulta en su conjunto. Los jefes de hogar ahorran más en instrumentos formales que el resto de los miembros del hogar. Asimismo, existe una mayor proporción de personas que no ahorran entre las personas que no toman decisiones de gasto y ahorro en el hogar, comparadas con quienes toman las decisiones solos y de forma conjunta con otros miembros del hogar. Además, las personas que no participan en la toma de decisiones de gasto y ahorro del hogar utilizan instrumentos formales en menor proporción comparado con quienes toman decisiones. Todo ello destacando la importancia de la planeación para el retiro temprana y en familia.

La medición del ahorro en la economía se puede realizar de distintas maneras dependiendo del aspecto que se busque analizar. A nivel agregado, el ahorro de un país se define como el ingreso nacional bruto disponible menos el consumo total, y se calcula a partir de datos provenientes de las cuentas nacionales. Por su parte, la tasa de ahorro suele definirse como la relación entre el ahorro nacional y el producto interno bruto (PIB). Desde una perspectiva macroeconómica, el ahorro de los hogares es la parte del ingreso disponible de las familias que no se destina al consumo, incluyendo el ahorro voluntario de los hogares y las aportaciones a fondos de retiro (Cavallo, Frisancho y Karver 2016).

Una forma adicional de medir el ahorro, para efectos de entender la función del sistema financiero, consiste en identificar el ahorro financiero que se canaliza a través de los intermediarios del sistema. Bajo dicha conceptualización, el ahorro se calcula a partir de los excedentes monetarios que las familias depositan de forma voluntaria en el sistema financiero institucionalizado de un

país (CEEY 2017). Uno de los retos que enfrenta el análisis de los instrumentos de ahorro que provee el sistema financiero, es que éstos son diversos. Más que productos simples, estos servicios constituyen canastas multi-producto que cumplen diversas funciones, destacando un componente transaccional importante (CEEY 2017). Dichas canastas multi-producto se utilizan a la par que otras formas de ahorro de los individuos y los hogares, incluyendo el ahorro en activos no financieros. En la práctica los ahorradores suelen combinar instrumentos informales de ahorro (como: tandas, efectivo, guardarlo con familiares y amigos, compra de animales, etc.), con servicios financieros de intermediarios formales.

Por otra parte, uno de los aspectos centrales del estudio del ahorro consiste en comprender la forma en que las características (sociodemográficas, de ingreso, culturales, etc.) de los individuos y los hogares determinan sus decisiones de ahorro. En especial, existen patrones de ahorro asociados a la edad y ciclo vital de las personas. Esto se ha estudiado en la economía mediante el uso de la Teoría del Ciclo de Vida. Para la política pública, la identificación de estos patrones se hace más relevante en la medida que se presenta una transición demográfica que transforma las necesidades de servicios de ahorro de la población, como la que atraviesa actualmente nuestro país.

Cavallo, Frisancho y Karver (2016) argumentan que, en los países de América Latina, las tasas de ahorro de los hogares aumentan con la edad del jefe de familia; sin embargo, no disminuyen después de la jubilación. Las tasas de ahorro se incrementan durante el ciclo de vida de los hogares, y alcanzan su máximo en un grupo de edad de entre 55 y 59 años, para luego estabilizarse después de los 60 años. Los adultos en edad de trabajar en la región no ahorran lo suficiente para la jubilación, o bien se encuentran en entornos de informalidad e inseguridad laboral, lo que explica que personas de edad avanzada siguen trabajando y también ahorrando. Para el caso de México, los estudios en la materia, los cuales se comentan más adelante, confirman la presencia de dicho fenómeno.

La presente sección se compone a su vez de cuatro subsecciones. En primer lugar se describen algunos conceptos básicos sobre el ahorro en el ciclo de vida de las personas y cómo algunos estudios han abordado este tema para México. También se resumen algunos de los hallazgos que se encontraron en el análisis de la ENIGH y la ENOE (desarrollados en los Anexos) para identificar ciertas características determinantes del ahorro de los hogares mexicanos. La sección tres describe estadísticas agregadas de la evolución del ahorro financiero, en concreto aquel captado por la banca comercial y las Afores. La sección cuatro presenta el análisis de la ENIF 2018 sobre el uso de instrumentos de ahorro. El Anexo

A presenta a detalle el análisis de la ENIGH y el Anexo B el análisis de la ENOE. En el Anexo C se presentan resultados de las pruebas de diferencias de medias para cada tabla y gráfico de la sección cuatro, comparando pares de categorías a partir de la aplicación del método de Scheffe para un modelo básico de ajuste realizado, teniendo en cuenta las ponderaciones muestrales.

EL AHORRO A LO LARGO DEL CICLO DE VIDA

El patrón de ahorro de los individuos varía entre personas con distintas características de ingreso, laborales, regionales, sociodemográficas, así como por la pertenencia a distintos grupos sociales o culturales. De ahí que, en el diseño de estrategias de inclusión financiera, es necesario identificar rasgos distintivos de cada segmento y grupo de personas. Asimismo, para un mismo individuo, el patrón de ahorro es diferente en las distintas etapas de su vida, así como lo son los patrones de consumo, ingreso y uso de crédito. Dependiendo de los individuos y de su contexto, cada etapa de vida presenta necesidades diferentes de ahorro y de consumo.

La evolución reciente de la pirámide de edades en la demografía del país representa un reto para la política pública y las estrategias del sector financiero, ya que en la medida que exista una mayor proporción de individuos en los segmentos de mayor edad, se requieren instrumentos financieros que cubran sus necesidades particulares (CEEY 2017). La economía ha estudiado estas transiciones analizando el ciclo de vida de individuos y hogares.

Algunos estudios recientes han caracterizado patrones de ingreso, consumo y ahorro para los mexicanos partiendo de la teoría clásica del ciclo de vida y debatiendo sus supuestos. La teoría más estándar parte de la noción de que los individuos maximizan su utilidad de manera intertemporal conforme a su restricción presupuestaria, ponderando las decisiones de consumo con una visión de largo plazo considerando el total de los recursos, los precios y sus preferencias. Esto requiere de supuestos como mercados de capital completos y perfectos, además de funciones de utilidad en cada periodo que son separables entre consumo y ocio. A pesar de sus limitaciones empíricas, la teoría del ciclo de vida es

un marco teórico de referencia al que se recurre frecuentemente para analizar el comportamiento del consumo de los hogares y su financiamiento (Ceballos Mina 2018; Campos y Meléndez 2013).

Campos Vázquez y Meléndez Martínez (2013) analizan un panel sintético de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares para el periodo 1984–2010. Los autores encuentran que, de los 20 años al nivel máximo en el ciclo de vida, el ingreso monetario más que se duplica y el gasto en bienes duraderos se duplica. Para ese mismo tramo, el consumo total y la adquisición de bienes no duraderos crecen en 55 y 50%, respectivamente. Campos y Meléndez (2013) explican que las restricciones al crédito y la falta de ahorro en la vejez son dos aspectos importantes para considerar. Esto se refleja en el hecho de que los mexicanos destinan entre 10 y 19% de su gasto en bienes duraderos, lo que es muy inferior al de países como los Estados Unidos y Holanda (los cuales destinan cerca de 40%). Los autores encuentran para el consumo una trayectoria de U invertida a lo largo del ciclo de vida de los mexicanos. En el caso de los hogares con baja escolaridad la pauta de consumo de U invertida es más pronunciada que en hogares con alta escolaridad. Al caracterizar las decisiones consumo-ahorro-crédito con más claridad, este estudio contribuye a un entendimiento más preciso de la naturaleza del ahorro en el ciclo de vida.

Sobre el patrón de ahorro en distintas etapas de vida, un estudio pionero para el caso de los hogares de bajo ingreso (previo al estudio anterior) es el de Fuentes Nieva y Villagomez (2001). Los autores utilizan un panel sintético para los años 1984–1996, y con ello muestran que los individuos de menor ingreso no dejan de ahorrar al final de su vida productiva, si bien, presentan una tasa de ahorro mayor al inicio de su participación en el mercado laboral.

Otro estudio más reciente, es el de Ceballos Mina (2018), el cual caracteriza el comportamiento de los flujos de ahorro y del crédito de los hogares en función de la edad del jefe de hogar como proxy del ciclo de vida. Este estudio, basado en Campos y Meléndez (2013), muestra usos del ahorro y del crédito claramente diferenciados: al inicio del ciclo de vida los hogares se endeudan y conforme incrementan sus flujos de ingresos empiezan a ahorrar; al final del ciclo, la caída del consumo resulta en un alto nivel de ahorro (lo cual contrasta con el modelo de ciclo de vida estándar).

Ceballos Mina explica que el ahorro total en el periodo 2000–2014 representó entre 16 y 26% del ingreso monetario de las familias. En su análisis del ahorro por componentes, el autor muestra que, al inicio del ciclo de vida, el incremento del ahorro total es conducido por el ahorro en bienes durables, como la compra de vivienda y automóvil; el máximo flujo del ahorro en este tipo de bienes se

alcanza alrededor de los 45 años. Posteriormente, el crecimiento del ahorro total es conducido por el ahorro monetario. Los jefes de hogar alcanzan el máximo del ahorro monetario a los 60 años y cerca de ese punto se alcanza el máximo flujo de ahorro total.

Para acercarnos a las características de los hogares mexicanos y poder asociarlas con los ciclos de vida, en los Anexos A y B de este documento se presentan un análisis de los hogares y de su perfil de gasto de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), y un análisis de las características ocupacionales de la población de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), respectivamente.

En el análisis de la ENIGH (Anexo A) nos interesa identificar características de los hogares, en función de la edad de los jefes de familia y el número de dependientes, aspectos que están relacionados con las condiciones de ahorro. El porcentaje de hogares con dependientes es creciente con la edad del jefe del hogar a partir de los 30 años, pasando de 32% hasta 74% para los mayores de 65 años. En su mayoría, los hogares reportan un dependiente y en menor magnitud dos dependientes. Cerca de la mitad de los hogares con jefes de 65 o más años tiene solo dependientes mayores de edad (49.7%). De igual forma, el mayor porcentaje de hogares que tiene dependientes mayores y menores recae en el mayor rango de edad (41.6%).

El porcentaje de hogares con mayores de 65 años que no reciben ingresos es mayor para los hogares con ingresos trimestrales entre 10,000 y 19,999 pesos y es menor para hogares con ingresos de hasta 4,999 pesos trimestrales. Los hogares con adultos mayores que reciben únicamente ingresos laborales tienen en su mayoría un ingreso trimestral entre 5,000 y 9,999 pesos (22.0%) y entre 10,000 y 19,999 pesos (26.5%). En lo que respecta a adultos mayores con ingresos únicamente provenientes de jubilaciones, pertenecen en su mayoría a hogares con ingresos superiores a los 60,000 pesos trimestrales (23.3%); lo mismo ocurre con los adultos mayores que reciben tanto ingresos de jubilación como ingresos laborales (23.9%). Además, a mayor edad del jefe del hogar, destaca la creciente importancia de los gastos en cuidados de la salud. En el caso de la edad de los dependientes, los hogares que tienen solo dependientes mayores son los que menor porcentaje del gasto destinan a alimentos (37%) y a educación y cultura (2%) y el mayor porcentaje a cuidados de la salud (6%) y a vivienda y servicios de conservación (13%).

La ENOE (Anexo B) muestra que, para el primer trimestre de 2019, 63.8% de las personas entre 18 y 70 años a nivel nacional pertenece

a la población ocupada, 2.2% de la población desocupada, 5.3% de la población disponible y el 28.6% restante de la población no disponible para laborar. Por grupo etario, la población ocupada está compuesta mayoritariamente por personas de 18 a 29 años (26.2%), seguidas por personas de 30 a 39 años y de 40 a 49 años. Menos de 3% de las personas mayores a 65 años forma parte de la población ocupada. En cuanto a los desocupados, casi la mitad de esta población se concentra en el grupo etario de 18 a 29 años (49.8%), seguido por las personas de 30 a 39 años (22.5%). Por género, 60.9% de la población ocupada son hombres mientras que solo 39.1% restante son mujeres. Los desocupados tienen similar composición, con 59.7% hombres y 40.3% mujeres.

Una característica importante es la clasificación del empleo en formal e informal. A nivel nacional, 55.2% del empleo de las personas de 18 a 70 años es informal, mientras que el 44.8% restante es formal. Por entidad federativa destacan por la proporción de empleo informal Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Hidalgo, Tlaxcala y Puebla por tener un porcentaje de trabajadores informales superior al 70%. Por el contrario, destacan en proporción de trabajo formal: Coahuila de Zaragoza, Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Baja California Sur y Aguascalientes, con una participación de empleo formal mayor a 60%.

Según la posición en la ocupación, 69.1% de las personas ocupadas de 18 a 70 años son trabajadores subordinados y remunerados, 4.8% son empleadores, 22.2% son trabajadores por cuenta propia y 3.8% son trabajadores sin pago. Por edad, se observa que en todos los grupos etarios la mayor parte de las personas trabaja como trabajadores subordinados y remunerados, pero este porcentaje desciende conforme aumenta la edad, mientras que el grupo de los empleadores y los trabajadores por cuenta propia muestran una tendencia opuesta. Por género, destaca el hecho de que el 78.4% de los empleadores son hombres mientras que el 61.5% de los trabajadores sin pago son mujeres.

Analizando la clasificación del empleo por nivel de ingresos mensuales y grupo etario, destaca la menor participación de personas entre 18 y 29 años a partir de ingresos mensuales de 13,000 pesos, principalmente en empleos formales donde dicho grupo etario no alcanza ni el 20%. Para niveles de ingreso inferiores, la participación de personas de 50 a 59 años en el empleo formal es menor que en el empleo informal (a excepción de quienes ganan hasta 1,499 pesos). Para ingresos de 1,500 a 12,999 pesos mensuales, la participación en el empleo formal de personas de 18 a 39 años supera el 50%.

COMPORTAMIENTO AGREGADO DEL AHORRO FINANCIERO: CAPTACIÓN BANCARIA Y RECURSOS DE LAS AFORES

El ahorro financiero -salvo un momento de estancamiento en 2009- ha crecido de manera constante desde 1996. Dentro de esta variable, la captación de la banca múltiple ha tenido un crecimiento sostenido e importante en términos sistémicos. Sin embargo, el incremento en la captación bancaria no destaca cuando se mide como proporción del PIB. Por su parte, los recursos captados por las Afores han tenido un crecimiento importante en términos absolutos y como proporción del producto. Sin duda, en los últimos años el crecimiento en las Afores ha sido el motor que explica el crecimiento del ahorro financiero en México.

El desempeño de México en el crecimiento del ahorro sobresale dentro de América Latina. Cavallo, Frisancho y Karver (2016) muestran que las tasas de ahorro nacional en América Latina y el Caribe durante las últimas tres décadas se han situado por debajo del 20% del producto PIB, por debajo de las economías avanzadas y las economías asiáticas. De las siete economías latinoamericanas más grandes, aquellas que mostraron tasas de ahorro nacional bruto mayores para el período 1980–2014, fueron México, Perú, Venezuela y Chile. Esto es especialmente relevante dado que, en lo referente a las métricas de inclusión financiera, México no es de los países mejor posicionados, siendo el de menor inclusión dentro de las economías grandes de la región. Destacando nuevamente el rol de las Afores en la captación de ahorro financiero a partir de finales de los años 90.

La captación de recursos de la banca múltiple en México ha crecido de forma sostenida desde 2001. La gráfica 1.1 muestra el crecimiento de la captación en depósitos a la vista y a plazo para el periodo que va de 2001 a 2019 en pesos constantes. Cabe señalar que la captación incluye depósitos tanto de individuos como de

empresas, por lo cual no es un indicador preciso del uso de cuentas de ahorro y transaccionales por parte de las familias. No obstante, siendo la principal vía para los canales de ahorro financiero, puede evidenciar algunos aspectos de su comportamiento.

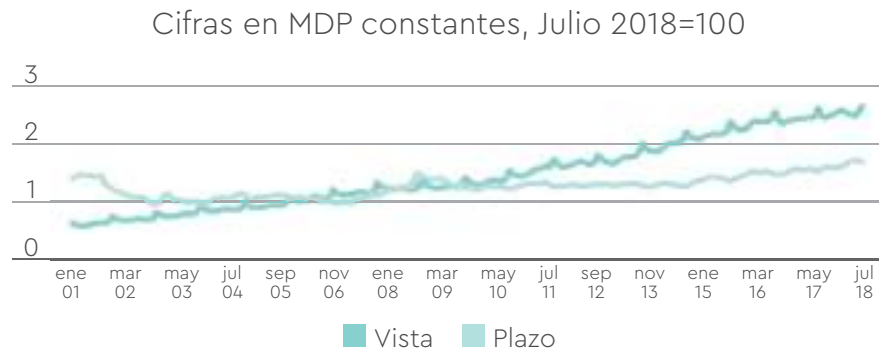
La gráfica 1.1 muestra que la captación a la vista de la banca múltiple ha crecido, mientras que a plazo ha tenido un crecimiento magro. En el caso de depósitos a la vista, la tasa creciente en parte se debe a un mayor acceso y uso de cuentas transaccionales. En particular, esto se explica por el crecimiento de las cuentas de nómina dentro de la banca, así como de mejoras regulatorias que han facilitado el uso de cuentas transaccionales. Por su parte, el bajo crecimiento de los depósitos a plazo se debe al incremento del uso de fondos de inversión ofrecidos por la banca múltiple, los cuales se han convertido en una opción más flexible y diversificada para individuos y empresas.

Como se observa en la gráfica 1.2, la captación total como proporción del PIB, ha mostrado un crecimiento menos rápido, de hecho, entre 2001 y 2007, mostró un estancamiento. El crecimiento de esa proporción a partir de 2008 se debe a los factores antes mencionados, como el incremento de las cuentas de nómina y la mejora en la regulación que han facilitado el acceso de las cuentas transaccionales.

Por otra parte, la captación de las entidades financieras populares ha mostrado una trayectoria de crecimiento desde 2004. De 2010 al cierre del primer trimestre de 2019, los socios reportados de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo han crecido de menos de 4 millones a 6.9 millones de socios. De acuerdo con los datos de la CNBV, la captación a ese último trimestre fue de 125.2 mil millones de pesos. No obstante, estos indicadores dependen del número de entidades regularizadas y por lo tanto registradas. Consecuentemente, en la medida que hay un crecimiento neto de esa estadística (por aquellas que se regularizan y aquellas que pierden su estatus en el órgano supervisor cada año), también se observa un crecimiento de los usuarios y posiblemente de la captación. En marzo de ese año, se reportaban 157 entidades autorizadas por la CNBV, aunque existe un número mayor operando en el mercado.

GRÁFICA 1.1

Captación de recursos de la Banca Múltiple



Fuente:
Elaboración propia con datos del Banco de México.

GRÁFICA 1.2

Captación total de la Banca Múltiple como porcentaje del PIB



Fuente:
Elaboración propia con datos del Banco de México e INEGI.

Por otra parte, destaca la trayectoria del llamado "ahorro forzoso" a través del sistema de pensiones que ha tenido un crecimiento sustancial desde la reforma de 1997, siendo uno de los principales motores detrás del crecimiento en el ahorro financiero en México. Los fondos de pensiones representaron la mayor parte del crecimiento en el ahorro financiero entre 2001 y 2012. Las gráficas 1.3 y 1.4 muestran dicho crecimiento, tanto en pesos constantes, como por porcentaje del PIB.

El número de cuentas administradas por las Afores ha experimentado una tendencia generalizada de crecimiento. Un salto importante se dio en 2001, por la asignación de casi 7 millones de cuentas a las Afores. Desde el inicio del sistema individualizado de pensiones, los recursos de los trabajadores destinados a las Afores han tenido un crecimiento sostenido. Esta tendencia creciente se debe, principalmente, a la obligatoriedad de las aportaciones de los

trabajadores, así como al aumento de la población trabajadora en el sector formal (CEEY 2017).

No obstante, la cobertura de los programas pensionarios en el país es baja. Más de la mitad de la población económicamente activa no está cubierta. Si se considera que ésta es de 54 millones de mexicanos, casi 30 millones de trabajadores no cuentan con seguridad social (CEEY 2017). Además, la transición demográfica, caracterizada por una mayor esperanza de vida y el crecimiento de los segmentos de mayor edad de la población, lleva a que el porcentaje de pensionados respecto a los trabajadores activos (tasa de dependencia) pudiera crecer de 7% en 1995 a 14.8% en 2030 (CEEY 2017; Villagómez y Antón 2013). En particular dado que el crecimiento de la población de personas de 65 años o más es de 3.1%, mientras que el de la población en su conjunto es de 1.2%.



Fuente:
Elaboración propia con datos de la CONSAR.



Fuente:
Elaboración propia con datos de la CONSAR e INEGI.

GRÁFICA 1.3
Recursos Registrados en las Afores

GRÁFICA 1.4
Recursos administrados por las Afores como porcentaje del PIB

ANÁLISIS DEL USO DE INSTRUMENTOS DE AHORRO EN MÉXICO

A partir de la información de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018 (ENIF 2018), realizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) junto con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), es posible identificar diferencias en el comportamiento entorno al ahorro de los distintos grupos de ingreso, etarios y de ocupación en México. La ENIF se dirige a la población de 18 a 70 años, que reside permanentemente en viviendas particulares dentro del territorio nacional. Es representativa a nivel nacional y por regiones: Noroeste, Noreste, Occidente y Bajío, Ciudad de México, Centro Sur y Oriente, y Sur. Entre sus objetivos están generar información sobre el comportamiento financiero de los adultos, determinar las necesidades financieras de la población condicional a distintas variables sociodemográficas y medir la penetración de servicios financieros en un amplio espectro que incluye: créditos, ahorro, seguros y otros productos financieros; así como en torno a temas de protección de usuarios y capacidades financieras. Asimismo, cuenta con información sociodemográfica como: género, tamaño de la población donde vive el encuestado, salario, entre otros. Adicional a los datos de la ENIF 2018, al final de esta sección también se utilizó información de la ENIF 2015 para comparar los resultados en ambos cortes.

Ahorro y características sociodemográficas

De acuerdo con la ENIF 2018, a nivel nacional el 31.4% de la población ahorra sólo en instrumentos informales, 15.2% en instrumentos formales y, 31.9% en ambos; mientras que el 21.5% declaró no ahorrar. La tabla 1.1 resume las diferentes características sociodemográficas del ahorro de los mexicanos, tanto en instrumentos formales como informales. Los mexicanos que habitan en áreas rurales reportaron ahorrar más en instrumentos informales (37.0%) que su contraparte en zonas urbanas (28.4%),









mientras que lo opuesto ocurre para el ahorro en instrumentos formales y tanto en instrumentos formales como informales. En conjunto, las personas que habitan en zonas urbanas declaran ahorrar más (79.8%) en comparación a aquellos de áreas rurales (76.0%).

Por otra parte, en cuanto a la distribución regional, el ahorro informal tiene una mayor participación en la región Centro Sur y Oriente (37.2%), y el ahorro formal en la Ciudad de México (25.3%). Por su parte, la región en la que un mayor porcentaje de personas declaró no ahorrar es Occidente y Bajío (24.3%). Como se observa en la tabla, la distribución del ahorro por género no presenta diferencias considerables, con un porcentaje de hombres que ahorran (ya sea de manera formal, informal o ambas) igual a 79.9%, comparado con el 77.2% de mujeres.

Por grupo etario, los jóvenes entre 18 y 29 años declararon ahorrar principalmente en instrumentos informales, las personas entre 30 y 59 años en instrumentos formales e informales y las personas de 60 o más años en instrumentos formales. Entre 50 y 65 años se encuentra el mayor porcentaje de personas que declararon no ahorrar: 27.8% para personas de 50 a 59 años y 30.9% para personas de 60 a 65 años, comparados con el 21.5% de la población adulta en su conjunto.

Los jefes del hogar ahorran más en instrumentos formales (19.4%) que los demás miembros de los hogares (12.4%). En cuanto al nivel educativo, destaca el descenso en el porcentaje de personas que reportan no ahorrar, dado un mayor nivel de educación, pasando de 36.2% para personas sin educación a 9.8% en el caso de los profesionistas. De forma similar, por condición de ocupación, las personas con incapacidad permanente son las que menos ahorran (47.1%), seguidos de los desocupados (59.3%). Los que más ahorran son los jubilados o pensionados (96.5%), seguidos de los ocupados (82.6%).

TABLA 1.1
Distribución del ahorro, según las características sociodemográficas de la población de 18 a 70 años

| | Solo informal | Solo formal | Ambos | No ahorra | Total |
|---|---------------|-------------|---------|-----------|---------|
|  Nacional | 31.4 | 15.2 | 31.9 | 21.5 | 100 |
|  Zona (%) | | | | | |
| Urbano | 28.4 | 17 | 34.4 | 20.2 | 100 |
| Rural | 37 | 11.9 | 27.1 | 24 | 100 |
|  Región (%) | | | | | |
| Noroeste | 23.1 | 20.3 | 40 | 16.7 | 100 |
| Noreste | 28.4 | 15.2 | 35.5 | 21 | 100 |
| Occidente y Bajío | 32.4 | 13.2 | 30.1 | 24.3 | 100 |
| Ciudad de México | 25.2 | 25.3 | 30.7 | 18.8 | 100 |
| Centro Sur y Oriente | 37.2 | 12 | 27.7 | 23.2 | 100 |
| Sur | 30.9 | 15.3 | 33.5 | 20.3 | 100 |
|  Género (%) | | | | | |
| Hombre | 31.4 | 15.5 | 32.9 | 20.2 | 100 |
| Mujer | 31.4 | 15 | 30.9 | 22.8 | 100 |
|  Edad (%) | | | | | |
| Edad promedio | 37 años | 45 años | 39 años | 42 años | 40 años |
| 18 a 29 años | 40.7 | 8.5 | 33.7 | 17.2 | 100 |
| 30 a 39 años | 31 | 14.4 | 37 | 17.6 | 100 |
| 40 a 49 años | 28.8 | 16.8 | 30.8 | 23.6 | 100 |
| 50 a 59 años | 26.7 | 18.2 | 27.3 | 27.8 | 100 |
| 60 a 65 años | 23.4 | 24 | 21.7 | 30.9 | 100 |
| Más de 65 años | 12.9 | 32.4 | 31.5 | 23.3 | 100 |
|  Posición en el hogar (%) | | | | | |
| Jefe de hogar | 26.6 | 19.4 | 33.5 | 20.5 | 100 |
| No es jefe de hogar | 34.7 | 12.4 | 30.7 | 22.2 | 100 |
|  Nivel de educación (%) | | | | | |
| Ninguno | 26.1 | 18.3 | 19.5 | 36.2 | 100 |
| Primaria o secundaria | 34.9 | 13.4 | 24 | 27.8 | 100 |
| Preparatoria | 37.3 | 11.2 | 34.5 | 17.1 | 100 |
| Estudios técnicos | 33 | 14.3 | 35.8 | 16.9 | 100 |
| Profesional | 19.1 | 22.5 | 48.7 | 9.8 | 100 |
| No sabe o no responde | 50.3 | 22.6 | 19.5 | 7.7 | 100 |
|  Condición de ocupación (%) | | | | | |
| Ocupado | 30.9 | 14.8 | 36.8 | 17.5 | 100 |
| Desocupado | 32.8 | 10.7 | 15.9 | 40.7 | 100 |
| Estudiante | 46.9 | 7.5 | 19.6 | 26 | 100 |
| Labores del hogar | 34.7 | 13.6 | 17.1 | 34.7 | 100 |
| Jubilado/pensionado | 3.1 | 53.7 | 39.7 | 3.5 | 100 |
| Incapacitado permanente | 10.2 | 19.6 | 17.3 | 52.9 | 100 |

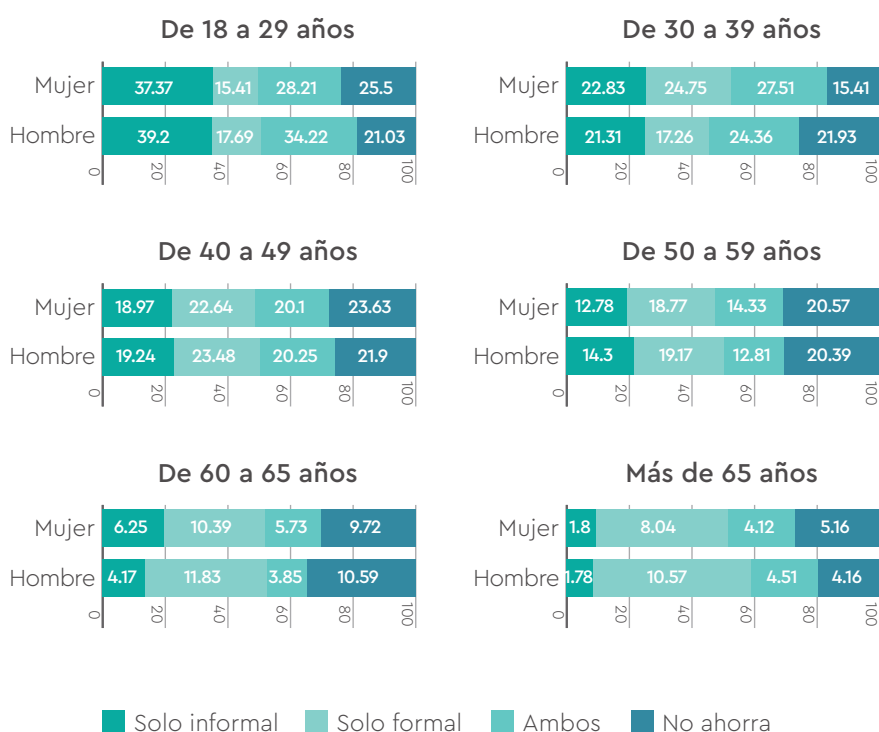
Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIF 2018.

Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (79,096,971 personas).
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. Ver Anexo.

La gráfica 1.5 muestra la distribución del ahorro por género y grupo de edad. En ella, es posible observar que las mayores diferencias en cuanto al ahorro por género se presentan entre las personas de 30 a 39 años, con 85% de mujeres que reportaron ahorrar respecto a 78% de hombres. Por condición de ocupación y género, destaca el mayor porcentaje de mujeres ocupadas que ahorran (86%) comparadas con el porcentaje de hombres ocupados (80%), mientras que lo opuesto ocurre para los desocupados (con 58% de mujeres que ahorran y 62% de hombres), los estudiantes (70% para mujeres y 79% para hombres) y las personas que se ocupan de las labores del hogar (65% mujeres y 81% hombres). Para los jubilados o pensionados no existen diferencias significativas entre hombres y mujeres, mientras que para los incapacitados permanentes, los porcentajes se revierten nuevamente con más mujeres que ahorran (53%) comparadas con los hombres (42%).

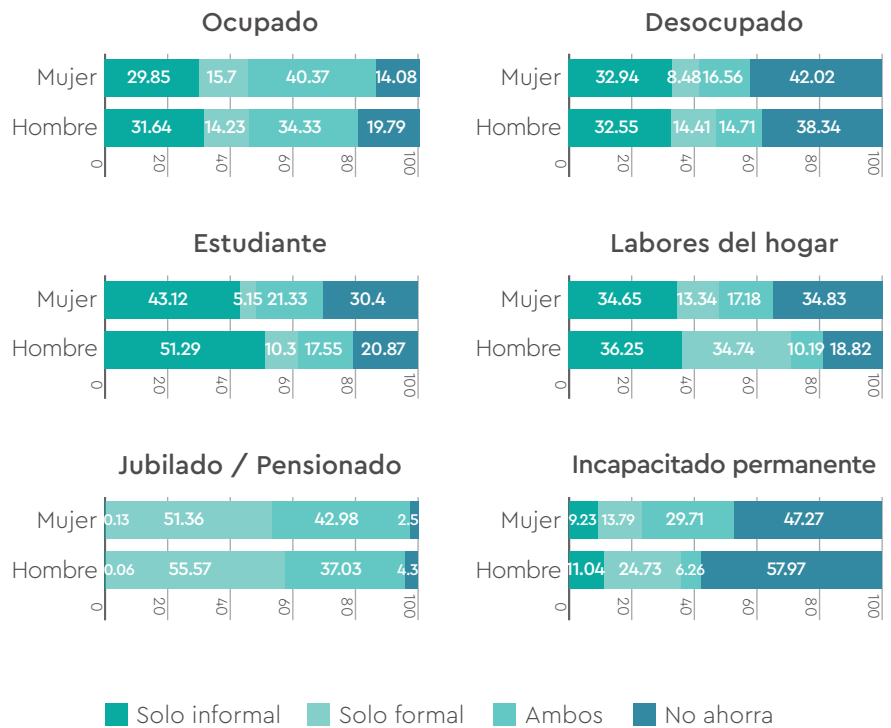
GRÁFICA 1.5
Distribución del ahorro, según el género y grupo de edad



Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIF 2018.
Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (79,096,971 personas).
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

En cuanto a la condición de género y condición de ocupación, la gráfica 1.6 muestra que el uso de instrumentos de ahorro informales es mucho más importante para estudiantes hombres (51%) que para estudiantes mujeres (43%). Los hombres reportaron ahorrar con instrumentos formales más que las mujeres en todas las condiciones de ocupación excepto en el caso de los ocupados.

GRÁFICA 1.6
Distribución del ahorro según género y condición de ocupación (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con información de la ENIF 2018.
Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (79,096,971 personas).
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

El ahorro según las condiciones laborales y de ingreso de los mexicanos

Uno de los hallazgos centrales del presente estudio es que las condiciones laborales son un importante determinante de los patrones de ahorro de los mexicanos. La tabla 1.2 presenta la distribución del ahorro según las principales características de

las personas ocupadas entre 18 y 70 años. Por actividad, los empleados u obreros son los que más ahorran en instrumentos formales (18.1%), seguidos de los patrones o empleadores (15.6%). El ahorro con instrumentos informales es más utilizado por trabajadores sin pago, jornaleros o peones y trabajadores por su cuenta (40.5%, 40.8% y 40.0% respectivamente). En conjunto, el 87.5% de los empleados u obreros y el 87.1% de los patrones o empleadores reportan usar algún instrumento para el ahorro.

Por rango de ingresos, la mayoría de las personas que no reciben ingresos (61.4%) así como aquellos que ganan entre 1,500 y 2,999 pesos mensuales (72.6%) declaró no ahorrar. La situación se revierte para los mexicanos que ganan a partir de 3,000 pesos mensuales que reportaron en su mayoría ahorrar. Para un rango de ingreso entre 3,000 y 7,999 pesos mensuales alrededor del 30% concentra sus ahorros en instrumentos formales, mientras que las personas que ganan a partir de 13,000 pesos mensuales declararon utilizar en mayor porcentaje instrumentos formales que instrumentos informales de ahorro.

De forma notoria, la periodicidad en la recepción de los ingresos influye en las decisiones de ahorro de los mexicanos al influir en las decisiones de corto o largo plazo que realizan las personas, incidiendo sobre aspectos conductuales (a discutir en la sección 2). Así, la encuesta revela que 78.8% de las personas que reciben ingresos de manera semanal ahorran, proporción menor que las personas que reciben ingresos quincenales (90.1%), mensual (90.0%) o anual (89.0%). Los trabajadores que reciben ingresos quincenales y mensuales ahorran en instrumentos formales e informales casi en la misma proporción. Respecto a la variabilidad del ingreso, la proporción de personas con ingresos fijos que ahorra en instrumentos formales es casi el doble que la de personas con ingresos variables. Asimismo, las personas con ingresos fijos que declararon no ahorrar son casi la mitad que las personas con ingresos variables.

TABLA 1.2
Distribución del ahorro, según las características laborales y de ingreso de la población ocupada de 18 a 70 años

| | Solo informal | Solo formal | Ambos | No ahorra | Total |
|--|---------------|-------------|--------|-----------|--------|
| ⚙ Actividad (%) | | | | | |
| Trabajador(a) sin pago | 40.5 | 9.7 | 22.8 | 27.1 | 100 |
| Empleado(a) u obrero(a) | 25.1 | 18.1 | 44.3 | 12.5 | 100 |
| Jornalero(a) o peón | 40.8 | 8.6 | 10.9 | 39.7 | 100 |
| Trabajador por su cuenta (no contrata trabajadores) | 40 | 9.8 | 28.1 | 22.2 | 100 |
| Patrón o empleador | 33.2 | 15.6 | 38.3 | 12.9 | 100 |
| 💰 Ingresos de los ocupados | | | | | |
| Ingreso mensual promedio (pesos)* | 10.521 | 21.139 | 13.686 | 13.787 | 13.868 |
| 📊 Rangos de ingresos (%) | | | | | |
| No recibe ingresos | 13.6 | 20.3 | 27.5 | 38.6 | 100 |
| Hasta 1.499 | 39.5 | 12.6 | 26 | 21.9 | 100 |
| De 1.500 a 2.999 | 40.2 | 9.7 | 22.7 | 27.4 | 100 |
| De 3.000 a 4.999 | 36.9 | 11.4 | 30.4 | 21.4 | 100 |
| De 5.000 a 7.999 | 31.1 | 14 | 41.1 | 13.9 | 100 |
| De 8.000 a 12.999 | 22.2 | 17.7 | 52.5 | 7.6 | 100 |
| De 13.000 a 20.000 | 13.2 | 19 | 62.8 | 5 | 100 |
| Más de 20.000 | 14 | 28.4 | 51.1 | 6.5 | 100 |
| No responde | 21.3 | 27.7 | 30.1 | 20.9 | 100 |
| 📅 Periodicidad de ingreso (%) | | | | | |
| A la semana | 40.3 | 10.3 | 28.2 | 21.2 | 100 |
| A la quincena | 18.7 | 18.1 | 53.4 | 9.9 | 100 |
| Al mes | 19.2 | 19.7 | 51.1 | 10 | 100 |
| Al año | 59 | 4.9 | 25.1 | 11 | 100 |
| 📈 Variabilidad del ingreso (%) | | | | | |
| Fijo | 24.2 | 18 | 46.3 | 11.5 | 100 |
| Variable | 37.2 | 10.6 | 31.7 | 20.5 | 100 |
| 💳 Forma de pago (%) | | | | | |
| Cuenta/tarjeta de nómina | - | 27.2 | 72.9 | - | 100 |
| Cheque | 42.8 | 12.9 | 31.3 | 13.1 | 100 |
| Efectivo | 46.1 | 7.7 | 21.8 | 24.5 | 100 |
| Vales o tarjeta de despensa | 3.1 | 21.8 | 74.5 | 0.6 | 100 |
| Otro | 15.9 | 28.1 | 30.4 | 25.6 | 100 |
| 🛡 Tiene seguro de salud por parte de su trabajo (%) | | | | | |
| Sí | 12.5 | 24.1 | 57.2 | 6.2 | 100 |
| No | 43.4 | 8.5 | 23.3 | 24.9 | 100 |

Fuente:

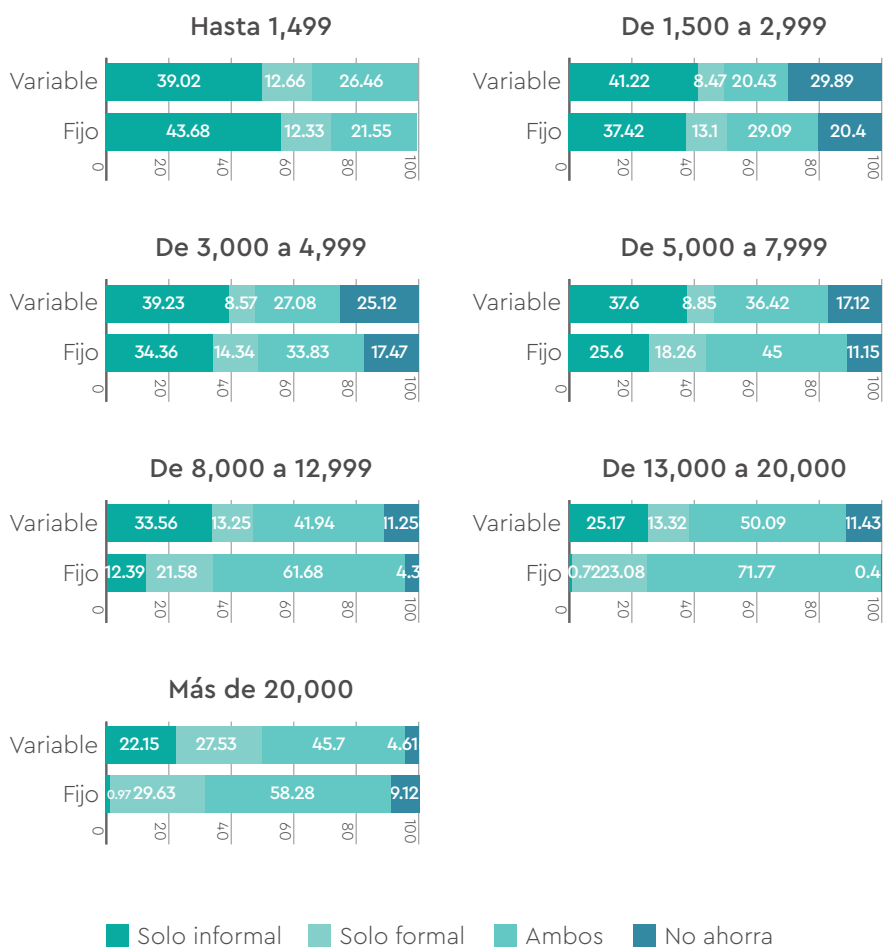
Elaboración propia con información de la ENIF 2018.

Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (79,096,971 personas).
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Con relación a la forma de pago, destaca la reducida proporción de trabajadores que ahorran en mecanismos formales entre los que reciben sus ingresos mediante cheque (12.9%) o efectivo (7.7%). Finalmente, el hecho de tener acceso a un seguro médico como beneficio laboral parece estar relacionado con las decisiones de ahorro: 93.8% de los trabajadores que tienen seguro médico ahorran, frente al 75.1% de quienes no tienen seguro (en gran medida debido al régimen del seguro social). De igual manera, los que tienen seguro ahorran tres veces más en instrumentos formales que los que no tienen seguro.

La gráfica 1.7 muestra de manera contundente que, dentro de cada categoría salarial, la variabilidad del ingreso es una variable determinante de las decisiones de ahorro de las y los mexicanos.

GRÁFICA 1.7
Distribución del ahorro según rango y variabilidad de los ingresos mensuales (Porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIF 2018.
Segmento poblacional objetivo: Población ocupada adulta de 18 a 70 años (53,716,585 personas).
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías (Ver el Anexo C).

Participación en el ahorro según la tenencia de activos y toma de decisiones en el hogar

En línea con la literatura, la toma de decisiones del hogar y la tenencia de activos incide en las decisiones de ahorro para el caso de México. En la tabla 1.3 se observa que, de acuerdo con la ENIF, existe una mayor proporción de personas que no ahorran (29.7%) entre las personas que no toman decisiones de gasto y ahorro en el hogar, comparadas con quienes toman las decisiones solos (21.1%) y de forma conjunta con otros miembros del hogar (20.4%). Por su parte, las personas que no toman decisiones de gasto y ahorro en el hogar utilizan instrumentos formales en menor proporción (9.5%) comparado con quienes toman decisiones en conjunto (17.4%).

En lo que respecta a la tenencia de propiedades (vivienda, automóviles, terrenos, etc.), la proporción de propietarios que ahorra es mayor (83.3%), comparados con los que no son propietarios (74.3%). Asimismo, los no propietarios utilizan más instrumentos informales (35.2%) comparados con los propietarios (26.9%).

TABLA 1.3
Distribución del ahorro, según la tenencia de activos y toma de decisiones de la población de 18 a 70 años

| | Solo informal | Solo formal | Ambos | No ahorra | Total |
|--|---------------|-------------|-------|-----------|-------|
| 👤 ¿Quién toma las decisiones de gasto y ahorro? (%) | | | | | |
| Solo usted | 27.6 | 17.4 | 34 | 21.1 | 100 |
| Usted y otra(s) persona(s) del hogar | 31.5 | 15.3 | 32.7 | 20.4 | 100 |
| Otra(s) persona(s) del hogar | 39.5 | 9.5 | 21.3 | 29.7 | 100 |
| 🏠 Es dueño de alguna propiedad (%) | | | | | |
| Es propietario | 26.9 | 18.1 | 38.4 | 16.7 | 100 |
| No es propietario | 35.2 | 12.8 | 26.3 | 25.7 | 100 |

Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIF 2018.
Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (79,096,971 personas).
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

El ahorro según el conocimiento financiero y la confianza en las instituciones financieras

Otro aspecto importante es la relación entre el ahorro y el nivel de alfabetización financiera de las personas. De acuerdo con datos de la ENIF 2018, el 82% de las personas que respondieron de forma correcta tres preguntas relacionadas con el cálculo de la tasa de interés simple, interés compuesto e inflación, ahorran; en contraste con el 60.3% para las personas que respondieron incorrectamente a dichas preguntas.

| | Solo informal | Solo formal | Ambos | No ahorra | Total |
|---|---------------|-------------|-------|-----------|-------|
| 📖 Conoce los conceptos de inflación, riesgos y diversificación (%) | | | | | |
| Todas correctas | 31.9 | 15.1 | 35 | 18 | 100 |
| Dos correctas | 32.5 | 14 | 31.2 | 22.3 | 100 |
| Una correcta | 28.5 | 17.9 | 25.1 | 28.5 | 100 |
| Todas incorrectas | 21.4 | 21.3 | 17.6 | 39.7 | 100 |
| 📝 Tomó algún curso sobre ahorros, presupuesto o el uso responsable del crédito (%) | | | | | |
| Sí | 23.8 | 17.2 | 51.9 | 7.3 | 100 |
| No | 32.1 | 15.1 | 30.1 | 22.8 | 100 |
| ⬆️⬆️ Lleva presupuesto de ingresos y gastos (%) | | | | | |
| Sí | 30.3 | 16 | 41.8 | 11.9 | 100 |
| No | 32 | 14.8 | 26.5 | 26.7 | 100 |
| ❓ El motivo por el cual no tiene un producto financiero es porque desconfía (%) | | | | | |
| Desconfianza no es un factor para no tener servicios financieros | 30.57 | 15.66 | 32.7 | 21.07 | 100 |
| Desconfía de alguna institución financiera | 41.15 | 10.12 | 21.86 | 26.86 | 100 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIF 2018.

Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (79,096,971 personas).

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

De igual manera, un mayor porcentaje de personas que tomaron algún curso sobre ahorros, presupuesto o uso responsable del crédito, utiliza instrumentos de ahorro (92.7%), en contraste con quienes no tomaron ningún curso (77.2%). Adicionalmente, un mayor porcentaje de los mexicanos que llevan un presupuesto de

TABLA 1.4
Distribución del ahorro según conocimientos financieros de la población de 18 a 70 años

ingresos y gastos ahorra (88.1%), respecto a los que no lo llevan (73.3%). Nuevamente apuntando a la importancia del apoyo en la generación de un plan individual y familiar de ahorro, como un posible impulsor del ahorro financiero en el país.

Finalmente, la confianza en los servicios financieros es un determinante del uso de instrumentos financieros formales. En este contexto, la ENIF permite medir la confianza mediante el análisis del número de personas que respondió que no tiene una cuenta de ahorro, un crédito, seguro o Afore debido a que no confía en las instituciones financieras. De acuerdo con dicha encuesta, el 41.15% de los mexicanos que desconfían en las instituciones financieras ahorra solo en instrumentos informales contra el 30.57% para los que confían, mientras que la probabilidad de no ahorrar si desconfías en las instituciones financieras es 6.7% mayor que si confías en las mismas. Finalmente, el ahorro en instrumentos formales se reduce de 15.66% para los que confían en las instituciones financieras a 10.12% para los que no confían.








Participación en el ahorro para el retiro según las características de la persona y del hogar

En lo que respecta al ahorro para el retiro, de acuerdo con la ENIF 2018, a nivel nacional 39.5% de personas adultas reportaron estar registrados en una Afore, 55.6% no estar registradas y 4.8% no sabe si está o no registrado. El porcentaje de personas que tiene Afore es mucho mayor para habitantes de las zonas urbanas (47.4%) en contraste con los habitantes de zonas rurales (24.8%). Así mismo, la región que tiene un mayor porcentaje de personas con Afore es el Noroeste (58.4%) y la que tiene el menor porcentaje es el Sur (28.8%). Mientras que por rango de edad, las personas entre 30 y 39 años son quienes están registrados en una Afore en mayor proporción (52.7%). Finalmente, según la posición en el hogar, el 50% de los jefes de hogar declaró estar registrado en una Afore comparado con 32.4% para los demás miembros.

En cuanto al género, una mayor proporción de hombres declaró estar registrado en una Afore (49.0%) en comparación con las mujeres (31.0%). Dicha variabilidad impone un gran reto para el sistema de ahorro mexicano, al mismo tiempo que subraya el impacto de la participación en el mercado laboral en la determinación del ahorro para el retiro. En este sentido trabajar por una mayor inclusión laboral de las mujeres resulta clave para asegurar una pensión digna para ellas.

TABLA 1.5

Ahorro para el retiro, según sus características sociodemográficas de la población de 18 a 70 años

| | Tiene Afore | No tiene Afore | No sabe si tiene Afore | Total |
|---|-------------|----------------|------------------------|---------|
|  Zona (%) | 39.5 | 55.6 | 4.8 | 100 |
| Urbano | 47.4 | 47.7 | 4.8 | 100 |
| Rural | 24.8 | 70.4 | 4.8 | 100 |
|  Región (%) | | | | |
| Noroeste | 58.4 | 36.8 | 4.8 | 100 |
| Noreste | 51.4 | 44.1 | 4.5 | 100 |
| Occidente y Bajío | 37 | 59.4 | 3.7 | 100 |
| Ciudad de México | 47 | 48.1 | 5 | 100 |
| Centro Sur y Oriente | 32.5 | 62 | 5.6 | 100 |
| Sur | 28.8 | 66.1 | 5.1 | 100 |
|  Género (%) | | | | |
| Hombre | 49 | 45.5 | 5.5 | 100 |
| Mujer | 31 | 64.8 | 4.2 | 100 |
|  Edad (%) | | | | |
| Edad promedio | 39 años | 40 años | 38 años | 40 años |
| 18 a 29 años | 30.4 | 63.3 | 6.4 | 100 |
| 30 a 39 años | 52.7 | 43.4 | 3.9 | 100 |
| 40 a 49 años | 49 | 47.4 | 3.7 | 100 |
| 50 a 59 años | 40.9 | 53.6 | 5.5 | 100 |
| 60 a 65 años | 23.1 | 72.7 | 4.3 | 100 |
| Más de 65 años | 10.5 | 86.4 | 3.1 | 100 |
|  Posición en el hogar (%) | | | | |
| Jefe de hogar | 32.4 | 62.7 | 4.9 | 100 |
| No es jefe de hogar | 50 | 45.3 | 4.7 | 100 |
|  Nivel de educación (%) | | | | |
| Ninguno | 9.9 | 86 | 4.1 | 100 |
| Primaria o secundaria | 31.7 | 63.1 | 5.3 | 100 |
| Preparatoria | 43 | 51.8 | 5.2 | 100 |
| Estudios técnicos | 47.5 | 48 | 4.6 | 100 |
| Profesional | 57.1 | 39.1 | 3.8 | 100 |
| No sabe o no responde | 42 | 58 | 0 | 100 |
|  Condición de ocupación (%) | | | | |
| Ocupado | 48.8 | 45.7 | 5.5 | 100 |
| Desocupado | 26.4 | 70 | 3.6 | 100 |
| Estudiante | 7.3 | 91.1 | 1.6 | 100 |
| Labores del hogar | 15.3 | 80.9 | 3.8 | 100 |
| Jubilado/pensionado | 17.5 | 80.7 | 1.8 | 100 |
| Incapacitado permanente | 17.3 | 80.7 | 2 | 100 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIF 2018.

Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (79,096,971 personas).

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Según el nivel de educación, el 57.1% de los profesionistas declararon estar registrados en una Afore, seguidos por las personas con estudios técnicos (47.5%). Las personas que concluyeron únicamente primaria y/o secundaria son quienes más desconocen si están registrados en una Afore (5.3%).

En la tabla 1.6 se puede observar la caracterización de los ocupados, según si están o no registrados a una Afore. El grupo que reportó mayor proporción de registros son los empleados u obreros (61.8%), seguidos de los patrones o empleadores (44.2%). Los jornaleros o peones son quienes más desconocen si tienen este beneficio (8.3%).

Por rango de ingresos, como se muestra en la tabla 1.6, más del 70% de personas que ganan más de 13,000 pesos al mes reportan estar registradas en una Afore. Este porcentaje desciende hasta 16.8% para las personas que ganan hasta 1,499 pesos. Por su parte, alrededor de 61% de las personas que reciben sus ingresos con periodicidad quincenal o mensual reportan estar registradas a una Afore; para los que reciben ingresos semanales, esta cifra es menor en 20 puntos porcentuales.

Como se ha venido observando, la variabilidad del ingreso es determinante para los registros en las Afores. Mientras que el 64.1% de personas con ingreso fijo declaró tener Afore, solo 38.5% de las personas con ingreso variable tienen dicho beneficio. Análogamente, 81.2% de las personas que tienen seguro de salud como beneficio laboral están registrados en una Afore, cifra considerablemente mayor comparada con el 27.9% de las personas que no lo tienen. Dichas cifras destacan el rol de la formalidad laboral como clave para el ahorro para el retiro en México, destacando la necesidad de innovar en la cobertura del segmento laboral informal.

TABLA 1.6

Ahorro para el retiro, según sus características laborales y de ingreso de la población ocupada de 18 a 70 años

| | Tiene Afore | No tiene Afore | No sabe si tiene Afore | Total |
|--|-------------|----------------|------------------------|--------|
| ⚙ Actividad (%) | | | | |
| Trabajador(a) sin pago | 20.2 | 76.4 | 3.5 | 100 |
| Empleado(a) u obrero(a) | 61.8 | 32.4 | 5.9 | 100 |
| Jornalero(a) o peón | 26.8 | 65 | 8.3 | 100 |
| Trabajador por su cuenta (no contrata trabajadores) | 29.6 | 66 | 4.5 | 100 |
| Patrón o empleador | 44.2 | 53.1 | 2.8 | 100 |
| 💰 Ingresos de los ocupados | | | | |
| Ingreso mensual promedio (pesos)* | 15.963 | 11.557 | 13.22 | 13.868 |
| 📊 Rangos de ingresos (%) | | | | |
| No recibe ingresos | 22.4 | 72 | 5.6 | 100 |
| Hasta 1.499 | 16.8 | 79.1 | 4.2 | 100 |
| De 1.500 a 2.999 | 25.3 | 70.2 | 4.5 | 100 |
| De 3.000 a 4.999 | 43.8 | 50.1 | 6.1 | 100 |
| De 5.000 a 7.999 | 59.3 | 33.9 | 6.9 | 100 |
| De 8.000 a 12.999 | 66.8 | 27.6 | 5.6 | 100 |
| De 13.000 a 20.000 | 76.4 | 21.1 | 2.5 | 100 |
| Más de 20.000 | 72.8 | 22.2 | 5 | 100 |
| No responde | 55.4 | 39.2 | 5.4 | 100 |
| 📅 Periodicidad de ingreso (%) | | | | |
| A la semana | 41.9 | 53.1 | 5 | 100 |
| A la quincena | 61.7 | 29.5 | 8.9 | 100 |
| Al mes | 61.3 | 33.8 | 4.9 | 100 |
| Al año | 17.6 | 80.3 | 2.1 | 100 |
| 📈 Variabilidad del ingreso (%) | | | | |
| Fijo | 64.1 | 29.7 | 6.2 | 100 |
| Variable | 38.5 | 56.4 | 5.1 | 100 |
| 💳 Forma de pago (%) | | | | |
| Cuenta/tarjeta de nómina | 83 | 11.3 | 5.8 | 100 |
| Cheque | 52.9 | 34.3 | 12.8 | 100 |
| Efectivo | 33.9 | 60.9 | 5.2 | 100 |
| Vales o tarjeta de despensa | 91.2 | 3.6 | 5.2 | 100 |
| Otro | 50.7 | 49.3 | | 100 |
| 🛡 Tiene seguro de salud por parte de su trabajo (%) | | | | |
| Sí | 81.2 | 12.4 | 6.5 | 100 |
| No | 27.9 | 67.2 | 4.9 | 100 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIF 2018.

Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (79,096,971 personas).

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Prácticas, productos y destino del ahorro formal e informal

Otra información relevante que aporta la ENIF al estudio del ahorro en México, gira en torno a las características de los productos, las prácticas de ahorro, la tenencia de productos y el uso de ellos. Por ejemplo, de acuerdo con los resultados de la encuesta, sabemos que 65.7% de las personas que ahorran mediante instrumentos informales lo hacen guardando dinero en su casa, siendo este el mecanismo de ahorro informal más utilizado. Dicha proporción se hace aún mayor para quienes ahorran exclusivamente de manera informal (71.4%) y para las personas que viven en zonas rurales (69.0%). Los siguientes instrumentos de ahorro informal más importantes son la participación en tandas y en cajas de ahorro del trabajo o de conocidos (Tabla 1.7).

En el caso del ahorro formal, se debe distinguir la tenencia del uso de los instrumentos. Respecto a la tenencia, la proporción de personas que tienen cuentas o tarjetas de nómina alcanza al 52.5%, siendo el instrumento más frecuente a nivel nacional. En contraste, en las zonas rurales, el instrumento más frecuente es la cuenta o tarjeta para recibir apoyos del gobierno (39.8%). En cuanto al uso, el instrumento de ahorro formal más utilizado es el depósito a plazo fijo (80.1% a nivel nacional), seguido de la cuenta de ahorro (74.3% a nivel nacional).

TABLA 1.7
Características de prácticas y productos de ahorro formal e informal

| | Total | Urbano | Rural | Solo ahorro informal | Ahorro formal e informal |
|--|-------|--------|-------|----------------------|--------------------------|
| Ahorro informal (%) | | | | | |
| Prestando dinero | 10.7 | 10.9 | 10.4 | 9.9 | 11.5 |
| Comprando animales o bienes | 15 | 10.3 | 23.6 | 14.2 | 15.7 |
| Caja de ahorro del trabajo o de conocidos | 22.8 | 27.4 | 14.3 | 11.1 | 34.3 |
| Familiares o conocidos | 16.9 | 18.1 | 14.6 | 19.2 | 14.6 |
| Tanda | 35 | 36.7 | 31.8 | 36.2 | 33.8 |
| Guardó dinero en su casa | 65.7 | 63.9 | 69 | 71.4 | 60.1 |
| Ahorro formal – tenencia de productos (%) | | | | | |
| Cuenta de nómina | 52.5 | 61 | 31.6 | 47.4 | 54.9 |
| Cuenta de pensión | 8.8 | 10.6 | 4.6 | 13.8 | 6.5 |
| Cuenta para recibir apoyos de gobierno | 17.4 | 8.3 | 39.8 | 21.1 | 15.6 |
| Cuenta de ahorro | 36.2 | 37 | 34.3 | 29.4 | 39.4 |
| Cuenta de cheques | 3.3 | 4 | 1.4 | 3.6 | 3.1 |
| Depósito a plazo fijo | 2.4 | 2.7 | 1.6 | 1.3 | 2.9 |
| Fondo de inversión | 1.3 | 1.7 | 0.2 | 0.9 | 1.4 |
| Ahorro formal – uso de productos (%) | | | | | |
| Cuenta o tarjeta de nómina | 30.1 | 31.5 | 23.2 | 20.6 | 34 |
| Cuenta o tarjeta de pensión | 19.8 | 21.3 | 11.3 | 11.6 | 28 |
| Cuenta o tarjeta para recibir apoyos de gobierno | 11.2 | 11.4 | 11.1 | 4.8 | 15.3 |
| Cuenta de ahorro | 74.3 | 76.5 | 68.5 | 64.4 | 77.8 |
| Cuenta de cheques | 53.6 | 56 | 36.7 | 49.5 | 55.9 |
| Depósito a plazo fijo | 80.1 | 82.4 | 70.3 | 84.1 | 79.2 |
| Fondo de inversión | 26 | 73 | 100 | 75.5 | 73.6 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIF 2018.

Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (79,096,971 personas).

Notas: 1/ Los porcentajes suman más de 100% ya que las personas podían seleccionar más de una opción en cada pregunta, a excepción de la última sección en la que los porcentajes por columna sí suman 100%. 2/ Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

En cuanto al destino de los ahorros, a nivel nacional el destino más frecuente de los ahorros realizados con instrumentos informales es el gasto en comida, gastos personales o pago de servicios (39.4%). Mientras que, para los ahorros formales, la atención de emergencias e imprevistos (41.6%) son los usos más recurridos. Es de resaltar que menos del 1% de los ahorros con instrumentos informales se dedican al retiro o a la vejez a nivel nacional. Dichas proporciones son aún menores para el área rural.

TABLA 1.8
Destino de los
Ahorros

| | Total | | Urbano | | Rural | |
|---|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal |
| Destino de los ahorros (%) | | | | | | |
| Gastos de comida, personales o pago de servicios | 39.4 | 26 | 38.8 | 27 | 40.4 | 22.8 |
| Atender emergencias e imprevistos | 24.9 | 41.6 | 26.1 | 43.1 | 22.7 | 36.7 |
| Comprar, remodelar una casa; comprar terrenos, vehículos, joyas, animales, etc. | 19.1 | 19.1 | 18.9 | 18.2 | 19.6 | 22.1 |
| Gastos de salud | 12.4 | 9.9 | 10 | 9.1 | 16.7 | 12.7 |
| Gastos de educación | 15 | 16.9 | 15.6 | 17.2 | 13.9 | 15.9 |
| Pagar vacaciones o fiestas | 8 | 10.7 | 9.9 | 12 | 4.4 | 6.3 |
| Comenzar, ampliar u operar un negocio (materia prima, maquinaria y equipo) | 4.5 | 5.7 | 3.5 | 4.5 | 6.4 | 9.4 |
| Para la vejez o retiro | 0.8 | 2.4 | 1 | 2.8 | 0.4 | 1.3 |
| Otro | 0.4 | 0.7 | 0.5 | 0.6 | 0.2 | 1 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIF 2018.

Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (79,096,971 personas).
Notas: 1/ Los porcentajes suman más de 100% ya que las personas podían seleccionar más de una opción en cada pregunta, a excepción de la última sección en la que los porcentajes por columna sí suman 100%. 2/ Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Finalmente, analizando las razones por las que las personas no tienen una cuenta – como aproximación a otros productos financieros-, se observa que las respuestas varían según la región, el género y el rango de edad. Para las personas que viven en el área urbana, la principal razón por la que no tienen una cuenta es porque no la necesitan (29.2%) mientras que en el área rural es por ingresos insuficientes o variables (38.0%). Por rango de edad, para personas entre 18 y 29 años, la principal razón para no tener una cuenta es que no la necesitan, mientras que para personas de 30 o más años, la principal razón es que sus ingresos son insuficientes o variables.

TABLA 1.9

Razones para no tener una cuenta por grupo de edad

| | De 18 a 24 años | De 25 a 29 años | De 30 a 34 años | De 35 a 39 años | De 40 a 64 años | De 65 o más años |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| ! Razón por la que los mexicanos no tienen una cuenta (%) | | | | | | |
| La sucursal le queda lejos o no hay | 2.4 | 2.9 | 1.7 | 1.6 | 1.4 | 1.4 |
| Los intereses son bajos o las comisiones son altas | 2.8 | 4.5 | 6.4 | 10 | 4.9 | 4.7 |
| No confía en instituciones financieras o le dan mal servicio | 2.4 | 4.9 | 10.8 | 7.4 | 8.5 | 11.2 |
| Piden requisitos que no tiene | 13.1 | 9.9 | 9.9 | 9.8 | 9.6 | 10.1 |
| Prefiere otras formas de ahorro (tanda, guardar en su casa, etc.) | 8.4 | 6.3 | 7.3 | 6.9 | 6.7 | 1.2 |
| No la necesita | 36 | 37.9 | 22.5 | 23.2 | 22.2 | 20 |
| No le alcanza, sus ingresos son insuficientes o variables | 21.9 | 23.8 | 33.8 | 34.4 | 38.9 | 41.9 |
| No sabe qué es o cómo usarla | 7.7 | 6.1 | 5.3 | 2.6 | 4.4 | 7.7 |
| Otro | 5.2 | 3.8 | 2.3 | 4.1 | 3.2 | 1.7 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIF 2018.

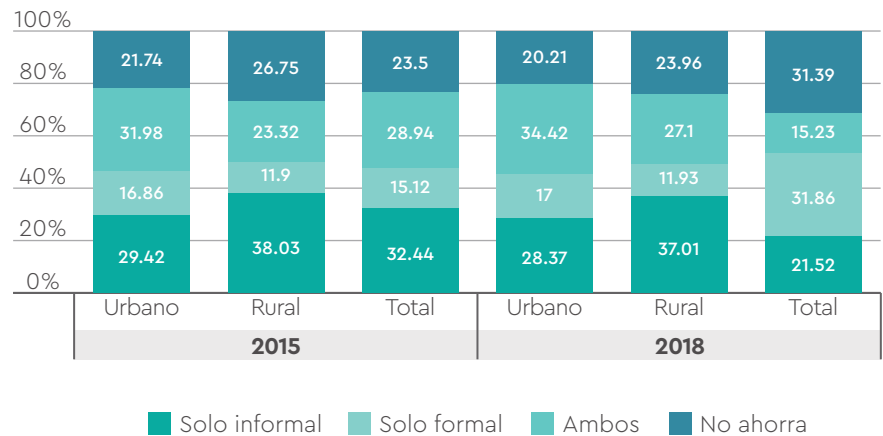
Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (79,096,971 personas).

Notas: 1/ Los porcentajes suman más de 100% ya que las personas podían seleccionar más de una opción en cada pregunta, a excepción de la última sección en la que los porcentajes por columna sí suman 100%. 2/ Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Variación de lo reportado entre la ENIF 2015 y la ENIF 2018

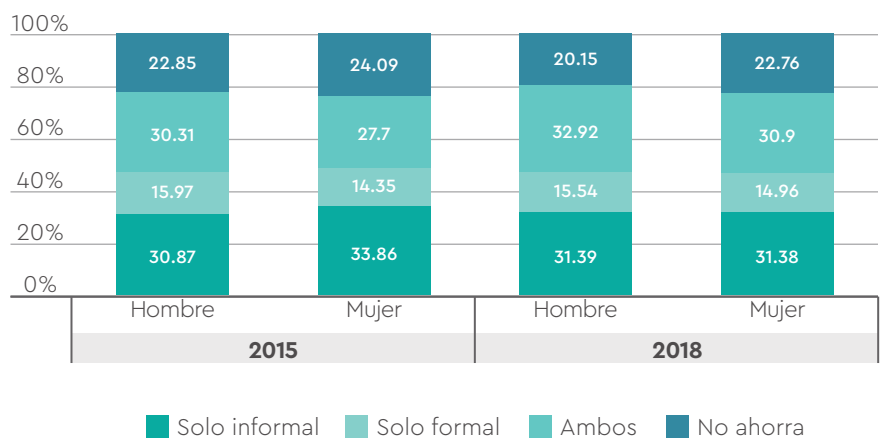
Finalmente resulta interesante comparar las diferencias entre los datos reportados por la ENIF 2018 (de la cual se desprende el análisis anterior) y la ENIF 2015. La comparación de las características sociodemográficas de las personas entre 18 y 70 años presentada en la gráfica 1.8, muestra que no se registraron cambios significativos en la distribución del ahorro entre 2015 y 2018. A nivel nacional, 24% de las personas no ahorraban en 2015, mientras que esta cifra se redujo en solo dos puntos porcentuales para 2018. Similar variación se observa para el área urbana (de 22% en 2015 a 20% en 2018), y para el área rural (de 27% en 2015 a 24% en 2018). Un panorama similar se observa en la distribución de ahorro por género, si bien registrando una variación menor en la composición de las respuestas (Gráfica 1.9).

GRÁFICA 1.8
Distribución del ahorro, según zona y año (Porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIF 2015 y de la ENIF 2018.
Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años: ENIF 2015: 76,157,088 personas; ENIF 2018: 79,096,971 personas.
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

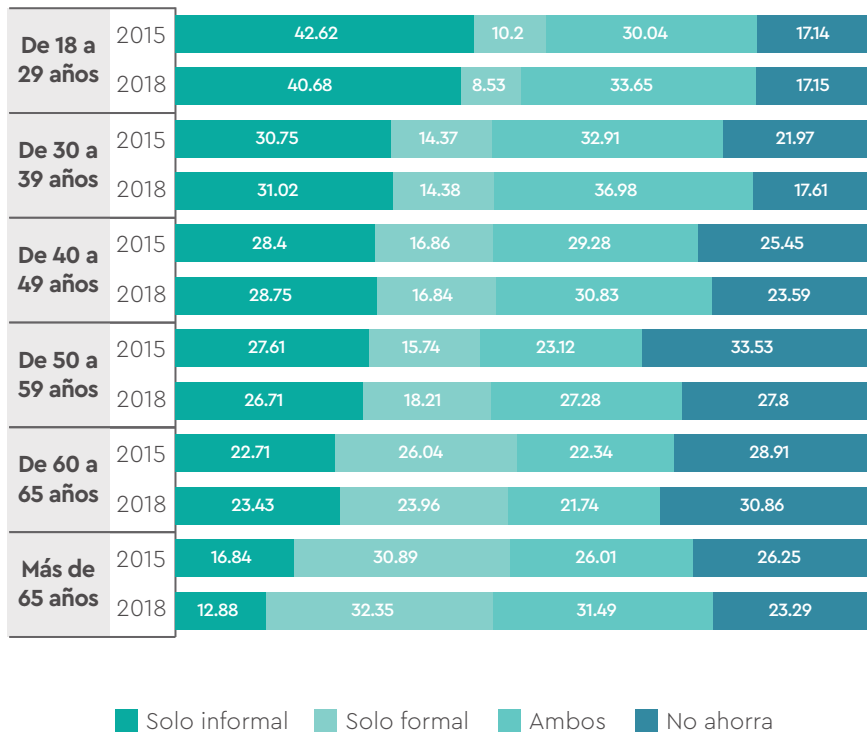
GRÁFICA 1.9
Distribución del ahorro, según género y año (Porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIF 2015 y de la ENIF 2018.
Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años: ENIF 2015: 76,157,088 personas; ENIF 2018: 79,096,971 personas.
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Por grupo etario, el mayor avance se observa entre los 50 y 59 años, con un crecimiento del porcentaje de personas que ahorraron de 66% en 2015 a 72% en 2018. Por otra parte, se observa que el ahorro formal creció entre 2015 y 2018 únicamente para los grupos de 50 a 59 años y de más de 65 años (Gráfica 1.10).

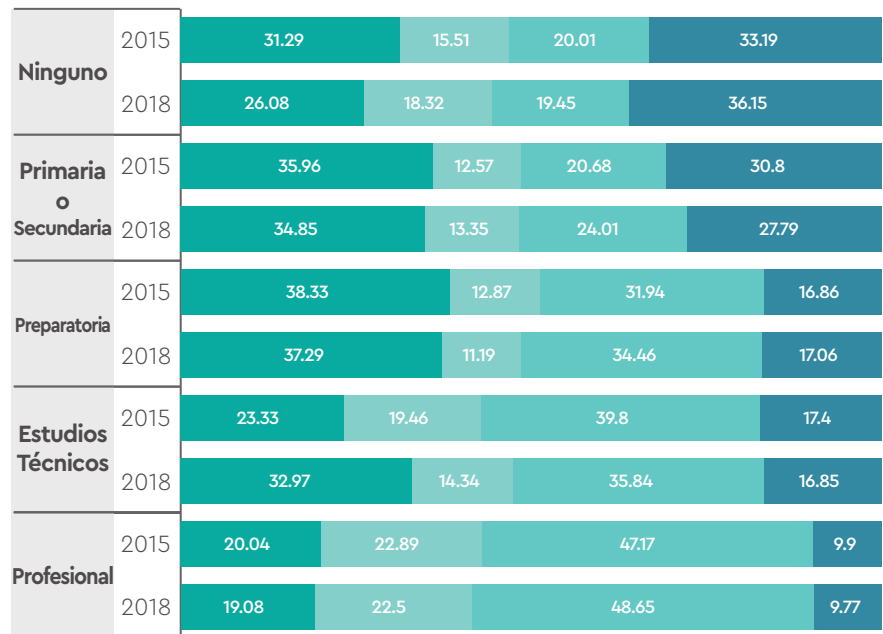
GRÁFICA 1.10
Distribución del ahorro, según edad y año (Porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIF 2015 y de la ENIF 2018.
Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años: ENIF 2015: 76,157,088 personas; ENIF 2018: 79,096,971 personas.
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Por su parte, por nivel de educación, se observa un avance en el porcentaje de personas que ahorraron con nivel de educación primaria o secundaria, que pasó de 69% en 2015 a 72% en 2018. Por el contrario, el porcentaje de personas sin ninguna educación que ahorra se redujo de 67% en 2015 a 64% en 2018 (Gráfica 1.11).

GRÁFICA 1.11
Distribución
del ahorro,
según nivel de
educación y año
(En porcentaje)

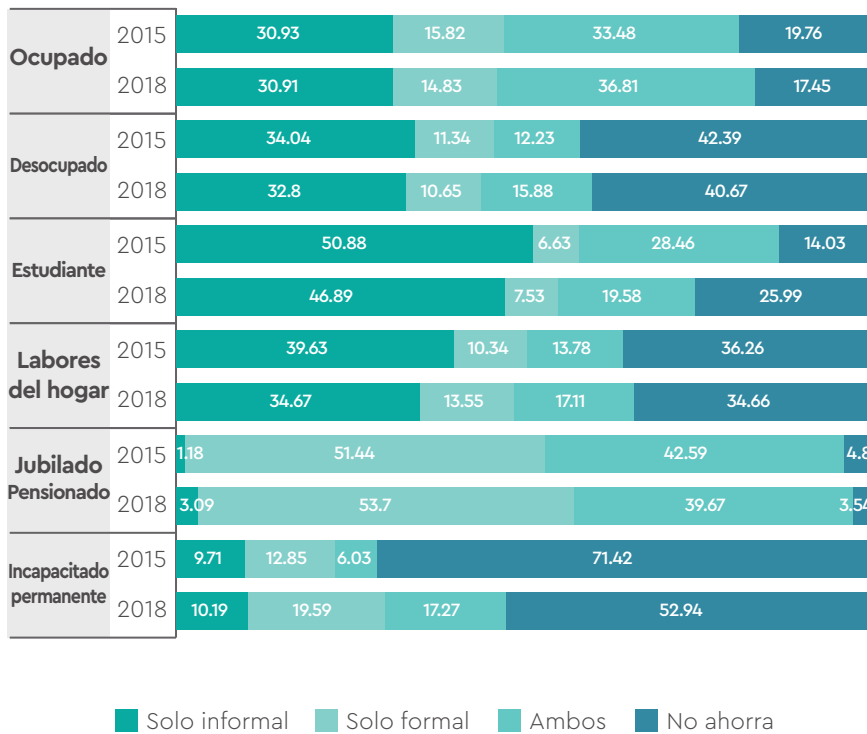


■ Solo informal ■ Solo formal ■ Ambos ■ No ahorra

Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIF 2015 y de la ENIF 2018.
Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años: ENIF 2015: 76,157,088 personas; ENIF 2018: 79,096,971 personas.
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Por condición de ocupación, destaca el importante avance en porcentaje de ahorradores dentro del grupo de incapacitados permanentes, que aumentó en 18 puntos porcentuales, pasando de 29% en 2015 a 47% en 2018. Por el contrario, el porcentaje de estudiantes que ahorraron se redujo de 86% en 2015 a 74% en 2018 (Gráfica 1.12).

GRÁFICA 1.12
Distribución del ahorro, según condición de ocupación y año (En porcentaje)



■ Solo informal ■ Solo formal ■ Ambos ■ No ahorra

Fuente:

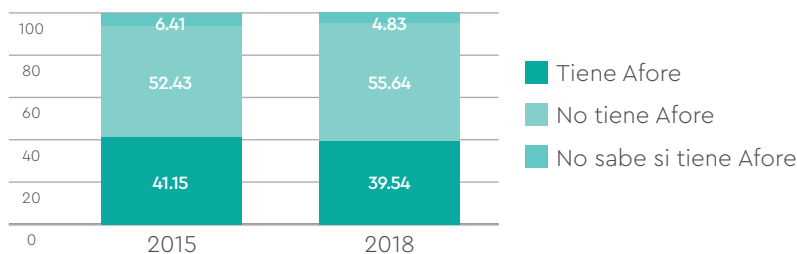
Elaboración propia con información de la ENIF 2015 y de la ENIF 2018.

Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años: ENIF 2015: 76,157,088 personas; ENIF 2018: 79,096,971 personas.

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

En lo que respecta al ahorro para el retiro, el porcentaje de personas registradas en una Afore se redujo marginalmente de 41% en el 2015 a 40% en el 2018 (Gráfica 1.13).

GRÁFICA 1.13
Ahorro para el retiro, por año (Porcentaje)



Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIF 2015 y de la ENIF 2018.

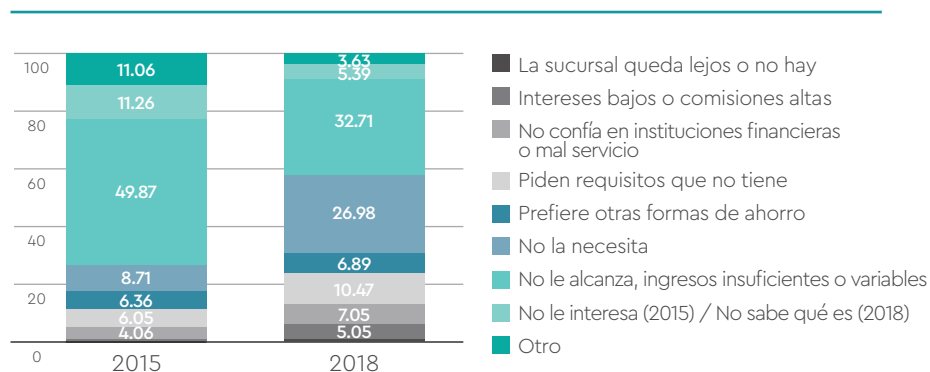
Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años: ENIF 2015: 76,157,088 personas; ENIF 2018: 79,096,971 personas.

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Finalmente, en relación con la razón principal por la que las personas no tienen una cuenta de ahorro, la Gráfica 1.14 muestra una importante variación en la distribución de las respuestas. El porcentaje de personas que no tienen una cuenta porque sus ingresos son insuficientes o variables pasó del 50% en 2015 a 33% en 2018. Por su parte, la razón que observó un mayor crecimiento fue "No necesito una cuenta", que pasó de 9% en 2015 a 27% en 2018. Mientras que el porcentaje de personas que no tienen un instrumento formal de ahorro porque desconfían de las instituciones financieras pasó de 4% en 2015 a 7% en el 2018.

En suma, si bien la evidencia aquí presentada sustenta la importancia de la teoría del ciclo de vida como determinante del ahorro de las personas, los datos revelados por la ENIF demuestran que las condiciones del mercado laboral mexicano- en especial el alto nivel de informalidad y de variabilidad en el ingreso- actúan como barreras centrales al ahorro, determinando en gran parte una alta dependencia en instrumentos informales. Dicho resultado resulta relevante ya que genera un círculo vicioso en el que el ahorro para el retiro se vuelve un privilegio de los trabajadores formales, quedándose atrás aquellos pertenecientes a la fuerza laboral informal, con ingresos variables. Más aún, la baja participación de las mujeres impacta de forma importante también su ahorro para el retiro.

GRÁFICA 1.14
Razón por la que no tiene una cuenta, por año (Porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIF 2015 y de la ENIF 2018.
Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años: ENIF 2015: 76,157,088 personas; ENIF 2018: 79,096,971 personas.
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Una vez consideradas las barreras estructurales al ahorro, se procede a hacer una revisión de la literatura de sesgos conductuales para el ahorro en el caso de México.

CAPÍTULO II.

BARRERAS CONDUCTUALES AL AHORRO PARA EL RETIRO EN MÉXICO

De acuerdo con la Teoría del Ciclo de Vida de Modigliani, el ahorro para el retiro es producto de la acumulación de recursos durante las etapas de nuestra vida laboral. En dicha Teoría, los individuos se plantean el objetivo central de suavizar su consumo en los diferentes periodos para optimizar así la distribución de los recursos a lo largo de su vida. Por ejemplo, si recibiéramos hoy un premio por haber participado en una lotería de 100 mil pesos, en lugar de pensar en gastarlos inmediatamente, lo que haríamos sería distribuir el gasto en diferentes periodos de tiempo para aumentar nuestro consumo en determinada proporción en años futuros, o bien, a lo largo de nuestra vida.

Es decir, la Teoría del Ciclo de Vida argumenta que el consumo de los individuos no está directa (y únicamente) ligado a su ingreso presente, sino que las personas son capaces de adaptar sus patrones de consumo a lo largo de su vida. Para llegar a dicha conclusión, la teoría supone que las personas son capaces de estimar la riqueza y el ingreso total que tendrán a lo largo de su vida, tomando en cuenta: el ingreso corriente, el capital actual y el valor presente de los ingresos futuros (incluso herencias, premios u otros ingresos imprevistos). Así mismo, la teoría requiere que las personas sean capaces de seleccionar un patrón de consumo en línea con el cálculo de su ingreso permanente (Statman 2017).

Es fácil argumentar que pocas personas son capaces de realizar los cálculos y comportarse tal como supone dicha teoría. De hecho, la economía del comportamiento, que es la parte de la economía que estudia la naturaleza irracional de las decisiones humanas, ha encontrado evidencia que soporta la dificultad de mantener

los supuestos de la Teoría del Ciclo de Vida en el mundo real. En primer lugar, existe evidencia de que el consumo es muy sensible al ingreso corriente de las personas (Thaler 1990). Además, las diferentes formas de riqueza del ciclo de vida (ingresos corrientes, capital actual e ingresos futuros) parecen no ser intercambiables o fungibles como la teoría sugiere, por el contrario, algunas formas de riqueza resultan más atractivas para consumir que otras.

La economía del comportamiento ha avanzado conceptos centrales para analizar las tentaciones de consumo que enfrentan los seres humanos en las distintas etapas de su vida. Uno de esos conceptos claves es el denominado: contabilidad mental (Tahler 1999). De acuerdo con Tahler (1999), la contabilidad mental es el conjunto de operaciones que utilizan las personas y los hogares para organizar, evaluar y dar seguimiento a sus actividades financieras al agrupar sus fondos en diferentes "canastas" con base en las cuales los individuos deciden la naturaleza de sus gastos. Al respecto, varios experimentos,³ muestran que los individuos tienden a asignarle un valor distinto al dinero dependiendo de la canasta de la que provenga, por ejemplo el dinero que recibimos como parte de nuestro ingreso corriente suele utilizarse en los gastos del día a día, mientras que la probabilidad de destinar bonos o premios al ahorro o consumos de lujo o viajes es mayor (Tahler 1999).

Aunque la categorización mental del dinero resulta útil a los hogares para la toma de decisiones de consumo, también puede llevar a errores o sesgos sistemáticos, pues la forma en la que se etiquetan los fondos influye en las preferencias de consumo (Sussman y Zhang, 2018). Uno de los casos principales en los que dicho fenómeno resulta problemático es en la capacidad de los individuos de alcanzar sus metas de ahorro para el retiro.

En el caso del ahorro para el retiro, una de las implicaciones de la contabilidad mental es que, al no tener un rubro etiquetado como tal, las personas no ahorran para su retiro aun cuando desearían y podrían hacerlo. Adicional a la no fungibilidad del dinero (antes descrita), la impaciencia de la mayoría de las personas- que tienden a preferir las recompensas más próximas a mejores recompensas lejanas en el tiempo- aumenta la tentación al consumo en el presente provocando que no se destinen suficientes fondos al ahorro para el retiro. El esfuerzo para evitar y controlar el impulso de gastar en el presente y, destinar este dinero al ahorro para el retiro, genera un costo mental para las personas, el cual puede derivarse en problemas de autocontrol. Es decir, al momento de canjear el premio de la lotería de 100 mil pesos, no solo se genera la tentación de gastar el dinero lo antes posible, sino que además el esfuerzo de no hacerlo consume energía, auto control y fuerza de voluntad.

3. Véase Levav y McGraw (2009) para un interesante ejemplo de cómo la indemnización por fallecimiento de la pareja se gasta más en bienes esenciales que en bienes de lujo, comparado con otros tipos de ingreso imprevistos.

De acuerdo con Kahneman y Tversky (1979) y Thaler (1988), podemos entender las decisiones financieras de las personas como si fueran el resultado del conflicto entre dos puntos de decisión, o conjuntos de preferencias. Por un lado, las preferencias de un individuo racional, calculador y capaz de optimizar su utilidad en el largo plazo (como el que supone la teoría del ciclo de vida) y, por otro, el de un individuo impulsivo, que piensa sistemáticamente en el corto plazo. Además de los factores antes mencionados (la contabilidad mental, la impaciencia y la necesidad de autocontrol), existe una serie de sesgos del comportamiento adicionales que afectan el cómo se resuelve dicho conflicto interno.

En este contexto y partiendo de los hallazgos de la economía del comportamiento, la presente sección tiene el objetivo de hacer una revisión de los principales sesgos conductuales que afectan el comportamiento entorno al ahorro para el retiro. Para ello se analiza la literatura, aplicándola al contexto mexicano a partir de una serie de encuestas realizadas por la Amafore. En conjunto con un mejor entendimiento de las barreras estructurales que dificultan el ahorro para el retiro en México (analizadas en la sección previa), entender las barreras conductuales, resulta clave para transformar la forma en la que hoy ahorran para el retiro la mayoría de los mexicanos.

OBJETIVO Y METODOLOGÍA

El objetivo principal del presente apartado es definir los sesgos conductuales relacionados con el ahorro para el retiro y las Afores, para determinar así posibles herramientas e intervenciones que permitan incentivar el ahorro para el retiro en México. Para ello se llevó a cabo un análisis basado en estadística descriptiva utilizando como insumo las encuestas realizadas por Amafore de 2011 a 2015 (Tabla 2.1).

TABLA 2.1
Encuestas
realizadas por
Amafore (2011-
2015) para el análisis
de los sesgos
conductuales

| Encuesta | Población meta | Año |
|--|----------------------------|------|
| Ahorro y Futuro: ¿Cómo piensan los mexicanos? | Público en general | 2011 |
| Ahorro y Futuro: ¿Cómo piensan los estudiantes universitarios? | Estudiantes | 2012 |
| Ahorro y Futuro: ¿Cómo viven el retiro los mexicanos? | Personas mayores a 60 años | 2013 |
| Ahorro y Futuro: ¿Cómo se preparan los mexicanos para su retiro? | Público en general | 2014 |
| Ahorro y Futuro: Una Perspectiva de Género | Público en general | 2015 |

De las encuestas mencionadas, se analizaron los reactivos correspondientes a preguntas de confianza, entendimiento del sistema de ahorro para el retiro, situación hacia el ahorro y preguntas que permiten captar sesgos del comportamiento en los individuos. A partir de dichos reactivos se determinaron los sesgos cognitivos a analizarse mediante las encuestas:

- Sesgo de optimismo y exceso de confianza
- Sesgo de mejor que el promedio
- Sesgo al presente
- Comportamientos sociales
- Aversión al riesgo
- Sesgo de justificación del sistema

Considerando dichos sesgos, se realizó una revisión de la literatura con el objetivo de determinar sus posibles efectos en la toma de decisiones de ahorro para el futuro de los mexicanos.

Es importante mencionar que las encuestas no son comparables entre sí, debido a que fueron realizadas utilizando distintas metodologías, dirigidas a distintos públicos objetivo y presentan fraseos distintos de las preguntas. Por tal motivo, los resultados de las encuestas deben considerarse como radiografías de un momento en el tiempo, cuyas conclusiones aplican para el grupo poblacional específico para el que fue diseñada la encuesta. A pesar de las limitaciones anteriores, se identificaron algunas preguntas que, aunque no son estrictamente comparables, permiten inferir algunas consistencias y diferencias en el tiempo.

Las encuestas permiten observar el comportamiento y percepción en torno al ahorro para el retiro por grupo de edad, género, nivel socioeconómico y en algunos casos por área rural o urbana. La información recabada es muy valiosa ya que permite observar diferencias entre grupos respecto a los sesgos del comportamiento relacionado con el ahorro para el retiro en México.

SESGOS DEL COMPORTAMIENTO Y AHORRO PARA EL RETIRO EN MÉXICO:

Uno de los prerrequisitos para el uso de instrumentos financieros radica en la confianza en las instituciones que los proveen. De forma adicional resulta central que los ahorradores tengan un modelo mental claro de qué son las Afores, cómo funcionan, qué beneficios pueden derivar de la mismas, así como las ventajas de ahorrar en ellas en contraste con otros instrumentos formales e informales de ahorro. Tanto la confianza, como la presencia (o no) de un modelo mental claro de las Afores en la mente de los mexicanos resultan precondiciones al ahorro para el retiro mediante dicho instrumento.

LA CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS COMO PRERREQUISITO AL AHORRO FINANCIERO

La confianza puede ser entendida como una decisión⁴ que surge a partir de un proceso de maximización de la utilidad de un individuo racional. Dicha decisión, depende de la interacción del individuo con el medio que lo rodea, al traducir experiencias, información y estímulos en la decisión de confiar o no en un tercero o en una institución.

De acuerdo con Zak y Knack (2001, p. 296) la confianza depende del contexto social, económico e institucional en que las transacciones suceden. En el contexto de un mercado, la confianza es necesaria para que exista una cooperación exitosa, entre individuos con necesidades e intereses similares (Zak & Knack, 2001). La confianza, necesaria para realizar una transacción comercial con otro agente puede basarse en la existencia de intereses y objetivos del otro que se alinean con los nuestros. Sin embargo, existen situaciones donde los intereses reales de los individuos pueden permanecer ocultos o no ser claros. En especial, la presencia de problemas de información como la selección adversa y el riesgo moral magnifican el riesgo de confiar en un tercero.

4.

En el contexto de la Teoría de la Elección Racional (ver: Resnik 2008).

Así mismo, la presencia de altos niveles de incertidumbre en algunos mercados donde las transacciones suelen ocurrir en distintos momentos en el tiempo -notoriamente el mercado financiero- aumentan el costo percibido de confiar en un tercero. De forma contraria, entre mayor sea la interacción con un individuo o institución y más información tengamos sobre el mismo, menor resulta el costo de confiar. Resalta así, el impacto de la información en la construcción de confianza entre individuos e instituciones.

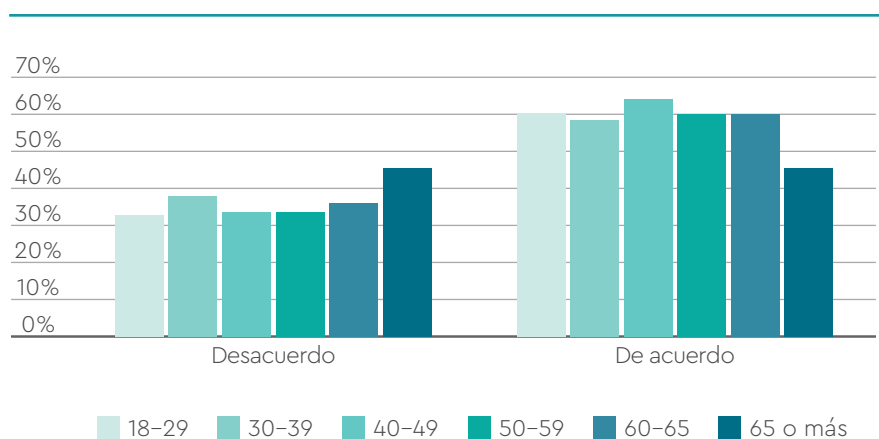
En el caso del sector financiero, es posible argumentar (Guiso et al. 2004) que los contratos financieros son contratos intensivos en confianza. En particular, ya que las transacciones suelen ejecutarse en distintos momentos en el tiempo – por ejemplo: del momento en que se depositan los ahorros al tiempo que se utilizan, o el tiempo que transcurre entre recibir un crédito y repagarlo. De acuerdo con datos del Índice de Inclusión financiera del Banco Mundial (FINDEX 2017), 37% de los mexicanos que no son dueños de una cuenta bancaria afirma que la desconfianza en los bancos es una barrera para tener una cuenta.⁵ Este dato pone a México en el top siete de países (entre un total de 123 países), donde la desconfianza en las instituciones financieras es una barrera a la inclusión. Así mismo, la alta desconfianza prevaleciente en el sector es indicativa de la existencia de un área de oportunidad en México para ampliar la cobertura del sistema financiero formal a los mexicanos que hoy en día están excluidos o subatendidos por los mercados formales.

Por su parte, para las Afores generar confianza entre sus usuarios es especialmente importante, pues los ahorros de las personas estarán a su cargo por muchos años. De acuerdo con datos de la encuesta Amafore 2011, el 60.27% de las personas encuestadas afirmaron sentirse seguros y protegidos al contar con una Afore. Sin embargo, como se observa en la Gráfica 2.1, existe una diferencia en la percepción de confianza de los encuestados dependiendo del rango de edad, alcanzando el 45.5% para las personas mayores a 65 años.

En contraste, al preguntar a las personas respecto a la expectativa de la obtención de recursos o de la posible ocurrencia de un fraude al momento de su jubilación, como se observa en la Gráfica 2.2, las personas que mayor confianza tienen en recibir sus recursos por parte de las Afores son las personas en edad de jubilación (mayores de 65 años). Este hallazgo podría explicarse debido a que este grupo poblacional está próximo a jubilarse o ya lo ha hecho, por tanto, ya ha empezado a recibir los recursos derivados de sus ahorros. El segundo grupo que menor desconfianza mostró en recibir sus ahorros a la hora de la jubilación fue el de los jóvenes (18–29 años). Dichas diferencias, podrían dar indicios de un cambio de percepción generacional respecto a las Afores, o bien, pueden deberse a un sesgo de optimismo más presente en los individuos jóvenes. En cualquiera

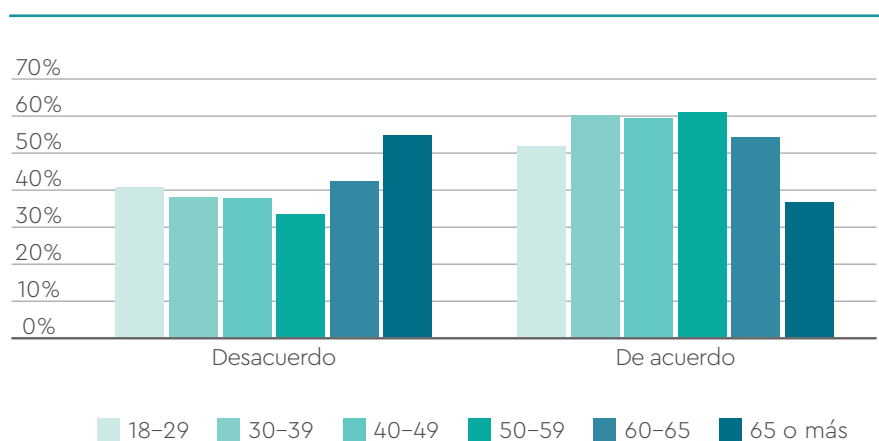
5. El 27% para el total de los encuestados (cuentahabientes y no cuentahabientes) (Finindex 2017).

de los escenarios, las diferencias podrían indicar una mayor facilidad de incrementar la confianza en el grupo etario más joven.



Fuente:
Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2011.
El total no suma 100% debido a las "no respuestas".

GRÁFICA 2.1
Contar con mi Afore me hace sentir seguro y protegido (Porcentaje)



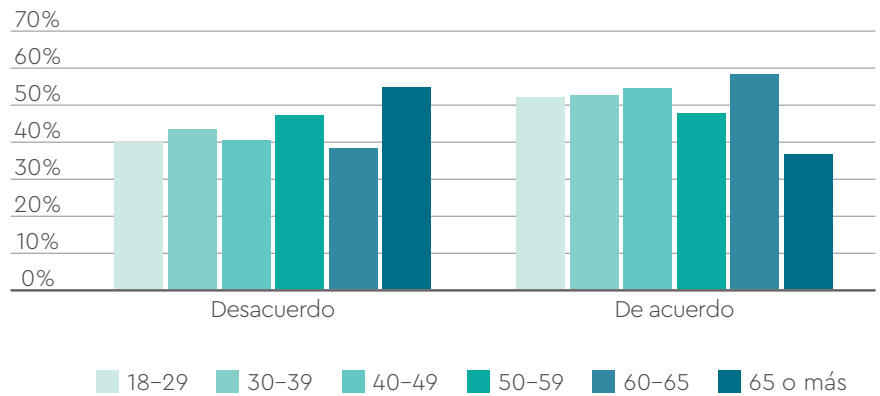
Fuente:
Creación propia con datos de Encuesta Amafore, 2011. *El total no suma 100% debido a las "no respuestas".

GRÁFICA 2.2
Podría ser defraudado y no recibir el dinero que tengo en mi Afore (Porcentaje)

Un dato más sobre la confianza se muestra en la Gráfica 2.3, que presenta una diferencia importante en la confianza en torno a la inversión de los ahorros por parte de las Afores. Las personas de 65 o más años son las que más desconfían de cómo se invierte su dinero (54.5%), seguidas de las personas entre 50 y 59 años (46.8%). En cambio, las personas entre 60 y 65 años son las que mayor confianza presentan en las inversiones de las Afores (58%), seguidas de las personas entre 40 y 49 años.

GRÁFICA 2.3

Tengo confianza en la forma que se está invirtiendo mi dinero (Porcentaje)

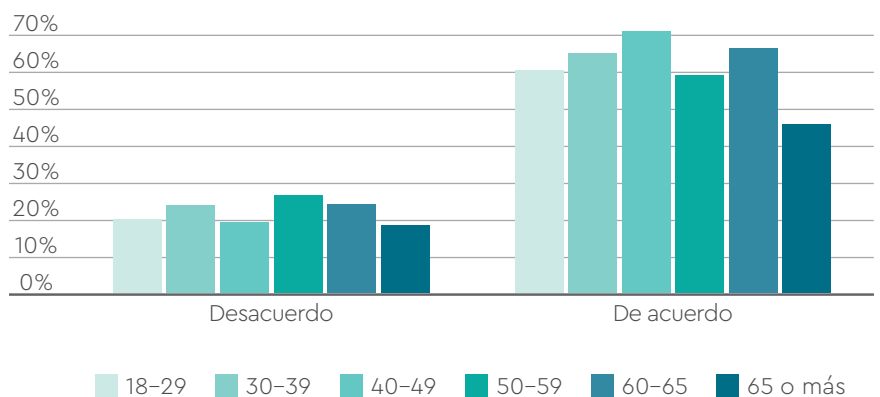


Fuente: Creación propia con datos de Encuesta Amafore, 2011. *El total no suma 100% debido a las "no respuestas".

En línea con la evidencia en torno a la importancia de la información para reducir la desconfianza en el sector financiero (Guiso et al. 2004), los resultados de la encuesta aplicada por Amafore en 2011 muestran que a la mayoría de las personas les da confianza recibir el estado de cuenta de su Afore. A pesar de que el resultado es general, existe una diferencia importante para los individuos de 40 a 49 años respecto a los de 50 a 59 años, como se observa en la Gráfica 2.4. Estos resultados son relevantes, pues podrían apuntar a que para generar e incrementar la confianza es necesario aumentar la transparencia de las instituciones con sus usuarios, así como mejorar la comunicación con los mismos.

GRÁFICA 2.4

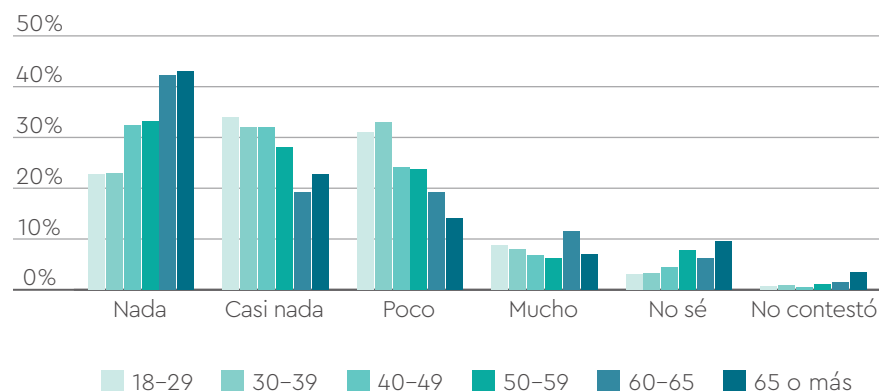
Recibir el estado de mi Afore me da confianza (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2011. *El total no suma 100% debido a las "no respuestas".

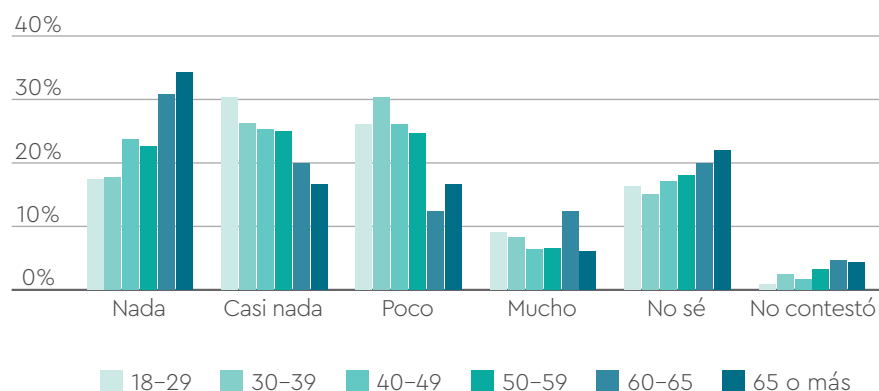
Aunque, la confianza en las Afores está muy correlacionada a la confianza en los bancos y en el gobierno, los niveles de confianza reportados para las Afores son mayores. Además, es importante notar que los niveles de confianza en las instituciones bancarias y en las Afores son mayores para los individuos más jóvenes (ver Gráfico 2.5 y 2.6).

GRÁFICA 2.5
Confianza en los bancos (Porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2014.

GRÁFICA 2.6
Confianza en las Afores (Porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2014.

Finalmente, resulta notable que 16.9% de los encuestados no sabe si confía o no en las Afores (ver Gráfica 2.6). Este resultado puede sugerir que hay una alta tasa de individuos que aún no tiene claro el rol de las Afores, lo cual por un lado nos habla de la falta

de un modelo mental, pero a su vez representa una ventana de oportunidad para construir una imagen positiva y de confianza entre los usuarios. En este contexto, se procede a analizar la importancia de crear un modelo claro en la mente de los ahorradores que permita conceptualizar (y recurrir) a las Afores para solucionar sus necesidades de ahorro para el futuro.

CONSTRUCCIÓN DE UN MODELO MENTAL SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DE LAS AFORES

En ocasiones, cuando los individuos se enfrentan a decisiones complicadas y con información compleja, activan heurísticas (o atajos mentales) para elegir entre diferentes opciones y facilitar el proceso de toma de decisiones (Kahneman & Tversky 1979). En el caso del ahorro para el retiro, si la decisión entre ahorrar en una Afore o ahorrar en un instrumento alternativo se torna complicada, la complejidad de la decisión (que presenta incluso aspectos de cálculo técnicos y un entorno de incertidumbre) lleva a las personas a ahorrar en instrumentos conocidos- o a no ahorrar- apoyando el estatus quo. Por esta razón es relevante comprender si existe un modelo mental claro de las Afores en los distintos grupos de ahorradores.

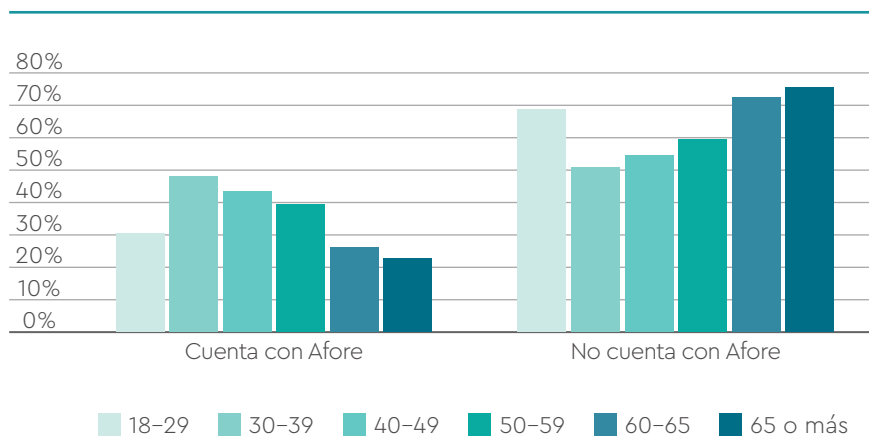
Como se ha mencionado, ahorrar para el retiro es una tarea complicada para la mayoría de los seres humanos al implicar no sólo la toma de decisiones complejas (por ejemplo, seleccionar un instrumento de ahorro), sino también la necesidad de apelar al autocontrol y la fuerza de voluntad para sacrificar consumo hoy por bienestar en el futuro. En este contexto, es común que las personas prefieran evitar la planeación de su retiro (sesgo de procrastinación) o dedicarle un tiempo limitado a dicha tarea. Ante esta realidad, dado el esquema obligatorio en el que funcionan las Afores en México, una de las primeras aproximaciones para entender el sistema de ahorro para el retiro para los mexicanos es contar con una Afore.

Al respecto, de acuerdo con los datos de la encuesta Amafore 2014, 38% de los encuestados afirmaron contar con una Afore, mientras que 60% mencionaron no tenerla. Como se observa en la Gráfica 2.7, existen diferencias por edades en la tenencia de dicho instrumento: del grupo de personas de entre 18-29 años 31% mencionaron que contaban con una Afore, el porcentaje se

incrementa para las personas entre 30 a 39 años (47.9%). De la gráfica puede concluirse que existen áreas de oportunidad importantes para generar estrategias capaces de incentivar el ahorro para el retiro en poblaciones que inician su vida laboral (18–29 años) y en aquellas que se acercan a la edad de jubilación.

Por su parte, como se observa en la Gráfica 2.8, los individuos más jóvenes (de 18 a 29 años) y los de mayor edad (65 o más) son los que afirmaron tener menor claridad sobre las condiciones de su Afore (52 y 55%, respectivamente). En cambio, los que mejor se ubicaron en este reactivo fueron los individuos de 40 a 65 años, de los cuales más de 50% mencionaron tener claros los rendimientos y condiciones, es decir tienen un modelo mental más claro de la Afore. Estos resultados sugieren, que los individuos que podrían ser más susceptibles al uso de heurísticas para la toma de decisiones son las personas iniciando su etapa laboral o los que están por finalizarla. Esto es sumamente relevante ya que el inicio de la etapa laboral es un momento clave para planear el retiro.

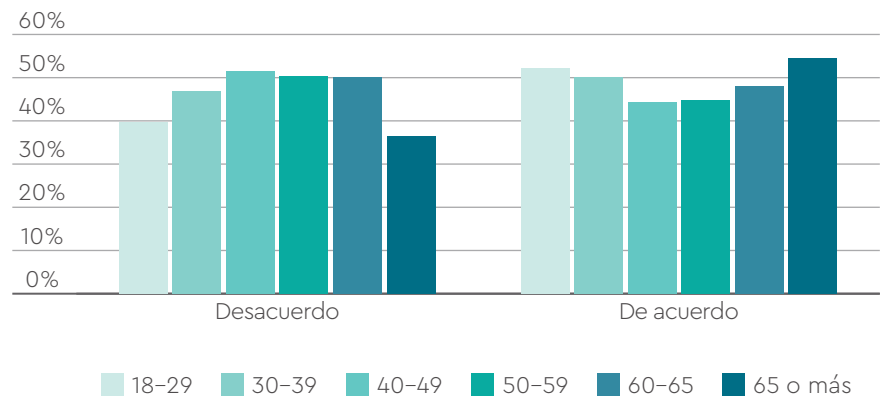
GRÁFICA 2.7
Tenencia de Afores (Porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2014.

GRÁFICA 2.8

Tengo claros rendimientos y condiciones de mi Afore (Porcentaje)

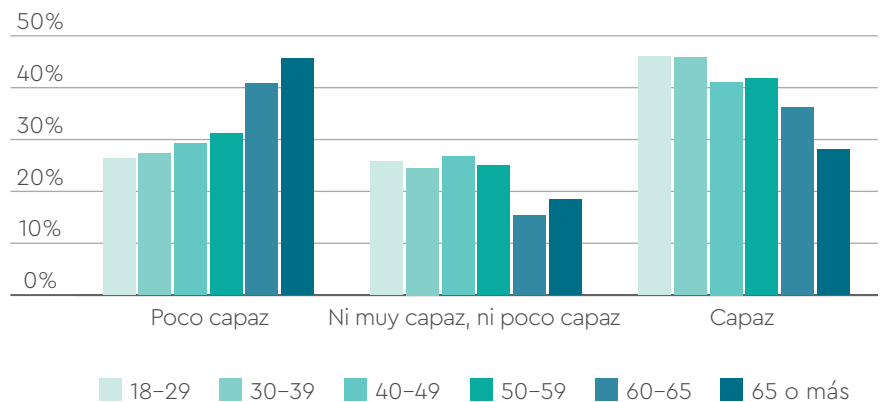


Fuente:
Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2011. *El total no suma 100% debido a las "no respuestas".

En este mismo sentido, la encuesta de Amafore para el año 2014 preguntó sobre la capacidad de los encuestados para entender temas financieros relacionados con el ahorro para el retiro. Como se observa en la Gráfica 2.9, la percepción de confianza en las propias capacidades para realizar la planeación para el retiro se reduce para los grupos más cercanos a la etapa de jubilación, lo cual puede ser indicativo de un área de oportunidad en las estrategias de comunicación de las Afores.

GRÁFICA 2.9

¿Qué tan capaz se siente para entender temas financieros relacionados con la planeación de su retiro? (Porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2011 *El total no suma 100% debido a las "no respuestas".

El análisis anterior destaca la importancia de construir confianza entre los ahorradores y su Afore, así como de aumentar la información y apoyar a los mexicanos a la hora de hacer la planeación de su retiro. A continuación, se ahonda en algunos sesgos cognitivos que resultan importantes barreras conductuales en el proceso de ahorro para el retiro en México.

SESGO DE OPTIMISMO Y EXCESO DE CONFIANZA

La capacidad de planear para el futuro es una habilidad clave para la toma de decisiones, pues permite a las personas anticipar sus acciones para lograr un resultado satisfactorio. Debido a la importancia de esta capacidad, esperaríamos que las personas fueran precisas e imparciales al momento de generar expectativas sobre el futuro. Sin embargo, presentan un sesgo sistemático y generalizado al sobreestimar la probabilidad de eventos positivos y subestimar la probabilidad de los negativos (Sharot 2011).

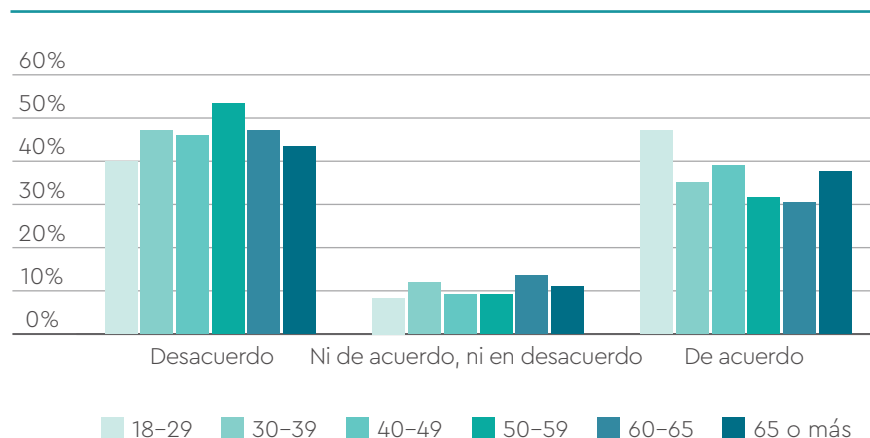
Este fenómeno se conoce como sesgo de optimismo y puede definirse como la diferencia entre las expectativas de las personas y los eventos reales. El sesgo de optimismo es uno de los sesgos más consistentes, prevalentes y sólidos documentados en psicología y economía del comportamiento (Sharot 2011). Este sesgo es particularmente probable cuando las personas experimentan la sensación de control sobre un resultado, o creen saber más que los demás (Montier 2006).

La influencia del sesgo de optimismo en el ahorro es ambigua. Por un lado, existe evidencia que apoya la existencia de una relación positiva entre el optimismo y el ahorro (Bialowas & Olejnik, 2016; Puri & Robinson, 2007). Esto puede explicarse porque las personas que son muy optimistas o sobrestiman su esperanza de vida tienden a tener más probabilidad de ser ahorradoras. Por otro lado, un exceso de optimismo puede generar una mayor tentación al consumo presente minimizando la importancia del ahorro para el retiro (Puri & Robinson, 2007). Por ejemplo, las personas más optimistas tienen mayor probabilidad de reportar que nunca dejarán de trabajar (Puri & Robinson, 2007), lo cual podría tener como resultado que las personas no consideren necesario ahorrar para el retiro, pues serán capaces de generar un ingreso propio al momento del retiro o tenderán a posponer la decisión de comenzar a ahorrar asumiendo que en el futuro podrán ponerse al corriente (CONSAR).

En la Gráfica 2.10 se puede observar que los individuos de entre 18 y 29 años sufren de un sesgo de optimismo más fuerte que el resto de los grupos poblacionales. Pese a ser el grupo poblacional con menor información, ingresos y ahorros -y con menor porcentaje de individuos que cuentan con una Afore-, 47% consideró que tendrá dinero suficiente para el retiro, lo cual supera por mucho el promedio del resto de los grupos. Además, cabe mencionar que en este grupo de edad 39% mencionaron que no tienen un plan para el retiro. Esto es sumamente relevante, porque si el exceso de optimismo evita la generación de un plan de ahorro para el retiro es probable que las personas terminen por no ahorrar lo suficiente.

Por otro lado, las personas entre 50 y 59 años son las que tienen un sesgo de optimismo más bajo, ya que 52.8% consideró que no tendrá ahorros suficientes para su retiro. Sin embargo, 18% de este grupo de edad mencionó que tiene un plan para el retiro bien desarrollado. Estos resultados son indicativos, de la falta de confianza en el éxito de sus planes para el retiro.

GRÁFICA 2.10
Cuando me retire
tendré ahorrado
lo suficiente
(Porcentaje)

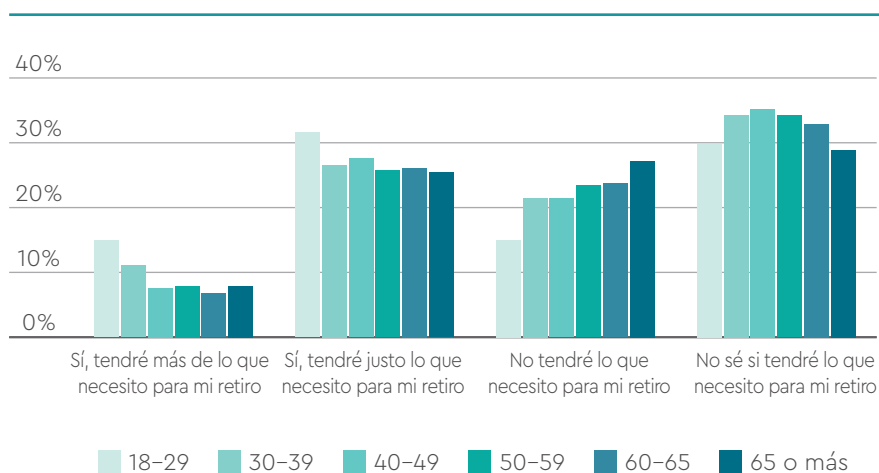


Fuente:
 Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2011 *El total no suma 100% debido a las "no respuestas".

Complementando la gráfica anterior, la Gráfica 2.11 muestra cómo el optimismo va disminuyendo conforme aumenta la edad de los individuos. En la mayoría de los rangos de edad (con excepción de los más jóvenes), una mayoría de la población refiere no saber si tendrá lo suficiente para el retiro (alrededor del 30% de cada grupo de edad).

Esta gráfica muestra niveles de optimismo menores que la Gráfica 2.10 aun cuando el fraseo de las preguntas es similar y ambas se

aplicaron a la misma población (misma encuesta). Una posibilidad es que la diferencia pueda explicarse por un "efecto recordatorio", debido a que la pregunta reportada en la Gráfica 2.11 se realizó posterior al cuestionamiento a los individuos sobre la tenencia de planes para su futuro, a lo que 37% de los encuestados contestaron que no cuentan con un plan. Este efecto podría ser indicativo de la relevancia de confrontar a las personas a la necesidad de planear para su retiro.



GRÁFICA 2.11
¿Logrará tener lo que necesita para vivir durante su retiro? (Porcentaje)

Fuente:
Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2015. * El total no suma 100% por las "no respuestas".

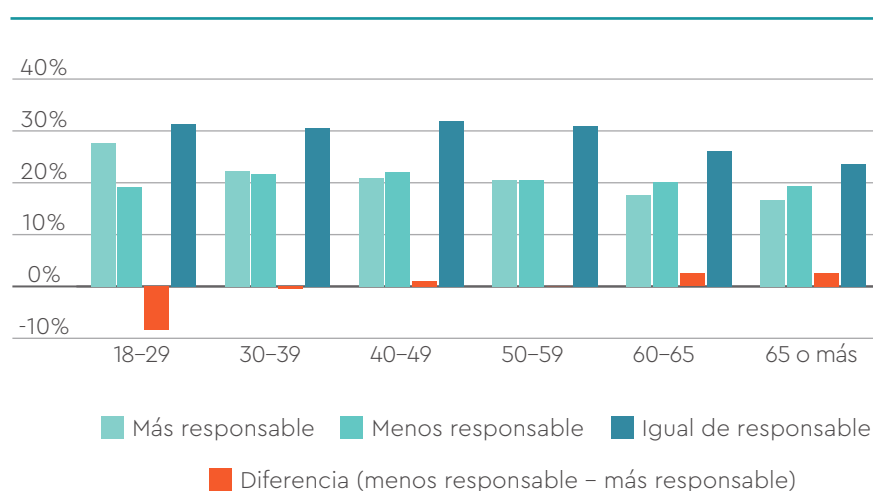
Finalmente, a pesar de la falta de planeación, los datos reportados por la encuesta Amafore 2015, revelan que la mayoría de las personas planean vivir de su pensión o de la de su pareja (42 y 54% respectivamente). Es decir, a pesar de que no tener un plan para el futuro, y pensar que con el monto de la Afore no les alcanzará, mantienen una visión optimista para el retiro. Una explicación para dicho optimismo puede ser que piensan que serán apoyados por algún programa de gobierno, ya que 41% de los individuos estuvo de acuerdo en que los apoyos gubernamentales pueden ser una forma para solventar sus gastos en el retiro.

SESGO DE MEJOR QUE EL PROMEDIO

El efecto de "mejor que el promedio" (better than average effect) ayuda a entender la magnitud del sesgo de optimismo. Se espera que a mayor sesgo de "mejor que el promedio" mayor es el efecto de optimismo. Al respecto, es posible observar en la Gráfica 2.12 que el sesgo de ser mejor que el promedio está presente en la mayoría de los mexicanos jóvenes. Entre las personas encuestadas, 27.6% de los individuos de 18 a 29 años mencionaron que han sido más responsables que hombres de su edad en ahorrar para su retiro. Estos resultados coinciden con el optimismo observado en la sección anterior.

GRÁFICA 2.12

¿Considera que ha sido más responsable, igual de responsable o menos responsable en ahorrar para el retiro que hombres de su edad? (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2015. * El total no suma 100% debido al porcentaje de personas que no respondió y el porcentaje que menciona que no ahorra.

Cuando se compara el nivel de responsabilidad con amigos, el sesgo de mejor que el promedio sigue estando presente para los individuos de 18 a 29 años, si bien en un porcentaje menor (25% menciona que ha sido más responsable). Cabe mencionar que, al compararse con su pareja, el sesgo de mejor que el promedio es mayor en individuos de 40 a 49 años (26%) que en la población más joven (19%). También resulta interesante que al preguntar si los individuos han sido más responsables que sus padres en cuanto al ahorro para el retiro, el sesgo va en la otra dirección. Dentro de los grupos etarios, el 40% de los mexicanos entre 18 y 29 años reportan sentirse más irresponsables que sus padres, dicho porcentaje disminuye consistentemente para los grupos de mayor

edad. Este resultado puede explicarse debido a que el sesgo al presente disminuye con la edad, incentivando acciones en línea con el ahorro para el retiro conforme los individuos avanzan en las etapas del ciclo de vida.

SESGO AL PRESENTE

El sesgo o preferencia por el presente es el resultado de una inconsistencia en las preferencias, la cual hace que los individuos sobrevaloren el beneficio o recompensas que son más próximas al presente cuando las comparamos con recompensas futuras. Es decir, el sesgo al presente es la tendencia a subvalorar el consumo futuro por el consumo presente (O'Donoghue & Rabin 1999). Para la mayoría de los individuos, el presente y el futuro próximo son palpables, mientras que el futuro lejano parece abstracto y vago, razón por la que suele asignársele un menor valor (Benartzi, Peleg, & Thaler 2007).

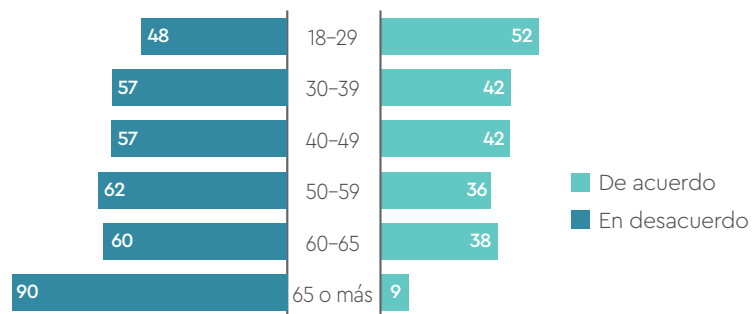
El sesgo al presente representa una barrera importante para lograr las metas de ahorro para el retiro. Si consideramos dos tipos de recompensas: una pequeña pero cercana en el tiempo (hacer una compra de unos zapatos) y, una grande pero lejana en el tiempo (ahorrar para el retiro), aunque inicialmente las personas prefirieran la recompensa dos, conforme se acerca la fecha de pago los individuos preferirán la recompensa uno (pequeña pero cercana). Dicho fenómeno es conocido como descuento hiperbólico (Lowestein & Prelec 1992), y responde a que cuando el momento de pago se acerca, renunciar a la recompensa uno se percibe como una pérdida. Debido a que el temor a la pérdida es mayor que la satisfacción de ganar en el futuro es posible que la pérdida sea tal que la preferencia respecto a la recompensa grande pero lejana se invierta.

Una explicación adicional de la dificultad de ahorrar para el retiro es la propuesta por Pronin et. Al. (2008). Mediante el uso de imágenes de resonancia electromagnética dichos autores descubrieron que los patrones neuronales de las personas cuando se describen a sí mismos en 10 años son notablemente diferentes que cuando se describen en el presente. Es decir, a nivel neuronal, se piensa en el yo del futuro como una tercera persona distinta al yo del presente. En este sentido, el sesgo al presente dificulta aún más la capacidad de los individuos de ponerse en el lugar del yo del futuro. Además, en el caso del ahorro para el retiro, el individuo rara vez se enfrenta a indicadores visibles de su futuro por lo que no se presentan recordatorios suficientes de la necesidad de ahorrar (Ideas42, 2015).

En un interesante estudio, Goda et al. (2015) encuentran evidencia de que el sesgo por el presente tiene repercusiones en los montos acumulados para el retiro. Por medio del análisis de una muestra representativa de la población de Estados Unidos, dichos autores pudieron concluir que 55% de las personas encuestadas presenta un sesgo o preferencia por el presente.⁶ Controlando por edad, género, etnia e ingreso, el análisis mostró que quienes valoraron más el recibir una cantidad mayor de dinero en el futuro, tienen en promedio 25 mil 200 dólares más en ahorro para el retiro que aquellos quienes mostraron un sesgo por el presente. Por otro lado, a través de una muestra representativa para Turquía, Erdem y Can (2013) encuentran que el sesgo por el presente es mucho más alto en el grupo de bajos ingresos (29%) que en el grupo de ingresos altos (6.4%).

En este contexto, es relevante analizar la evidencia disponible para México. La Gráfica 2.13 muestra que el sesgo al presente es más pronunciado en individuos jóvenes: 51% de los jóvenes entre 18 y 29 años encuestados en 2011 por Amafore mencionaron que están de acuerdo con la frase: "cuando ahorro siento ganas de gastarlo rápidamente". Esta información da luz sobre una barrera psico-cognitiva a la que se enfrentan los individuos al momento de tomar decisiones de ahorro. En la gráfica también se observa que a medida que aumenta el rango de edad este sesgo tiene menor peso en las decisiones de consumo de las personas.

GRÁFICA 2.13
Cuando ahorro,
siento ganas
de gastarlo
rápidamente
(Porcentaje)



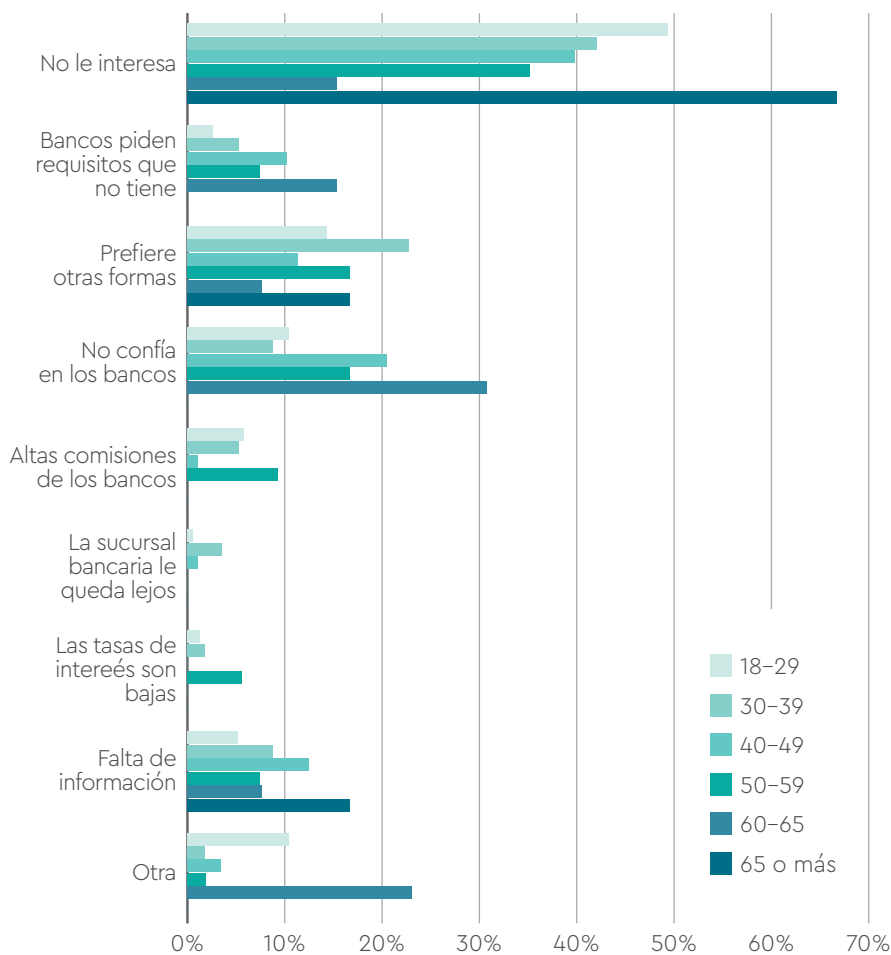
Fuente:
 Creación propia con datos de Encuesta Amafore, 2011. *El total no suma 100% debido al porcentaje de personas que no respondió.

6. Para medir si los participantes tenían un sesgo por el presente se les pidió que valoraran varios montos de dinero utilizando diferentes horizontes temporales: se les pidió que seleccionaran entre recibir 100 dólares hoy, 125.4 en 12 meses o 150.5 en 24 meses.

La misma encuesta arroja información sobre las razones por las que las personas, aun teniendo la posibilidad, deciden no ahorrar. Como se observa en la Gráfica 2.14, la principal razón para no ahorrar es la falta de interés. Sin embargo, la proporción de los

individuos a los que no les interesa ahorrar va disminuyendo con la edad hasta llegar a la edad de jubilación. Esta tendencia en el comportamiento por rango de edad se alinea con la hipótesis del ciclo de vida conductual y con los sesgos del comportamiento que se relacionan con esta teoría.

GRÁFICA 2.14
Razones para no ahorrar (Porcentaje)

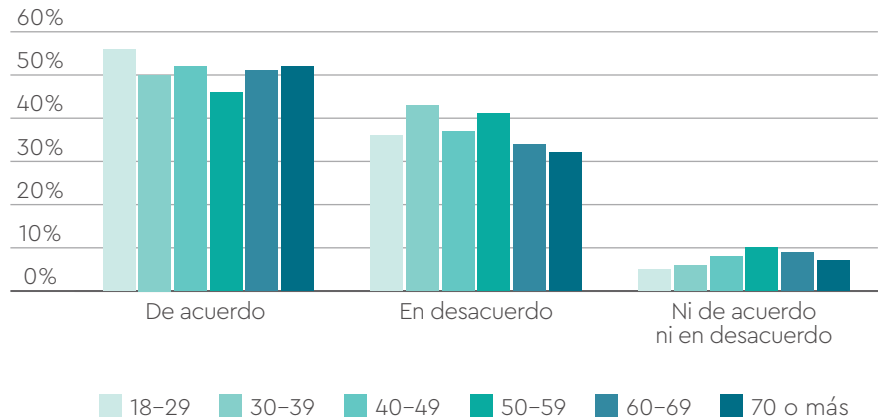


Fuente:
Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2011.

Por su parte, la Gráfica 2.15 muestra evidencia de que el sesgo al presente podría afectar a todos los grupos de edad. En el 2015, la mayoría (51.7%) de los encuestados estuvo de acuerdo con que prefería resolver sus necesidades actuales y después pensar en el futuro (Amafore 2015). Es decir, el sesgo o preferencia por el presente parece afectar a todos los mexicanos sin importar el momento en el ciclo de vida en el que se encuentren.

GRÁFICA 2.15

Prefiero resolver mis necesidades actuales, después pensaré en el futuro (Porcentaje)



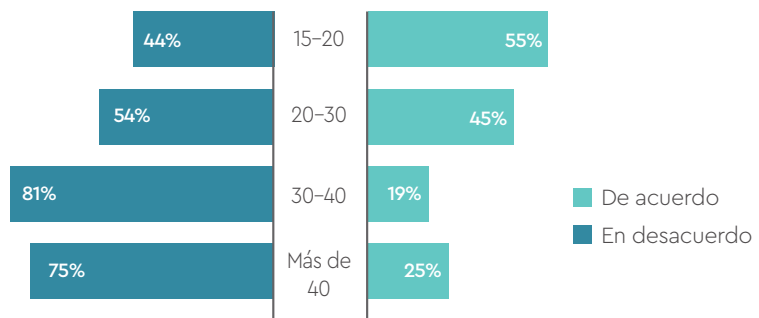
Fuente:

Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2015.

En 2012, en una encuesta a estudiantes se les preguntó si creían ser demasiado jóvenes para pensar en el retiro laboral. Como se observa en la Gráfica 2.16, un aspecto notable y positivo es que casi la mitad de los individuos estuvieron en desacuerdo, lo que quiere decir que existe interés entre los jóvenes para ahorrar para el retiro. El reconocimiento de la necesidad de ahorrar es una buena noticia, ya que si bien existen obstáculos al ahorro (antes detallados), es posible aprovechar la disposición de los mexicanos para diseñar intervenciones, qué basadas en los resultados y herramientas de la economía del comportamiento faciliten el superar los sesgos cognitivos y las barreras estructurales al ahorro.

GRÁFICA 2.16

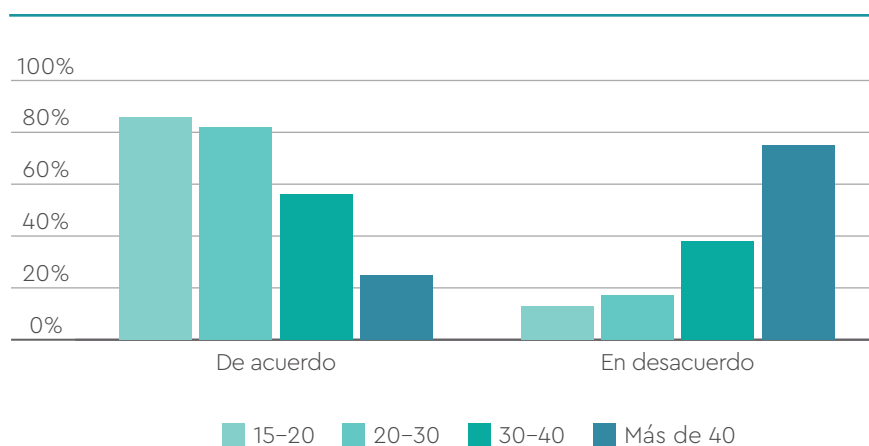
Creo que soy demasiado joven para pensar en el retiro laboral (Porcentaje)



Fuente:

Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2012. * Nota: el total no suma 100% debido al porcentaje de personas que no respondió

Finalmente, uno de los retos principales al ahorro para el retiro en México consiste en generar una nueva etiqueta mental que dé prioridad a dicho tipo de ahorro. Actualmente, la mayor parte del ahorro se utiliza para metas de corto plazo e incluso gasto corriente – como muestran los datos de la ENIF 2018 analizados en la sección anterior. Si bien el deseo de ahorrar para distintas metas de mediano y corto plazo es legítimo (Ver gráfica 2.17), es necesario ayudar a los individuos a planear el ahorro para su retiro, así como incentivarlos- por medio de intervenciones informadas por las ciencias del comportamiento- para lograr superar el sesgo al presente y tomar las acciones necesarias para alcanzar el ahorro que necesitan para mantener su calidad de vida e independencia financiera una vez retirados.



GRÁFICA 2.17
 Antes de ahorrar para el retiro laboral, prefiero ahorrar para lograr otras metas personales (Porcentaje)

Fuente: Creación propia con datos de Encuesta Amafore, 2012. * El total no suma 100% debido al porcentaje de personas que no respondió.

EL IMPACTO DE LAS NORMAS SOCIALES

Vivir en el presente es un tipo de norma social que parece estar fuertemente arraigada en la cultura mexicana (Ideas 42, 2015). Las personas somos seres sociales, que frecuentemente basamos nuestros comportamientos en costumbres y creencias. Más aún, tendemos a repetir lo que hacen el resto de las personas a nuestro alrededor, de tal forma que las normas sociales y culturales se vuelven expectativas comportamentales o reglas dentro de una sociedad o grupo (Bicchieri 2006). Es decir, las normas proveen lineamientos para los pensamientos y conductas sociales (Cialdini 2001). Estas

normas pueden ser explícitamente establecidas o implícitamente observadas a través del comportamiento del resto de las personas.

Las creencias sociales juegan un rol principal en el análisis del comportamiento. Así mismo, suelen diferir entre países y ciudades, demostrando un componente cultural. Incluso a veces, se convierten en barreras estructurales, debido a que es complicado cambiar una creencia cultural. Al respecto, un metaanálisis elaborado por Ravis y Sheeran (2003) muestra que las normas sociales son capaces incluso de influir comportamientos en temas como alimentación, uso de preservativos y realizar actividad física.

Respecto a hábitos o costumbres financieras, existe evidencia sobre el rol que los pares o entornos cercanos ejercen en los individuos, al ser capaces de incrementar el cumplimiento de pagos, el ahorro o influir la decisión de inscribirse a programas para aumentar el ahorro para el retiro (Karlan 2007). En línea con dicho argumento, un estudio realizado para Perú exploró cómo las normas sociales y los grupos de pares afectan el ahorro y el cumplimiento de pagos (Karlan 2007). En el estudio, los grupos mejor conectados tuvieron un mejor desempeño, incrementando su ahorro 22% respecto a los menos conectados. El autor concluye que los individuos con más conocidos o amigos en la comunidad tienen un mayor acceso a la información e incluso mayor presión reputacional.

Con base en un experimento realizado en una universidad, Duflo y Saez (2002), encontraron que los comportamientos grupales influyen en la decisión de inscribirse a un plan de ahorro complementario para el retiro. El análisis de los resultados del experimento mostró que el incremento en el promedio de participación de cada departamento aumentaba a su vez la probabilidad de que las personas del departamento se inscribieran al programa, lo cual es muestra de que los comportamientos del grupo percibidos por los individuos pueden influir en las decisiones individuales.

Existe también evidencia basada en experimentos de laboratorio que apoya el uso de normas sociales para mejorar las actitudes y las expectativas de comportamiento respecto al ahorro (Yoon, La Ferle & Edwards, 2016). El uso de normas sociales descriptivas⁷ de contextos próximos (en este caso vecinos), acompañados de información sobre los beneficios del ahorro aumentó el porcentaje de personas que afirmaron estar dispuestas a ahorrar de manera regular, a ahorrar para el futuro y a aprender más sobre diferentes formas de ahorro.

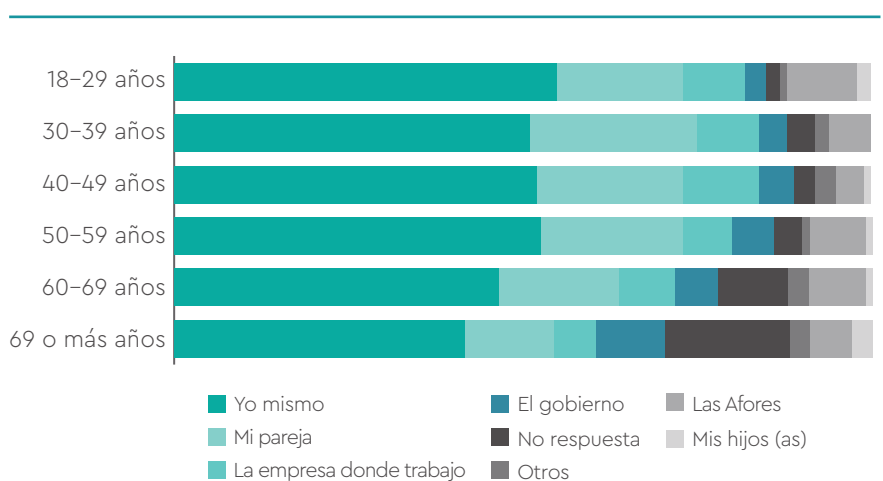
Dados los hallazgos sobre la influencia de las normas sociales en la conducta de las personas, es importante analizar cuáles son los comportamientos o las normas percibidas respecto al ahorro para el retiro en México. En el caso mexicano, el gasto es una actividad social, mientras que el ahorro es una actividad privada con poca

7. Las reglas sociales descriptivas son aquellas que ejemplifican un comportamiento prevalente, por ejemplo, porcentaje de personas que están de acuerdo con algún comportamiento.

exposición. Lo anterior tiene implicaciones en cómo se construye y se percibe la norma social, pues las personas pueden valorar más el comportamiento que la sociedad valida como positivo. Por otro lado, y en específico para el ahorro para el retiro, otra particularidad documentada en México es que este tipo de ahorro se considera una actividad egoísta, ya que se percibe como dejar de invertir en los hijos (Ideas42, 2015).

Con base en información de las encuestas de Amafore, es posible analizar las normas sociales prevalecientes en México en referencia al ahorro para el retiro. Un hallazgo positivo es que al preguntarles directamente a los encuestados quién es responsable de sus ingresos para el retiro, el 51.8% de los encuestados se asume como el responsable principal, si bien existen diferencias destacables en el análisis por grupo etario. En particular, sobresale el grupo de población más joven, para el que este porcentaje aumenta a 55%, y el grupo poblacional de mayor edad (más de 65 años) para el que el porcentaje se reduce a 42%.

Así mismo, en la encuesta de Amafore 2011, se les preguntó a las personas si consideraban que los hijos tienen la obligación de mantener a sus padres cuando estos ya no trabajan. En promedio el 36% estuvo de acuerdo con dicha aseveración (ver Gráfica 2.19), destacando el grupo etario de más de 65 años, para el cual el porcentaje aumenta a 55%. Estos resultados coinciden con los reportados de la encuesta de 2013 enfocada a los pensionados, en la que 76.8% de los encuestados estuvo de acuerdo. Esta pregunta es especialmente reveladora de la brecha entre los deseos de los individuos en cuanto al ahorro y la confrontación con la realidad. El cambio de preferencias en cuanto al rol de los hijos en el retiro de los padres es un ejemplo claro de una inconsistencia en la racionalidad de los individuos.

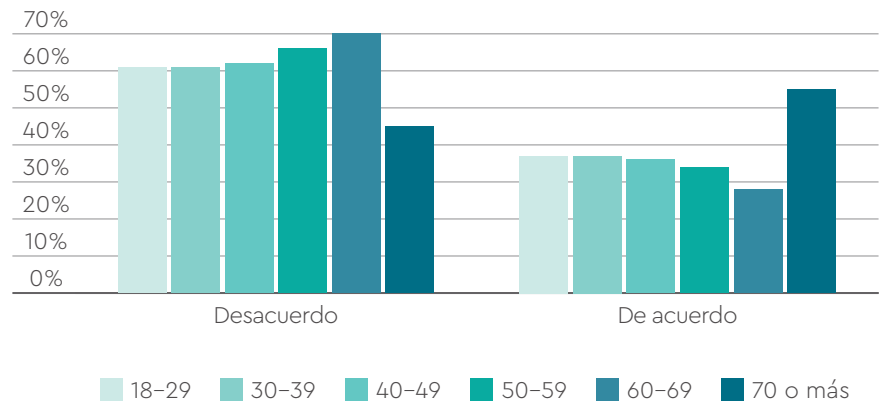


GRÁFICA 2.18
¿Quién o quiénes son responsables de que usted tenga ingresos suficientes para el retiro? (Porcentaje)

Fuente:
Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2015.

GRÁFICA 2.19

Los hijos tienen obligación moral de mantener a sus padres cuando ellos ya no trabajan (Porcentaje)

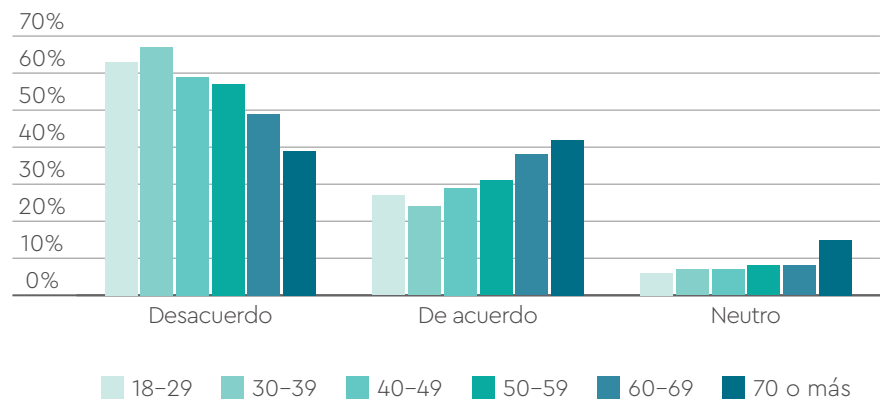


Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2011. *El total no suma 100% debido a las "no respuestas".

En línea con los hallazgos anteriores, cuando se les pregunta a los individuos si creen que sus hijos verán por ellos en su retiro, la mayoría de los encuestados afirma estar en desacuerdo. Sin embargo, como se observa en la Gráfica 2.20, existen diferencias para los distintos rangos de edad, con un mayor número de jóvenes en desacuerdo en contraste con los individuos en edad de retiro.

GRÁFICA 2.20

No me preocupa el futuro porque creo que mis hijos me van a ayudar (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2015. *El total no suma 100% debido al porcentaje de personas que no respondió.

Finalmente, otra norma social importante es el rol percibido del gobierno en referencia al retiro de los mexicanos. En este tema, 62.7% de los mexicanos encuestados en 2015 está de acuerdo en que el gobierno tiene la obligación de ayudar económicamente a la gente mayor que ya no puede trabajar, sin haber una diferenciación significativa por rango de edad.

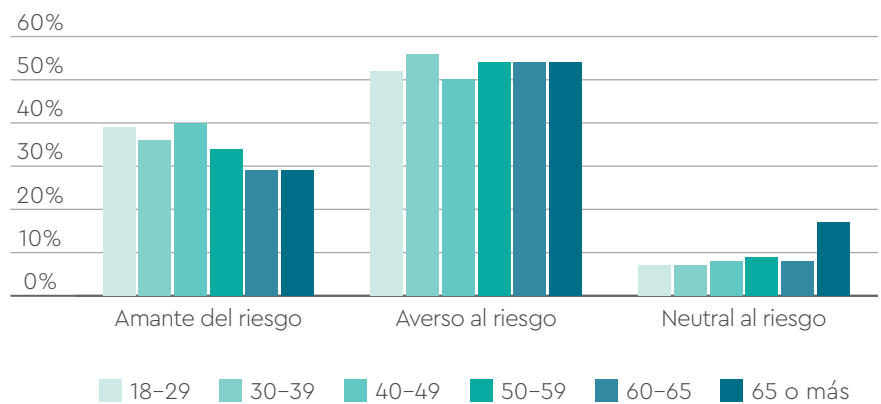
AVERSIÓN AL RIESGO

La aversión al riesgo es el sesgo que implica que las pérdidas tienen mayor peso que las ganancias. Con referencia a la aversión al riesgo, una forma de inferir la prevalencia de este sesgo en las personas podría ser identificar qué tanto valoran la seguridad social si ésta representa una pérdida de sus ingresos presentes. En este sentido, la encuesta Amafore 2014 preguntó a las personas participantes si prefieren un empleo donde ganen más dinero, aunque no tenga seguridad social (amante del riesgo) o bien, un empleo con seguridad social, aunque eso implique ganar menos dinero (aversión al riesgo). Con base en este reactivo puede clasificarse a las personas como amantes del riesgo o como aversas al riesgo. El porcentaje promedio de aversos al riesgo para todos los grupos de edad es de 52%. Sin embargo, como se muestra en la Gráfica 2.21, los grupos etarios de 18 a 29 años y de 40 a 49 años son los que mayor porcentaje de individuos amantes del riesgo reportaron.

Estos resultados indican que la mayoría de la población presenta el sesgo de aversión al riesgo, lo que pudiera fomentar decisiones de ahorro para el retiro. Dicho resultado es en especial relevante para el caso de nuestro país en el que la calidad del mercado laboral (analizado en la sección anterior) aumenta la incertidumbre en torno a los ingresos esperados por los individuos en el futuro.

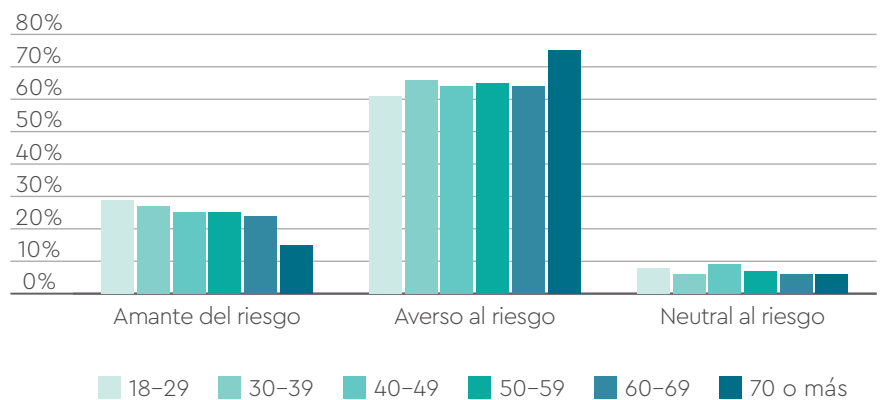
Cuando a los individuos se les pregunta directamente sobre su aversión al riesgo, se encuentra el mismo patrón. Sin embargo, al formular así la pregunta, el porcentaje de personas aversas al riesgo se incrementa, como se observa en la Gráfica 2.22. Este hallazgo podría indicar que las personas son más aversas al riesgo cuando reflexionan directamente sobre las implicaciones de sus respuestas y podría ser utilizado para la estrategia de comunicación de las ventajas de la Afore; por ejemplo, haciendo saliente que no contar con ahorro para el retiro es una situación de riesgo o resaltando que las personas que cuentan con una Afore se encuentran más seguras.

GRÁFICA 2.21
Preferiría un empleo con seguridad social, aunque eso implique ganar menos dinero (Porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2014. *El total no suma 100% debido al porcentaje de personas que no respondió

GRÁFICA 2.22
Amante del riesgo: siempre quiero ganar más dinero, aunque arriesgue lo que tengo (Porcentaje)

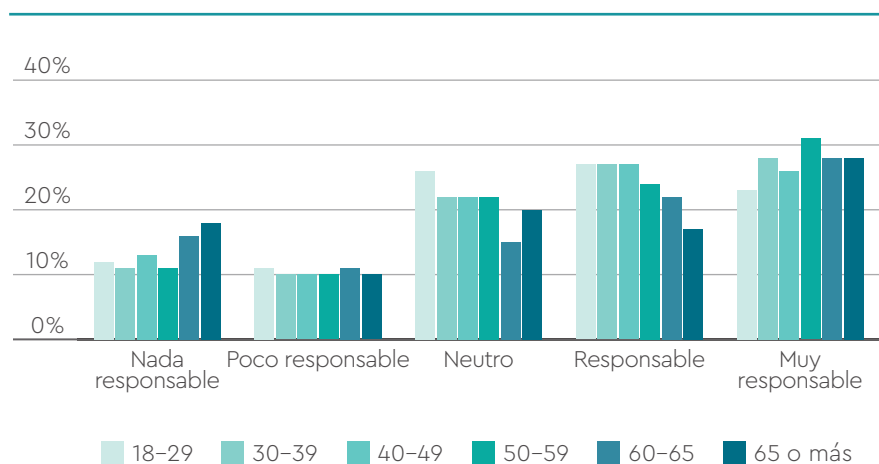


Fuente:
Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2014. * El total no suma 100% debido al porcentaje de personas que no respondió.

SESGO DE JUSTIFICACIÓN DEL SISTEMA

El sesgo de justificación del sistema podría ayudar a comprender la falta de compromiso de los mexicanos respecto a su propio futuro. Es posible que los mexicanos se justifiquen en la situación actual del sistema o achaquen la responsabilidad del ahorro para el futuro a otros individuos o instituciones. Al respecto, la gráfica 2.23 muestra que, cuando a los individuos se les pregunta sobre su responsabilidad en tener ingresos suficientes para el retiro existe una diferencia en las respuestas de los distintos grupos

etarios: el 31% de los individuos entre 50–59 años se sienten muy responsables, comparado con el 22.5% de los jóvenes entre 18 y 29 años. Por otro lado, el 18% de los individuos encuestados de 65 o más años respondieron que no se sentían nada responsables, comparado con el 9.5% de los individuos entre 30 y 39 años. Estos resultados sugieren que los mexicanos sienten que el tener ingresos suficientes para el retiro es una responsabilidad compartida.



GRÁFICA 2.23

¿Qué tan responsable se siente usted de tener ingresos suficientes para su retiro? (Porcentaje)

Fuente:

Elaboración propia con datos de Encuesta Amafore, 2014. *El total no suma 100% debido al porcentaje de personas que no respondió.

EVASIÓN DE INFORMACIÓN O EFECTO AVESTRUZ

Otra barrera conductual para que las personas comiencen a ahorrar para su retiro es la evasión de información, también conocido como "efecto avestruz". Generalmente, consideramos a la información un medio que permite alcanzar un fin (por ejemplo, información más detallada sobre las características de un producto ayudan a las personas a tomar una mejor decisión). Sin embargo, algunas veces existen incentivos para evadir información aun cuando ésta sea útil, libre e independiente (Golman, Hagmann y Loewenstein 2017). En este sentido, Karlsson, Loewenstein y Seppi (2009) desarrollaron un modelo que vincula las decisiones de adquirir información con la utilidad hedónica de la información, es decir, se consume información si se cree que ésta aumentará la utilidad.

Una de las razones por las que en ocasiones se prefiere evitar cierto tipo de información es que las personas consideran que, contar

con información adicional, les provoca estrés. Por ejemplo, existe evidencia de que los inversionistas evitan revisar sus portafolios financieros cuando saben que los mercados están cayendo (Karlsson, Loewenstein y Seppi 2009), o sobre la negación de pacientes en situaciones riesgosas de salud a realizarse análisis (Ganguly y Tasoff ,2016), aun cuando esta información podría mejorar su toma de decisiones. Este fenómeno podría afectar la decisión de comenzar a pensar en el retiro, si las personas consideran que no tienen suficiente dinero para ahorrar o que el monto con el que se cuenta para el retiro no será suficiente. Es importante tener en cuenta este sesgo, ya que muchas veces se realizan campañas de educación financiera con el objetivo de incentivar la administración responsable de las finanzas personales, sin embargo, si dicha información no va acompañada de un plan de acción puede aumentar la resistencia de los individuos a planear en torno a su retiro.

SESGO DEL CRECIMIENTO EXPONENCIAL

Finalmente, resulta pertinente mencionar el sesgo de crecimiento exponencial. Dicho sesgo surge de la tendencia de las personas a linealizar las funciones exponenciales, para evaluarlas de manera intuitiva. Por ejemplo, una persona con el sesgo de crecimiento exponencial podría tender a subestimar los retornos de una inversión o los costos asociados a la solicitud de un crédito. En este sentido, el sesgo de crecimiento exponencial podría estar asociado con un menor monto en el total de ahorros para el retiro, pues al subestimar el rendimiento del dinero depositado en las Afores, las personas podrían pensar que es poco útil hacer uso de este tipo de instrumentos financieros.

Goda et al. (2015), observan que el sesgo del crecimiento exponencial es muy común, 69% de los individuos lo presentan en el caso de su muestra. A su vez, existe evidencia de que dicho sesgo está negativamente correlacionado con el total de ahorros de los individuos. Controlando por género, nivel de ingreso, etnia y edad, el estudio muestra que las personas con un entendimiento más preciso del interés compuesto tienen mayores ahorros.

En suma, la existencia de heurísticas y sesgos cognitivos en el proceso de toma de decisiones complican la planeación para el futuro. En el caso del ahorro para el retiro mediante las Afores, la presente sección ha mostrado evidencia en torno a los sesgos del comportamiento a los que se enfrentan los mexicanos a la hora de ahorrar para su futuro. Una vez realizado el diagnóstico, es posible enfocarnos en la implementación de intervenciones que ayuden a aminorar los sesgos aquí descritos.

CAPÍTULO III.

CONCLUSIÓN: PLANEAR, VISUALIZAR Y ACTUAR PARA TRANSFORMAR EL AHORRO PARA EL RETIRO EN MÉXICO

En su intento por ver a las sirenas sin sucumbir a ellas, Ulises tapó sus oídos con cera y pidió a su tripulación que lo atara al mástil de su barco. Ulises sabía de sus limitaciones y buscó una herramienta que le permitiera lograr su objetivo. En el caso de los individuos que enfrentan el reto y la meta de mantener su calidad de vida e independencia financiera tras su retiro, esa herramienta son las Afores.

El análisis aquí presentado demuestra que en su gran mayoría los mexicanos ahorran. Sin embargo, lo hacen de forma ineficiente, utilizando instrumentos informales, de alta liquidez que no reducen sus tentaciones de consumo, y en su gran mayoría no generan rendimientos. En un contexto de informalidad laboral, ingreso variable y pagos que varían en su periodicidad, la tarea de ahorrar y más aún de ahorrar para el retiro es hoy una verdadera labor titánica para la mayoría de los mexicanos.

El análisis tanto de las barreras estructurales como conductuales al ahorro aquí presentado resalta la necesidad de reformar el sistema de pensiones actual en dos sentidos. En primer lugar, es urgente ampliar el acceso a las Afores de los mexicanos hoy excluidos del sistema, la mayoría de ellos en empleos informales en los que además carecen de seguridad social, complicando aún más la tarea de ahorrar para el retiro. En segundo lugar, es necesario ampliar los montos de ahorro.

Pero generar una verdadera transformación en el ahorro para el retiro de los mexicanos requiere más que dicha reforma. En primer lugar, es necesario construir confianza en el sistema financiero en general y en las Afores en particular. Como se muestra en la sección II, más de la mitad de los encuestados por la Amafore aceptó desconfiar del sistema. Un segundo prerequisite al ahorro para el retiro en instrumentos financieros es el abonar en la construcción de un modelo mental claro de qué son, para qué funcionan y cuáles son las ventajas de las Afores en contraste con otros medios de ahorro informal, que hoy son utilizados por los mexicanos. La falta de un modelo mental del funcionamiento de las Afores es sin duda una barrera inicial al uso de éstas, ya que para la mayoría de los mexicanos la Afore no es el instrumento de elección cuando piensan en sus necesidades de ahorro para el futuro, como revelan los datos aquí presentados.

Alcanzar ambos prerequisites -el construir confianza y el crear un modelo mental claro- implican la necesidad de crear una verdadera cruzada de comunicación y alfabetización financiera que logre transformar la percepción que hoy tienen los mexicanos del sistema de ahorro para el retiro. Si bien los datos revelan un vacío de información y una sensación de desconfianza, como se argumenta en la sección II del presente documento, la información es un arma clave para dicha cruzada. En línea con este argumento, el 75.2% de los encuestados por la Amafore (2011) mencionaron que recibir el estado de cuenta de su Afore les provoca un sentimiento de confianza. Este resultado puede sugerir que acercar al usuario y la Afore es un paso clave para transformar la visión abstracta y lejana que hoy se tiene de la Afore en un instrumento tangible y útil, un verdadero aliado de las necesidades de ahorro de los mexicanos.

Una vez partiendo de un piso de entendimiento y confianza, es posible empezar a diseñar herramientas o instrumentos, que como en el caso de Ulises, ayuden a los mexicanos a sortear los sesgos cognitivos que dificultan su ahorro para el futuro. En esta tarea es importante diferenciar entre las barreras conductuales que enfrentan con menor o mayor intensidad los distintos grupos etarios en función de la etapa del ciclo de vida por la que transitan. Así, resulta central crear herramientas, por ejemplo, de visualización del futuro, que permitan a los grupos más jóvenes enfrentarse a la posibilidad de que el optimismo que hoy perciben puede resultar riesgoso para su futuro; o convencer a los hogares con dependientes, que ahorrar no es un acto egoísta sino un acto responsable para con las generaciones futuras.

El estudio presenta un diagnóstico tanto de las barreras estructurales como conductuales que enfrentan los mexicanos

en la importante tarea de ahorrar para su retiro. En este sentido, nos permite observar el rol clave que tienen tanto las entidades privadas como públicas que componen el Sistema de Ahorro para el Retiro, en la construcción de: 1) un entorno favorable a las decisiones de ahorro para el retiro centrado en una arquitectura de la decisión que tome en cuenta las barreras estructurales impuestas por el mercado laboral mexicano, pero también las barreras conductuales; y 2) herramientas que apoyen el complejo proceso de ahorrar para el retiro.

Si bien es posible derivar distintas conclusiones sobre la forma que debe tomar el diseño de la arquitectura de la decisión de ahorro para el retiro y las herramientas para facilitarlas, en línea con los hallazgos aquí presentados, resulta útil destacar una de esas herramientas. Derivado de los datos analizados en el presente estudio resulta clave el apoyar a los mexicanos para realizar un plan de ahorro para su retiro. Esto quiere decir, que los mexicanos (tanto en el sector laboral formal como informal) deben de tener acceso a un consejero (i.e. en persona o por medio de herramientas tecnológicas) que les ayude a diseñar un plan personalizado para su retiro. Es decir, apoyar la compleja tarea que involucra la parte más racional de los individuos (el sistema dos según Kahneman y Tversky (1979)) realizando los cálculos del flujo de ahorro necesario para mantener la calidad de vida de cada mexicano tras su retiro. Al mismo tiempo el ejercicio de planeación resulta clave para sortear algunos de los sesgos conductuales aquí presentados, notoriamente: el sesgo de optimismo, el sesgo al presente, el efecto avestruz, el sesgo de crecimiento exponencial y el sesgo de procrastinación. Los avances en la tecnología son un aliado clave para diseñar dicha cruzada en pro de la planeación para el retiro de cada mexicano.

Los datos aquí presentados demuestran que los mexicanos están preocupados por ahorrar para su futuro y sin embargo una gran mayoría de ellos no cuenta con las herramientas necesarias para hacerlo. Es aquí donde el Sistema de Ahorro que hemos venido construyendo desde finales de los 90 resulta clave para acercar a cada uno de los mexicanos a un futuro mejor. La tarea no es fácil, pero ya existe un andamiaje institucional que apoyado en diagnósticos como el aquí presentado y en las herramientas tanto de la economía del comportamiento, como tecnológicas, puede iniciar hoy, una verdadera transformación del ahorro para el retiro; una transformación que tiene la capacidad de cambiar el presente y el futuro de México. La mesa está puesta, empecemos la transformación.

PERFIL DE GASTO DE LOS HOGARES DE ACUERDO CON LA ENCUESTA NACIONAL DE INGRESO Y GASTO DE LOS HOGARES (ENIGH)

El presente anexo presenta un análisis de la composición general de los hogares y de su perfil de gasto de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2016, realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Entre otros, el objetivo de la encuesta es proporcionar un panorama estadístico de las características de los hogares y del comportamiento de los gastos, como preámbulo al análisis de las características de las personas que ahorran en México.

De acuerdo con la ENIGH 2016, en México hay 33,462,598 hogares. De éstos, 73.9% tienen como jefe de hogar a un hombre y el restante 26.1% a una mujer. El mayor porcentaje de jefes de hogar tiene entre 40 y 49 años (26.6%), seguido por el rango de edad entre 30 y 39 años (23.0%) y entre 50 y 59 años (22.2%). El menor porcentaje corresponde a los jefes de hogar mayores de 65 años (6.6%). Por su parte, el porcentaje de mujeres jefes de hogar aumenta con la edad, pasando de 21.3% para el rango de 18 a 29 años, hasta llegar a 35.6% para mayores de 65 años. Lo opuesto sucede con el porcentaje de hombres, que va de 78.7% para los más jóvenes, hasta el 64.5% para los mayores de 65 años (Tabla A.1).

TABLA A.1

Hogares según género y edad del jefe de hogar (Número de hogares, en porcentaje)

| | De 18 a 29 años | De 30 a 39 años | De 40 a 49 años | De 50 a 59 años | De 60 a 65 años | Más de 65 años | Total |
|--------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|-------|
| Hombre | 11.9 | 24.7 | 27.0 | 21.0 | 9.7 | 5.8 | 100.0 |
| | 78.7 | 79.5 | 75.0 | 69.9 | 68.1 | 64.5 | 73.9 |
| Mujer | 9.1 | 18.0 | 25.5 | 25.5 | 12.8 | 9.0 | 100.0 |
| | 21.3 | 20.5 | 25.0 | 30.1 | 31.9 | 35.6 | 26.1 |
| Total | 11.2 | 23.0 | 26.6 | 22.2 | 10.5 | 6.6 | 100.0 |
| | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.

Segmento poblacional objetivo:

Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.

El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

En lo que respecta al nivel de ingreso trimestral del hogar, los hogares que no reportan recibir ingresos o que reciben ingresos de hasta 9,999 pesos por trimestre, tienen en su mayoría jefes de hogar de 50 a 59 años (30%). Los hogares con ingresos trimestrales entre 10,000 y 19,999 pesos tienen en su mayoría jefes de hogar de 30 a 39 años. Para los rangos de ingreso superiores, los jefes de hogar tienen entre 40 y 49 años en su mayoría (Tabla A.2).

TABLA A.2

Ingresos trimestrales según edad del jefe de hogar (Número de hogares, en porcentaje)

| | De 18 a 29 años | De 30 a 39 años | De 40 a 49 años | De 50 a 59 años | De 60 a 65 años | Más de 65 años | Total |
|--------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|-------|
| No recibe ingresos | 7.1 | 5.5 | 12.5 | 30.0 | 28.6 | 16.3 | 100.0 |
| Hasta 4,499 | 12.9 | 16.2 | 15.5 | 21.3 | 18.5 | 15.7 | 100.0 |
| De 5,000 a 9,999 | 12.2 | 20.4 | 19.5 | 22.2 | 13.8 | 11.9 | 100.0 |
| De 10,000 a 19,999 | 15.6 | 26.1 | 23.5 | 19.1 | 9.4 | 6.3 | 100.0 |
| De 20,000 a 29,999 | 12.5 | 25.2 | 28.2 | 19.7 | 9.1 | 5.4 | 100.0 |
| De 30,000 a 39,999 | 10.1 | 23.8 | 30.9 | 21.7 | 8.7 | 4.8 | 100.0 |
| De 40,000 a 49,999 | 8.3 | 21.4 | 30.2 | 24.1 | 10.5 | 5.4 | 100.0 |
| De 50,000 a 60,000 | 7.7 | 21.9 | 31.5 | 24.1 | 9.6 | 5.2 | 100.0 |
| Más de 60,000 | 6.1 | 19.3 | 28.5 | 28.1 | 11.8 | 6.2 | 100.0 |
| Total | 11.2 | 23.0 | 26.6 | 22.2 | 10.5 | 6.6 | 100.0 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.

Segmento poblacional objetivo:

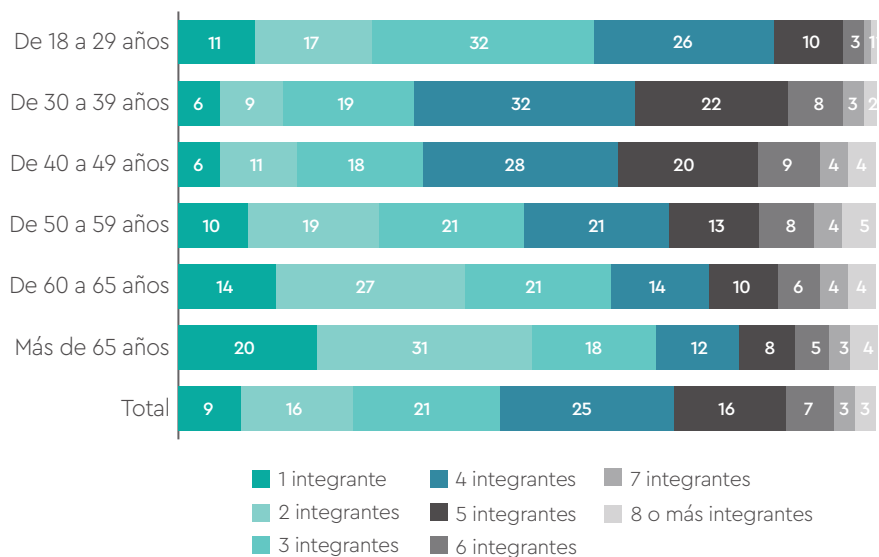
Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.

El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

La composición de los hogares en cuanto al número de integrantes varía con la edad del jefe de hogar. Así, para hogares con jefes entre 18 y 29 años el mayor porcentaje corresponde a tres integrantes. Los hogares cuyos jefes tienen entre 30 y 39 años, 40 y 49 años, y 50 y 59 años tienen en su mayoría cuatro integrantes. Por su parte, los hogares con jefes entre 60 y 65 años o más de 65 años, están compuestos en su mayoría por dos miembros (Gráfica A.1).

GRÁFICA A.1
Número de integrantes del hogar según edad del jefe de hogar (Número de hogares, en porcentaje)



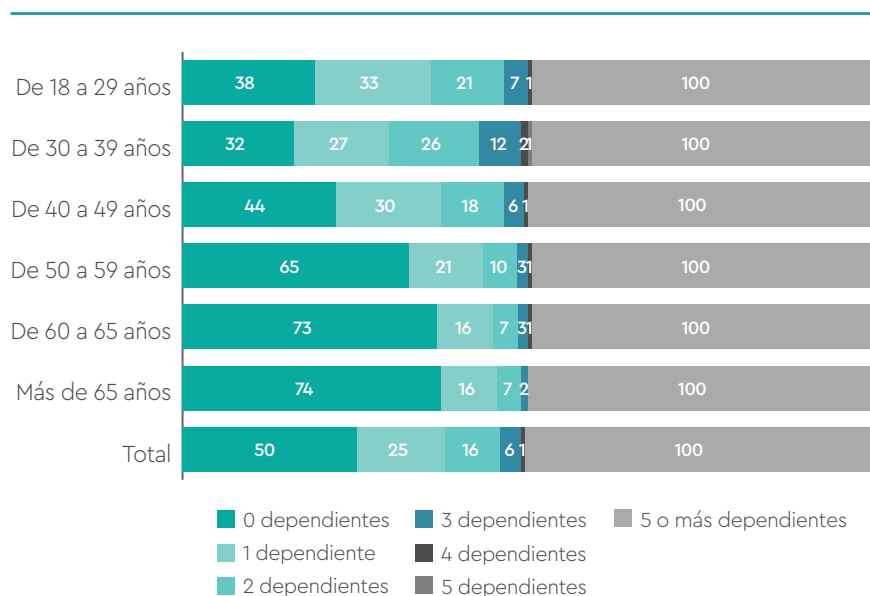
Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.
Segmento poblacional objetivo:
Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.
El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Analizando el número de dependientes, definidos como miembros del hogar menores de 18 años o mayores de 65 que no perciben ningún ingreso, vemos que este número varía según la edad del jefe del hogar. Así, el porcentaje de hogares sin dependientes es creciente con la edad del jefe de hogar a partir de los 30 años, pasando de 32% hasta los 74% para mayores de 65 años. En su mayoría, los hogares reportan un dependiente y en menor magnitud dos dependientes. A excepción del grupo de hogares con jefes entre 30 y 39 años, el porcentaje de hogares que reportan tres o más dependientes es menor al 10% (Gráfica A.2).

Según la edad de los dependientes, menores de 18 o mayores de 65 años, el mayor porcentaje de hogares con solo dependientes

menores tiene jefes en el rango de edad de 30 a 39 años (31.9%). Cerca de la mitad de los hogares con jefes de 65 o más años tiene solo dependientes mayores (49.7%). De igual forma, el mayor porcentaje de hogares que tiene dependientes mayores y menores recae en el mayor rango de edad (41.6%). En lo que respecta a los hogares sin dependientes, en su mayoría (28.6%) tienen jefes entre 50 y 59 años. El porcentaje de hogares con solo dependientes menores es decreciente con la edad del jefe de hogar, pasando de 61.9% para jefes entre 18 y 29 años a 18.5% para jefes de 64 o más años. Por el contrario, el porcentaje de hogares es creciente con la edad para las otras tres situaciones, es decir, sin dependientes, solo dependientes mayores y dependientes mayores y menores (Tabla 3).

GRÁFICA A.2
 Número de dependientes según edad del jefe de hogar (Número de hogares, en porcentaje)



Fuente:
 Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.
 Segmento poblacional objetivo:
 Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.
 Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.
 El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

TABLA A.3
Dependientes mayores y menores según edad del jefe de hogar (Número de hogares, en porcentaje)

| | No recibe ingresos | De 30 a 39 años | De 40 a 49 años | De 50 a 59 años | De 60 a 65 años | Más de 65 años | Total |
|-------------------|--------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|-------|
| Ninguno | 8.4 | 14.7 | 23.3 | 28.6 | 15.3 | 9.7 | 100.0 |
| | 38.0 | 32.2 | 44.1 | 65.0 | 73.5 | 74.1 | 50.4 |
| Solo menores | 14.3 | 31.9 | 30.3 | 15.6 | 5.4 | 2.5 | 100.0 |
| | 61.9 | 67.4 | 55.3 | 34.2 | 25.2 | 18.5 | 48.6 |
| Solo mayores | 1.1 | 5.3 | 10.5 | 16.6 | 16.7 | 49.7 | 100.0 |
| | 0.1 | 0.2 | 0.3 | 0.5 | 1.1 | 5.2 | 0.7 |
| Menores y mayores | 14.3 | 31.9 | 30.3 | 15.6 | 5.4 | 2.5 | 100.0 |
| | 0.0 | 0.2 | 0.3 | 0.3 | 0.2 | 2.2 | 0.4 |
| Total | 11.2 | 23.0 | 26.6 | 22.2 | 10.5 | 6.6 | 100.0 |
| | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.

Segmento poblacional objetivo:

Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.

El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Respecto a los ingresos del hogar según el género del jefe de hogar, tanto para hombres como mujeres, la mayor parte de los hogares tienen un ingreso trimestral entre 10,000 y 19,999 pesos. Sin embargo, destaca que únicamente los hogares que reportaron no recibir ingresos tienen en su mayoría jefes de hogar mujeres. El porcentaje de jefes de hogar hombres es creciente con el ingreso trimestral del hogar (Tabla 4).

TABLA A.4
Hogares según género e ingresos trimestrales

| | Hombre | | Mujer | | Total | |
|--------------------|--------|------|-------|------|-------|-------|
| No recibe ingresos | 0.0 | 48.3 | 0.1 | 51.7 | 0.0 | 100.0 |
| Hasta 4,499 | 3.7 | 58.0 | 7.0 | 42.0 | 4.6 | 100.0 |
| De 5,000 a 9,999 | 8.8 | 64.4 | 12.6 | 35.6 | 9.8 | 100.0 |
| De 10,000 a 19,999 | 23.1 | 70.6 | 25.0 | 29.4 | 23.6 | 100.0 |
| De 20,000 a 29,999 | 18.9 | 73.1 | 18.2 | 26.9 | 18.7 | 100.0 |
| De 30,000 a 39,999 | 13.4 | 75.0 | 11.6 | 25.0 | 12.9 | 100.0 |
| De 40,000 a 49,999 | 8.8 | 74.2 | 8.0 | 25.8 | 8.6 | 100.0 |
| De 50,000 a 60,000 | 5.7 | 74.1 | 5.2 | 25.9 | 5.5 | 100.0 |
| Más de 60,000 | 17.6 | 78.7 | 12.4 | 21.3 | 16.2 | 100.0 |
| Total | 100.0 | 72.3 | 100.0 | 27.8 | 100.0 | 100.0 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.

Segmento poblacional objetivo:

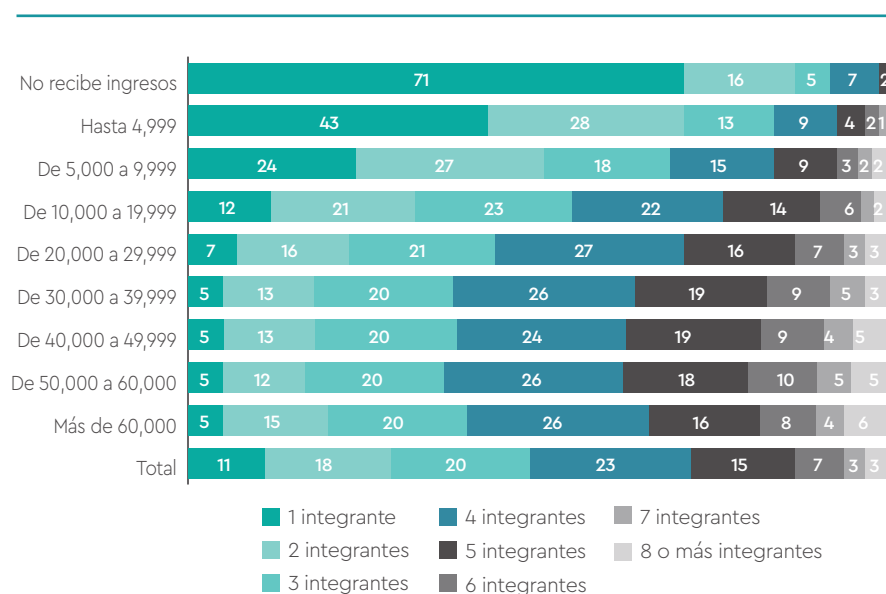
Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.

El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

El número de integrantes del hogar tiene una evidente relación con el nivel de ingresos trimestrales que recibe el hogar. Los hogares que no reciben ingresos y los que tienen hasta 4,999 pesos por trimestre están compuestos en su mayoría por un integrante, aunque en los primeros este porcentaje es muy superior que en los segundos (71% y 43%). Los hogares con ingresos trimestrales de 5,000 a 9,999 pesos tienen en su mayoría dos integrantes (27%); aquellos con ingresos entre 10,000 y 19,999 tienen en su mayoría tres integrantes (23%). Para los rangos superiores de ingresos, la composición es mayoritariamente de cuatro integrantes (Gráfica A.3).

GRÁFICA A.3
Número de integrantes del hogar según ingresos trimestrales del hogar (Número de hogares, en porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.
Segmento poblacional objetivo:

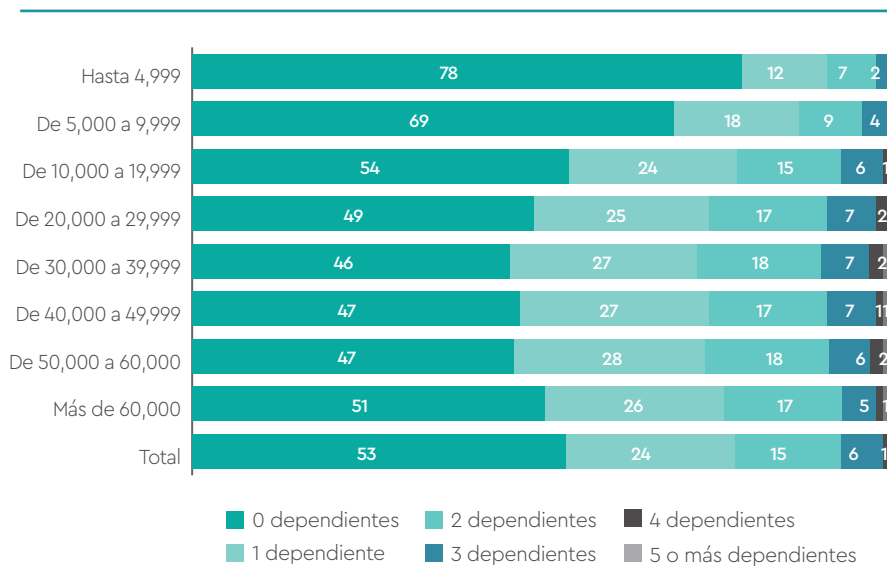
Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

En cuanto al número de dependientes, la relación con el ingreso trimestral es menos marcada. En su mayoría los hogares no tienen dependientes, y el porcentaje es mayor a 50% para hogares con ingresos trimestrales hasta 19,999 pesos y para hogares que reciben 60,000 o más pesos. Siguiendo en importancia son los hogares con 1 dependiente, cuyo porcentaje se sitúa alrededor del 25% para hogares con ingresos a partir de los 10,000 pesos (Gráfica A.4).

De acuerdo con la edad de los dependientes, destaca el hecho de que los hogares que no reciben ingresos en su mayoría no tienen dependientes (48.9%) o tienen solo dependientes mayores (41.3%). Los hogares con ingresos trimestrales hasta 29,999 pesos y aquellos con ingresos mayores a 60,000 pesos en su mayoría

no tienen dependientes. Los hogares que reciben entre 30,000 y 60,000 pesos trimestrales en su mayoría tienen únicamente dependientes menores (Tabla A.5).



GRÁFICA A.4
Número de dependientes según ingresos trimestrales del hogar (Número de hogares, en porcentaje)

Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.
Segmento poblacional objetivo:
Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.
El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

| | No recibe ingresos | Hasta 4,999 | De 5,000 a 9,999 | De 10,000 a 19,999 | De 20,000 a 29,999 | De 30,000 a 39,999 | De 40,000 a 49,999 | De 50,000 a 60,000 | Más de 60,000 | Total |
|-------------------|--------------------|-------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------|-------|
| Ninguno | 0.0 | 6.8 | 12.7 | 24.1 | 17.4 | 11.1 | 7.5 | 4.9 | 15.4 | 100.0 |
| | 48.9 | 78.4 | 68.8 | 54.4 | 49.3 | 45.9 | 46.5 | 46.7 | 50.7 | 53.2 |
| Solo menores | 0.0 | 2.1 | 6.4 | 23.1 | 20.4 | 15.0 | 9.8 | 6.3 | 16.9 | 100.0 |
| | 9.8 | 20.2 | 29.4 | 44.0 | 48.9 | 52.5 | 51.1 | 51.1 | 47.0 | 45.0 |
| Solo mayores | 1.3 | 3.8 | 11.9 | 20.6 | 18.2 | 10.5 | 10.1 | 6.5 | 17.2 | 100.0 |
| | 41.3 | 1.1 | 1.6 | 1.2 | 1.3 | 1.1 | 1.6 | 1.6 | 1.4 | 1.3 |
| Menores y mayores | 0.0 | 2.4 | 3.1 | 22.7 | 15.4 | 12.3 | 13.0 | 6.6 | 24.3 | 100.0 |
| | 0.0 | 0.3 | 0.2 | 0.5 | 0.4 | 0.5 | 0.8 | 0.6 | 0.8 | 0.5 |
| Total | 0.0 | 4.6 | 9.8 | 23.6 | 18.7 | 12.9 | 8.6 | 5.5 | 16.2 | 100.0 |
| | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

TABLA A.5
Número de dependientes según ingresos trimestrales del hogar (Número de hogares, en porcentaje)

Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.
Segmento poblacional objetivo:
Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.
El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Por su parte, el porcentaje de hogares con mayores de 65 años que no reciben ingresos es mayor para los hogares con ingresos trimestrales entre 10,000 y 19,999 pesos y es menor para hogares con ingresos de hasta 4,999 pesos trimestrales. Los hogares con adultos mayores que reciben únicamente ingresos laborales tienen en su mayoría un ingreso trimestral entre 5,000 y 9,999 pesos (22.0%) y entre 10,000 y 19,999 pesos (26.5%). En lo que respecta a mayores con ingresos únicamente provenientes de jubilaciones, pertenecen en su mayoría a hogares con ingresos superiores a los 60,000 pesos trimestrales (23.3%); lo mismo ocurre con los adultos mayores que reciben tanto ingresos de jubilación como ingresos laborales (23.9%). Para hogares con ingresos trimestrales hasta 19,999 pesos, la principal fuente de ingresos de los mayores es el trabajo; para los rangos de ingreso superiores, la principal fuente de ingresos es la jubilación (Tabla A.6).

TABLA A.6
Hogares según presencia de dependientes mayores que perciben ingresos (Número de hogares, en porcentaje)

| | Hasta 4,999 | De 5,000 a 9,999 | De 10,000 a 19,999 | De 20,000 a 29,999 | De 30,000 a 39,999 | De 40,000 a 49,999 | De 50,000 a 60,000 | Más de 60,000 | Total |
|-------------------------|-------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------|-------|
| No recibe ingresos | 4.6 | 9.1 | 23.8 | 19.1 | 13.2 | 8.7 | 5.5 | 16.0 | 100.0 |
| | 85.4 | 80.5 | 87.6 | 88.9 | 89.4 | 88.4 | 87.1 | 85.9 | 87.0 |
| Solo ingresos laborales | 12.3 | 22.0 | 26.5 | 14.6 | 8.4 | 4.5 | 2.9 | 8.9 | 100.0 |
| | 13.8 | 11.6 | 5.8 | 4.0 | 3.4 | 2.7 | 2.7 | 2.8 | 5.2 |
| Solo jubilación | 0.6 | 10.9 | 19.3 | 17.0 | 11.8 | 9.9 | 7.1 | 23.3 | 100.0 |
| | 0.8 | 6.8 | 5.0 | 5.6 | 5.6 | 7.1 | 7.9 | 8.9 | 6.1 |
| Ambos | 0.0 | 6.7 | 22.1 | 17.5 | 12.5 | 9.5 | 7.7 | 23.9 | 100.0 |
| | 0.0 | 1.1 | 1.5 | 1.5 | 1.6 | 1.8 | 2.3 | 2.4 | 1.6 |
| Total | 4.6 | 9.8 | 23.6 | 18.7 | 12.9 | 8.6 | 5.5 | 16.2 | 100.0 |
| | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.

Segmento poblacional objetivo:

Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.

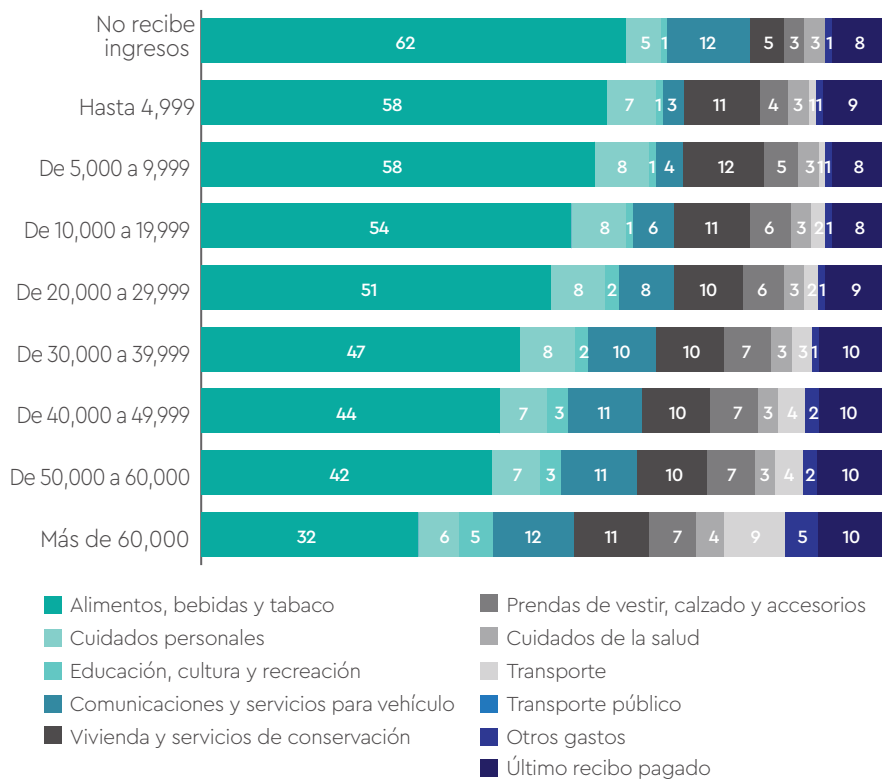
El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

En lo que respecta a la composición del gasto trimestral de los hogares, existe una clara relación decreciente entre el gasto en

alimentos y el nivel de ingresos, pasando de 62% del total del gasto para los hogares que no reciben ingresos al 32% para hogares con ingresos superiores a los 60,000 pesos por trimestre. La importancia del gasto en cuidados personales es ascendente hasta los 39,999 pesos de ingreso trimestral. El gasto en educación, cultura y recreación, prendas de vestir y calzados, transporte y otros gastos son crecientes con el nivel de ingresos. Los gastos en cuidados de la salud son constantes, a excepción de los hogares con ingreso trimestral superior a 60,000 pesos, en los que la importancia de este rubro se eleva en un punto porcentual (Gráfica A.5).

GRÁFICA A.5

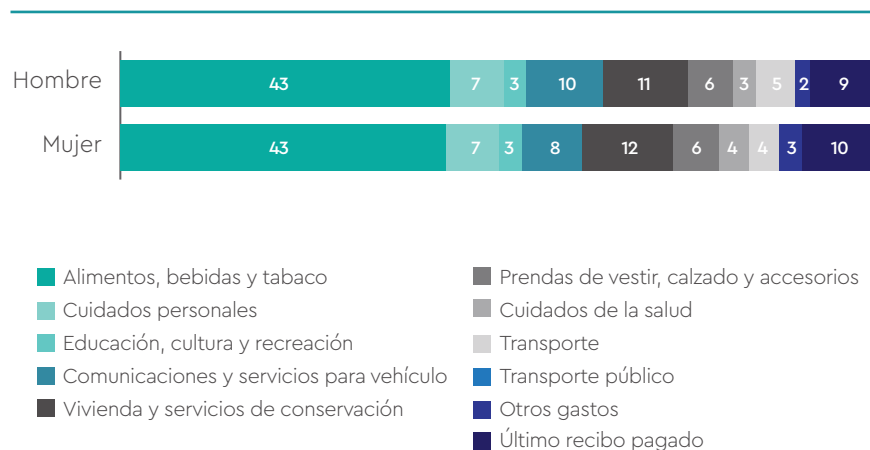
Gastos del hogar según nivel de ingresos del hogar (Monto trimestral, en porcentaje)



Fuente:
 Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.
 Segmento poblacional objetivo: Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.
 Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Por su parte, la composición del gasto no varía significativamente según el género del jefe de hogar (Gráfica A.6).

GRÁFICA A.6
Gastos del hogar según género del jefe de hogar (Monto trimestral, en porcentaje)



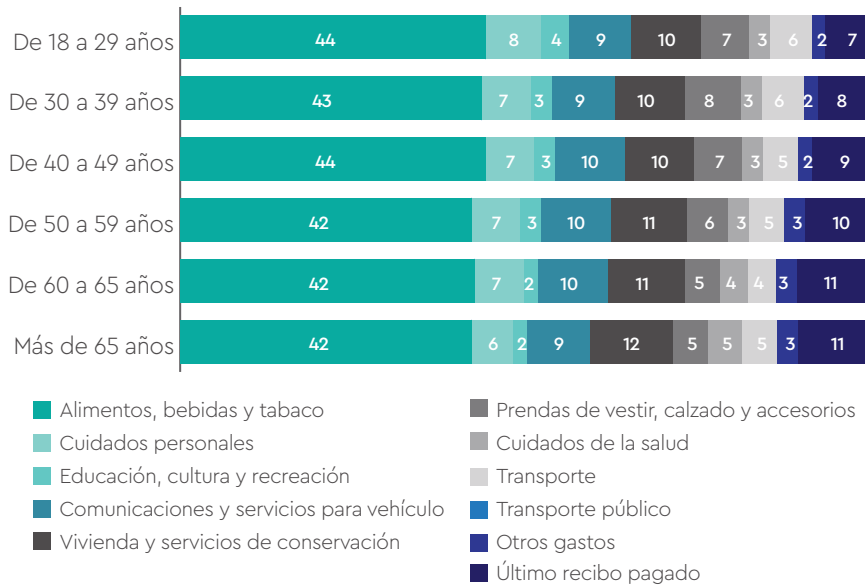
Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.
Segmento poblacional objetivo:
Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.
El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Según la edad del jefe de hogar, destaca la creciente importancia de los gastos en cuidados de la salud y del último recibo de servicios pagado, a mayor edad del jefe de hogar. La categoría alimentos continúa siendo la más importante, situándose entre 42% y 44% para todos los rangos de edad. El gasto en educación y en prendas de vestir decrece a mayor edad del jefe de hogar (Gráfica A.7).

En el caso de la edad de los dependientes, los hogares que tienen solo dependientes mayores son los que menor porcentaje del gasto destinan a alimentos (37%) y a educación y cultura (2%) y el mayor porcentaje a cuidados de la salud (6%) y a vivienda y servicios de conservación (13%) (Gráfica A.8).

GRÁFICA A.7

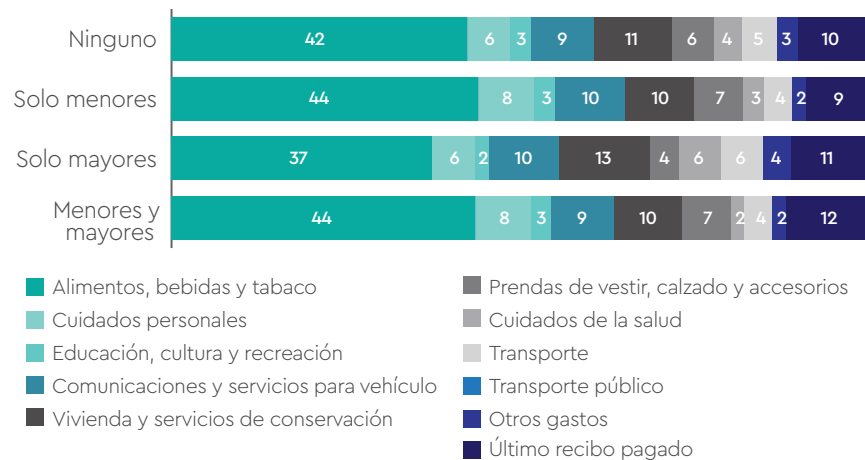
Gastos del hogar según edad del jefe de hogar (Monto trimestral, en porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.
Segmento poblacional objetivo:
Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.
El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

GRÁFICA A.8

Gastos del hogar según dependientes menores y mayores (Monto trimestral, en porcentaje)



Fuente:
Elaboración propia con información de la ENIGH 2016.
Segmento poblacional objetivo:
Número de hogares de acuerdo con la ENIGH 2016: 33,462,598.
Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.
El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS OCUPACIONALES DE LA POBLACIÓN DE ACUERDO CON LA ENCUESTA NACIONAL DE OCUPACIÓN Y EMPLEO (ENOE)

Esta sección presenta un análisis de las características ocupacionales de la población de 18 a 70 años, a partir de la información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2019, Trimestre 1 (ENOE 2019 – Trim 1), realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Se utiliza la encuesta con la finalidad de entender con mayor precisión las características ocupacionales de la población, a fin de complementar el análisis sobre el potencial de ahorro de grupos de la población.

De acuerdo con la ENOE 2019 –Trim 1, el 63.8% de las personas entre 18 y 70 años a nivel nacional forma parte de la población ocupada, 2.2% de la población desocupada, 5.3% de la población disponible y el 28.6% restante de la población no disponible.⁸ Por grupo etario, la población ocupada está compuesta mayoritariamente por personas de 18 a 29 años (26.2%), seguidas por personas de 30 a 39 años y de 40 a 49 años. Menos del 3% de personas mayores a 65 años forma parte de la población ocupada (Tabla B.1).

En cuanto a los desocupados, casi la mitad de esta población se concentra en el grupo etario de 18 a 29 años (49.8%), seguido por las personas de 30 a 39 años (22.5%). Análogamente, la mayor proporción de la población disponible (38.7%) y no disponible (33.2%).

Por género, el 60.9% de la población ocupada son hombres mientras que solo el 39.1% restante son mujeres. Los desocupados tienen similar composición, con 59.7% hombres y 40.3% mujeres. Estas proporciones se revierten para la población disponible, que es mayoritariamente femenina (73.7%), al igual que la población no disponible, con 79.8% de mujeres.

8.

La Población Desocupada es aquella que no trabajó siquiera una hora durante la semana de referencia de la encuesta, pero manifestó su disposición para hacerlo e hizo alguna actividad por obtener empleo. La Población Disponibles es aquella que se declaró disponible para trabajar, pero no llevó a cabo acciones para obtener empleo. La Población no Disponible es aquella que no está disponible para trabajar debido a diversas situaciones (impedimentos físicos, obligaciones familiares, etc.).

Por nivel de educación, más de la mitad de la población disponible y no disponible tiene estudios de primaria o secundaria concluidos. La población ocupada está concentrada en personas con estudios de primaria o secundaria (48.9%), profesionales (22.5%) y personas con preparatoria concluida (21.8%).

Respecto a la población de mujeres, la mayor parte de las mujeres ocupadas son las que tienen de 1 a 2 hijos (40.5%), seguidas de las que tienen de 3 a 5 hijos (30.7%). Por su parte, las mujeres desocupadas son principalmente las que no tienen hijos (42.7%), seguidas de las que tienen de 1 a 2 hijos (38.3%).

TABLA B.1
Situación de ocupación, según las características sociodemográficas de la población de 18 a 70 años

| | Población ocupada | Población desocupada | Disponible | No disponible | Total |
|--|-------------------|----------------------|------------|---------------|-------|
| Total | 63.8 | 2.2 | 5.3 | 28.6 | 100.0 |
| ⌚ Edad (%) | | | | | |
| Edad promedio | | | | | |
| 18 a 29 años | 40.7 | 8.5 | 33.7 | 17.2 | 100 |
| 30 a 39 años | 24.3 | 22.5 | 14.6 | 15.5 | 21.2 |
| 40 a 49 años | 24.0 | 15.4 | 15.7 | 15.1 | 20.8 |
| 50 a 59 años | 17.0 | 9.0 | 15.0 | 16.1 | 16.5 |
| 60 a 65 años | 5.3 | 2.3 | 9.0 | 11.3 | 7.2 |
| Más de 65 años | 2.5 | 1.1 | 6.9 | 8.9 | 4.5 |
| ♂♀ Género (%) | | | | | |
| Hombre | 60.9 | 59.7 | 26.3 | 20.2 | 47.4 |
| Mujer | 39.1 | 40.3 | 73.7 | 79.8 | 52.6 |
| 🎓 Nivel de educación (%) | | | | | |
| Ninguno | 39.1 | 40.3 | 73.7 | 79.8 | 52.6 |
| Primaria o secundaria | 48.9 | 36.9 | 50.1 | 51.8 | 49.5 |
| Preparatoria | 21.8 | 27.4 | 21.7 | 20.9 | 21.7 |
| Estudios técnicos | 3.8 | 3.4 | 3.4 | 5.0 | 4.1 |
| Profesional | 22.5 | 31.0 | 18.7 | 16.3 | 20.7 |
| No sabe | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 |
| 📍 Número de hijos (%. solo mujeres) | | | | | |
| Sin hijos | 25.1 | 42.7 | 25.7 | 19.7 | 23.1 |
| De 1 a 2 hijos | 40.5 | 38.3 | 31.7 | 37.2 | 38.4 |
| De 3 a 5 hijos | 30.7 | 17.8 | 33.9 | 35.2 | 32.7 |
| De 6 hijos y más | 3.7 | 1.2 | 8.7 | 7.9 | 5.9 |
| No especificado | 0.01 | 0.00 | 0.01 | 0.01 | 0.01 |

Fuente: Elaboración propia con información de la ENOE 2019 Trimestre 1. Segmento poblacional objetivo: Población adulta de 18 a 70 años (80,638,729 personas). Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías. El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Analizando la población ocupada, una característica importante es la clasificación del empleo en formal e informal. A nivel nacional, 55.2% del empleo de las personas de 18 a 70 años es informal, mientras que el 44.8% restante es formal. Por entidad federativa destacan por la proporción de empleo informal Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Hidalgo, Tlaxcala y Puebla por tener un porcentaje de trabajadores informales superior al 70%. Por el contrario, destacan en proporción de trabajo formal Coahuila de Zaragoza, Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Baja California Sur y Aguascalientes, con una participación de empleo formal mayor a 60%.

En cuanto a la formalidad del empleo de la población, 55.2% de los ocupados tienen un empleo informal, mientras que el 44.7% restante empleo formal. Por edad, del total de personas que tienen un empleo informal, la mayor proporción tienen entre 18 y 29 años (27.5%), seguida de las personas de 30 a 39 y 40 a 49 años. Por su parte, del total de personas que tienen empleo formal, la mayor proporción tiene entre 30 y 39 años (26.7%).

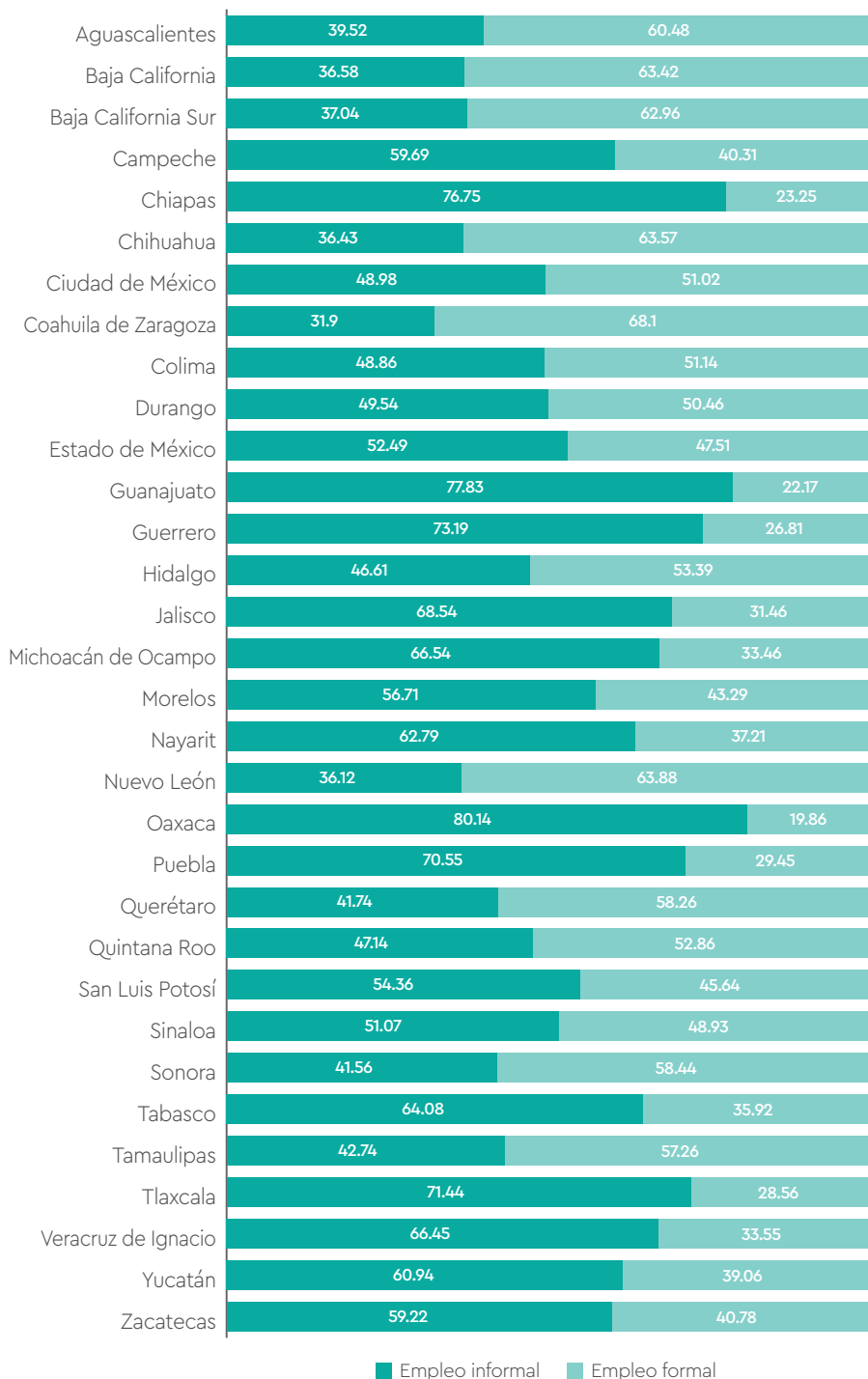
Por género, 54.4% de hombres tiene empleo informal mientras que esta cifra asciende a 56.4% para las mujeres. Por nivel de educación, el mayor porcentaje de personas con empleo informal son las que tienen estudios de primaria o secundaria (61.7%); mientras que el mayor porcentaje de personas con empleo formal son los profesionales (36.5%).

Para las mujeres según el número de hijos, la proporción de empleadas con trabajo formal desciende con el mayor número de hijos, es así como 52.4% de las mujeres sin hijos tiene empleo informal, mientras que esta cifra desciende a 49.0% para las mujeres con 1 a 2 hijos, 32.9% para mujeres con 3 a 5 hijos y 12.3% para mujeres con 6 o más hijos.

Con relación al nivel de ingresos mensuales, excluyendo a las personas que no reciben ingresos, el porcentaje de personas con empleo formal crece a medida que suben los ingresos. Así, solo el 4.0% de las personas que reciben ingresos de hasta 1,499 tienen empleo formal, mientras que esta cifra crece hasta el 83.1% para las personas con ingresos mensuales de 13,000 a 20,000 pesos.

GRÁFICA B.1






Clasificación del empleo por entidad federativa (En porcentaje)



Fuente:
 Elaboración propia con información de la ENOE 2019 Trimestre 1.
 Segmento poblacional objetivo:
 Población adulta ocupada de 18 a 70 años (51,442,861 personas).
 Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.
 El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

TABLA B.2

Clasificación del empleo, según las características sociodemográficas de la población de 18 a 70 años

| | Empleo informal | Empleo formal | Total |
|--|-----------------|---------------|-------|
| Total | 55.2 | 44.7 | 100.0 |
|  Edad (%) | | | |
| Edad promedio | | | |
| 18 a 29 años | 27.5 | 26.1 | 26.9 |
| 30 a 39 años | 22.4 | 26.7 | 24.3 |
| 40 a 49 años | 22.4 | 25.9 | 24.0 |
| 50 a 59 años | 17.6 | 16.4 | 17.0 |
| 60 a 65 años | 6.6 | 3.7 | 5.3 |
| Más de 65 años | 3.4 | 1.3 | 2.5 |
|  Género (%) | | | |
| Hombre | 54.4 | 45.6 | 100.0 |
| Mujer | 56.4 | 43.6 | 100.0 |
|  Nivel de educación (%) | | | |
| Ninguno | 4.7 | 0.6 | 2.9 |
| Primaria o secundaria | 61.7 | 33.2 | 48.9 |
| Preparatoria | 19.6 | 24.6 | 21.8 |
| Estudios técnicos | 2.8 | 5.1 | 3.8 |
| Profesional | 11.2 | 36.5 | 22.5 |
| No sabe | 0.1 | 0.1 | 0.1 |
|  Número de hijos (%. solo mujeres) | | | |
| Sin hijos | 47.6 | 52.4 | 100.0 |
| De 1 a 2 hijos | 51.0 | 49.0 | 100.0 |
| De 3 a 5 hijos | 67.1 | 32.9 | 100.0 |
| De 6 hijos y más | 87.7 | 12.3 | 100.0 |
| No especificado | 45.7 | 54.3 | 100.0 |
|  Ingresos mensuales (%) | | | |
| No recibe ingresos | 50.8 | 49.2 | 100.0 |
| Hasta 1.499 | 96.0 | 4.0 | 100.0 |
| De 1.500 a 2.999 | 92.1 | 7.9 | 100.0 |
| De 3.000 a 4.999 | 70.3 | 29.7 | 100.0 |
| De 5.000 a 7.999 | 49.5 | 50.5 | 100.0 |
| De 8.000 a 12.999 | 32.5 | 67.5 | 100.0 |
| De 13.000 a 20.000 | 16.9 | 83.1 | 100.0 |
| Más de 20.000 | 19.0 | 81.0 | 100.0 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENOE 2019 Trimestre 1.

Segmento poblacional objetivo:

Población ocupada adulta ocupada de 18 a 70 años (51,442,861 personas).

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.

El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.


Según la posición en la ocupación, 69.1% de las personas ocupadas de 18 a 70 años son trabajadores subordinados y remunerados, 4.8% son empleadores, 22.2% son trabajadores por cuenta propia y 3.8% son trabajadores sin pago (Tabla B.3).

Por edad, se observa que en todos los grupos etarios la mayor parte de las personas trabaja como trabajadores subordinados y remunerados, pero este porcentaje desciende conforme aumenta la edad, mientras que el grupo de los empleadores y los trabajadores por cuenta propia muestran una tendencia opuesta.

Por género, destaca el hecho de que el 78.4% de los empleadores son hombres mientras que el 61.5% de los trabajadores sin pago son mujeres.

TABLA B.3
Posición en la ocupación, según las características sociodemográficas de la población de 18 a 70 años

| | Trabajadores subordinados y remunerados | Empleadores | Trabajadores por cuenta propia | Trabajadores sin pago | Total |
|--|---|-------------|--------------------------------|-----------------------|-------|
| Total | 69.1 | 4.8 | 22.2 | 3.8 | 100.0 |
| Edad (%) | | | | | |
| Edad promedio | | | | | |
| 18 a 29 años | 81.8 | 1.4 | 10.5 | 6.4 | 100.0 |
| 30 a 39 años | 73.9 | 4.3 | 18.8 | 3.0 | 100.0 |
| 40 a 49 años | 66.9 | 6.2 | 24.3 | 2.6 | 100.0 |
| 50 a 59 años | 58.0 | 7.3 | 31.9 | 2.8 | 100.0 |
| 60 a 65 años | 44.7 | 8.0 | 43.8 | 3.6 | 100.0 |
| Más de 65 años | 36.1 | 9.8 | 49.9 | 4.2 | 100.0 |
| Género (%) | | | | | |
| Hombre | 61.3 | 78.4 | 59.9 | 38.5 | 60.9 |
| Mujer | 38.7 | 21.6 | 40.1 | 61.5 | 39.1 |
| Nivel de educación (%) | | | | | |
| Ninguno | 46.8 | 4.1 | 43.5 | 5.7 | 100.0 |
| Primaria o secundaria | 63.7 | 4.8 | 27.2 | 4.3 | 100.0 |
| Preparatoria | 74.5 | 4.0 | 17.1 | 4.3 | 100.0 |
| Estudios técnicos | 71.9 | 4.7 | 20.9 | 2.6 | 100.0 |
| Profesional | 78.0 | 5.8 | 13.8 | 2.4 | 100.0 |
| No sabe | 73.2 | 3.4 | 17.1 | 6.2 | 100.0 |
| Número de hijos (%. solo mujeres) | | | | | |
| Sin hijos | 80.2 | 1.3 | 12.1 | 6.4 | 100.0 |
| De 1 a 2 hijos | 71.5 | 2.8 | 21.0 | 4.8 | 100.0 |
| De 3 a 5 hijos | 58.8 | 3.5 | 30.9 | 6.9 | 100.0 |

| | | | | | |
|---|------|------|------|-------|-------|
| De 6 hijos y más | 37.2 | 3.8 | 48.2 | 10.8 | 100.0 |
| No especificado | 54.3 | 0.0 | 45.7 | 0.0 | 100.0 |
|  Rangos de ingresos (%) | | | | | |
| No recibe ingresos | 27.9 | 38.1 | 34.0 | 100.0 | 32.5 |
| Hasta 1.499 | 2.6 | 2.3 | 14.1 | 0 | 5.0 |
| De 1.500 a 2.999 | 6.2 | 3.4 | 12.0 | 0 | 7.1 |
| De 3.000 a 4.999 | 18.5 | 7.5 | 14.2 | 0 | 16.3 |
| De 5.000 a 7.999 | 27.0 | 16.1 | 13.7 | 0 | 22.5 |
| De 8.000 a 12.999 | 13.0 | 20.2 | 9.3 | 0 | 12.1 |
| De 13.000 a 20.000 | 3.4 | 6.2 | 1.8 | 0 | 3.0 |
| Más de 20.000 | 1.3 | 6.1 | 1.0 | 0 | 1.4 |

Fuente:

Elaboración propia con información de la ENOE 2019 Trimestre 1.

Segmento poblacional objetivo:

Población ocupada adulta ocupada de 18 a 70 años (51,442,861 personas).

Nota: Se realizaron pruebas de diferencias de medias entre pares de categorías.

El detalle se presenta en el Anexo C del presente documento.

Por nivel de educación, 46.8% de los trabajadores subordinados y remunerados no tiene educación y 78.0% es profesional. Respecto a las mujeres según su número de hijos, la mayor proporción de las trabajadoras subordinadas no tienen hijos, o tienen de 1 a 2 hijos. La mayor proporción de las mujeres que trabajan por cuenta propia tienen 6 o más hijos.

Según el nivel de empleo, exceptuando a quienes no reciben ingresos, el mayor porcentaje de trabajadores subordinados y remunerados gana de 5,000 a 7,999 pesos mensuales; el mayor porcentaje de empleadores gana de 8,000 a 12,999 pesos mensuales y el mayor porcentaje de personas que trabajan por cuenta propia gana de 3,000 a 4,999 pesos mensuales.

Analizando la clasificación del empleo por nivel de ingresos mensuales y grupo etario, destaca la menor participación de personas entre 18 y 29 años a partir de ingresos mensuales de 13,000 pesos, principalmente en empleos formales donde no alcanzan ni al 20%. Para niveles de ingreso inferiores, la participación de personas de 50 a 59 años en el empleo formal es menor que en el empleo informal (a excepción de quienes ganan hasta 1,499 pesos). Para ingresos de 1,500 a 12,999 pesos mensuales, la participación en el empleo formal de personas de 18 a 39 años supera el 50%, mientras que en el empleo informal se encuentra por debajo de esta cifra.

NOTAS SOBRE LAS PRUEBAS DE DIFERENCIA DE MEDIAS

Se realizaron pruebas de diferencias de medias para cada tabla y gráfico, comparando pares de categorías a partir de la aplicación del método de Scheffe para un modelo básico de ajuste realizado, teniendo en cuenta las ponderaciones muestrales. A continuación, se detallan, por cada tabla y gráfico, los casos en los que las diferencias de medias resultaron estadísticamente no significativas.

Tabla 1.1: Distribución del ahorro, según las características sociodemográficas de la población de 18 a 70 años

1. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Zona" y de la variable "Posición en el hogar" es estadísticamente significativa para todas las comparaciones.
2. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Región" es estadísticamente no significativa únicamente para las siguientes comparaciones: Noreste vs Noroeste; Occidente y Bajío vs Noroeste; Centro Sur y Oriente vs Noroeste; Centro Sur y Oriente vs Occidente y Bajío.
3. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Género" es estadísticamente no significativa.
4. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Edad" es estadísticamente no significativa únicamente para las siguientes comparaciones: De 30 a 39 años vs De 18 a 29 años; De 40 a 49 años vs De 30 a 39 años; De 50 a 59 años vs De 40 a 49 años; De 60 a 65 años vs De 50 a 59 años; Más de 65 años vs De 60 a 65 años.

5. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Educación" es estadísticamente no significativa únicamente para las siguientes comparaciones: Primaria o secundaria vs Ninguno; No sabe vs Ninguno; No sabe vs Primaria o secundaria; Estudios técnicos vs Preparatoria.

6. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Ocupación" es estadísticamente no significativa únicamente para las siguientes comparaciones: Estudiante vs Ocupado; Jubilado/pensionado vs Ocupado; Labores del hogar vs Desocupado; Jubilado/pensionado vs Estudiante; Jubilado/pensionado vs Labores del hogar.

Gráfico 1.1: Distribución del ahorro según género y rango de edad

La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de combinaciones de las categorías de las variables "Edad" y "Género" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones:

- (De 40 a 49 años#Mujer) vs (De 18 a 29 años#Mujer)
- (De 50 a 59 años#Hombre) vs (De 18 a 29 años#Mujer)
- (De 40 a 49 años#Hombre) vs (De 18 a 29 años#Hombre)
- (De 60 a 65 años#Mujer) vs (De 18 a 29 años#Hombre)
- (Más de 65 años#Mujer) vs (De 18 a 29 años#Hombre)

Gráfico 1.2: Distribución del ahorro según género y condición de ocupación

La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de combinaciones de las categorías de las variables "Condición de ocupación" y "Género" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones:

- (Incapacitado permanente#Mujer) vs (Ocupado#Mujer)
- (Incapacitado permanente#Hombre) vs (Ocupado#Mujer)
- (Incapacitado permanente#Hombre) vs (Estudiante#Mujer)
- (Incapacitado permanente#Mujer) vs (Labores del hogar#Mujer)
- (Estudiante#Hombre) vs (Desocupado#Hombre)
- (Estudiante#Mujer) vs (Desocupado#Mujer)

Tabla 1.2: Distribución del ahorro, según las características laborales de la población ocupada de 18 a 70 años

1. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Actividad" es

estadísticamente no significativa únicamente para las siguientes comparaciones: Patrón(a) o empleador(a) (contrata trabajadores) vs Trabajador(a) por su cuenta (no contrata trabajadores); Trabajador(a) por su cuenta (no contrata trabajadores) vs Trabajador(a) sin pago en (negocio familiar o no); Patrón(a) o empleador(a) (contrata trabajadores) vs Trabajador(a) sin pago en (negocio familiar o no); Jornalero(a) o peón vs Empleado(a) u obrero(a).

2. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Rango de ingresos" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: De 1,500 a 2,999 vs Hasta 1,499; De 3,000 a 4,999 vs Hasta 1,499; De 3,000 a 4,999 vs De 1,500 a 2,999; De 5,000 a 7,999 vs De 1,500 a 2,999; De 5,000 a 7,999 vs De 3,000 a 4,999; Más de 20,000 vs De 8,000 a 12,999; No responde vs De 8,000 a 12,999; Más de 20,000 vs De 13,000 a 20,000; No responde vs Más de 20,000.
3. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Periodicidad del ingreso" es estadísticamente no significativa para las comparaciones con la categoría Año, sin embargo, esto se explica a que solo 0.27% de las personas seleccionaron esta opción.
4. La diferencia de medias de la variable "Ahorro" es estadísticamente significativa entre las dos categorías de la variable "Variabilidad del ingreso".
5. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Forma de pago" es estadísticamente no significativa únicamente para las siguientes comparaciones: Efectivo vs Cheque; Otro vs Vales de despensa.
6. La diferencia de medias de la variable "Ahorro" es estadísticamente significativa entre las dos categorías de la variable "Tiene seguro de salud por parte de su trabajo".

Gráfico 1.3: Distribución del ahorro según rango y variabilidad de los ingresos mensuales

La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de combinaciones de las categorías de las variables "Rango de ingresos" y "Variabilidad de los ingresos" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones:

- (Variable#De 1,500 a 2,999) vs (Variable#Hasta 1,499)
- (Variable#De 3,000 a 4,999) vs (Variable#Hasta 1,499)

- (Fijo#De 3,000 a 4,999) vs (Variable#De 1,500 a 2,999)
- (Fijo#De 5,000 a 7,999) vs (Variable#De 3,000 a 4,999)
- (Variable#De 8,000 a 12,999) vs (Variable#De 5,000 a 7,999)
- (Fijo#De 1,500 a 2,999) vs (Fijo#Hasta 1,499)
- (Fijo#De 8,000 a 12,999) vs (Fijo#De 5,000 a 7,999)
- (Fijo#Más de 20,000) vs (Fijo#De 13,000 a 20,000)

Tabla 1.3: Distribución del ahorro, según la tenencia de activos y toma de decisiones de la población de 18 a 70 años

1. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "¿Quién toma las decisiones de gasto y ahorro?" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Otra(s) persona(s) del hogar vs Yo y otra(s) persona(s) del hogar.
2. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Es propietario de alguna propiedad" es estadísticamente significativa.

Tabla 1.4: Distribución del ahorro, según conocimientos financieros y confianza de la población de 18 a 70 años

1. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Conoce los conceptos de inflación, riesgos y diversificación" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Dos correctas vs Todas correctas; Una correcta vs Dos correctas; Todas incorrectas vs Una correcta.
2. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Tomó algún curso sobre ahorros, presupuesto o el uso responsable del crédito" es estadísticamente significativa.
3. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "Lleva presupuesto de ingresos y gastos" es estadísticamente significativa.
4. La diferencia de medias de la variable "Ahorro", comparando por pares de categorías de la variable "El motivo por el cual no tiene un producto financiero es porque desconfía" es estadísticamente significativa.

Tabla 1.5: Distribución del ahorro para el retiro, según características sociodemográficas de la población de 18 a 70 años

1. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore", comparando por pares de categorías de la variable "Zona" es estadísticamente significativa.

2. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore", comparando por pares de categorías de la variable "Región" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Noreste vs Noroeste; Noreste vs Noroeste; Ciudad de México vs Noreste; Ciudad de México vs Occidente y Bajío; Ciudad de México vs Noroeste; Occidente y Bajío vs Noreste; Centro Sur y Oriente vs Ciudad de México.
3. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore", comparando por pares de categorías de la variable "Género" es estadísticamente significativa.
4. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore", comparando por pares de categorías de la variable "Edad" es estadísticamente no significativa únicamente para las siguientes comparaciones: De 60 a 65 años vs De 18 a 29 años; Más de 65 años vs De 18 a 29 años; De 40 a 49 años vs De 30 a 39 años; De 60 a 65 años vs De 50 a 59 años; Más de 65 años vs De 60 a 65 años.
5. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore", comparando por pares de categorías de la variable "Posición en el hogar" es estadísticamente significativa.
6. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore", comparando por pares de categorías de la variable "Educación" es estadísticamente no significativa únicamente para las siguientes comparaciones: Primaria o secundaria vs Ninguno; Preparatoria vs Primaria o secundaria; Estudios técnicos vs Preparatoria; No sabe vs Estudios técnicos.
7. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore", comparando por pares de categorías de la variable "Ocupación" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Jubilado/pensionado vs Desocupado; Incapacitado permanente vs Desocupado; Incapacitado permanente vs Jubilado/pensionado.

Tabla 1.6: Distribución del ahorro para el retiro, según características laborales de la población ocupada de 18 a 70 años

1. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore", comparando por pares de categorías de la variable "Actividad" es estadísticamente no significativa únicamente para las siguientes comparaciones: Trabajador(a) por su cuenta (no contrata trabajadores) vs Trabajador(a) sin pago en (negocio familiar o no); Patrón(a) o empleador(a) (contrata trabajadores) vs Empleado(a) u obrero(a).

2. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore", comparando por pares de categorías de la variable "Rango de ingresos" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Hasta 1,499 vs No recibe ingresos; De 1,500 a 2,999 vs No recibe ingresos; De 3,000 a 4,999 vs No recibe ingresos; De 1,500 a 2,999 vs Hasta 1,499; No responde vs De 5,000 a 7,999; Más de 20,000 vs De 8,000 a 12,999; Más de 20,000 vs De 13,000 a 20,000.
3. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore", comparando por pares de categorías de la variable "Periodicidad del ingreso" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: A la quincena vs A la semana; Al año vs A la semana; Al año vs A la quincena.
4. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore" es estadísticamente significativa entre las dos categorías de la variable "Variabilidad del ingreso".
5. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore", comparando por pares de categorías de la variable "Forma de pago" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Efectivo vs Cheque.
6. La diferencia de medias de la variable "Tiene Afore" es estadísticamente significativa entre las dos categorías de la variable "Tiene seguro de salud por parte de su trabajo".

Tabla 1.7: Características del ahorro formal e informal

1. La diferencia de medias de la variable "Ahorro informal-uso", comparando por pares de categorías de la variable "Zona" y "Tipo de ahorro" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Prestando dinero#Urbano vs Comprando animales o bienes#Urbano; Comprando animales o bienes#Rural vs En una caja de ahorro del trabajo o de conocidos#Rural; Prestando dinero#Urbano vs Prestando dinero#Rural; Prestando dinero# Ahorro formal e informal vs En una caja de ahorro del trabajo o de conocidos# Solo ahorro informal; Comprando animales o bienes# Solo ahorro informal vs Con familiares o conocidos# Ahorro formal e informal.
2. La diferencia de medias de la variable "Ahorro formal-tenencia", comparando por pares de categorías de la variable "Zona" y "Tipo de ahorro" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Cuenta de cheques# Urbano vs Cuenta o tarjeta de pensión# Rural; Cuenta de cheques#Ahorro formal e informal vs Cuenta de cheques#Solo ahorro formal; Depósito a plazo fijo#Solo ahorro formal vs Fondo de inversión#Ahorro formal e informal.

3. La diferencia de medias de la variable "Ahorro formal-uso", comparando por pares de categorías de la variable "Zona" y "Tipo de ahorro" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Cuenta o tarjeta de pensión#Rural vs Cuenta o tarjeta para recibir apoyos de gobierno#Urbano; Cuenta o tarjeta para recibir apoyos de gobierno#Urbano vs Cuenta o tarjeta para recibir apoyos de gobierno#Rural; Fondo de inversión#Solo ahorro formal; Fondo de inversión#Ahorro formal e informal.
4. La diferencia de medias de la variable "Destino de los ahorros", comparando por pares de categorías de la variable "Zona" y "Tipo de ahorro" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Para la vejez o retiro#Total#Informal vs Otro#Total#Informal; Comprar, remodelar una casa; comprar terrenos, vehículos, joyas, animales, etc#Total#Formal vs Comprar, remodelar una casa; comprar terrenos, vehículos, joyas, animales, etc#Total#Informal; Comprar, remodelar una casa; comprar terrenos, vehículos, joyas, animales, etc#Urbano#Formal vs Comprar, remodelar una casa; comprar terrenos, vehículos, joyas, animales, etc#Urbano#Informal; Otro#Urbano#Formal vs Otro#Urbano#informal; Pagar vacaciones o fiestas#Rural#Formal vs Comenzar, ampliar u operar un negocio#Rural#Informal; Para la vejez o retiro#Rural#Informal vs Otro#Rural#Informal.
5. La diferencia de medias de la variable "Razón por la que no tiene una cuenta", comparando por pares de categorías de la variable "Zona" y "Género" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Piden requisitos que no tiene#Hombre vs Piden requisitos que no tiene#Mujer; Prefiere otras formas de ahorro (tanda, guardar en su casa, etcétera)#Hombre vs Prefiere otras formas de ahorro (tanda, guardar en su casa, etcétera)#Mujer; No sabe qué es o cómo usarla#Hombre vs No sabe qué es o cómo usarla #Mujer.
6. La diferencia de medias de la variable "Razón por la que no tiene una cuenta", comparando por pares de categorías de la variable "Edad" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: La sucursal le queda lejos o no hay#De 40 a 64 años vs De 40 a 64 años# De 65 o más años; Piden requisitos que no tiene#De 25 a 29 años vs Piden requisitos que no tiene#De 30 a 34 años; Piden requisitos que no tiene#De 30 a 34 años vs Piden requisitos que no tiene#De 35 a 39 años; No la necesita#De 30 a 34 años vs No la necesita#De 40 a 64 años; No sabe qué es o cómo usarla#De 18 a 24 años vs No sabe qué es o cómo usarla#De 65 o más años.

Gráfico 1.4: Distribución del ahorro, según región y año

La diferencia de medias de la variable "Tipo de ahorro", comparando por pares de categorías de las variables "Zona" y "Año", es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Urbano#Solo formal#2015 vs Urbano#Solo formal#2018; Rural#Solo formal#2015 vs Rural#Solo formal#2018; Total#Solo formal#2015 vs Total#Solo formal#2018; Rural#Solo informal#2015 vs Rural#Solo informal#2018.

Gráfico 1.5: Distribución del ahorro, según género y año

La diferencia de medias de la variable "Tipo de ahorro", comparando por pares de categorías de las variables "Género" y "Año", es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Hombre#Solo informal#2015 vs Hombre#Solo informal#2018; Hombre#Solo formal#2015 vs Hombre#Solo formal#2018.

Gráfico 1.6: Distribución del ahorro, según edad y año

La diferencia de medias de la variable "Tipo de ahorro", comparando por pares de categorías de las variables "Edad" y "Año", es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: De 30 a 39 años#Solo informal#2015 vs De 30 a 39 años#Solo informal#2018; De 30 a 39 años#Solo formal#2015 vs De 30 a 39 años#Solo formal#2018; De 40 a 49 años#Solo formal#2015 vs De 40 a 49 años#Solo formal#2018; De 60 a 65 años#Solo informal#2015 vs De 60 a 65 años#Solo informal#2018.

Gráfico 1.7: Distribución del ahorro, según nivel de educación y año

La diferencia de medias de la variable "Tipo de ahorro", comparando por pares de categorías de las variables "Nivel de educación" y "Año", es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Ninguno#Ambos tipos de ahorro#2015 vs Ninguno#Ambos tipos de ahorro#2018; Primaria o Secundaria#Solo formal#2015 vs Primaria o Secundaria#Solo formal#2018; Preparatoria#No ahorra#2015 vs Preparatoria#No ahorra#2018; Estudios técnicos#No ahorra#2015 vs Estudios técnicos#No ahorra#2018; Profesional#No ahorra#2015 vs Profesional#No ahorra#2018.

Gráfico 1.8: Distribución del ahorro, según condición de ocupación y año

La diferencia de medias de la variable "Tipo de ahorro", comparando por pares de categorías de las variables "Condición de ocupación" y "Año", es estadísticamente no significativa para

las siguientes comparaciones: Ocupado#Solo informal#2015 vs Ocupado#Solo informal#2018; Ocupado#Solo formal#2015 vs Ocupado#Solo formal#2018; Desocupado#Solo informal#2015 vs Desocupado#Solo informal#2018; Desocupado#Solo formal#2015 vs Desocupado#Solo formal#2018; Labores del hogar#No ahorra#2015 vs Labores del hogar#No ahorra#2018; Incapacitado permanente#Solo informal#2015 vs Incapacitado permanente#Solo informal#2018.

Gráfico 1.9: Ahorro para el retiro, por año

La diferencia de medias de la variable "Ahorro para el retiro", comparando por pares de categorías de la variable "Año", es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Tiene Afore#2015 vs Tiene Afore#2018; No sabe si tiene Afore#2015 vs No sabe si tiene Afore#2018.

Gráfico 1.10: Razón por la que no tiene una cuenta, por año

La diferencia de medias de la variable "Razón por la que no tiene una cuenta", comparando por pares de categorías de la variable "Año", es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: Prefiere otras formas de ahorro#2015 vs Prefiere otras formas de ahorro#2018.

Pruebas para la información de los Anexos

Anexo A

Tabla A.1: Hogares según género y edad del jefe de hogar

La diferencia de medias de la variable "Edad del jefe de hogar", comparando por pares de categorías de la variable "Género del jefe de hogar" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: (De 40 a 49 años#Hombre) vs (De 30 a 39 años#Hombre); (Más de 65 años#Mujer) vs (De 50 a 59 años#Mujer).

Tabla A.2: Ingresos trimestrales según edad del jefe de hogar.

La diferencia de medias de la variable "Edad del jefe de hogar", comparando por pares de categorías de la variable "Ingresos trimestrales del hogar" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: (Más de 60,000 vs De 50,000 a 60,000).

Gráfica A.1: Número de integrantes del hogar según edad del jefe de hogar

La diferencia de medias de la variable "Edad del jefe de hogar", comparando por pares de categorías de la variable "Número de integrantes del hogar" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: 6 vs 5; 7 vs 8.

Gráfica A.2: Número de dependientes según edad del jefe de hogar

La diferencia de medias de la variable "Edad del jefe de hogar", comparando por pares de categorías de la variable "Número de dependientes" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: 6 vs 7; 7 vs 8; 8 vs 9; 8 vs 10; 9 vs 10.

Tabla A.3: Dependientes mayores y menores según edad del jefe de hogar

La diferencia de medias de la variable "Edad del jefe de hogar", comparando por pares de categorías de la variable "Dependientes menores y mayores" es estadísticamente significativa para todas las comparaciones.

Tabla A.4: Hogares según género e ingresos trimestrales

La diferencia de medias de la variable "Ingreso trimestral del hogar", comparando por pares de categorías de la variable "Género del jefe de hogar" es estadísticamente significativa para todas las comparaciones.

Gráfica A.3: Número de integrantes del hogar según ingresos trimestrales del hogar

La diferencia de medias de la variable "Ingreso trimestral del hogar", comparando por pares de categorías de la variable "Número de integrantes del hogar" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: 6 vs 7.

Gráfica A.4: Número de dependientes según ingresos trimestrales del hogar

La diferencia de medias de la variable "Ingreso trimestral del hogar", comparando por pares de categorías de la variable "Número de dependientes" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: 7 vs 8; 8 vs 9; 8 vs 10; 9 vs 10; 7 vs 10.

Tabla A.5: Hogares según presencia de dependientes mayores y menores e ingresos trimestrales

La diferencia de medias de la variable "Ingreso trimestral del hogar", comparando por pares de categorías de la variable "Dependientes menores y mayores" es estadísticamente significativa para todas las comparaciones.

Tabla A.6: Hogares según presencia de dependientes mayores que perciben ingresos

La diferencia de medias de la variable "Ingreso trimestral del hogar", comparando por pares de categorías de la variable "Dependientes mayores que perciben ingresos" es estadísticamente significativa para todas las comparaciones.

Gráfica A.5: Gastos del hogar según nivel de ingresos del hogar

La diferencia de medias de la variable "Gasto trimestral del hogar", comparando por pares de categorías de las variables "Categoría de gasto" e "Ingreso trimestral del hogar" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: (Último recibo pagado#Hasta 4,499) vs (Último recibo pagado#No recibe ingresos); (Último recibo pagado#De 5,000 a 9,999) vs (Último recibo pagado#No recibe ingresos).

Gráfica A.6: Gastos del hogar según género del jefe de hogar

La diferencia de medias de la variable "Gasto trimestral del hogar", comparando por pares de categorías de las variables "Categoría de gasto" y "Género del jefe de hogar" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: (Mujer#Otros gastos) vs (Mujer#Vivienda y servicios de conservación); (Mujer#Comunicaciones y servicios para vehículos) vs (Hombre#Último recibo pagado).

Gráfica A.7: Gastos del hogar según edad del jefe de hogar

La diferencia de medias de la variable "Gasto trimestral del hogar", comparando por pares de categorías de las variables "Categoría de gasto" y "Edad del jefe de hogar" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: (Más de 65 años#Último recibo pagado) vs (Más de 65 años#Otros gastos); (De 60 a 65 años#Vivienda y servicios de conservación) vs (De 50 a 59 años#Último recibo pagado); (De 50 a 59 años#Educación, cultura y recreación) vs (De 50 a 59 años#Cuidados personales).

Gráfica A.8: Gastos del hogar según dependientes menores y mayores

La diferencia de medias de la variable "Gasto trimestral del hogar", comparando por pares de categorías de las variables "Categoría de gasto" y "Dependientes menores y mayores" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: (Solo menores#Educación, cultura y recreación) vs (Solo menores#Cuidados personales); (Solo

mayores#Cuidados personales) vs (Solo menores#Cuidados personales); (Menores y mayores#Educación, cultura y recreación) vs (Solo mayores#Educación, cultura y recreación); (Menores y mayores#Otros gastos) vs (Solo mayores#Comunicaciones y servicios para vehículos); (Menores y mayores#Otros gastos) vs (Solo mayores#Transporte); (Menores y mayores#Último recibo pagado) vs (Menores y mayores#Otros gastos).

Anexo B

Tabla B.1: Situación de ocupación, según las características sociodemográficas de la población de 18 a 70 años

1. La diferencia de medias de la variable "Situación de ocupación", comparando por pares de categorías de la variable "Edad" es estadísticamente no significativa para la comparación "De 40 a 49 años vs De 30 a 39 años".
2. La diferencia de medias de la variable "Situación de ocupación", comparando categorías de la variable "Género" es estadísticamente significativa.
3. La diferencia de medias de la variable "Situación de ocupación", comparando por pares de categorías de la variable "Nivel de educación" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: "No sabe vs Ninguno"; "No sabe vs Primaria o secundaria"; "No sabe vs Preparatoria"; "No sabe vs Estudios técnicos".
4. La diferencia de medias de la variable "Situación de ocupación", comparando por pares de categorías de la variable "Número de hijos (solo mujeres)" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: "No especificado vs Sin hijos"; "No especificado vs De 1 a 2 hijos"; "No especificado vs De 6 hijos y más".

Gráfica B.1: Proporción de empleo formal e informal por entidad federativa

La diferencia de medias de la variable "Clasificación del empleo", comparando por pares de categorías de la variable "Entidad Federativa" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: "Baja California vs Aguascalientes"; "Baja California Sur vs Aguascalientes"; "Chihuahua vs Aguascalientes"; "Nuevo León vs Baja California"; "Chihuahua vs Baja California Sur"; "Zacatecas vs Campeche"; "Tabasco vs Morelos"; "Zacatecas vs Yucatán".

Tabla B.2: Clasificación del empleo, según las características sociodemográficas de la población de 18 a 70 años

1. La diferencia de medias de la variable "Clasificación del empleo", comparando por pares de categorías de la variable "Edad" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: "De 50 a 59 años vs De 18 a 29 años"; "De 40 a 49 años vs De 30 a 39 años".
2. La diferencia de medias de la variable "Clasificación del empleo", comparando categorías de la variable "Género" es estadísticamente significativa.
3. La diferencia de medias de la variable "Clasificación del empleo", comparando por pares de categorías de la variable "Nivel de educación" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: "No sabe vs Primaria o secundaria"; "No sabe vs Preparatoria"; "No sabe vs Estudios técnicos".
4. La diferencia de medias de la variable "Clasificación del empleo", comparando por pares de categorías de la variable "Número de hijos (solo mujeres)" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: "No especificado vs De 3 a 5 hijos"; "No especificado vs De 6 hijos y más".
5. La diferencia de medias de la variable "Clasificación del empleo", comparando por pares de categorías de la variable "Ingreso mensual" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: "Más de 20,000 vs De 13,000 a 20,000"; "De 5,000 a 7,999 vs No recibe ingresos".

Tabla B.3: Posición en la ocupación, según las características sociodemográficas de la población de 18 a 70 años

1. La diferencia de medias de la variable "Posición en la ocupación", comparando por pares de categorías de la variable "Edad" es estadísticamente significativa para todas las comparaciones.
2. La diferencia de medias de la variable "Posición en la ocupación", comparando categorías de la variable "Género" es estadísticamente significativa.
3. La diferencia de medias de la variable "Posición en la ocupación", comparando por pares de categorías de la variable "Nivel de educación" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: "No sabe vs

Primaria o secundaria"; "Estudios técnicos vs Preparatoria"; "No sabe vs Estudios técnicos"; "No sabe vs Profesional"; "No sabe vs Preparatoria".

4. La diferencia de medias de la variable "Posición en la ocupación", comparando por pares de categorías de la variable "Número de hijos (solo mujeres)" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: "No especificado vs Sin hijos"; "No especificado vs De 1 a 2 hijos"; "No especificado vs De 3 a 5 hijos"; "No especificado vs De 6 hijos y más".

5. La diferencia de medias de la variable "Posición en la ocupación", comparando por pares de categorías de la variable "Ingresos mensuales" es estadísticamente no significativa para las siguientes comparaciones: "De 8,000 a 12,999 vs De 3,000 a 4,999"; "De 13,000 a 20,000 vs De 3,000 a 4,999"; "Más de 20,000 vs De 8,000 a 12,999".

BIBLIOGRAFÍA

- AMAFORE. 2011. ENCUESTA AHORRO Y FUTURO: ¿CÓMO PIENSAN LOS MEXICANOS?
- AMAFORE. 2012. ENCUESTA AHORRO Y FUTURO: ¿CÓMO PIENSAN LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS?
- AMAFORE. 2013. ENCUESTA AHORRO Y FUTURO: ¿CÓMO VIVEN EL RETIRO LOS MEXICANOS?
- AMAFORE. 2014. ENCUESTA AHORRO Y FUTURO: ¿CÓMO SE PREPARAN LOS MEXICANOS PARA SU RETIRO?
- AMAFORE. 2015. ENCUESTA AHORRO Y FUTURO: UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO
- BANCO MUNDIAL. 2014. GLOBAL FINANCIAL DEVELOPMENT REPORT. THE WORLD BANK GROUP.
- BANCO MUNDIAL. 2017. ÍNDICE DE INCLUSIÓN FINANCIERA, FINDEX 2017. WASHINGTON D.C
- BARDACH, EUGENE. 1993. "PROBLEMAS DE LA DEFINICIÓN DE PROBLEMAS EN EL ANÁLISIS DE POLÍTICAS", EN LUIS F. AGUILAR, ED., PROBLEMAS PÚBLICOS Y AGENDA DE GOBIERNO
- BENARTZI, PELEG & THALER, 2007. CHOICE ARCHITECTURE AND RETIREMENT SAVING PLANS. THE BEHAVIORAL FOUNDATIONS OF PUBLIC POLICY.
- BICCHIERI, C. "THE GRAMMAR OF SOCIETY: THE NATURE AND DYNAMICS OF SOCIAL NORMS". NEW YORK, NY: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 2006. EN: PAUL DOLAN, ANTONY ELLIOTT, ROBERT METCALFE & IVO VLAEV (2012): INFLUENCING FINANCIAL BEHAVIOR: FROM CHANGING MINDS TO CHANGING CONTEXTS, JOURNAL OF BEHAVIORAL FINANCE, 13:2, 126-142
- BIALOWAS, SYLWESTER & IWONA OLEJNIK. "IS SAVINGS BEHAVIOUR PREDICTABLE BY CONSUMER SENTIMENT?" INTERNATIONAL JOURNAL OF TRADE, ECONOMICS AND FINANCE, VOL. 7, NO. 4, AUGUST 2016.
- CAMPOS, RAYMUNDO & ÁLVARO MELÉNDEZ. 2013. "UNA ESTIMACIÓN SEMIPARAMÉTRICA DE LAS PAUTAS DE CONSUMO E INGRESO A LO LARGO DEL CICLO DE VIDA PARA MÉXICO", EL TRIMESTRE ECONÓMICO, VOL. LXXX (4), NUM. 320, OCTUBRE-DICIEMBRE 2013, PP. 805-840.
- CAVALLO, EDUARDO, VERÓNICA FRISANCHO & JONATHAN KARVER. 2016. "LA SITUACIÓN DEL AHORRO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE". EN: EDUARDO CAVALLO Y TOMÁS SEREBRISKY, EDITORES (2016) AHORRAR PARA DESARROLLARSE: CÓMO AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE PUEDE AHORRAR MÁS Y MEJOR. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.
- CAVALLO, EDUARDO & TOMÁS SEREBRISKY, EDITORES (2016) AHORRAR PARA DESARROLLARSE: CÓMO AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE PUEDE AHORRAR MÁS Y MEJOR. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.
- CEBALLOS MINA, OWEN. 2018. "PERFILES DE AHORRO Y PAGO DE DEUDA EN EL CICLO DE VIDA DE LOS HOGARES MEXICANOS", EL TRIMESTRE ECONÓMICO, 2018, VOL. LXXXV (2), ISSUE 338, PP. 311-339.
- CEEY. 2017. EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO. DIAGNÓSTICO Y RECOMENDACIONES. MÉXICO, CENTRO DE ESTUDIOS ESPINOSA Y GLESIAS.
- CIALDINI, 2001. INFLUENCE. SCIENCE AND PRACTICE (4ª ED.). BOSTON: ALLYN & BACON.
- COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES. 2018. ENIF 2018, ENCUESTA NACIONAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA. MÉXICO, D.F.
- COMISIÓN NACIONAL DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO. 2018. "LAS TRAMPAS DE LA MENTE: SESGOS CONDUCTUALES MÁS COMUNES A LA HORA DE AHORRAR PARA EL RETIRO"
- DOVIDIO, & J. A. SIMPSON (EDS.), APA HANDBOOKS IN PSYCHOLOGY. APA HANDBOOK OF PERSONALITY AND SOCIAL PSYCHOLOGY, VOL. 2.
- DUFLO, ESTHER & EMMANUEL SAEZ. PARTICIPATION AND INVESTMENT DECISIONS IN A RETIREMENT PLAN: THE INFLUENCE OF COLLEAGUES' CHOICES. JOURNAL OF PUBLIC ECONOMICS 85 (2002) 121-148

- DUPAS, P., & J. ROBINSON. 2009. SAVINGS CONSTRAINTS AND MICROENTERPRISE DEVELOPMENT: EVIDENCE FROM A FIELD EXPERIMENT IN KENYA. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH WORKING PAPER 14693.
- ERDEM O. & CAN B., 2013. "PRESENT-BIAS IN DIFFERENT INCOME GROUPS," RESEARCH MEMORANDUM 008, MAASTRICHT UNIVERSITY, GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS (GSBE).
- FUENTES, RICARDO & ALEJANDRO VILLAGÓMEZ. 2001. "EL AHORRO EN LOS HOGARES DE BAJOS INGRESOS EN MÉXICO. UN ANÁLISIS POR COHORTES", EL TRIMESTRE ECONÓMICO, VOL. LXVIII (1), NÚM. 269, PP. 109-133.
- FUNDEF. 2018. LAS FUERZAS DETRÁS DEL AHORRO. ¿QUIÉN Y CÓMO AHORRA EN MÉXICO? MÉXICO, D.F.
- FRIEDMAN, L., WEINBERG, A., WEBB, J., COOPER, H., BRUCE, S., 1995. SKIN CANCER PREVENTION AND EARLY DETECTION INTENTIONS AND BEHAVIOR. AMERICAN JOURNAL OF PREVENTIVE MEDICINE 11, 59-65.
- GANGULY, ANANDA & JOSHUA TASOFF. 2016. "FANTASY AND DREAD: THE DEMAND FOR INFORMATION AND THE CONSUMPTION UTILITY OF THE FUTURE". MANAGEMENT SCIENCE
- GOLMAN, R., HAGMANN, D., & LOEWENSTEIN, G. 2017. INFORMATION AVOIDANCE. JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE, 55(1), 96-135
- GODA, GOPI SHAH, MATTHEW R. LEVY, COLLEEN FLAHERTY MANCHESTER, AARON SOJOURNER & JOSHUA TASOFF. 2015. "THE ROLE OF TIME PREFERENCES AND EXPONENTIAL-GROWTH BIAS IN RETIREMENT SAVINGS", NBER WORKING PAPER NO. 21482, AUGUST 2015.
- GUIISO, LUIGI, PAOLA SAPIENZA, AND LUIGI ZINGALES. 2004. "THE ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN FINANCIAL DEVELOPMENT." AMERICAN ECONOMIC REVIEW, 94 (3): 526-556.
- IDEAS42, 2015. EL USO DE LAS CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO PARA AUMENTAR LOS AHORROS PARA EL RETIRO: UNA NUEVA MIRADA A LAS APORTACIONES VOLUNTARIAS A LAS PENSIONES EN MÉXICO.
- INEGI 2016 ENCUESTA NACIONAL DE INGRESOS Y GASTOS DE LOS HOGARES (ENIGH)
- INEGI 2019 ENCUESTA NACIONAL DE OCUPACIÓN Y EMPLEO 2019, TRIMESTRE 1
- JOST, J. T., GAUCHER, D., & STERN, C. 2015. "THE WORLD ISN'T FAIR": A SYSTEM JUSTIFICATION PERSPECTIVE ON SOCIAL STRATIFICATION AND INEQUALITY. EN M. MIKULINER, P. R. SHAVER, J. F. DOVIDIO, & J. A. SIMPSON (EDS.), APA HANDBOOKS IN PSYCHOLOGY. APA HANDBOOK OF PERSONALITY AND SOCIAL PSYCHOLOGY, VOL. 2. GROUP PROCESSES (PP. 317-340). WASHINGTON, DC, US: AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION. [HTTP://DX.DOI.ORG/10.1037/14342-012](http://dx.doi.org/10.1037/14342-012)KAHNEMAN & TVERSKY (1979)
- KARLAN, DEAN, AISHWARYA LAKSHMI RATAN, & JONATHAN ZINMAN. 2013. "SAVINGS BY AND FOR THE POOR: A RESEARCH REVIEW AND AGENDA". CENTER FOR GLOBAL DEVELOPMENT WORKING PAPER NO. 346.
- KARLAN, DEAN. 2007. SOCIAL CONNECTIONS AND GROUP BANKING. THE ECONOMIC JOURNAL, 117 (FEBRUARY), F52-F84.
- KARLSSON, NIKLAS, GEORGE LOEWENSTEIN & DUANE SEPPI. 2009. "THE OSTRICH EFFECT: SELECTIVE ATTENTION TO INFORMATION", JOURNAL OF RISK AND UNCERTAINTY, 2009, 95-115.
- LEVAV, J., & MCGRAW, A. P. 2009. EMOTIONAL ACCOUNTING: HOW FEELINGS ABOUT MONEY INFLUENCE CONSUMER CHOICE. JOURNAL OF MARKETING RESEARCH, 46(1), 66-80.
- LOEWENSTEIN, G. AND D. PRELEC (1992): ANOMALIES IN INTERTEMPORAL CHOICE: EVIDENCE AND INTERPRETATION, QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS, 107, 2, 573-97.
- MERINO, MAURICIO. 2013. "EL PROCESO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS: LAS CONDICIONES DEL ÉXITO", EN POLÍTICAS PÚBLICAS. ENSAYO SOBRE LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS PÚBLICOS.
- MONTIER, J. 2006. BEHAVING BADLY. DRKW MACRO RESEARCH, FEBRERO
- MURALIDHARAN, K., P. NIEHAUS, & S. SUKHTANKAR, 2014. PAYMENTS INFRASTRUCTURE AND THE PERFORMANCE OF PUBLIC PROGRAMS: EVIDENCE FROM BIOMETRIC SMARTCARDS IN INDIA. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. NBER WORKING PAPER 1999

- O'DONOGHUE, TED & MATTHEW RABIN.1999. "DOING IT NOW OR LATER," AMERICAN ECONOMIC REVIEW, MARCH 1999, 89 (1), 103-124.
- POP-ELECHES, C., THIRUMURTHY, H., HABYARIMANA, J. P., ZIVIN, J. G., GOLDSTEIN, M. P., DE WALQUE, D., BANGSBERG, D. R. 2011. "MOBILE PHONE TECHNOLOGIES IMPROVE ADHERENCE TO ANTIRETROVIRAL TREATMENT IN A RESOURCE-LIMITED SETTING: A RANDOMIZED CONTROLLED TRIAL OF TEXT MESSAGE REMINDERS AIDS".
- PRONIN, EMILY & OLIVOLA, CHRISTOPHER & KENNEDY, KATHLEEN. (2008). "DOING UNTO FUTURE SELVES AS YOU WOULD DO UNTO OTHERS: PSYCHOLOGICAL DISTANCE AND DECISION MAKING". PERSONALITY & SOCIAL PSYCHOLOGY BULLETIN. 34. 224-36. 10.1177/0146167207310023.
- PURI M. & D. T. ROBINSON. 2007. "OPTIMISM AND ECONOMIC CHOICE," JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS, VOL. 86, PP. 71-99, 2007.
- RESNIK D. 2008. RANDOMIZED CONTROLLED TRIALS IN ENVIRONMENTAL HEALTH RESEARCH: ETHICAL ISSUES. JOURNAL OF ENVIRONMENTAL HEALTH. 70(6):28-31
- RIVIS, A., & P. SHEERAN. 2003. DESCRIPTIVE NORMS AS AN ADDITIONAL PREDICTOR IN THE THEORY OF PLANNED BEHAVIOR: A META-ANALYSIS. CURRENT PSYCHOLOGY 22, NO. 3: 218_33.
- SCHULZ, R., BOOKWALA, J., KNAPP, J., SCHEIER, M., WILLIAMSON, G., 1996. PESSIMISM, AGE AND CANCER MORTALITY. PSYCHOLOGY AND AGEING 11, 304-309.
- SEDIKIDES & GREGG, 2003. PORTRAITS OF THE SELF, IN M.A. HOGG & J. COOPER (EDS.). SAGE HANDBOOK OF SOCIAL PSYCHOLOGY (VOL. 29, PP. 209-269) NEW YORK, ACADEMIC PRESS.
- SHAROT, TALI. 2011. "THE OPTIMISM BIAS", CURRENT BIOLOGY, VOLUME 21, ISSUE 23, 6 DECEMBER 2011, PAGES R941-R945
- SHEFRIN, H.M., AND R.H. THALER. "THE BEHAVIORAL LIFE-CYCLE HYPOTHESIS." ECONOMIC INQUIRY, 26 (1988), PP. 609-643.
- STATMAN, MEIR. 2017. "STANDARD AND BEHAVIORAL LIFE-CYCLE THEORIES AND PUBLIC POLICY" THE JOURNAL OF RETIREMENT, FALL 2017, 5 (2) 12-25.
- TAYLOR, S. E., & BROWN JD. (1998) ILLUSION AND WELLBEING : A SOCIAL PSYCHOLOGICAL PERSPECTIVE ON MENTAL HEALD. PSYCHOLOGICAL BULLETIN 103, 193-210
- THALER, RICHARD H. 1988. "ANOMALIES: THE ULTIMATUM GAME." JOURNAL OF ECONOMIC PERSPECTIVES, 2 (4): 195-206.
- THALER, RICHARD H. 1990. "ANOMALIES: SAVING, FUNGIBILITY, AND MENTAL ACCOUNTS." JOURNAL OF ECONOMIC PERSPECTIVES, 4 (1): 193-205.
- THALER, R. H. 1999. "MENTAL ACCOUNTING MATTERS". JOURNAL OF BEHAVIORAL DECISION MAKING, 12(3), 183-206.
- VILLAGÓMEZ, ALEJANDRO & ARTURO ANTÓN. 2013. "CONTRIBUCIÓN DEL SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES AL DESARROLLO ECONÓMICO DE LATINOAMÉRICA: EL CASO DE MÉXICO", CONTRIBUCIÓN DEL SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES AL DESARROLLO ECONÓMICO DE LATINOAMÉRICA: EXPERIENCIAS DE COLOMBIA, MÉXICO PERÚ Y CHILE, SURA ASSET MANAGEMENT.
- WHITE, HOWARD; SABARWAL, SHAGUN; DE HOOP, THOMAS. 2014. RANDOMIZED CONTROLLED TRIALS (RCTS): METHODOLOGICAL BRIEFS. IMPACT EVALUATION NO. 7.
- YOON, HYE JIN, CARRIE LA FERLE & STEVEN M. EDWARDS. 2016 A NORMATIVE APPROACH TO MOTIVATING SAVINGS BEHAVIOR: THE MODERATING EFFECTS OF ATTENTION TO SOCIAL COMPARISON INFORMATION, INTERNATIONAL JOURNAL OF ADVERTISING, 35:5, 799-822
- ZAK, P. & S. KNACK. 2001. TRUST AND GROWTH. THE ECONOMIC JOURNAL, 111 (APRIL). 295-321.
- ZHANG, C. YIWEI & ABIGAIL B. SUSSMAN 2017. "THE ROLE OF MENTAL ACCOUNTING IN HOUSEHOLD SPENDING AND INVESTING DECISIONS", FORTHCOMING IN C. CHAFFIN (ED.), CLIENT PSYCHOLOGY. NEW YORK: WILEY. THE UNIVERSITY OF CHICAGO BOOTH SCHOOL OF BUSINESS.

