



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO
INSTITUTO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
ÁREA ACADÉMICA DE SOCIOLOGÍA Y DEMOGRAFÍA
DOCTORADO EN ESTUDIOS DE POBLACIÓN**

**DIVIDENDO DEMOGRÁFICO, MERCADO DE TRABAJO Y CAPACIDAD DE
AHORRO DE LOS HOGARES EN MÉXICO 2018**

TESIS QUE, PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTORA EN ESTUDIOS DE POBLACIÓN

PRESENTA

MTRA. MARTHA PATRICIA HERNÁNDEZ ORTIZ

DIRECTORA DE TESIS

DRA. ANGÉLICA ELIZABETH REYNA BERNAL

CODIRECTORA DE TESIS

DRA. XOCHITLALLI AROCHE REYES

COMITÉ ASESOR DE TESIS

DR. ASAEL ORTIZ LAZCANO

DRA. ADRIANA GÓMEZ AIZA

PACHUCA DE SOTO, HIDALGO, MÉXICO,

DICIEMBRE 2023



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades

School of Social Sciences and Humanities

UAEH/ICSHU/DEP/064/2023

Asunto: Autorización de impresión

MTRA. OJUKY DEL ROCÍO ISLAS MALDONADO
DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
PRESENTE

El Comité Tutorial de la tesis “**Dividendo demográfico, mercado de trabajo y capacidad de ahorro de los hogares en México 2018**”, realizada por la sustentante **Martha Patricia Hernández Ortiz**, con número de cuenta **327239**, perteneciente al programa de **Doctorado en Estudios de Población**, una vez que ha revisado, analizado y evaluado el documento recepcional de acuerdo a lo estipulado en el Artículo 110 del Reglamento de Estudios de Posgrado, tiene a bien extender la presente:

AUTORIACIÓN DE IMPRESIÓN

por lo que la sustentante deberá cumplir los requisitos del Reglamento de Estudios de Posgrado y con lo establecido en el proceso de grado vigente.

Atentamente

“Amor, Orden y Progreso”

Pachuca de Soto, Hidalgo, a 23 de noviembre de 2023

El Comité Tutorial


Dra. Angelica Elizabeth Reyna Bernal
Directora de Tesis


Dra. Xochitlalli Aroche Reyes
Codirectora de Tesis


Dr. Asael Ortiz Lazcano
Asesor de Tesis


Dra. Adriana Gómez Aiza
Asesora de Tesis

Carretera Pachuca-Actopan Km. 4 s/n.
Colonia San Cayetano, Pachuca de Soto,
Hidalgo, México: C.P. 42084
Teléfono: 52 (771) 71 720 00 ext 4201, 4205
icshu@uaeh.edu.mx



www.uaeh.edu.mx

Dedicatoria

A mis tesoros Lizzy, Edgarín Y Vane

A mis padres Rosalío y Eustolia

A mis Hermanos Laury, Pepe, Rosy, Juan Carlos y Edgar

Agradecimiento

Agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por el apoyo económico recibido para la realización de esta investigación, agradeciendo que permita continuar aportando al desarrollo científico del país.

Agradezco a Dios y mi familia por todo

A la Dra. Angélica al dirigir, orientar y discutir este desafiante proyecto académico así como por sus enseñanzas de vida y su acompañamiento desde la maestría.

Al Dr. Asael por su apoyo desde la maestría en mi examen profesional y por acompañarme desde el principio a fin en este proyecto realizando valiosas aportaciones, por su compromiso y profesionalismo.

A la Dra. Xochitlalli por estar siempre presente realizando valiosas aportaciones que sin duda me mostraron otro punto de vista muy importante

A la Dra. Adriana Gómez Aiza por su contribución en este trabajo

A la coordinación de Estudios de Población a cargo de la Dra. María Félix Quezada por su apoyo en el proceso académico del doctorado. A los profesores del doctorado que aportaron conocimiento, solidaridad, amistad, comprensión y todo lo vivido en estos años.

A mi alma mater Facultad de Economía UNAM porque desde la distancia siguen dando enseñanza a los egresados y siempre abiertos a orientar y enseñar, al Mtro. José Luis Pérez Bermúdez, Dra. Oliva Sarahí Ángeles.

Índice general

Dedicatoria	
Agradecimiento	
Índice general	1
Índice de gráficos y cuadros	3
Resumen.....	5
Abstract	6
Introducción	7
Capítulo I. Transición y dividendo demográficos: un acercamiento al caso mexicano.....	17
1.1 Transición demográfica y su dividendo demográfico	18
1.2 La relación población y crecimiento económico.....	24
1.3 El milagro asiático	31
1.4 El milagro mexicano.....	34
1.5 La transición demográfica en México del siglo XX y su papel como dividendo demográfico	39
1.6 El potencial de crecimiento económico del primer dividendo demográfico al 2018	46
Conclusiones del capítulo	52
Capítulo II. Enfoques teóricos sobre la relación población en el mercado de trabajo, ahorro y crecimiento económico y propuesta metodológica para su estudio	54
2.1 El crecimiento económico en la economía.....	55
2.2 El papel del mercado de trabajo y sus perspectivas teóricas	57
2.3 La precariedad de la población trabajadora y sus implicaciones en México	61
2.4 El papel del ahorro en el crecimiento económico	69
2.5 El ahorro en el primer dividendo	75
2.6 Metodología para un acercamiento sociodemográfico a la capacidad de ahorro del primer dividendo en el México del 2018.....	85
Conclusiones del capítulo	92
Capítulo III. Mercado de trabajo y condiciones de precariedad de los hogares en México 2018.....	93
3.1 Características sociodemográficas de los hogares de México en 2018	94
3.2 La población del primer dividendo en los hogares de México 2018	103

3.3 Población ocupada en el mercado laboral en la etapa del dividendo	112
3.4 La precariedad laboral y la forma de contratación	121
3.5 La precariedad y prestaciones sociales	125
3.6 La precariedad del salario	129
Conclusiones del capítulo	134
Capítulo IV El ingreso y gasto de los hogares de México	136
4.1 El ingreso corriente monetario de los hogares	137
4.2 El ingreso por trabajo de los miembros del hogar del dividendo demográfico.....	143
4.3 La precariedad del ingreso por trabajo de los miembros del hogar del dividendo demográfico	147
4.4 El gasto corriente monetario de los hogares en México 2018	157
Conclusiones del capítulo	165
Capítulo V La capacidad de ahorro de los hogares para el dividendo demográfico de México 2018	167
5.1 El ahorro corriente de los miembros del primer dividendo demográfico	168
5.2 El ahorro del ingreso por trabajo del primer dividendo demográfico	172
5.3 La capacidad de ahorro del ingreso precario del primer dividendo demográfico	177
5.4 Estimación de la relación entre las variables demográficas y su impacto en el ahorro por ingreso por trabajo de los hogares del primer dividendo demográfico	184
Conclusiones del capítulo	193
CONCLUSIONES Y REFLEXIONES GENERALES	194
BIBLIOGRAFÍA	197

Índice de gráficos y cuadros

Gráfica 1.2.1 Tasas de fecundidad 1960-2018	27
Gráfico 1.2.2 Tasa de mortalidad infantil de países seleccionados 1960-2018	27
Gráfico.1.2.3 Esperanza de vida países seleccionados 1965-2018	29
Gráfico 1.2.4 Población de 65 años y más en países seleccionados 1965-2018.....	29
Cuadro 1.2.1 Población y crecimiento económico países seleccionados 2018	31
Gráfico 1.3.1 Ahorro interno en países seleccionados 1970-2018.....	34
Gráfico 1.4.1 Pirámide de población en México 1940	36
Gráfico 1.4.2. Pirámide de población en México 1970	37
Cuadro 1.5.1 Indicadores demográficos de México 1970-2018.....	42
Gráfico 1.5.1 Pirámide de población de México 1980	43
Gráfico 1.5.2 Pirámide de población de México 2015	43
Gráfico 1.5.3 Pirámide de población en México 2050	44
Gráfico 1.5.4 Estructura de la población en México 1940-2050	45
Gráfico 2.3.1 PEA por sector de actividad 1980	62
Gráfico 2.5.1 Ahorro interno de México 1960-2018.....	75
Gráfico 2.5.2 Gasto en consumo final de los hogares de México 1965-2018.....	77
Cuadro 2.6.1 Variables del ingreso corriente	89
Cuadro 2.6.2 Variables del gasto corriente monetario	91
Gráfico 3.1.1 Evolución de los hogares de México 2008 y 2018	95
Gráfico 3.1.2 Jefatura por hogar y sexo en México 2008	96
Gráfico 3.1.3 Jefatura por hogar y sexo en México 2018	97
Gráfico 3.1.4 Edad del jefe de hogar y número de miembros en México 2008 - 2018.....	98
Gráfico 3.1.5 Número de miembros del hogar en México 2008	99
Gráfico 3.1.6 Número de miembros del hogar en México 2018	99
Gráfico 3.1.7 Escolaridad del jefe de hogar en México 2008	101
Gráfico 3.1.8 Escolaridad del jefe de hogar en México 2018	102
Gráfico 3.2.1 Pirámide de Población miembros del hogar de México 2018.....	104
Gráfico 3.2.2 Grandes grupos de población México 2018.....	104
Gráfico 3.2.3 Población de 15 a 64 años en México 2018.....	106
Gráfico 3.2.4 PEA de 15 a 64 años por sexo en México 2018	106
Gráfico 3.2.5 Tasa de participación económica por grupos de edad y sexo	108
Gráfico 3.2.6 Tasa de participación económica edad de 15 a 64 años	108
Gráfico 3.2.7 Pirámide de población ocupada de 15 a 64 años en México 2018	109
Gráfico 3.2.8 Tasa de ocupación por grupos de edad en México 2018	111
Gráfico 3.2.9 tasa de ocupación población de 15 a 64 años en México 2018	111
Gráfico 3.3.1 Ocupados de 15 a 64 años por tipo de empresa en México 2018.....	112
Gráfico 3.3.2 Población masculina ocupada por tipo de empresa y grupo de edad	114
Gráfico 3.3.3 Población femenina ocupada por grupo de edad y tipo de empresa	116
Cuadro 3.3.1 Actividad económica de la empresa en México 2018	118
Cuadro 3.3.2 Principales actividades de los miembros del hogar en 2018	120
Gráfico 3.4.1 Formas de contrato población de 15 a 64 años	121

Gráfico 3.4.2 Tipo de contrato por sexo edad de 15 a 64 años.....	122
Gráfico 3.4.3 Formas de contrato por grupo de edad de 15 a 64 años	124
Gráfico 3.5.1 Prestaciones sociales edad de 15 a 64 años	126
Gráfico 3.5.2 Prestaciones sociales por sexo y edad de 15 a 64 años	127
Gráfico 3.5.3 Prestaciones sociales de edad de 15 a 64 años	129
Gráfico 3.6.1 Salario mínimo edad de 15 a 64 años en México 2018.....	130
Gráfico 3.6.2 Salario por grupo de edad entre 15 y 64 años	132
Gráfico 3.6.3 Salario por sexo edad de 15 a 64 años	133
Gráfico 4.1.1 Ingreso corriente total en México 2018.....	137
Gráfico 4.1.2 Ingreso corriente edad de 15 a 64 años en México 2018.....	138
Gráfico 4.1.3 Ingreso corriente edad de 15 a 64 años por sexo en México 2018	139
Gráfico 4.1.4 Ingreso corriente por grupo de edad	140
Gráfico 4.1.5 Composición del ingreso corriente de los hogares	142
Gráfico 4.1.6 Ingreso corriente promedio total y de 15 a 64 años	143
Gráfico 4.2.1 Ingreso por trabajo en deciles	144
Gráfico 4.2.2 Ingreso por trabajo por sexo	145
Gráfico 4.2.3 Ingreso por trabajo por grupo de edad	146
Gráfico 4.3.1 Distribución del ingreso por trabajo de los hogares.....	147
Gráfico 4.3.2 Distribución del ingreso por trabajo subordinado	148
Gráfico 4.3.3 Distribución del ingreso por trabajo independiente	149
Gráfico 4.3.4 Ingreso por trabajo subordinado	150
Gráfico 4.3.5 Ingreso por trabajo independiente	151
Gráfico 4.3.6 Ingreso por trabajo con prestación de SAR o afore	152
Gráfico 4.3.7 Ingreso por trabajo sin prestaciones.....	153
Gráfico 4.3.8 Ingreso por trabajo con un solo trabajo	154
Gráfico 4.3.9 Ingreso por trabajo con dos trabajos	155
Gráfico 4.3.10 Ingreso por trabajo con contrato	156
Gráfico 4.3.11 Ingreso por trabajo sin contrato	157
Gráfico 4.4.1 Distribución del gasto corriente de los hogares.....	159
Gráfico 4.4.2 Distribución del gasto corriente edad de 15 a 64 años	162
Gráfico 4.4.3 Gasto corriente monetario en México 2018.....	163
Gráfico 4.4.4 Gasto corriente monetario población de 15 a 64 años	164
Gráfico 4.4.5 Gasto corriente monetario edad 15 a 64 años por sexo	165
Gráfico 5.1.1 Ahorro corriente monetario de México 2018.....	169
Gráfico 5.1.2 ahorro corriente monetario edad de 15 a 64 años	170
Gráfico 5.1.3 Ahorro corriente monetario por sexo	171
Gráfico 5.1.4 Ahorro por ingreso corriente edad y sexo.....	172
Gráfico 5.2.1 Ahorro por trabajo edad 15 a 64 años	174
Gráfico 5.2.2 Ahorro del ingreso por trabajo y sexo.....	175
Gráfico 5.2.3 Ahorro por ingreso por trabajo, edad y sexo.....	176
Gráfico 5.3.1 Ahorro por trabajo subordinado e independiente	178
Gráfico 5.3.2 Ahorro con y sin prestación	180
Gráfico 5.3.3 Ahorro por número de trabajos	182
Gráfico 5.3.4 Ahorro con contrato y sin contrato	184

Resumen

El dividendo demográfico, el mercado de trabajo y la capacidad de ahorro de los hogares son tres aspectos que se relacionan en tanto la estructura de la población y las condiciones del mercado laboral influyen en la capacidad de ahorro de los hogares, y estos a su vez impactan en el crecimiento económico. El siguiente trabajo tiene como objetivo calcular la capacidad de ahorro de los miembros del hogar entre 15 y 64 años, de acuerdo a sus ingresos por trabajo y gasto por consumo del hogar, así como por su edad, sexo y condiciones de precariedad en México, en el año 2018, para entender su aportación al primer dividendo demográfico. La metodología se basa en el método cuantitativo, analizando la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de México 2018, que permite obtener el ingreso y gasto de una misma unidad de análisis, que es el hogar, además de identificar su estructura demográfica y características económicas. Los principales resultados muestran que el 50 por ciento de los hogares, cuyos miembros están entre 15 y 64 años, no pueden ahorrar de sus ingresos por trabajo; el trabajo subordinado tiene mayor capacidad de ahorro que el independiente; el ahorro de los hombres fue mayor que el de las mujeres; el ahorro es mayor en los de 50 a 55 años; y, de las variables consideradas, las que más impactan en la capacidad de ahorro por trabajo fueron el ingreso por trabajo subordinado, por independiente y el número de menores de edad del hogar.

Palabras clave. Dividendo demográfico, mercado de trabajo, ahorro

Abstract

Demographic dividend, the labor market and the saving capacity of households are three aspects that are related as the structure of the population and the conditions of the labor market influence the saving capacity of households, and these in turn impact economic growth. The following work aims to calculate the savings capacity of household members between 15 and 64 years old, according to their income from work and household consumption expenditure, as well as their age, sex and precarious conditions in Mexico. in 2018, to understand its contribution to the first demographic dividend. The methodology is based on the quantitative method, analyzing the National Survey of Household Income and Expenses (ENIGH) of Mexico 2018, which allows obtaining the income and expenditure of the same unit of analysis, which is the household, in addition to identifying its demographic structure and economic characteristics. . The main results show that 50 percent of households, whose members are between 15 and 64 years old, cannot save from their work income; Subordinated work has a greater saving capacity than independent work; men's savings were greater than women's; Savings are greater in those between 50 and 55 years old; and, of the variables considered, those that most impact the ability to save through work were income from subordinate work, from self-employment, and the number of minors in the household.

Key word: demographic dividend, labor market, saving

Introducción

Desde los Estudios de Población, en la perspectiva de la demografía económica, los dividendos demográficos, el mercado de trabajo y el ahorro se encuentran estrechamente relacionados ya que el dividendo demográfico se refiere a

El potencial de crecimiento económico que puede producirse a consecuencia de los cambios que se registran en la estructura de edad de una población, sobre todo cuando la proporción de la población en edad activa (de 15 a 64 años) es mayor que la de la población que no se encuentra en edad activa (de 14 años y menores o de 65 años y mayores) (ONU, 2019, pág. 1)

De acuerdo a este concepto, el dividendo demográfico representa desde la demografía una fase del proceso de transición demográfica en la que se presenta un mayor volumen de población en edad activa o laboral, la cual representa para la economía una mayor población trabajadora que puede incrementar la producción de bienes y servicios y con ello el crecimiento económico.

Generar crecimiento económico no solo depende de un mayor volumen de población trabajadora sino de otros factores de la producción como es la inversión, que representa el ingreso que se destina en la compra de equipo, maquinaria y los bienes de capital necesarios para impulsar la producción. Esta inversión es identificada a través del ahorro nacional, aportado por los hogares, las empresas y el Estado. En el caso de los hogares estos participan como agentes económicos al trabajar, obtener ingresos, consumir y ahorrar, por lo cual los hogares participan en el crecimiento económico desde diferentes dimensiones siendo su ahorro una parte del ahorro nacional y de este viene la inversión para incrementar el capital productivo y con ello incentivar el crecimiento económico.

La fase de transición demográfica que identifica el dividendo, o también llamado primer dividendo demográfico, ha sido observada en diferentes países. En el caso de México se presentó a finales de los setenta e inicio de los ochenta cuando la tasa de fecundidad se comenzó a reducir después de un crecimiento explosivo de la población que generó una amplia población en edad laboral. Esta fase de la transición demográfica tiene vigencia ya que se estima va a durar hasta el año 2050, cuando la población en edad envejecida comience a incrementar en más del 15 por ciento (Zavala, 2014) y (Mejía Guevara & Murguía, 2012).

La aportación de este primer dividendo en el caso de México ha sido de acuerdo con las estimaciones de Mejía y Partida (2014) del uno por ciento del producto per cápita, mientras que en el caso de los países asiáticos Mason (2005) estima la aportación ha sido de un 25 por ciento en su crecimiento económico. Esta baja aportación observada en México se encuentra explicada por el bajo dinamismo del sector productivo, el cual se ha observado desde que surgió el primer dividendo demográfico a finales de los años setenta y principios de los ochenta, justo con el cambio del modelo de desarrollo de sustitución de importaciones por el modelo neoliberal.

La implementación del neoliberalismo en México lejos de potenciar el sector productivo y ampliar el mercado laboral lo deprimió a través de medidas como la reducción del gasto público, falta de inversión, la privatización y desaparición de las empresas paraestatales, la apertura comercial, el control salarial, la flexibilidad del mercado laboral y otras más que impactaron en el crecimiento económico pero también en las condiciones laborales de los trabajadores y el bienestar de sus hogares.

Los resultados de estas medidas se reflejaron en indicadores como el crecimiento económico del PIB de 2.3 por ciento entre 1980 y 2018, un sector productivo que ha venido decreciendo 0.32 por ciento anualmente desde 1991 a 2018 (Díaz Ceballos, 2020), una caída de la inversión de 10.4 a 2.7 entre 1982 y 2018, y reducción del ahorro nacional de 28.8 por ciento en 1983 a 23.6 por ciento en 2018 (Calva, 2019). Estos indicadores impactaron en el mercado laboral reflejándose en el incremento del desempleo y la falta de trabajos formales, de manera que de 2005 a 2017, de acuerdo con Calva (2019), sólo se crearon 6.2 millones de trabajos remunerados que se traducen en 478,000 por año. Estos trabajos resultaron insuficientes, ya que se necesitaba crear poco menos de 1.4 millones de nuevos empleos por lo que 11.8 millones de mexicanos no encontraron empleo remunerado.

En cuanto a la precariedad Salazar y Cruz (2018) señalan que en 2018 la informalidad llegó al 60 por ciento de la población ocupada, mientras que sólo un 40 por ciento de los ocupados tiene seguridad social y una cuarta parte de la población gana menos de un salario mínimo. Por su parte el Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM, 2018) indica que el salario, lejos de incrementar, se precarizó. Es decir, experimentó una pérdida de su valor adquisitivo de 80.08 por ciento entre 1987 y 2017, lo cual impacto en los

hogares limitando sus ingresos y consumo. Esta situación ha implicado una mayor participación de los miembros del hogar en el mercado laboral para poder sostener la pérdida de los ingresos y sostener sus niveles de consumo y de ser posible generar ahorro.

Generar ahorro desde los hogares y sus integrantes depende de diferentes aspectos demográficos y económicos como: la edad y los ingresos (Villagómez Amezcua, 1993), de sus condiciones laborales como el acceso a la seguridad social (Nava Bolaños, 2015) o en que decil de los ingresos se encuentre (Nava & Brown Grossman, 2018). El ahorro de los hogares representa un elemento importante tanto para los miembros del hogar que acumulan riqueza para situaciones de incertidumbre como la vejez como para el crecimiento económico, ya que representa una parte del ahorro nacional y por tanto de la inversión.

Por lo anterior se establece como **problema** conocer la capacidad de ahorro de la población del primer dividendo en los hogares de México en el año 2018, dadas las condiciones de precariedad laboral y estructura por edad y sexo, y de dependencia económica de esta población, siendo factores sociodemográficos que impactan en la aportación al primer dividendo demográfico.

La **pregunta general** es ¿Qué parte de la población trabajadora que participa en el primer dividendo demográfico tiene capacidad de generar ahorro de acuerdo a sus ingresos por trabajo, sus características sociodemográficas y sus condiciones de precariedad laboral en relación con el gasto corriente de sus hogares en México en 2018?

Las **preguntas específicas** son:

- 1.- ¿Cuál es el dividendo demográfico en México derivado de su transición demográfica?
- 2.- ¿Cuáles son las características sociodemográficas que identifican a los hogares de México en 2018?
- 3.- ¿Cuáles son los indicadores de precariedad del mercado laboral observados en la población trabajadora ocupada que integra los hogares de México en 2018 que se relaciona al primer dividendo demográfico?
- 4.- ¿Cómo está conformado el ahorro, a partir de la relación ingreso-gasto corriente, de los miembros del hogar que participan en el primer dividendo demográfico en México en 2018?

5.- ¿Cómo inciden aspectos demográficos como la edad y el sexo en la capacidad de ahorro?

La **hipótesis** es que México en 2018 se encuentra demográficamente con una estructura amplia de población en edad laboral, pero la precariedad de sus ingresos por trabajo y sus características demográficas impactan de manera negativa en la capacidad de ahorro de sus hogares, y a su vez en la aportación al primer dividendo demográfico ya que al tener un bajo ingreso este se traduce en poco ahorro interno y por tal en baja inversión.

El objetivo general es calcular la capacidad de ahorro de los miembros del hogar entre 15 y 64 años que participan en el primer dividendo demográfico a partir de sus ingresos por trabajo y gasto por consumo del hogar, así como por su edad, sexo y tipo de precariedad laboral en México en 2018.

Objetivos específicos

- 1.- Dar el contexto de la transición demográfica y el dividendo demográfico en México.
- 2.- Describir cuáles son las características sociodemográficas que identifican a los hogares de México en 2018, para lo cual se consideran aspectos como son la clasificación del hogar, la edad, sexo y escolaridad del jefe de hogar y también el número de integrantes de los hogares y su edad.
- 3.- Analizar los indicadores de precariedad del mercado laboral observados en la población trabajadora ocupada de los hogares de México en 2018 que se relacionan con el primer dividendo demográfico considerando variables como número de trabajos, ingresos por trabajo y tipo de prestaciones.
- 4.- Calcular y estimar la capacidad de ahorro de las personas del primer dividendo en los hogares de México, considerando el análisis del ingreso y gasto corriente de los hogares y el ingreso por trabajo de la población ocupada, así como los grupos de población, edad, sexo y tipo de precariedad en México en 2018.

Justificación

Este trabajo toma relevancia a partir de los cambios demográficos y su interacción con los cambios económicos considerando que México se encuentra en etapa de baja dependencia

demográfica, es decir que su población en edad activa es mayor que su población inactiva, lo cual se identifica como una oportunidad para generar un mayor crecimiento económico derivado del incremento de su fuerza laboral, que produciría más y por lo tanto tendría más ingresos, mayor consumo y mayor ahorro.

Sin embargo derivado de la precariedad de la población en el mercado laboral es necesario exponer como impacta en el ingreso, en el consumo y en su capacidad de ahorro, siendo este último un determinante para el bienestar de los hogares y de manera agregada una parte del ahorro nacional y la inversión para el crecimiento económico. Por lo cual es importante conocer cuál es la capacidad de ahorro de los hogares trabajadores considerando sus condiciones de precariedad en México en 2018 para comprender el tamaño del primer dividendo demográfico.

Los dividendos demográficos han sido analizados por autores como Alba (2010), Rosero Bixby y Robles (2008), Mejía y Murguía (2012) y Nava (Nava Bolaños, 2006) así como en los trabajos realizados por instituciones como la Comisión Económica para América Latina (Mertens, 1996). En cuanto al estudio del mercado laboral se encuentran trabajos como los realizados desde los Estudios de población por García (2013), García y De Oliveira (2001), Guadarrama, et. al. (2012), entre otros. Finalmente el ahorro de los hogares ha sido estudiado por autores como Attanasio y Székely (1999) y Nava (2015), por mencionar algunos.

La aportación social se alinea con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024 en donde se plantea detonar el crecimiento económico e impulsar el empleo. Esta tesis busca aportar a la sociedad un análisis del crecimiento económico desde los Estudios de Población, específicamente desde la demografía económica, considerando el efecto de la precariedad del mercado laboral en el ingreso, el consumo y el ahorro de los hogares, los cuales limitan el crecimiento económico individual y nacional.

Metodología

Siendo una tesis de Estudios de Población, considerando aspectos demográficos y económicos, su método es cuantitativo, la principal herramienta es la estadística y el principal instrumento la Encuesta Nacional de Ingreso y Gastos de los Hogares (ENIGH) en México, en 2018. El uso de la ENIGH como principal fuente de información está

sustentado en que permite conocer las características demográficas y económicas como son la edad, el sexo, los ingresos y gastos en consumo de una sola unidad que es el hogar, además desde esta encuesta se calcula el agregado nacional por lo que permite calcular la capacidad de ahorro de la población que trabaja y percibe ingresos en la edad de 15 a 64 años que es la edad de la población activa del primer dividendo demográfico.

La variable principal o dependiente es la capacidad de ahorro que de acuerdo con Keynes (2005) es el residuo del ingreso después del gasto el cual participa en el agregado nacional. Las variables independientes son el ingreso por trabajo, el gasto corriente en consumo de los hogares y características sociodemográficas de la población en los hogares.

La técnica

En este caso se utiliza estadística descriptiva utilizando promedios, deciles y tasas, además de la estadística multivariada, la cual permite analizar una gran cantidad de datos cuantitativos como cualitativos de un mismo individuo, es decir “analizan múltiples características medidas en un mismo individuo, que por estar interrelacionadas no tiene sentido medir su efecto de manera aislada” (Sagaró del Campo & Zamora Matamoros, 2020, pág. 1).

De la estadística multivariada se usa la técnica de regresión lineal múltiple que es un método apropiado cuando se utiliza una variable dependiente métrica que se encuentra relacionada con otras variables métricas independientes. Su objetivo es “predecir los cambios en la variable dependiente en respuesta a cambios en varias de las variables independientes. Este objetivo se consigue muy a menudo a través de la regla estadística de los mínimos cuadrados” (Hair, Anderson, Tatham, & Black, 1999).

Como la hipótesis es observar la correlación y estimar la capacidad de ahorro del ingreso por trabajo de los miembros del hogar que participan en el primer dividendo demográfico en relación con las variables edad, el sexo, el ingreso por trabajo subordinado, el ingreso por trabajo independiente y los menores de edad. Estas variables han sido seleccionadas considerando que la edad es una variable que es determinada desde el mismo concepto del primer dividendo demográfico que es de 15 a 64 años que es la de la edad activa o laboral. El sexo se considera como una variable de influencia en el ahorro ya que se está considerando el ingreso por trabajo este se encuentra diferenciado entre hombre y

mujer en donde el primero presenta mejores condiciones que la segunda sin embargo en conjunto se ve el impacto. Otra variables que se considera es el ingreso por trabajo subordinado y por trabajo independiente ambos son componentes del ingreso por trabajo mientras que el primero se acerca un poco más a un trabajo formal el segundo es lo contrario sus ingreso son distintos y sus condiciones laborales. Finalmente se agregó la variable de menores de edad en el hogar considerando que una de las características que identifica demográficamente el primer dividendo a través de la reducción de la fecundidad que hace suponer un mayor ahorro. Derivado de estas variables se espera estimar cual es el comportamiento del ahorro con estas variables y su impacto en el tamaño del primer dividendo demográfico.

Alcance

La investigación está sustentada en un análisis desde los Estudios de Población, en la perspectiva de la Demografía Económica, de carácter explicativo y correlacional y predictivo para proporcionar investigación básica en relación al ahorro de los miembros del hogar.

El trabajo une tres conceptos económicos: dividendo demográfico, el mercado de trabajo y el ahorro. Su análisis es desde la perspectiva de los Estudios de Población por lo cual se debe explicar que dentro de la demografía económica la población representa el factor trabajo que permite incrementar la producción. Una mayor población trabajando puede generar una mayor productividad, lo cual lleva a una mayor población con mayores ingresos por trabajo y mayor consumo en los hogares y mayor ahorro. En este trabajo se considera este ahorro como la representación de la ganancia o dividendo demográfico, ya que desde la economía el dividendo demográfico se mide a través de la aportación de cada factor de producción. El ahorro de los hogares representa parte del ahorro nacional y por tal de la inversión en capital que permite incrementar la producción, la productividad y el crecimiento económico.

Población objetivo, unidad de análisis y limitaciones de la encuesta

La población objetivo son los hogares nacionales o extranjeros que residen en una vivienda dentro del territorio nacional cuyos miembros se encuentren en la edad de 15 a 64 años y

presenten ingresos por trabajo. De acuerdo a este dato, de los 34,744,818 hogares, 22,797,828 hogares cumplieron esta condición en 2018. La unidad de análisis es el hogar, ya que desde la economía representa el agente económico que produce, recibe ingreso, consume y ahorra. En el aspecto técnico la encuesta de los hogares permite medir los datos demográficos y económicos de una misma unidad, con los cuales se puede conocer sus características sociodemográficas, sus características laborales y su ahorro. Además, los hogares son los que reciben los choques demográficos y económicos. De acuerdo con Araceli Damián (2007) un problema de la encuesta está en que la persona entrevistada tiende a sub declarar sus ingresos y gastos.

Operacionalización

Para el objetivo general que es calcular la capacidad de ahorro del ingreso por trabajo, se identificará la población de 15 a 64 años que es la que define el primer dividendo demográfico, y de ésta su ingreso y gasto corriente promedio por grupos de población dividida en diez partes de menor a mayor ingreso (deciles). Se construirán variables del ingreso por trabajo y los diferentes tipos de precariedad como son por ingreso por trabajo, ingreso por trabajo subordinado, ingreso por trabajo independiente, ingreso por trabajo con prestación y sin prestación, con contrato y sin contrato, con un trabajo y con más de dos trabajos y con prestaciones y sin prestaciones, para que se pueda calcular la capacidad de ahorro de cada una. Además se crearán las variables de ingreso por trabajo por edad y sexo para calcular su respectivo ahorro al descontar su gasto promedio de sus hogares.

Para el primer objetivo específico se presenta el proceso de transición demográfica y su relación con el dividendo demográfico en México a partir de la bibliografía de algunos autores que han analizado estos elementos previamente.

Para el segundo objetivo específico se analiza la estructura de los hogares en México 2018 a través de variables como clase de hogar, edad, sexo y estado civil y escolaridad del jefe de hogar así como el número de integrantes de los hogares utilizando estadística descriptiva como tablas de frecuencias y porcentajes

Para el tercer objetivo específico se identificará a los miembros del hogar entre 15 y 64 años y sus indicadores de ocupación, de participación económica y de precariedad

laboral como son el número de trabajos, sus prestaciones laborales y su salario utilizando porcentajes que permitan observar las diferencias.

Para el cuarto objetivo específico se calcula el ingreso corriente y el ingreso por trabajo de la población ocupada por tipo de precariedad en grupos de edad por deciles, por edad y sexo en promedio, posteriormente se analiza el gasto en consumo corriente y sus componentes para obtener por grupos de edad en deciles el promedio del gasto de los miembros del hogar que participan en el primer dividendo demográfico.

La hipótesis se verificará con la regresión lineal múltiple que permite estimar la correlación y el monto del ahorro entre las variables dependiente ahorro por trabajo y las variables sociodemográficas y económicas independientes que son edad, sexo, ingreso subordinado, ingreso por trabajo independiente y menores de edad de los hogares.

Organización de la tesis

En el primer capítulo analiza el proceso de transición demográfica y su relación con el dividendo demográfico, en un segundo punto se discute la relación entre la población y el crecimiento económico en diferentes países desarrollados y subdesarrollados considerando los indicadores demográficos que identifican el proceso de transición demográfica, posteriormente se estudia de manera resumida los factores económicos del caso del milagro asiático. Ya entrando al caso mexicano se analiza el caso del milagro mexicano en cuanto a la relación población y desarrollo y finalmente se analiza el proceso de transición de México a partir de que se configura la fase que identifica el primer dividendo demográfico, sus expectativas y su relación entre población y desarrollo.

El segundo capítulo se inicia con un estudio teórico de los determinantes del crecimiento económico y del desarrollo económico, posteriormente se revisan los aspectos teóricos del mercado de trabajo y sus implicaciones en cuanto a las condiciones de flexibilidad y precariedad del mercado laboral. También se hace una revisión del caso mexicano y el mercado laboral precario y sus implicaciones en diferentes dimensiones. Posteriormente se analiza el papel del ahorro en el crecimiento económico desde una perspectiva teórica para posteriormente analizar el caso de México en el primer dividendo. Finalmente se explica de manera breve la metodología propuesta para el estudio de la capacidad de ahorro.

El tercer capítulo ya iniciado el desarrollo del tema central se inicia con la descripción de las características sociodemográficas de los hogares para continuar con el estudio del mercado de trabajo y sus condiciones de precariedad en la oferta y demanda considerando la participación económica y tipos de ocupación y posteriormente la precariedad laboral y sus formas de contratación, continuando con la precariedad en las prestaciones sociales y el estudio de la precariedad del salario.

El cuarto capítulo se analizan las variables que permiten medir la capacidad de ahorro que son el ingreso y gasto corriente, dado que el enfoque es en el ingreso por trabajo se analiza este así como su relación con diferentes dimensiones de la precariedad como son por contrato, por número empleos, por prestaciones.

El capítulo cinco se calcula la capacidad de ahorro de los miembros del hogar que participan en el primer dividendo en cuatro apartados. El primero analiza la capacidad de ahorro desde el ingreso y gasto corriente, el segundo revisa la capacidad de ahorro del ingreso por trabajo, el tercero analiza la capacidad de ahorro desde el ingreso precario, el cuarto apartado estima el comportamiento del ahorro de los miembros del hogar trabajador considerando la precariedad laboral y las características sociodemográficas de los miembros del hogar trabajador.

Capítulo I. Transición y dividendo demográficos: un acercamiento al caso mexicano

El dividendo demográfico, el mercado de trabajo y el ahorro son tres conceptos que se encuentran estrechamente relacionados dentro de la demografía económica. Mientras que el dividendo demográfico hace referencia a una estructura de la población en edad laboral mayor al resto de la población y su papel en el crecimiento económico como fuerza laboral que incrementa el sector productivo y con ello aumenta el crecimiento económico, los ingresos, el consumo, el ahorro y la inversión.

Esta expectativa expuesta por el dividendo demográfico ha sido observada en diferentes países del mundo entre ellos los países asiáticos en donde su proceso de transición demográfica ha llevado al igual que el resto del mundo a mantener tasas de mortalidad y fecundidad bajas al tiempo que su crecimiento económico y su ahorro interno ha incrementado. De acuerdo con Mason (2005) la aportación de la población al dividendo demográfico ha sido del 25 por ciento en su crecimiento económico, sin embargo en México se ha generado dicha estructura demográfica sin embargo los resultados de acuerdo con Mejía y Partida (2014) han sido del uno por ciento del ingreso per cápita.

El siguiente capítulo analiza en primer lugar que es el dividendo demográfico y posteriormente que es la transición demográfica y como se ha llevado a cabo entre los países desarrollados y los subdesarrollados, también se analiza de manera resumida el caso de los países asiáticos considerando aspectos demográficos y económicos sus resultados que lo han llevado a tener un enorme crecimiento económico junto con un notable crecimiento de su ahorro interno. Posteriormente se analiza el caso de México su proceso de transición demográfica que ha llevado a la estructura demográfica del primer dividendo demográfico y los resultados en materia económica.

El capítulo tiene como objetivo mostrar como el mismo fenómeno demográfico lleva a diferentes resultados económicos lo que lleva a cuestionar si el tener una amplia población trabajadora es suficiente para generar dividendo o ganancia económica.

1.1 Transición demográfica y su dividendo demográfico

La demografía económicas es “la rama que trata de las poblaciones en relación con los fenómenos económico” (Gestiopolis, 2021, pág. 1). Esta área de estudio resulta de la fusión de dos ciencias la Demografía y la Economía. De acuerdo con Maccio (1997, pág. 3) la demografía es la “ciencia que tiene por objeto el estudio del volumen, estructura y desarrollo de las poblaciones humanas, desde un punto de vista principalmente cuantitativo mientras que la economía es definida por Astudillo y Paniagua (2012, pág. 14) como la “ciencia que estudia la forma en que las sociedades, con sus recursos escasos y limitados, deciden qué se produce, cómo y para quién”.

Esta relación entre los fenómenos demográficos y económicos es explicada por el proceso de transición demográfica la cual Lopes Patarra (1973, pág. 86) la describe como el cambio que se da de “niveles de natalidad y fecundidad altos y sin control, a niveles bajos y controlados, a través de un período intermedio dentro del cual el descenso de la mortalidad antecede al de la natalidad, generando un crecimiento rápido de la población”. Por su parte Coll Morales (2021, pág. 1) señala que la transición demográfica “es una teoría demográfica que explica el cambio demográfico que presentan las sociedades preindustriales, cuando estas se industrializan e implementan la tecnología en su modo de vida”.

Ambas afirmaciones se complementan ya que los cambios en las variables demográficas responden a cambios en los procesos industriales, económicos y sociales. Es por ello que Lopes Patarra (1973, pág. 86) señala que la transición demográfica significa “la contrapartida dentro del plano de la población de las revoluciones industrial, agrícola y comercial, es producto del avance tecnológico y de la modernización que acompañaron al proceso global de industrialización y urbanización”.

El concepto tiene su origen en los trabajos realizados por Warren Thomson (1929) quien analizó las estadísticas demográficas de diferentes países desarrollados de Europa y Asia así como de Estados Unidos. Al analizar las tasas de mortalidad y de fecundidad observó tres tendencias en estos, el grupo A observó una rápida caída de la tasa de fecundidad y una tasa de mortalidad baja que lleva a una tasa de crecimiento natural que declina propiciando una reducción de la población caracterizada por el control natal. El

grupo B observó que las tasas de fecundidad comenzaron a reducir pero todavía es lento y las tasas de mortalidad son mayores que los nacimientos presentando un crecimiento natural ascendente y en el grupo C que observó un crecimiento expansivo de la población el cual está a decisión de la población.

Estas tendencias fueron también identificadas por Frank Notestein (1945) quien explica que los cambios en los indicadores de mortalidad, fecundidad y la estructura de la población las cuales atribuyó a aspectos sociales como la educación, sus doctrinas religiosas, su moral, sus leyes, sus hábitos matrimoniales, la organización familiar los cuales influyeron en sus tasas de fecundidad. Por su parte Thomson (1929) atribuyó estos cambios en la estructura de la población a factores económicos derivados del proceso de industrialización. Por su parte Lopez Patarra (1973) sintetiza las facetas identificadas por Thomson y Notestein como:

- El “descenso incipiente” que es cuando los países presentan un descenso rápido en las tasas de natalidad y las de mortalidad ya son bajas, lo cual provoca un descenso rápido en las tasas de crecimiento natural hasta alcanzar una población estable o en descenso, derivado del control de la natalidad.
- El “crecimiento de transición” que es cuando ya hay indicios de que se puede controlar la natalidad y las tasas de mortalidad disminuyen más rápidamente que la natalidad lo que lleva a un crecimiento natural ascendente o que no disminuye considerablemente.
- El “crecimiento potencial alto” es cuando las tasas de mortalidad y de natalidad están todavía sujetas a control voluntario, en general la natalidad y la mortalidad están altas y el crecimiento de la población depende de la tasa de mortalidad generada por falta de alimentos, epidemias y guerras (1973, pág. 88).

Este proceso de transición demográfica observado en países desarrollados de Europa occidental como Checoslovaquia, Hungría, Italia, Polonia Rumania, España, India, Japón, Rusia, así como de Estados Unidos, Canadá en donde el control natal se atribuye como un proceso natural del crecimiento económico. En el caso de los países subdesarrollados el proceso de transición demográfica tuvo sus particularidades como lo señala Raúl Benítez Zenteno (2004) quien explica que el proceso de industrialización en los países latinoamericanos se dio de manera dependiente de los desarrollados y con un

antecedente de colonización y una diversidad de poblaciones autóctonas en las que el proceso demográfico fue determinado por intereses metropolitanos manifestados hasta mediados del siglo XX reflejados en el aumento de la fecundidad, a lo cual se suman factores sociales como los matrimonios tempranos. El autor agrega que en el caso de los países latinoamericanos se pueden identificar cuatro etapas del proceso de transición demográfica la primera etapa resulta del pasado tradicional caracterizada por una elevada fecundidad y mortalidad que da como resultado un bajo crecimiento, una segunda etapa muestra descensos en la mortalidad mientras que mantiene la fecundidad en niveles elevados sumado a una mayor sobrevivencia de la vida en pareja lo cual dio como resultado un aumento en el ritmo de crecimiento de la población con lo que se observó un rejuvenecimiento de la población de menor edad. La tercera etapa se caracteriza por el descenso de la fecundidad y el descenso gradual del ritmo de crecimiento en el que se mantiene la estructura joven aunque los menores van disminuyendo como resultado del descenso de la fecundidad y la cuarta etapa se identifica por una baja natalidad y baja mortalidad que lleva a un crecimiento bajo, nulo e incluso negativo con franco envejecimiento de la estructura de edades.

Estas etapas características de la transición demográfica en los países latinoamericanos se explica con los indicadores de natalidad y mortalidad pero también con la influencia de aspectos económicos, políticos, sociales y culturales presentes en diferentes etapas históricas en las que dependiendo de la situación se impulsaba o desalienta la fecundidad utilizando aspectos como el alentar los matrimonios tempranos o impulsando el uso de métodos anticonceptivos.

Lopes Patarra (1973, págs. 88-89) señala que el uso de anticonceptivos para acelerar la reducción de la fecundidad ante el atraso del crecimiento económico fue impulsado por diversos autores como Thomson quien consideraba necesario en los países subdesarrollados ya que el aumento de su población podría cambiar los centros de poder de los países desarrollados a los subdesarrollados

Otra diferencia entre el proceso de transición demográfica entre los países desarrollados y los países latinoamericanos está en que mientras los primeros caminaron al par el crecimiento económico y los cambios demográficos, en los países latinoamericanos no. Benítez Zenteno (2004) explica que en el caso latinoamericano los niveles de

modernización alcanzados entre 1985-1990 eran variados por ejemplo Argentina, Chile, Uruguay se identifican con una transición y modernización avanzada aunque son países receptores de inmigrantes europeos, en el lado extremo Bolivia y Haití presentan transición y modernización incipiente mientras que otros países latinoamericanos presentan transición moderada y modernización incipiente.

Por lo anterior la transición demográfica en países desarrollados y subdesarrollados presenta características similares en cuanto a forma pero no de fondo ya que aunque las variables demográficas han sido similares no se han logrado del mismo modo y el crecimiento económico no ha sido acorde a estos cambios.

Dentro de las diferentes fases del proceso de transición demográfica la tercera etapa señalada por Benítez Zenteno (2004) dio como resultado una estructura demográfica que es identificada como un dividendo demográfico el cual es definido por el Fondo de Población de las Organización de las Naciones Unidas como

El potencial de crecimiento económico que puede producirse a consecuencia de los cambios que se registran en la estructura de edad de una población, sobre todo cuando la proporción de la población en edad activa (de 15 a 64 años) es mayor que la de la población que no se encuentra en edad activa (de 14 años y menores o de 65 años y mayores) (2019, pág. 1)

Este concepto va de la mano con lo que señala David Bloom, et. al. (2003) quienes lo describen como un momento en que la estructura de la población en edad laboral de 15 a 64 años es mayor que el resto de la estructura de la población y la productividad de este grupo puede producir un dividendo demográfico del crecimiento económico, agregando que para que se logre son determinantes el capital humano, el mercado de trabajo y el ahorro. De acuerdo a estos autores la forma en que se puede generar el dividendo demográfico es por diferentes vías como son el que una población más preparada con capital humano puede percibir mayores ingresos, una mayor población integrada al mercado laboral tendrán más ingresos, derivado de la caída de la fecundidad la participación de la mujer en el trabajo será mayor por lo que los hogares tendrán mayores ingresos, la baja dependencia demográfica permitirá incrementar los ingresos y un papel importante de acuerdo a los autores está en el ahorro del sistema de pensiones por lo que una mayor población trabajando con seguridad social podrá ahorrar más. Todas esta

acciones llevarán a que se consuma más, se ahorre más y las ganancias se repartirán entre los accionistas, el estado, las empresas y los hogares.

Rosero Bixby y Robles (2008) por su parte señalan que el dividendo demográfico surge cuando el número de personas en edad productiva es mayor al número de consumidores, esto propicia que el número de personas con ingresos sea mayor que el número de personas que consumen. Otra forma de ver el dividendo de acuerdo a estos autores es a través del aumento del ingreso por consumidor efectivo cuando se mantiene la productividad mientras que la estructura de la edad es la única que cambia y desde el hogar al identificar más perceptores de ingresos que consumidores.

A menudo este término también ha sido identificado con otros conceptos como son bono demográfico o ventana de oportunidad. El bono demográfico de acuerdo con Saad, et. al (2012, pág. 28) los describen como un cambio favorable cuando la población en edad productiva es decir jóvenes y adultos son más que los de edad dependiente que son niños y personas mayores, esto significa una oportunidad para el desarrollo ya que significa un menor gasto en personas dependientes con lo cual el ingreso aumenta y se puede acumular capital. En cuanto a la “Ventana de oportunidad” Fanelli (2013, pág. 33) define como la etapa en que la proporción de niños y jóvenes menores de 15 años es menor al 30 por ciento de la población y la de mayores de 65 años es menor al 15 por ciento.

Considerando lo anterior se puede decir que el bono demográfico como el dividendo demográfico hacen alusión al mismo fenómeno demográfico cuyo origen del término es económico ya que el “bono” señala Astudillo y Paniagua (2012) se refiere a la promesa de pago futuro derivado de un préstamo, del cual se pagarán intereses y se liquida en una fecha específica y los “dividendos” señalan que se refiere a las ganancias o beneficios que se reparten entre los accionistas o socios. Por lo cual desde mi perspectiva el bono demográfico y el dividendo demográfico hacen referencia al mismo fenómeno demográfico pero en diferente dimensión ya que el bono es la etapa de formación de la estructura demográfica en la que se forma el capital humano que se va a incorporar en el sector productivo, mientras que el dividendo ya es el resultado o ganancia que dicha población produjo que es reflejada en el PIB y el PIB per cápita y en la distribución del ingreso per cápita después del consumo el cual deja un remanente del ingreso que se identifica como ahorro.

Los cambios en la estructura demográfica observados en países con mayor población envejecida llevo a la evolución del concepto de dividendo demográfico en singular a dividendos demográficos en plural. Este último fue expuesto por Ronald Lee y Andrew Mason (2006) quienes señalan la existencia de dos etapas transitorias demográficas y de ciclo vital. Para los autores el primer dividendo se refiere a la etapa en que las tasas de fecundidad disminuyen y por lo tanto existen menos bocas que alimentar mientras que la fuerza de trabajo va incrementando con lo cual quedan recursos que se reflejan en mayores ingresos, mientras que en el segundo dividendo se refiere a una estructura demográfica con edades avanzadas y jubilaciones que les permitieron acumular activos, los cuales pueden invertir en el país o en el exterior y con ello elevar el ingreso nacional. Esta clasificación es resumida por Alba (2010, pág. 42) quien indica que “el “primer dividendo” se refiere a los aspectos productivos y el “segundo dividendo” a los aspectos financieros. Este segundo dividendo se asocia con la pronta acumulación de capital y de riqueza transferible”.

Por su parte Rosero Bixby y Robles (2008) identifican el primer dividendo demográfico con la diferencia entre el ingreso del trabajo y el consumo efectivo o lo que es lo mismo el aumento de productores sobre los consumidores, mientras que el segundo dividendo con la acumulación de capital que permite sostener sus niveles de consumo en la etapa de envejecimiento así como la reducción de los ingresos laborales.

Desde la Economía el proceso de transición demográfica es asociado con el Ciclo de vida económico el cual Mejía (2014, pág. 733) explica que es una perspectiva en la cual las decisiones económicas de los individuos está estrechamente relacionada con su edad, ya que los niños y los jóvenes no pueden sostenerse por sí mismos ya que no generan ingresos o ahorro por lo cual dependen de sus padres, mientras que los adultos en su etapa productiva sí generan ingresos con los cuales definen sus niveles de consumo y de ahorro, los adultos mayores por su parte dependen de los ahorros generados durante su etapa productiva o de sus familias o de instituciones gubernamentales. El autor agrega que a nivel macroeconómico las necesidades de esta población y su edad son distintas los jóvenes quienes requieren educación, salud y en la edad avanzada requieren salud y de un sistemas de pensiones. Desde la perspectiva de ciclo de vida se establece la llamada dependencia demográfica la cual mide la relación entre productores y consumidores por lo que cuando

los primeros son mayores que los segundos se dice que existe baja dependencia demográfica.

1.2 La relación población y crecimiento económico

El dividendo demográfico es un concepto que involucra dos variables la población y el crecimiento económico, esta relación ha sido tema de debate desde tiempo atrás por diversos autores por ejemplo Keyfitz (1982, pág. 536) señala que desde la época de Confucio en el siglo sexto los escritores chinos observaron que cuando la población era pequeña la tierra era ociosa y los impuestos no se pagaban y cuando era demasiado grande había dificultades; además señala que posteriormente en China en el 1000 AC y en el siglo dieciocho los eruditos se dieron cuenta que la expansión de los alimentos incrementaba la población. Vergara Doncel (1941, págs. 415-418) menciona que autores como Hale en 1676 y Süssmilch en 1741 expusieron su teoría del incremento geométrico de la población, otro autor Cantillon fue más audaz al cuestionar que “vale más tener una gran multitud de habitantes pobres y mal provistos, o un número menos considerable, pero en condiciones mucho mejores”; posteriormente Godwin en 1793 señaló que “cuando el progreso hiciera la vida tan fácil y tan bella que bastase con media hora de trabajo diario para satisfacer todas las necesidades, no sería de temer la sobrepoblación”.

La afirmación de Godwin llevó a Robert Malthus (1798) a responderle a través de su obra *Essay on the Principle of Population* que

“el alimento es necesario para el hombre y que la pasión entre los sexos es necesaria y se mantendrá prácticamente en su estado actual por lo cual bajo estos dos principios la capacidad de crecimiento de la población es infinitamente mayor que la capacidad de la tierra para producir alimentos y que la población de no encontrar obstáculos aumenta en progresión geométrica y los alimentos en progresión aritmética, por lo cual para que se cumpla la ley en la que el alimento es necesario para la vida, los efectos de estas dos fuerzas tan desiguales deben ser mantenidos al mismo nivel” (1798, págs. 52-53).

La perspectiva de Malthus ha sido considerada una visión pesimista de la población (Bloom, Canning, & Sevilla, 2003) al señalar que el aumento de la población pone en conflicto el crecimiento económico. Sin embargo como señala Manzano y Velázquez (2018, pág. 15) las palabras de Malthus no visualizaron los cambios que la revolución

industrial traería en un futuro en donde su hipótesis se vio derrumbada ya que “la población de Europa pasó de 188 millones en 1800 a 401 en 1900 con un aumento insólito en el nivel general de vida de la población”.

Acorde a esto Roa García y Cendejas Bueno (2007, pág. 3) señalan que el desarrollo industrial y avance tecnológico trajo consigo otra visión distinta de la relación población y crecimiento económico la cual fue más “optimista” planteada por autores como Kuznets, Simón y Boserup quienes pensaban que “los aumentos de población incentivan la creación de nuevas tecnologías y la difusión de las existentes”.

La polémica entre pesimista y optimistas se ha mantenido por un largo tiempo en donde se debate si el tamaño o volumen de la población es un factor positivo o negativo para el crecimiento económico hasta que a mediados de los noventas al estudiar el caso del “milagro asiático” se planteó una nueva perspectiva en la que se considera que no es el tamaño ni el volumen de la población sino su estructura demográfica. El extraordinario crecimiento económico de estos países y su relación con la población fue identificado como un dividendo demográfico por David Bloom, *et. al.* (2003), los autores consideran que la estructura de la población sirvió para impulsar al sector productivo y con ello incrementar su PIB y PIB per cápita con lo que mejoraron sus niveles de vida en gran parte de su población de estos países. Para estos autores el dividendo demográfico es una perspectiva “neutra” en la que no están a favor ni en contra del volumen y tamaño de la población porque es la estructura la que tiene incidencia en el crecimiento económico y genera esta ganancia económica dependiendo de factores como son la inversión en capital humano, del mercado de trabajo y el ahorro además de políticas públicas como la salud y el sistema de pensiones. Derivado de lo anterior se pueden identificar tres perspectivas en torno a la relación de la población y el crecimiento económico, los pesimistas, los optimistas y los neutros.

La relación entre la población y crecimiento económico ha sido incorporada dentro de los estudios del desarrollo económico sobre todo después de la segunda guerra mundial cuando este binomio retomó importancia. Gutiérrez y González (2010) señalan que las preguntas que dieron origen a la noción del desarrollo en ese momento fueron: ¿Cómo explicar la insuficiencia de capital, el bajo crecimiento y nivel de vida en ciertos países en relación a las condiciones que prevalecen en los países más desarrollados?; ¿Qué políticas

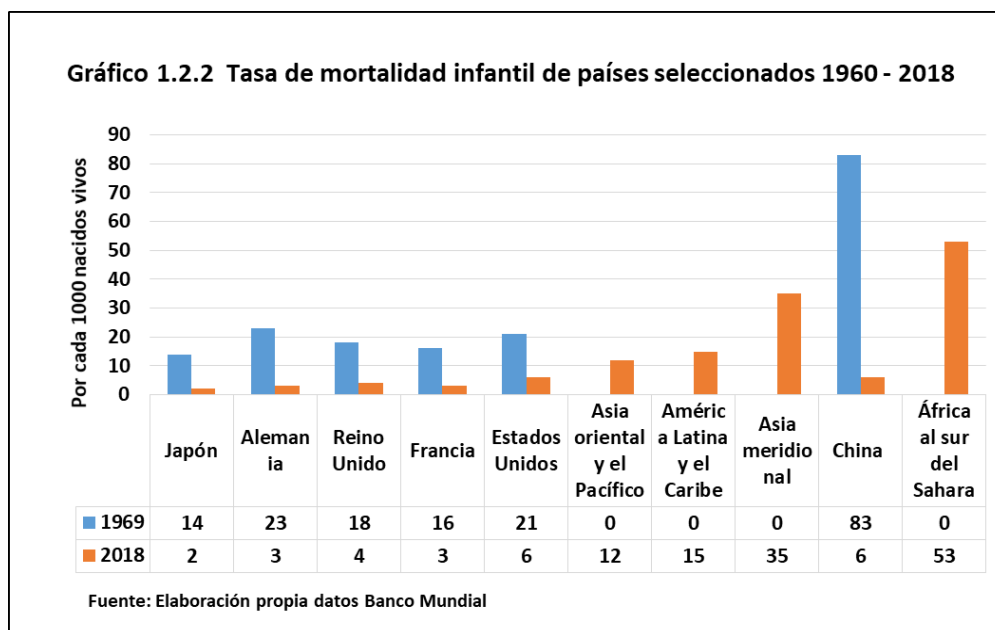
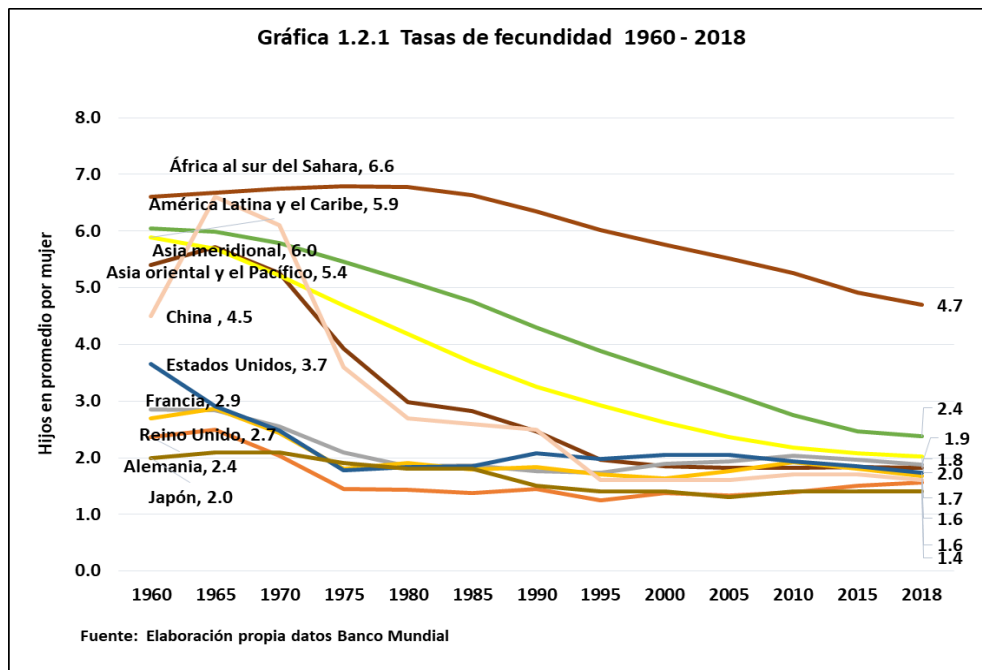
debían impulsarse para superar dicha situación y transitar hacia condiciones estructurales que permitieran alcanzar un alto crecimiento y bienestar social semejante al de aquéllos?; ¿Cómo superar mediante el desarrollo la pobreza de los países del tercer mundo?

El concepto de desarrollo en esta etapa surgió como respuesta a la interrogante sobre las condiciones de desigualdad económica y social que prevalecían entre las naciones especialmente en los países más atrasados o de renta per cápita más baja (Gutiérrez Garza & González Gaudiano, 2010). Así pues dentro de las diferentes condiciones de desigualdad económica y social dos aspectos llamaban la atención: la acumulación de capital y el crecimiento de la población.

Después de la segunda guerra mundial la instauración del nuevo orden económico mundial fue la prioridad y dado que para alcanzar el desarrollo implicaba alcanzar el crecimiento económico se crearon instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1944, el Banco Mundial (BM) en 1944, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en 1945 y la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) en 1948 entre otras cuyo objetivo fue impulsar el crecimiento y desarrollo económico.

Por el lado demográfico llamo la atención el aumento acelerado de la población sobre todo en los países en desarrollo cuyas tasas de fecundidad eran en 1960 de 5.4, 6.0, 5.9 y 6.6 hijos en promedio en países de Asia oriental, Asia meridional, América Latina y África respectivamente, en tanto que sus tasas de mortalidad iban en descenso. Contrario a esto los países desarrollados como Japón, Alemania, Reino Unido, Francia y Estados Unidos mostraban un control de su fecundidad que era de 2, 2.4, 2.7, 2.9 y 3.7 hijos en promedio ya acompañadas de una reducida tasa de mortalidad infantil de 14, 23, 18, 16 y 21 muertos por cada 1000 nacidos respectivamente (Gráfico 1.2.1 y gráfica 1.2.2).

Esta tendencia observada en los países subdesarrollados tomo otro giro en el cual al 2018 muestra que en países de Asia oriental, Asia meridional, América Latina y África presentaron tasas de fecundidad de 1.8, 2.4, 2.0 y 4.7 hijos en promedio y sus tasas de mortalidad infantil fueron de 12, 35, 15 y 53 nacidos vivos por cada 1000 respectivamente las cuales resultan similares a las de países desarrollados de Japón, Alemania, Reino Unido, Francia y Estados Unidos cuyas tasas de fecundidad fueron de 1.4, 1.6, 1.7, 1.9 y 1.7 hijos por mujer en promedio y sus tasas de mortalidad infantil de 2, 3, 4, 3 y 6 por cada 1000 nacidos respectivamente (Gráfica 1.2.1 y 1.2. 2).



Los cambios que las variables demográficas experimentaron para que se diera esa unificación han sido atribuidos al proceso de transición demográfica desde donde se señala que el avance tecnológico, científico e industrial que se dio en muchos países subdesarrollados después de la segunda guerra mundial trajo consigo un mayor avance

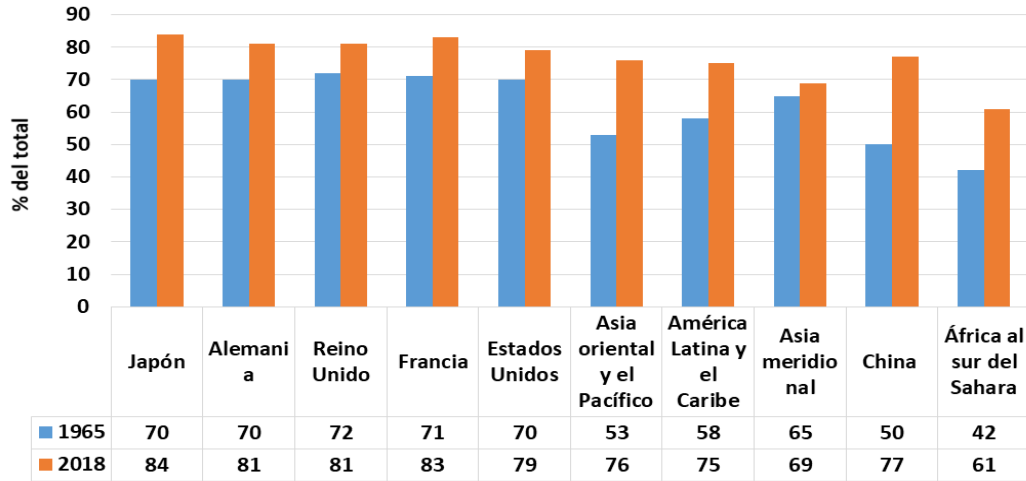
médico, mayor urbanización, uso de insecticidas, fertilizantes, medicinas y la sanidad entre otros aspectos propiciaron la reducción de las tasas de mortalidad, lo cual llevó al aumento de la población en los países subdesarrollados.

Dado que la disminución de la población en los países en vías de desarrollo era lento, se realizaron medidas de control natal las cuales fueron impulsadas por los trabajos realizados por Thompson (1929) y Notestein (1945) pero también por los trabajos de Coale y Hoover quienes señalaron en 1958 que “el rápido crecimiento demográfico dificultaba notablemente o incluso impedía la necesaria formación de capital, debido a que una población que crece rápidamente necesita con urgencia disponer de ahorros que permitan contribuir adecuadamente a la formación de capital” (CEPAL, 1996, pág. 37).

Derivado de que los países en desarrollo mostraban un acelerado crecimiento de su población y el crecimiento económico era lento se aplicaron diferentes políticas de control natal como fue el caso de China en donde se implementó la política de un solo hijo en 1979 la cual dio como resultado que la fecundidad pasara de 4.5 hijos en promedio por mujer en 1960 a 7.5 en 1963 y disminuir a 1.6 hijos en promedio en 2018. Esta cifra sumada a su tasa de mortalidad infantil la cual se redujo hasta 6 muertos por cada 1000 nacidos propició una caída del crecimiento de la población con lo que se estableció una estructura demográfica en la que la población de edad activa resultó mayor que la población inactiva, la cual identifica la fase del dividendo demográfico (Gráfico 1.2.1 y 1.2.2)

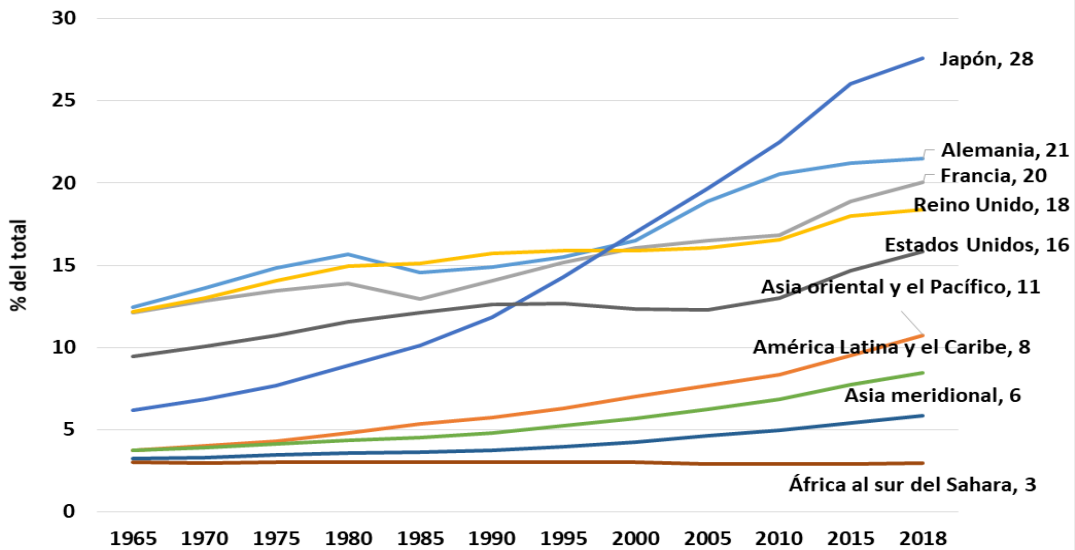
Otro fenómeno demográfico derivado de estos cambios fue el incremento de la esperanza de vida la cual entre 1965 y 2018 aumentó en Japón de 70 a 84 años, en Alemania de 70 años a 81 años, en Reino Unido de 72 a 81 años, en Francia de 71 a 83 años, en Estados Unidos de 70 a 79 años, en países de Asia oriental aumentó de 53 a 76 años, los países de América Latina de 58 a 75 años, los países de Asia meridional aumentaron de 65 a 69 años y los de África de 42 a 61 años y en el caso de China aumentó su esperanza de vida de 50 a 77 años (Gráfico 1.2.3)

Gráfico 1.2.3 Esperanza de vida países seleccionados 1965 - 2018



Fuente: Elaboración propia datos Banco Mundial

Gráfico 1.2.4 Población de 65 años y más en países seleccionados 1965-2018



Fuente: Elaboración propia datos Banco Mundial

El aumento de la población mayor de 65 años es en su mayoría en los países desarrollados como Japón quien paso de un 6 por ciento a un 28 por ciento, seguido de Alemania de un 12 por ciento a un 21 por ciento, después por Francia que paso de un 12 por ciento a un 20 por ciento, el Reino Unido de un 12 por ciento a un 18 por ciento y Estados Unidos que de un 9 por ciento aumento a 16 por ciento. En cuanto a los países en vías de desarrollo de Asia oriental y el pacífico tuvieron en este mismo periodo un crecimiento del 4 por ciento a 11 por ciento, América Latina y el Caribe paso de 4 por ciento a un 8 por ciento, Asia meridional paso de 3 por ciento a un 6 por ciento y Africa al sur del Sahara se mantuvo en un 3 por ciento durante el mismo periodo (Gráfico 1.2.4).

La relación entre la población y desarrollo en 2018 evidenció por el lado demográfico una tendencia a la baja en las tasas de crecimiento de la población mientras que por el lado del crecimiento económico los resultados son heterogéneos tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo como se puede observar en países como Japón quien tuvo una tasa de crecimiento de su población de -0.1 un PIB del 0.6 por ciento y un PIB per cápita de 0.8 por ciento, Alemania por su parte tuvo un crecimiento de la población de 0.6 por ciento con un PIB de 1.1 por ciento y PIB per cápita de 0.8 por ciento, Reino Unido su tasa de crecimiento de su población fue del 0.6 por ciento su PIB de 1.7 por ciento y su PIB per cápita del 1.0 por ciento, Francia tuvo una tasa de crecimiento de su población de 0.4 por ciento un crecimiento del PIB de 1.9 por ciento y un PIB per cápita de 1.6 por ciento, Estados Unidos tuvo un crecimiento de su población de 0.5 por ciento anual mientras que su crecimiento del PIB fue del 3 por ciento y un PIB per cápita de 2.5 por ciento.

Respecto a los países en vías de desarrollo los que conforman Asia oriental tuvieron una tasa de crecimiento anual de su población de 0.6 por ciento mientras que su PIB fue de 4.7 por ciento y su PIB per cápita de 4.1 por ciento, los países de América Latina presentaron una tasa de crecimiento anual de su población de 0.9 mientras que su PIB fue de 1.6 por ciento y su PIB per cápita de 0.7 por ciento, los países de Asia meridional tuvieron un crecimiento anual de su población de 1.2 por ciento y su PIB fue de 6.4 por ciento mientras que su PIB per cápita de 5.2 por ciento anual y los países de África al sur del Sahara tuvo un crecimiento de su población de 2.7 por ciento anual y un PIB de 2.4 por ciento y un PIB per cápita de 0 por ciento (Cuadro 1.2.1).

Cuadro 1.2.1 Población y Crecimiento económico países seleccionados 2018			
	Crecimiento de la población % anual	PIB (% anual)	PIB per cápita (% anual)
Estados Unidos	0.5	2.9	2.5
Francia	0.4	1.8	1.6
Reino Unido	0.6	1.3	1
Alemania	0.6	1.3	0.8
Japón	-0.1	0.3	0.8
Asia oriental y el Pacífico	0.6	4.2	4.1
Asia meridional	1.2	6.4	5.2
África al sur del Sahara	2.7	2.4	0
América Latina y el Caribe	0.9	1.6	0.7
China	0.5	6.7	6.3

Fuente: Elaboración propia datos Banco Mundial

Derivado de lo anterior es difícil determinar que la población es el único factor que define el crecimiento económico de un país ya que este requiere de medidas de política económica, industrial, comercial y financieras como se puede observar en el caso de los países asiáticos quienes han experimentado no solo el crecimiento de su población sino también de su economía fenómeno que ha sido llamado “milagro asiático”.

1.3 El milagro asiático

El “milagro asiático” es el término que se utilizó para señalar el crecimiento económico extraordinario que tuvieron algunos países de Asia tras la segunda guerra mundial, el cual inició con Japón, seguido por Corea, Malasia, Singapur, Taiwan y de manera más reciente China. Desde la perspectiva de los dividendos demográfico la estructura de la población tuvo un papel relevante en el crecimiento económico ya que la baja dependencia demográfica de una menor fecundidad permitió que los hogares pudieran invertir más en la educación de sus hijos, el tener menos hijos y mayor educación impulsó a la mujer a tener

mayor participación en la actividad económica y el tener más ingresos y mayor participación en el trabajo aumento el ahorro de los hogares que dio como resultado el crecimiento del PIB, del PIB per cápita, de los salarios y del ahorro de los hogares. Este éxito en la integración de la demografía en el crecimiento económico también fue acompañado de diferentes medidas de política macroeconómica, políticas económicas, públicas y financieras.

Por ejemplo Attanasio y Szekély (2001) atribuyen el crecimiento económico de estos países se debió a una mayor inversión en capital humano que sumada a una menor fecundidad permitió que una mayor población se integrara al mercado laboral y que sus niveles de ahorro se incrementaran como resultado de la menor dependencia demográfica en los hogares. Además de estos aspectos Bloom, et. al. (2003), señalan la implementación de políticas públicas en educación y salud fortalecieron la formación de capital humano. Bekerman, Sirlin y Streb (1995) mencionan de manera más específica que dentro de las medidas de carácter económico que se aplicaron en Corea, Taiwán, Malasia y Tailandia fueron:

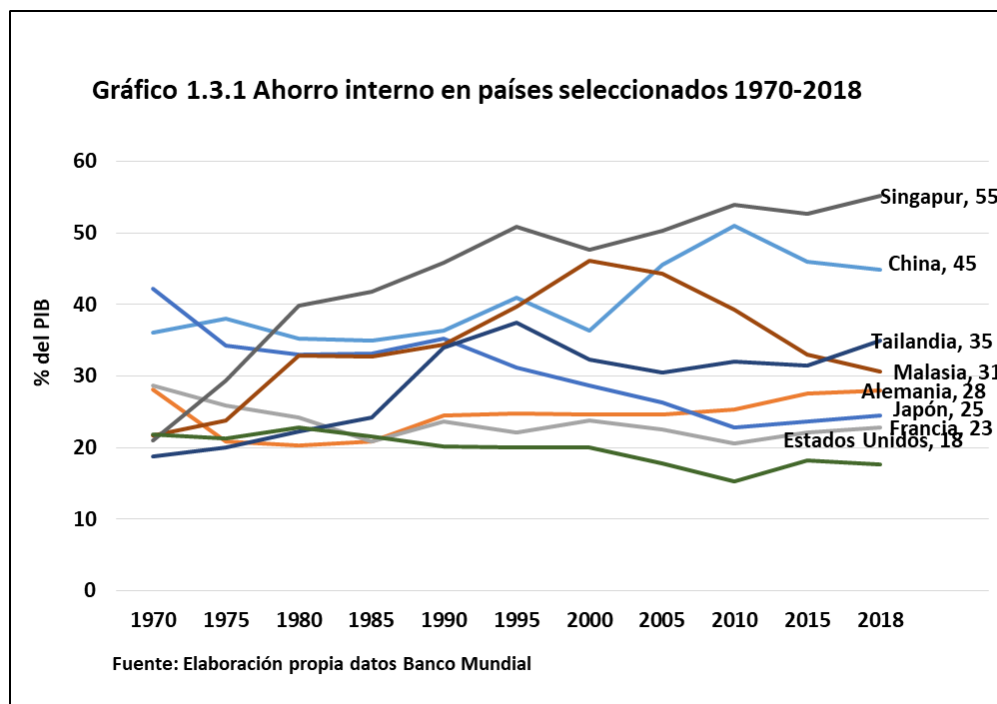
- Mantener altas tasas de productividad
- Estabilidad macroeconómica
- Intervención del Estados en los sistemas financieros, con medidas como sistema de seguros sobre los depósitos.
- Estimulando el ahorro mediante la desgravación de las ganancias de intereses sobre los depósitos bancarios
- En Malasia con mecanismos de ahorro forzoso por medio de los fondos de pensión que incrementaban el ahorro agregado
- El ahorro generado fue enfocado en la inversión productiva ya fuera manejada desde el gobierno o a través de bancos en proyectos concretos.
- Canalizado al sector industrial, en la infraestructura de complejos industriales, industria pesada, sectores comercializables

Todas estas medidas sirvieron de ejemplo para países como China en 1978 llevara a la decisión de rediseñar su estrategia económica ante el fracaso del modelo comunista y la urgente necesidad de dar alimento a su población por lo que establecio su propio modelo de

desarrollo impulsado por Deng Xiaoping basado en un modelo mixto que conjuga la planificación del Estado y la iniciativa privada. Claudio Quiroga (2009) señala que el modelo que se estableció en China se sustentó en cuatro factores clave: una enorme dotación de trabajo con salarios bajos (pero crecientes), una extraordinaria tasa de ahorro y de inversión, el impulso de las exportaciones chinas y la afluencia de capital foráneo en forma de inversión directa extranjera. Además señala que la mano de obra abundante y barata no fue el único factor sino el incremento de su productividad, por ejemplo en 1980 la productividad de China equivalía al 5 por ciento de la de Estados Unidos actualmente supera el 15 por ciento de este, además que la tasa de inversión en China alcanzó niveles espectaculares cercanos al 50 por ciento lo cual se debió al exceso de liquidez, al fuerte incremento del superávit comercial, a las entradas de capital extranjero y al rápido crecimiento del crédito bancario, así pues si en 1990 la formación bruta de capital era de 482.8 billones de yuanes a precios corrientes para 2007 esa cifra se había multiplicado por 22, representando el 42 por ciento del PIB.

Por su parte Cutrone Guido (2018) indica que un aspecto relevante fue el papel del consumo, el cual lidero el crecimiento económico durante el periodo de 1978-1988. Al respecto Claudio Quiroga (2009) menciona que el crecimiento del consumo se produjo aun cuando China cuenta con la mayor tasa de ahorro del planeta, alcanzando el 40 por ciento del PIB el cual se debe básicamente a la incertidumbre que tienen del futuro ya que no existe un sistema generalizado de Seguridad Social.

El ahorro como indicador del crecimiento económico en 2018 presentó sus mayores porcentajes en países como Singapur con el 55 por ciento del PIB, China el 45 por ciento del PIB, Tailandia 35 por ciento, Malasia 31 por ciento, Alemania 28 por ciento, Japón 25 por ciento, Francia 23 por ciento, Africa al Sur del Sahara 20 por ciento, América Latina y el Caribe 18 por ciento, Estados Unidos 18 por ciento, Reino Unido 16 por ciento del PIB (Gráfico 1.3.1)



Desde esta perspectiva los países asiáticos en su relación población y desarrollo pudo generar dividendos derivados de su población en edad laboral aprovechando una etapa de baja dependencia demográfica.

1.4 El milagro mexicano

En México el milagro mexicano desarrollo su propia historia demográfica y económica que llevo al proceso de transición demográfica. Partiendo de la etapa posrevolucionaria con el apaciguamiento y la reconstrucción del país se identifican características del régimen antiguo de la transición en la que las tasas de fecundidad y mortalidad son altas y el crecimiento poblacional también, por su parte desde el crecimiento económico se instauran las primeras instituciones económicas financieras y sociales como la Secretaria de Educación pública en 1921, el Banco de México en 1925, el Banco de crédito agrícola en 1926, Nacional financiera en 1934, la Comisión Federal de Electricidad en 1937 y Petróleos Mexicanos en 1938, Altos Hornos de México en 1942. A partir de 1940 con el establecimiento del modelo de desarrollo basado en la industrialización sustitutiva de

importaciones (ISI) cuyo propósito era “producir en el país aquellos bienes de consumo importados que provocaban un deterioro comercial con el exterior, además de que se esperaba que permitiera estimular la inversión, la producción y el empleo” (Gollás, 2003, pág. 49).

Así se comenzó a gestar lo que sería la primera fase de transición en la que la tasa de mortalidad se reduce como resultado de un mayor número de instituciones financieras e industriales que aceleraron el desarrollo urbano a las que se sumaron las de salud pública como el Hospital Infantil de México en 1943, el Instituto Mexicano del Seguro Social en 1943, el Instituto Nacional de Cardiología en 1944 y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado en 1959, todas estas instituciones tenían como objetivo apoyar el proceso económico, industrial, político y social que se estaba llevando a cabo.

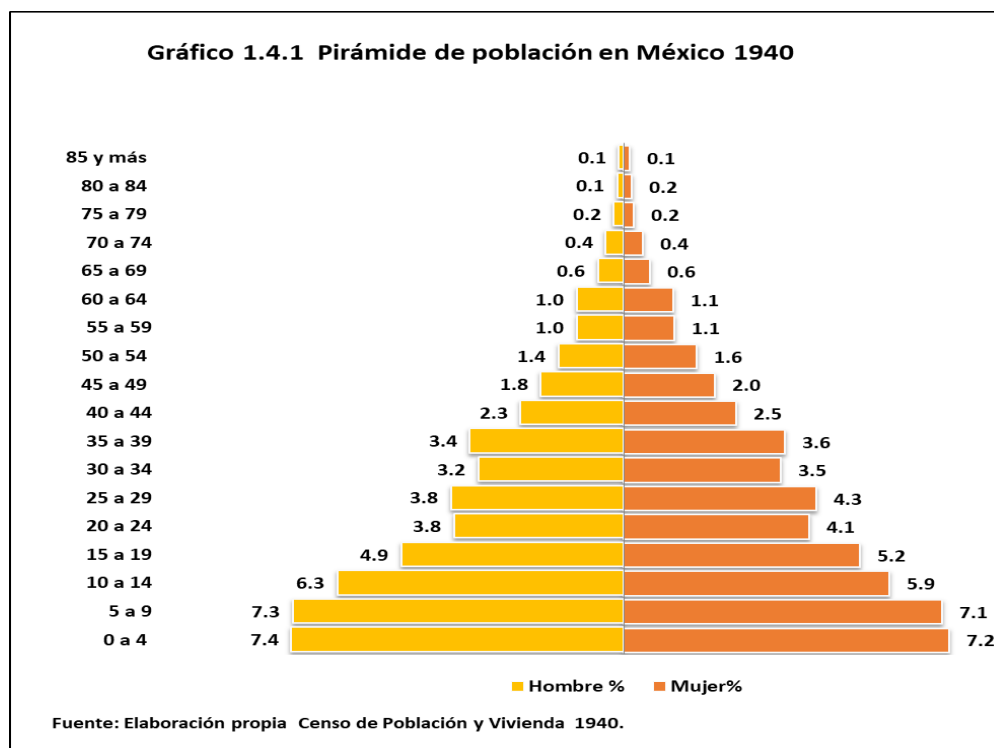
Las acciones implementadas impulsaron el proceso de urbanización al que se agregaron obras de infraestructura como la construcción de carreteras, empresas, sistemas de irrigación además de que se iba impulsando el desarrollando científico, los avances médicos, la sanidad y la educación.

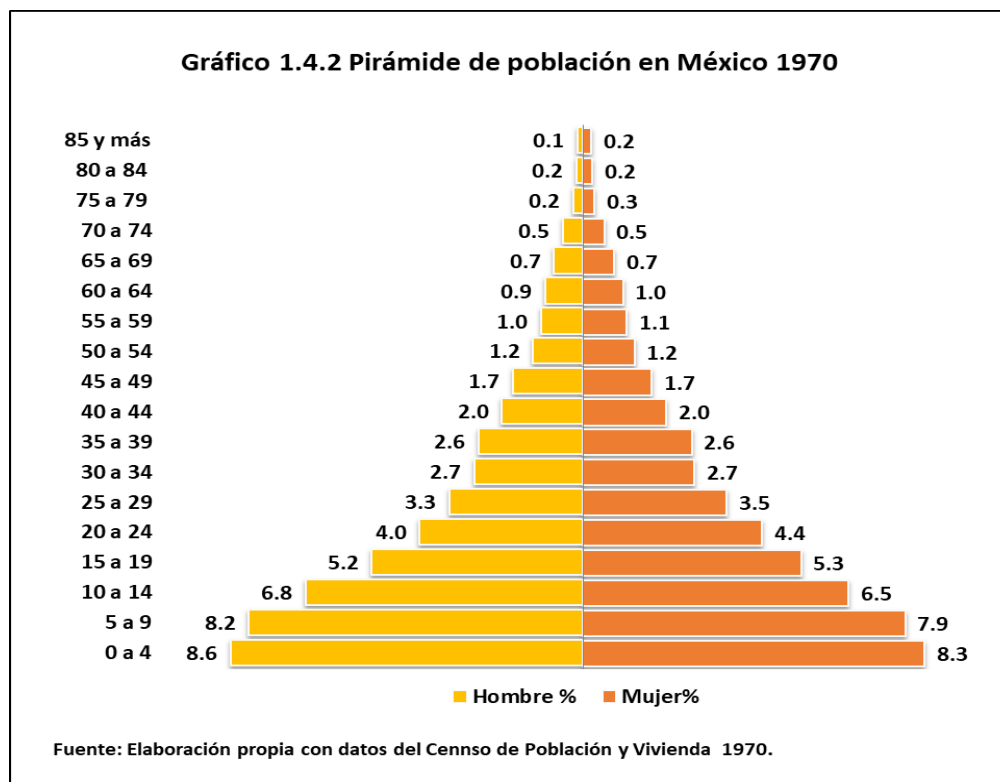
Otros factores que incidieron en la reducción de la mortalidad y el incremento de la fecundidad fueron las campañas de vacunaciones, campañas de erradicación del paludismo de la tuberculosis, la construcción de redes de agua potable y de alcantarillado, la construcción de centros de salud, clínicas, dispensarios y hospitales y la elevada nupcialidad precoz (Zavala, 2014)

Estos procesos incidieron en los indicadores demográficos de manera que entre 1940 y 1970 se marca otra etapa del proceso de transición demográfica en la que se observó un incremento en el crecimiento de la población. De acuerdo con Alba y Potter (1986, pág. 11) entre 1910 y 1940 la población creció 30 por ciento mientras que entre 1940 y 1970 creció 157 por ciento el incremento neto anual de la población en 1930 había sido de 300,000 habitantes y para 1970 llegó casi a 2 millones lo cual fue resultados de la reducción de la tasa de mortalidad infantil de 180 a 75 y una reducción de la tasa bruta de mortalidad de 23 a 11, estas cifras como muestran los autores fueron acompañadas de una tasa global de fecundidad de 5.8 a 6.7 y una tasa bruta de natalidad de 42 a 46 además de un

incremento en la esperanza de vida de al nacer de 40 a 49 años. Esto llevo a que la población entre 1940 y 1970 tuviera una tasa de crecimiento del 3 por ciento (Zavala, 2014)

De tal forma que la estructura de la población observada en la pirámide de población de 1940 presentó los grupos más amplios en las edades de 0 a 4 años, 5 a 9 años y 10 a 14 años los hombres de estos grupos de edad tuvieron el 7.4 por ciento, 7.3 por ciento y 6.3 por ciento respectivamente mientras que las mujeres el 7.2 por ciento, 7.1 por ciento y 5.9 por ciento respectivamente. Esta estructura poblacional continuo observándose en la pirámide de población de 1970 siendo los grupos de edad con mayor porcentaje los de 0 a 4 años, 5 a 9 años y 10 a 14 años con tasas de 8.6 por ciento, 8.2 por ciento y 6.8 por ciento en los hombres mientras que 8.3 por ciento, 7.9 por ciento y 6.5 por ciento en las mujeres respectivamente (Gráficos 1.4.1 y 1.4.2).





Así mientras que el proceso de transición demográfica en los países desarrollados mostraba una reducción de su tasa de mortalidad junto con la de fecundidad en México esta última no cambió y se abrió una fase de transición caracterizada por una reducción de la mortalidad pero una tasa de fecundidad alta que dio como resultado una población creciente y joven que sería la que más adelante se identificaría como el bono demográfico.

La participación del Estado no solo fomentó el proceso demográfico a través de las acciones de salud pública sino que este fue al par con el impulso del crecimiento económico en el cual nuevamente el Estado desempeñó el papel más importante como motor del desarrollo como señala Santi Anima y Vicente Guerrero (2001) al indicar que el gobierno desempeñó diferentes papeles como Estado protector, productor de bienes básicos, proveedor de infraestructura, administrador de la banca de desarrollo, demandante de bienes y servicios, proveedor del bienestar, regulador de mercados y encargado del control social, este papel fue sostenido con inversión interna dejando en segundo plano a la inversión externa acorde con el modelo de desarrollo.

Durante el periodo de 1940 y 1970 la relación población y desarrollo parecía ir de la mano en la que la primera crecía a tasas del 3 por ciento mientras que la economía al 6 por ciento y la población lograba acomodarse y participar en el crecimiento económico. Esta etapa identificada como “el milagro mexicano” en términos generales mostraba una creciente urbanización del país, un crecimiento del sector industrial, impulso al mercado interno además de la creciente PEA que se integraba migrando a las crecientes zonas industriales en donde se ocupaban en las diferentes actividades que se desarrollaban.

Sin embargo como explica Gollás (2003) mientras el sector productivo aumentaba su participación del 21 por ciento de la producción total en 1950 a casi el 30 por ciento en 1970 de manera contraria la agricultura disminuía de 20 por ciento a 11 por ciento en el mismo periodo situación que llevó a que las exportaciones agrícolas disminuyeran de 43 por ciento en 1960 a 29 por ciento en 1972; sumado a esto el sector minero sufrió este rezago reflejado en la caída de las exportaciones mineras de 22.5 por ciento a 12 por ciento en el mismo periodo además que los desequilibrios en la balanza comercial y de pagos también eran notorios dado que los bienes de capital importados representaban el 66.5 por ciento y 54.9 por ciento entre 1950 y 1960 a pesar de estos desequilibrios el PIB se mantuvo en 6.5 por ciento y un PIB per cápita de 3.3 por ciento.

En cuanto a la población también comenzó a dar señales de desajuste y falta de integración en el desarrollo ya que la pérdida de dinamismo del sector agrícola estimuló la emigración de la población del campo a la ciudad buscando colocarse en el sector industrial lo cual no sucedió del todo ya que este no lograba crecer lo esperado por lo que la población trabajadora tuvo que buscar otras opciones como fueron los trabajos informales.

Al respecto Chávez Galindo (2016, pág. 269) señala que “el deterioro creciente del campo obligó a los campesinos a migrar hacia las ciudades en formación para ocuparse en la creciente industria, en trabajos como albañiles, o en actividades del sector terciario, sea el comercio o los servicios”. La emigración no solo fue interna sino externa ya que el programa “Braceros” que se llevó a cabo entre 1942 y 1964 ofreció empleo remunerado aunque fuera de manera temporal.

Gollás (2003, pág. 11) estima que en 1970 existían 5.8 millones de personas sub ocupadas que representa el 44.8 por ciento de la fuerza de trabajo de ese total el 60 por ciento se encontraban en el sector agropecuario, 14.4 por ciento en los servicios, 10 por

ciento en la industria de transformación, 6.4 por ciento en el comercio y el resto en actividades insuficientemente especificadas de tal forma que el desempleo encubierto o sub empleo alcanzó a sectores como la agricultura en más del 60 por ciento de la población.

La polarización económica y social se iba generando como se puede entender a través de los datos de Alba y Potter (1986) quienes señalan que en el país se podía observar la desigualdad en aspectos como la existencia de un sector agrícola especializado y otro en atraso, un sector industrial creciente y tecnificado y otro familiar escasamente tecnificado, un grupo de población calificada, otro grupo de semicalificada y otra sin acceso a la educación además de que las condiciones salariales y el acceso a las prestaciones sociales que el Estado de bienestar ofreció solo fue para algunos sectores de actividad como los sindicalizado mientras que otro grupo se iba rezagando de las bondades del crecimiento. El coeficiente de Gini como medida de desigualdad muestra un aumento entre 1950 y 1970 al pasar de 0.52 a 0.56 (Guillen Romo, 2013).

1.5 La transición demográfica en México del siglo XX y su papel como dividendo demográfico

A inicios de los años setenta el contexto demográfico y el económico daban señales de fracturas y desequilibrios en la relación población y desarrollo observados en la fase de transición demográfica y su crecimiento acelerado de la población y un modelo de desarrollo que no daba los mejores niveles de vida de toda la población. A pesar de que se creaba un sector formal beneficiado por la economía por debajo existía una gran masa de población urbana que su ingreso dependía de un empleo temporal con formación poco calificada que se dedicaba a servicios personales o por cuenta propia quienes no se beneficiaban del desarrollo, aun así la población margina no estaba del todo olvidada ya que contaba con beneficios que el Estado les otorgaba como educación, salud, transporte y recreación, regulación de precios y oportunidades para obtener vivienda como fue rentas controladas, apoyo en la autoconstrucción, legalizar asentamiento irregulares sumado a subsidios en precios de tortillas, pan, frijol y otros productos (Alba & Potter, 1986).

Los problemas económicos fueron resueltos con un mayor uso de inversión pública y deuda pero el crecimiento de la población fue un factor que el Estado vio con

preocupación derivado de la visión que desde el exterior se planteaba al señalar que los países en vías de desarrollo estaban teniendo un crecimiento acelerado de su fecundidad. Como respuesta Sandoval (2014) explica que Echeverría quien durante su campaña apoyo la política pro natalista de “Gobernar es Poblar” cambio su discurso al apoyar una política de control poblacional ya que la primera ya no resultaba factible como lo expreso en 1972 durante la III Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en donde declaro la importancia de fortalecer la responsabilidad de cada pueblo y de cada familia respecto a lo que implicaban las altas tasas de crecimiento demográfico.

A su regreso de este evento Echeverría solicito a la Secretaría de Gobernación el establecimiento de una tercera Ley General de Población en enero de 1974 la cual publicó en el diario oficial de la federación en donde se señala que su objetivo es “regular los fenómenos que afectaban a la población en cuanto a su volumen, estructura dinámica y distribución en el territorio nacional, con el fin de lograr que participe justa y equitativamente de los beneficios del desarrollo económico y social” (1974, pág. 1).

Otro elemento que sin duda apporto en la decisión de la política de población fueron la proyecciones de población realizadas por Urquidi (1974) quien estimo que de seguir bajo las mismas condiciones poblacionales estimaba que para 1980 habría 72 millones de personas, con los supuestos de planificación familiar en 1990 se calculaban 100 millones y para el año 2000 sumarian 135 millones. Estas cifras que alarmaron la perspectiva del desarrollo alentando la reducción de la población.

La nueva perspectiva anti natalista se vio rápidamente implementada y apoyada con la infraestructura que el mismo proceso de crecimiento económico había establecido como fue el sistema educativo y la infraestructura en salud. De acuerdo con Alba y Potter (1986) desde 1973 instituciones como la Secretaria de Salubridad y Asistencia y el instituto mexicano del seguro social ampliaron rápidamente los servicios de planificación familiar utilizando los centros de salud y hospitales de tal forma que para fines de 1976 se tenían casi 1900 centros de salud para apoyar la política de población y el control natal.

Zavala (2014) señala que en este descenso de la fecundidad también fue apoyado por la medicina moderna, los nuevos métodos anticonceptivos como la píldora, el DIU y la esterilización. Zavala (1993) indica que este proceso de reducción ya había comenzado a

gestar que los niveles más altos de fecundidad fueron a mediados de los sesentas con 7.44 hijos por mujer en 1965, 7.46 en 1966 y 1967 y para 1970 había bajado a 6.9 hijos por mujer.

Alba y Potter (1986) por su parte señalan que este descenso también se dio como resultado de factores económico como fueron el incremento del precio del alquiler, el costo de la educación, el desgaste del campo, la marginación en áreas rurales como urbanas los cuales señalan eran síntomas claros de un desgaste el cual favoreció la aceptación del eslogan de la campaña pro control natal “la familia pequeña vive mejor” con lo que pudieron establecer los lineamientos de Política Demográfica Nacional y el Plan Nacional de Planificación estableciendo tasas de crecimiento demográfico de 2.5 por ciento en 1982 y 1 por ciento para el año 2000.

El proceso de transición demográfica en México muestra características específicas como que fue una transición rápida y tardía como se dio en varios países latinoamericanos mientras que en los países europeos se tardaron hasta un siglo en reducir la fecundidad (Zavala, 2014).

Así mientras que en los países desarrollados la reducción de la fecundidad se acompañó del desarrollo económico en México se dio en un proceso de crisis económica que se fue manifiesto durante el periodo de 1970 a 1980 con el desequilibrio macroeconómico que la administración de López Portillo resolvió utilizando en mayor medida el crédito externo aprovechando el boom petrolero, aunque esta medida no fue efectiva y por el contrario agravó la crisis.

De tal forma que el panorama económico en 1982 se caracterizó por presentar una drástica devaluación del peso, la disminución de la actividad económica observada en el PIB al sólo crecer 0.6 por ciento ese año, una inflación de casi 100 por ciento anual, la disminución de las reservas a solo 18 mil millones de dólares las cuales prácticamente equivalían a la cantidad de mercancías importadas ese mismo año además de un caos en el mercado financiero (Gollás, 2003).

Otros aspectos que se sumaron a estos indicadores fueron la caída de los precios del petróleo en el mercado internacional y el aumento de las tasas de interés de Estados Unidos los cuales impactaron en la imposibilidad de cubrir el pago del servicio de la deuda llevando a la declaración de moratoria en 1982. La crisis de la deuda o crisis del petróleo

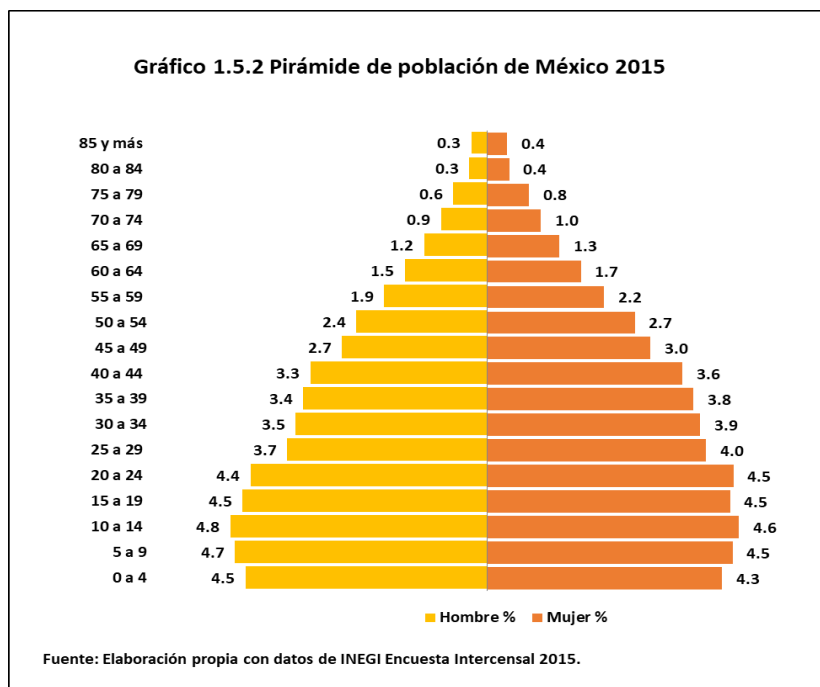
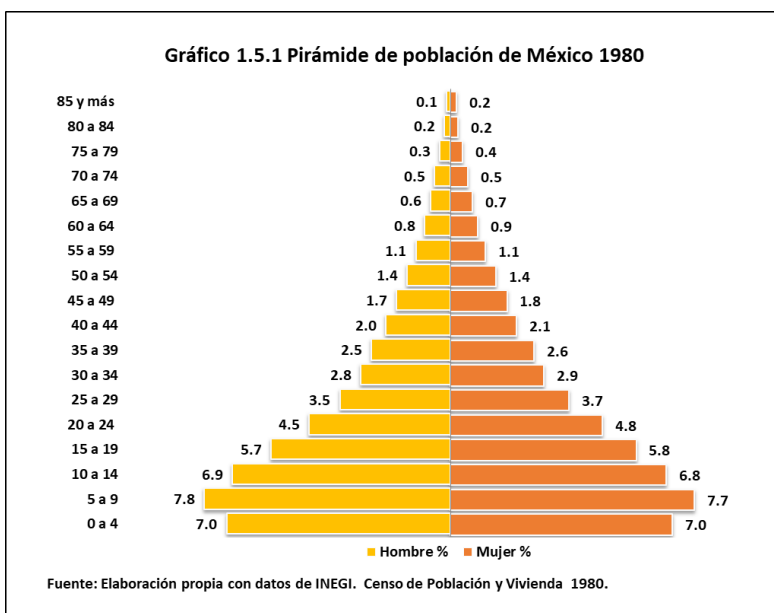
marco el cambio de paradigma en el modelo de desarrollo económico ya que llevó a un proceso de renegociación con los acreedores en la cual se incluyó una serie de pactos y acuerdos que culminaron con la implementación de un nuevo modelo de desarrollo el Neoliberalismo bajo el señalamiento de que el modelo de sustitución de importaciones se había agotado.

El nuevo paradigma demográfico y económico dio nacimiento a la fase de transición demográfica que identifica al primer dividendo demográfico el cual se caracteriza por la reducción de la tasa de mortalidad infantil de 82.4 niños nacidos en 1970 a 58.7 niños por cada mil nacidos en 1980 llegando a 13.9 por cada 1000 nacidos en 2018, además de que ya pasando de una etapa de crecimiento acelerado presenta la reducción de la fecundidad de 7 hijos en 1970 a 4.8 hijos promedio por mujer en 1980 hasta llegar a 2.1 hijos por mujer en 2018 derivado de la reducción de la fecundidad la tasa de crecimiento de la población que en 1970 representaba el 3.2 por ciento para 1980 era de 2.6 por ciento y en 2018 llega al 1 por ciento al tiempo que la esperanza de vida incremento de 66 a 75 años entre 1980 y 2018 (Cuadro 1.5.1).

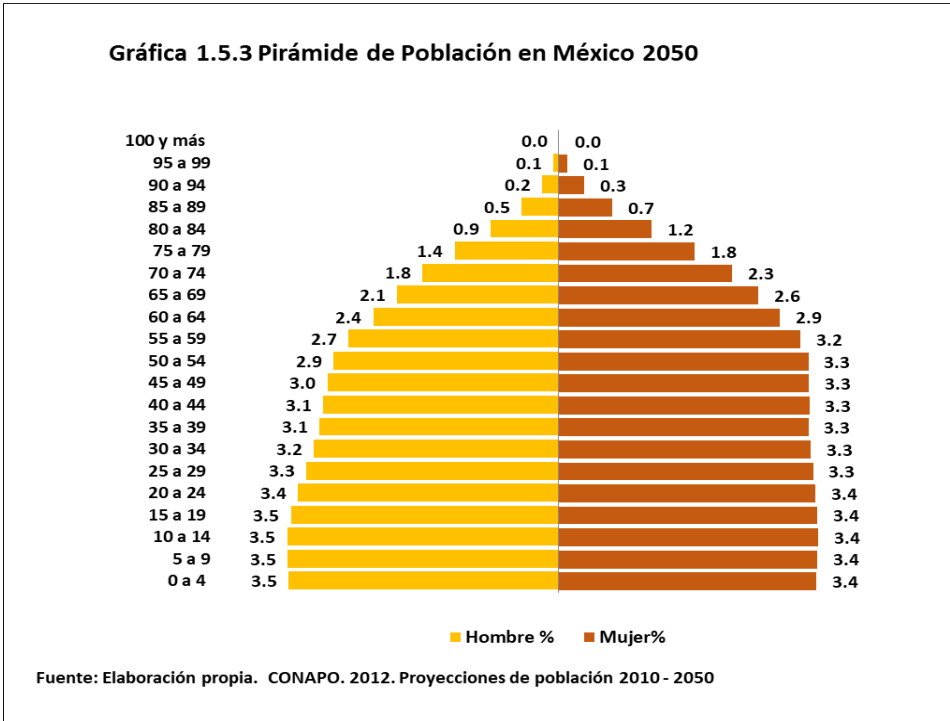
Cuadro 1.5.1 Indicadores demográficos de México 1970 - 2018			
	1970	1980	2018
Tasa global de fecundidad	6.6	4.8	2.1
Tasa de mortalidad infantil *	82.4	58.7	13.9
Esperanza de vida total	61	66	75
Tasa de crecimiento de la población	3	2.6	1
*cada 1000			
Fuente: Elaboración propia datos Banco Mundial			

Los cambios en las variables demográficas fueron visibles de inmediato y en 1980 se observó en la pirámide de población que los grupos más amplios de edad fueron de 0 a 4 años, 5 a 9 años, 10 a 14 años con 7.0 por ciento, 7.8 por ciento, 6.9 por ciento en los

hombres y 7 por ciento, 7.7 por ciento y 6.8 por ciento en las mujeres, cabe señalar que el grupo de 0 a 4 años ya presenta el efecto de la reducción de la fecundidad al dejar de ser la base más amplia de la pirámide de población (Gráfico 1.5.1).



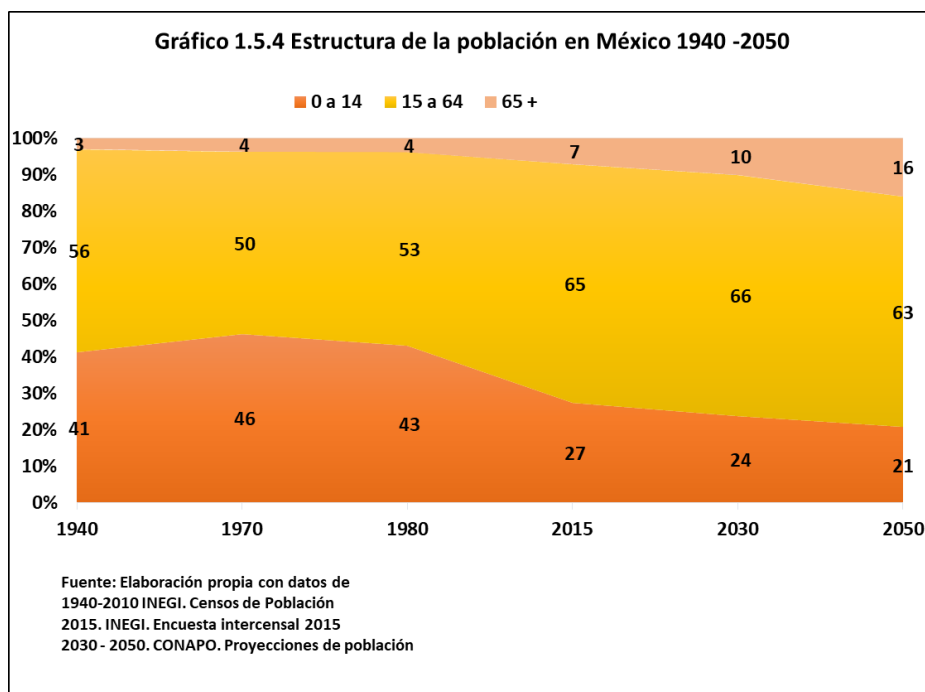
Como se puede observar en la pirámide de población la fase de transición demográfica en 2015 evidenció aún más la reducción de los grupos de edad de 0 a 4 años en donde los hombres representaron el 4.5 por ciento y las mujeres con 4.7 por ciento seguido del grupo de 5 a 9 años en el cual los hombres tuvieron el 4.3 por ciento y las mujeres el 4.5 por ciento del total de la población. A partir del grupo de 10 a 14 años se observaron grupos de población más amplios con un 4.8 por ciento del total de la población masculina y el 4.6 por ciento del total de las mujeres. Los subsecuentes grupos mostraron la reducción de la población como se ve en los de 15 a 19 años que tuvieron un 4.5 por ciento en hombres y mujeres, en los grupos de 20 a 24 con 4.4 por ciento en hombres y 4.5 por ciento en mujeres, en el grupo de 25 a 29 años el porcentaje de población fue de 3.7 por ciento en hombres y 4 por ciento las mujeres, esta disminución de la población llegó hasta el grupo de 85 años y más con el 0.3 por ciento de la población de hombres y 0.4 por ciento de mujeres (Gráfica 1.5.2).



La etapa de transición demográfica del primer dividendo se estima llegará hasta el 2050 de acuerdo con las proyecciones de población del Consejo Nacional de Población

(CONAPO). La estimación de su estructura muestra que los grupos de edad de 0 a 4 años representarán el 3.5 por ciento de los hombres y el 3.4 por ciento de las mujeres manteniéndose en este porcentaje en promedio hasta el grupo de 20 a 24 años y a partir de este las leves reducciones de 3.3 por ciento para hombres y mujeres en promedio hasta los 45 a 49 años, a partir de este punto comienza la reducción más marcada hasta llegar al grupo 60 a 65 años con 2.4 por ciento en los hombres y 2.9 por ciento en las mujeres y el grupo de 95 a 99 años con el 1 por ciento en los hombres y las mujeres (Gráfico 1.5.3)

Una revisión de la estructura de edad desde el inicio de la fase de transición demográfica del primer dividendo muestra que en los años cuarenta los de 0 a 14 años representaron el 41 por ciento, en 1970 el 46 por ciento, en 1980 el 43 por ciento, en 2015 el 27 por ciento y se estima que el 21 por ciento en 2050. Mientras que el grupo de 15 a 64 años que en 1940 representó el 56 por ciento, en 1970 el 50 por ciento, en 1980 el 53 por ciento, en 2015 el 65 por ciento y en 2050 se estima el 63 por ciento. Por su parte la población de 65 años y más que en 1940 represento el 3 por ciento, en 1970 el 4 por ciento, en 1980 el 4 por ciento y en 2015 el 7 por ciento y se infiere que llegará al 16 por ciento en 2050 cuando la relación de dependencia demográfica muestre que de cada 100 activos 58.2 serán inactivos (Gráfico 1.5.4)



Como se pudo observar el reto demográfico cumplió su objetivo de reducir el crecimiento de la población y la estructura demográfica en 2018 presenta las condiciones para poder generar dividendos de su creciente población trabajadora, pero esto depende del resto de los factores económicos y su utilización que son los que complementan el potencial de crecimiento económico que puede generar.

1.6 El potencial de crecimiento económico del primer dividendo demográfico al 2018

El inicio de lo que se define como el primer dividendo demográfico es visible desde 1980 justo en el conflicto del cambio del modelo de desarrollo ISI al neoliberal el cual como señala Tello (2010) fue recibido con entusiasmo por el gobierno en función ya que prometió mejorar la competitividad, estimular el libre acceso a los recursos de capital y de tecnología y promover una estructura económica flexible que impulsara las inversiones de nacionales y extranjeros además de un crecimiento sostenido y la estabilidad de precios y en resumen generaría los más altos niveles de bienestar para la población.

El neoliberalismo cuya perspectiva teórica está basado en el pensamiento neoclásico Astudillo y Paniagua (2012, pág. 18) la refieren como una doctrina que postula el paradigma clásico y el liberalismo de *Laissez – faire* de la economía de la oferta y el Estado mínimo la cual sostiene que cualquier política que represente intervención del Estado medra los fundamentos de la libertad política y de la democracia. Harvey señala que

“el neoliberalismo es una teoría de prácticas político-económico que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades de las libertades empresariales del individuo dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada y libertad de mercado” (2005, pág. 6).

Cárdenas Gracia (2016) por su parte indica que el neoliberalismo puede ser estudiado desde tres dimensiones: como ideología, como forma de gobierno y como paquete de medidas económicas. Respecto a la ideología señala que el neoliberalismo sostiene una imagen idealizada del libre mercado y estima que los individuos son seres descontextualizados y egoístas que sólo persiguen su interés y satisfacción mediante el consumo, en cuanto a la forma de gobierno menciona que el neoliberalismo se basa en valores empresariales como la competencia, el interés, la descentralización, la

deslocalización, el fortalecimiento del poder individual y las limitaciones a los poderes centrales y respecto a las medidas económicas expresa que se caracterizan por desregular la economía, liberalizar el comercio y la industria, y privatizar las empresas estatales.

Los principios del neoliberalismo han sido plasmados en el Consenso de Washington los cuales Martínez y Soto (Martínez Rangel & Soto Reyes, 2012) sintetizan como: Mayor disciplina fiscal, reordenación de las prioridades del gasto público, reforma fiscal, liberalización financiera, el tipo de cambio competitivo, liberalización del comercio, la Liberalización de la inversión extranjera directa, resultaba otro complemento de la política orientada al exterior, las privatizaciones, la desregulación, los derechos de propiedad.

Las constantes crisis y problemas macroeconómicos llevaron al planteamiento de otra serie de reformas en 2003 que se sumaron al primer decálogo las cuales son: Reforma política legal, creación de instituciones de regulación, anticorrupción, flexibilidad del mercado laboral, acuerdo con la Organización Mundial del Comercio, códigos y estándares financieros, apertura “prudente” de la cuenta capital, regímenes de tipo de cambio no intermediados, redes de seguridad social, reducción de la pobreza (Martínez Rangel & Soto Reyes, 2012).

La implementación de estas medidas se llevaron a cabo de manera inmediata de forma que la reducción del Estado en la economía propicio que se llevara a cabo la privatización, fusión o desaparición de empresas paraestatales que se habían creado para apoyar el sector productivo durante la etapa del Estado de bienestar, las cuales como indica Valverde (2015) de 36 entidades creadas entre 1920 y 1940 habían aumentado a 1,155 entre 1941 y 1983 pero de 1983 a 1993 se redujeron a 213, en 1998 quedaban 188 y en el 2000 solamente 175.

Esta medida impacto de inmediato en el mercado laboral en la pérdida de trabajos y la reducción del salario. Camberos y Bracamontes (2015) mencionan que entre 1982 y 1985 el trabajo asalariado se redujo de 83.4 por ciento a 76.2 por ciento al tiempo que los trabajadores por cuenta propia incrementaron de 12.1 por ciento a 15 por ciento. Derivado de las fusiones, ventas o desaparición de las distintas instancias gubernamentales el desempleo continuo durante todo el periodo de 1997 a 2000 lo cual como indica Samaniego (2008) la falta de inversión y sobre todo falta de apoyos y subsidios llevo a una pérdida de

2 millones de empleos entre 1997-2000 además agrega que la informalidad en las actividades no agrícolas que en 1995 representaban el 52.3 por ciento aunque se veía una reducción continuaron aumentando hasta llegar al 54.5 por ciento en el año 2005.

Respecto a la política económica que se relaciona con la apertura comercial esta se vio reflejada con la firma y establecimiento en 1986 del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) que posteriormente llevo a la firma del Tratado de Libre Comercio en 1994 y con ello siguieron más acuerdos comerciales. Esta medida impacto reduciendo la protección del mercado interno al disminuir el nivel de regulación de las licencias de importación que como menciona Calva (2019) entre 1971 y 1980 las licencias de importación representaban el 74.1 por ciento este monto se redujo en 1988 a 22.1 hasta llegar al 5.8 por ciento en 2018 con lo cual el mercado interno quedo a merced de los productos del exterior ya que estos tuvieron toda la apertura para competir con los productores internos.

En cuanto al tipo de cambio otra medida neoliberal Romero (2016) explica que entre 1994 y 2014 la sobrevaluación del tipo de cambio al tiempo que se establecía el Tratado de Libre Comercio con América del Norte dio como resultado una disminución de la rentabilidad de la producción de comerciabiliaes, es decir que resulto contrario a lo planteado ya que se esperaba que una mayor apertura comercial de bienes y de capitales expandieran las actividades industriales favoreciendo la productividad y el acceso al financiamiento.

Por su parte Calva (2019) explica que la apertura comercial favoreció las exportaciones no petroleras las cuales crecieron a una tasa media de 8.9 por ciento anual durante el periodo 1983-2018 mientras que las exportaciones manufactureras crecieron a una tasa media de 10 por ciento anual, estas cifras en relación al PIB mostraron que la industria manufacturera ha crecido de 0.9 por ciento en 1965 a 3.6 por ciento en 1981 alcanzando 10.2 por ciento en 1993 y 32.5 por ciento en 2018, sin embargo indica el autor este crecimiento de la industria manufacturera y el bajo crecimiento económico muestran un problema de baja productividad derivado de la poca relación entre las cadenas productivas que dio como resultados que las exportaciones manufactureras no maquiladoras pasaran de 15.3 por ciento en 1985 a 41.1 en 1995 y 47.2 por ciento en 1999 mientras que el de las industrias maquiladoras oscilaron entre 75.1 por ciento en 1985, 75.2 por ciento

en 1999 y 77.4 por ciento en 2006 lo cual muestra la tendencia a las importaciones de ambas industrias.

Además del rezago del sector industrial Samaniego (2014, págs. 9-10) indica que con el TLCAN el trabajo generado en el sector agropecuario propicio un continuo desalojo de mano de obra entre 1997 y 2010 que se tradujo en la cancelación masiva de 2.7 millones de empleos en el campo.

En cuanto a la inversión la cual es determinante para impulsar el sector productivo Calva (2019) señala que la inversión pública federal entre 1982 y 1988 disminuyó de 10.4 por ciento a 4.9 por ciento hasta un 2.7 por ciento del PIB en 2018 en cuanto a las inversiones enfocadas al gasto económico sectorial el cual incluía los sectores energético, agrícola y manufacturas disminuyeron de 12.4 por ciento en 1982 a 6.3 por ciento en 1988 hasta llegar al 3.7 por ciento del PIB en 2018.

Por lo anterior el sector productivo aunque tuvo a la población dispuesta a trabajar no contó con el suficiente financiamiento ni del exterior, ni del interior reflejándose en el bajo desempeño del sector industrial el cual se fue desarticulando por diferentes factores como la baja inversión y la concentración en ciertos sectores productivos. Por ejemplo la inversión privada interna la cual lejos de financiar el sector productivo, industrial financió los bienes de consumo privado como fue automóviles, vivienda, consumo familiar, además de que el ahorro privado también se vio desalentado por las bajas tasas de interés que ofrecía la banca comercial en su mayoría extranjera.

El papel de la banca como una fuente de financiamiento fue perdiendo importancia como lo explica Romero (2016) al mencionar que durante el periodo de 1960 a 1972 el financiamiento del sistema bancario a la economía como proporción del PIB creció sostenidamente alcanzando en 1972 un récord histórico de 28 por ciento, pero de 1981 a 2015 ha vivido altibajos del 18 por ciento en 1988 de un 30 por ciento en 1994 de un 11 por ciento de 2000 a 2005 y de un 21 por ciento en 2015 esta última resulta ser similar a la existente en 1967, además señala que desde 1994 hasta 2015 la financiación al sector manufacturero cayó de 19 por ciento del total en 1998 a 10 por ciento en 2015 lo cual significó una menor proporción en la contribución del sector al PIB.

Otro aspecto que impactó de manera negativa en la productividad fue la poca diversificación en la producción manufacturera y las importaciones. Con respecto al primer

punto López Hernández (2018) señala que el 76 por ciento de las exportaciones estaban concentradas en una sola rama la de producto metálicos y maquinaria la cual se dividía en dos sub ramas transportes y comunicaciones además de que la rama de transportes aportaba el 45 por ciento y la de comunicaciones el 28 por ciento y dentro de las rama de transportes y comunicaciones el 96 por ciento correspondía a productos automotrices los cuales en su mayoría eran destinados a Estados Unidos, situación como indica la autora coloca al país en una situación vulnerable al crear una alta dependencia.

Respecto al sector eléctrico y electrónico López Hernández (2018) explica que otra situación impactante fue el incremento del valor de los bienes importados que pasaron de 31,272 millones de dólares en 1990 a 420,369 millones de dólares en 2017 es decir 13 veces más lo cual impacta de manera negativa desalentando el sector industrial manufacturero nacional.

El bajo dinamismo del sector productivo derivado del uso ineficiente de los factores de la producción se reflejó en la productividad que de acuerdo con las cifras de Loria (2009) en 1970 la productividad de México representaba el 64 por ciento de la de los Estado Unidos y para el año 2000 representó el 28 por ciento. Así pues como indica Sucar Díaz Ceballos (2020, pág. 1) de la productividad total de los factores (PTF) “a pesar de que se han acumulado factores de la producción, sobre todo capital humano, la PTF ha decrecido 0.32 % como promedio anual entre 1991 y 2018”.

Esta baja productividad dio como resultado una menor demanda de empleos a lo cual se fue sumando la población que se iba saliendo de las fusiones, privatizaciones más la población nueva que se iba integrando al mercado lo cual hacia insuficiente la demanda de trabajo ante una creciente oferta.

Calva (2019) explica que entre 1983 y 1988 sólo se generaron 508,000 empleos remunerados que significo 85,000 empleos por año pero se requerían poco menos de un millón de nuevos empleos remunerados sin contar las vacantes por fallecimiento o por retiro; por lo cual 5.3 millones de mexicanos disponibles no encontraron puestos de trabajo remunerados, luego en el periodo de 1989 a 2004 se generaron 8.1 millones de empleos remunerados que represento 507,000 empleos por año pero se requerían poco más de 1.2 millones de nuevos empleos lo que ocasiono que otros 11.2 millones de jóvenes no encontraran ocupación; el autor señala que del periodo de 2005 a 2017 sólo se crearon 6.2

millones de puestos de trabajo remunerados es decir 478,000 por año, pero se debían crear poco menos de 1.4 millones de nuevos empleos por lo cual 11.8 millones de mexicanos no encontraron empleo remunerado, en términos generales el autor resume que entre 1983 y 2018 se crearon 14.7 millones de empleos formales que represento alrededor de la tercera parte de los que se debieron generar de tal forma que mientras la demanda de trabajo crecía 3.1 por ciento anual por el incremento demográfico, la generación de nuevos empleos lo hizo al 1.4 por ciento anual derivado de la productividad del trabajo que creció 0.9 por ciento anual, productividad que queda muy debajo de la generada durante el periodo ISI que fue del 3 por ciento anual.

Así pues en el caso de México retomando las palabras de Sunkel por Boianovsky (2019, págs. 81-82) quien explica que en el caso de los países latinoamericanos el desempleo no es del tipo involuntario como lo analizo Keynes en los países desarrollados, sino que es un desempleo “encubierto o estructural” derivado de una productividad marginal equivalente a cero o casi cero para cierto capital social, el cual a su vez es resultado de la falta de capital no de la falta de mano de obra lo cual afecta el ingreso monetario y el ingreso real.

En cuanto al salario Calva (2019) explica que con el Programa Inmediato de Reordenación Económica que se dio entre 1983 y 1985 en donde se afirmó que los aumentos salariales eran los causantes del incremento de la inflación, por tanto el Banco de México autónomo se encargaría de la política monetaria es decir del control exclusivo de la inflación, lo cual indica el autor fue una medida incompleta ya que los bancos centrales de Estados Unidos y Canadá tienen la enmienda de controlar la inflación pero también de mantener la sostenibilidad de crecimiento del PIB y del empleo.

El efecto de esta medida llevo a un control de los salarios condicionando su incremento a la inflación estimada y no a la inflación real que resultaba más elevada, además de que los salarios depreciados fueron considerados como una ventaja competitiva en el mercado laboral internacional el cual atraería capital ofreciendo mano de obra barata.

La conjugación de todos estos elementos se vieron reflejados en el tamaño del crecimiento económico el cual de acuerdo con datos de Calva (2019) de un PIB de 6.1 por ciento anual entre 1935 y 1970 se redujo a 2.3 por ciento anual entre 1983 y 2018 mientras que el PIB per cápita disminuyo de 3.2 por ciento a 0.7 por ciento anual en los mismos.

Mientras que el primer dividendo demográfico de acuerdo con Mejía y Partida (2014) estiman que representa el uno por ciento del producto per cápita, valor muy por debajo del de los países asiáticos quienes de acuerdo con Mason (2005) tuvieron una participación del 25 por ciento.

Conclusiones del capítulo

El análisis realizado muestra que el proceso de transición es un fenómeno demográfico que ha sido experimentado en todo el mundo, sin embargo las formas en que las variables mortalidad y fecundidad han sido alineadas a un mismo objetivo representa particularidades entre países desarrollados y subdesarrollados y entre estos mismos. Como se pudo observar la transición demográfica que para los países desarrollados se caracterizó por una reducción de la población acompañada de un crecimiento económico es un fenómeno que demográficamente se ha cumplido en todo el mundo pero el resultado económico no ha sido igual en todos ya que se presentan diferentes grados de crecimiento alcanzado en las diferentes economías del mundo.

La reducción de la mortalidad y la fecundidad llevó a varias fases de cambios en la estructura de la población entre ellas la de establecer una fase de transición en la que la población en edad de 15 a 64 años incrementó seguida por una caída de la fecundidad lo que reduce la población infantil y mantener un bajo porcentaje de población de edad avanzada. Esta estructura observada en los países en vías de desarrollo observada en un primer momento en los países asiáticos fue identificada como un dividendo demográfico derivado de la ganancia económica que su población trabajadora aportó al crecimiento económico reflejado en indicadores del PIB y PIB per cápita y ahorro interno. En este modelo la creciente población trabajadora desempeña un papel importante contribuyendo con su trabajo, sus ingresos, su consumo y su ahorro el cual representó un capital considerable en su inversión.

En México este proceso demográfico ha sido visible desde finales de los años setenta y al 2018 se ha logrado el objetivo demográfico de reducir su mortalidad y fecundidad sin embargo el crecimiento económico no se ha sido el esperado, la aportación de la población en el crecimiento económico ha sido muy bajo y lo que se puede observar es que las medidas de políticas económicas, financieras y comerciales aplicadas en los países

asiaticos han sido distintas a las aplicadas en México. En México las políticas económicas lejos de dinamizar el proceso productivo que incentiva la productividad y con ello el mercado laboral lo ha desacelerado y ha sido selectivo. La pregunta es si se logro el objetivo demográfico y las políticas de desarrollo económico han desacelerado el proceso productivo ¿Cómo ha impactado en la población que se encuentra ocupada en el mercado laboral y su capacidad de ahorro?

Capítulo II. Enfoques teóricos sobre la relación población en el mercado de trabajo, ahorro y crecimiento económico y propuesta metodológica para su estudio

El estudio de la población y el mercado de trabajo, el ahorro y el crecimiento económico implica un proceso circular dentro de la economía en la que la población juega un papel importante como agente económico. La fuerza laboral que trabaja obtiene ingresos y con ellos consume, genera ahorro y con ello participa en el crecimiento económico en el ingreso nacional el consumo nacional y el ahorro nacional que se convierte en inversión para el crecimiento económico el cual al crecer repite el ciclo. Sin embargo esta perspectiva no depende ni solo de los hogares, ni se da de forma automática el ingreso, consumo y ahorro ya que el crecimiento económico, el mercado de trabajo y el ahorro depende de otros factores además de que están regidos por fundamentos teóricos que los regulan así como políticas económicas que buscan alcanzar el desarrollo siendo este la representación de un crecimiento económico largo y sostenido.

En el siguiente capítulo se analiza, los factores de la producción que intervienen el crecimiento económico así como las perspectivas teóricas que influyen en el mercado de trabajo y las variables que influyen en el crecimiento económico. Así también dentro del mercado laboral se analizan los aspectos teóricos que explican y definen las desigualdades entre la oferta y demanda de trabajo. Posteriormente se analiza el caso del mercado de trabajo de México y los diferentes aspectos que se han generado en relación al modelo de desarrollo. De igual forma se continúa con los aspectos teóricos que relacionan el ahorro con el crecimiento económico. Posteriormente se describe el caso del ahorro en México en el primer dividendo demográfico y finalmente se expone de manera resumida la metodología y las variables que se usarán para calcular y estimar la capacidad de ahorro.

Este capítulo tiene como objetivo mostrar los aspectos teóricos que desde la economía se relacionan con el crecimiento económico, el mercado de trabajo y el ahorro así como sus implicaciones en el crecimiento económico así como exponer en el caso de México como se ha reflejado el impacto del mercado de trabajo y el ahorro.

2.1 El crecimiento económico en la economía

Dado que el dividendo demográfico implica una mayor población que aporta al crecimiento económico es importante conocer que es el crecimiento económico y que es lo que implica y lo incentiva. El crecimiento económico según Astudillo y Paniagua (2012) se refiere al

Aumento de la cantidad producida de bienes y servicios, que se traduce en el incremento del Producto Interno Bruto (PIB) y del ingreso per cápita de un país (PIB per cápita), lo que es lo mismo que una mayor producción de bienes y servicios de dicho país, sin que implique necesariamente mejoría en el nivel de vida de la población, ni en la expansión del empleo, del capital, del volumen comercial y del consumo en la economía nacional (2012, pág. 13)

Derivado de lo anterior se entiende que el crecimiento económico es medido por el PIB el cual Astudillo y Paniagua (2012, pág. 19) definen como el “valor del mercado de todos los bienes y servicios finales producidos por los factores de la producción ubicados en el país en el transcurso de un año”, este crecimiento económico dividido entre los habitantes es lo que se identifica como el PIB per cápita. Existen diferentes formas de medir el crecimiento económico o PIB:

1.- El PIB por el método del gasto

Dentro de las formas de calcular el PIB puede ser a través del método del gasto también conocido como la demanda agregada la cual resulta de la suma del consumo final (demanda de bienes y servicios) más la formación bruta de capital (compra de maquinaria, equipo, edificios es decir activos o inversión) más las exportaciones menos las importaciones lo que se traduce en

$$\text{PIB} = \text{Consumo} + \text{Inversión} + \text{Gasto público} + \text{Exportaciones} - \text{Importaciones}$$

2.- El PIB por el método del ingreso

Una segunda forma de calcular el PIB es a través del método del ingreso el cual se obtiene de la suma de los salarios, intereses, rentas y beneficios

$$\text{PIB} = \text{salarios} + \text{intereses} + \text{rentas} + \text{beneficios}$$

Producir bienes y servicios requiere de factores de la producción como son el trabajo, el capital, la tierra y la tecnología. El factor trabajo que está representado por la Población Económicamente Activa (PEA) la cual el INEGI (2021, pág. 1) define como “Personas de 15 y más años de edad que tuvieron vínculo con la actividad económica o que

lo buscaron en la semana de referencia, por lo que se encontraban ocupadas o desocupadas”.

El factor capital lo clasifican Astudillo y Paniagua (2012, pág. 11) en tres tipos “Estructurales, como edificación y carreteras. Equipos, como maquinaria, herramientas y bienes de consumo duraderos (frigorífico, auto, etcétera). Existencias de materiales, los artículos en proceso de fabricación y de productos terminados”.

La tierra es otro factor de producción que comprende los recursos naturales que se necesitan para producir, bienes como son el campo donde está la siembra, la fábrica, el comercio. También se refiere a los recursos naturales como los minerales, el agua y la fauna.

El factor tecnológico se refiere a los avances tecnológicos o innovaciones tecnológicas que permiten acelerar el proceso productivo como son los sistemas de transporte (ferrocarril, avión), energías (electricidad, nuclear), de información (la computadora).

Para que el crecimiento económico se mantenga en el largo plazo depende de la oferta agregada es decir la cantidad de productos que se pueden vender y de la productividad es decir lo que se puede producir por cada factor de producción (trabajo, capital, tierra y tecnología).

El incremento del PIB depende del uso de todos sus factores de producción, un aumento en el factor trabajo necesita un incremento en los demás factores para poder elevar la productividad. Para que se genere un mayor aprovechamiento de todos los factores las innovaciones tecnológicas son determinantes para producir más y mejores productos.

Para sostener el crecimiento económico Astudillo y Paniagua (2012, pág. 144) señalan que “se requieren de tres elementos ahorro e inversiones en capital nuevo, inversiones en capital humano y descubrimiento de nuevas tecnologías”. Como se puede ver el ahorro representa un factor fundamental para sostener el crecimiento económico pero este crecimiento también depende de la participación de los agentes económicos que son los hogares, las empresas y el gobierno. Makiw (2014, págs. 104-105) describe que estos agentes cumplen diferentes funciones dentro del ciclo económico como son:

1.- Los hogares y sus miembros trabajan, reciben ingresos el cual utilizan para pagar impuestos al Estado, para cubrir sus bienes y servicios de consumo y también pueden ahorrar y enfocarlo al mercado financiero.

2.- Las empresas por su parte obtienen ingresos de las ventas de bienes y servicios y los emplean para pagar los factores de producción; Por otra parte tanto los hogares como las empresas piden préstamos en los mercados financieros para financiar bienes de inversión, como viviendas y fábricas.

3.- El gobierno por su parte recibe ingresos derivados de los impuestos y la emplea para pagar sus compras, en caso de existir un exceso de los ingresos fiscales sobre el gasto público este se denomina ahorro público que puede ser positivo (un superávit presupuestario) o negativo (un déficit presupuestario).

2.2 El papel del mercado de trabajo y sus perspectivas teóricas

El crecimiento económico requiere de la producción de bienes y servicios y estos a su vez requieren de factores de la producción y a su vez de un mercado laboral en donde se lleva a cabo el proceso productivo. De acuerdo con Kiziryán (2015, pág. 1) el mercado de trabajo es el punto donde se unen la oferta y la demanda de trabajo “La oferta de trabajo está formada por el conjunto de trabajadores que están dispuestos a trabajar y la demanda de trabajo por el conjunto de empresas o empleadores que contratan a los trabajadores”. Es decir que la oferta produce lo que la demanda le ofrece por lo cual la oferta depende de la demanda. La oferta está representada por el factor trabajo es decir la PEA, mientras que la demanda está representada por la productividad que representa de acuerdo con Samuelson (2006, pág. 38) “la producción por unidad de insumo, o la eficiencia con la que se utilizan los recursos”.

La forma en que interactúa la oferta y la demanda se encuentra relacionada desde la economía por la perspectiva del pensamiento teórico económico que lo domine, por ejemplo De la Cal Barredo (2019, págs. 2-5) señala que desde el pensamiento neoclásico el mercado de trabajo se caracteriza porque:

- la demanda de trabajo es creciente es decir entre más altos sean los salarios más trabajadores se ofrecerán;

- el salario se ajusta de acuerdo a la flexibilidad del mercado;
- la oferta por su parte la consideran homogénea es decir los trabajadores tienen un nivel de cualificación similar y suficiente para ocupar cualquier puesto y los requerimientos de cualificación de cualquier puesto de trabajo son semejantes,
- también considera que la técnica y la tecnología aplicadas en la elaboración de productos es un factor exógeno al modelo.

Otro aspecto del mercado laboral neoclásicos está en el énfasis en la especialización del trabajo identificado a través del capital humano que expone que una mayor cualificación incrementa la productividad y con ello los salarios, sin embargo como señala Gallo (2020, pág. 9) “Cuanto más bajo sea el salario real, mayor será la cantidad de factor trabajo que a los empresarios les resultará rentable emplear”. Mankiw (2014, pág. 122) menciona que en la visión de los neoclásicos “el nivel de vida de los trabajadores debería aumentar rápidamente cuando la productividad del trabajo crece”.

Por su parte los keynesianos al igual que los neoclásicos consideran la existencia de un mercado de trabajo, en el cual el salario es el medio de intercambio entre la oferta y la demanda. De la Cal Barrera (2019) señala que a diferencia de los neoclásicos los keynesianos consideran que los precios y los salarios no son flexibles más bien tienden a la rigidez ya que no reaccionan ante los cambios en la demanda; además para los keynesianos el desempleo existe debido a la baja demanda agregada, la cual provoca que disminuya la demanda de empleo, por lo cual consideran que el desempleo es involuntario ya que es generado por el exceso de oferta de trabajo que se combina con la rigidez de los precios y los salarios que tienden a la baja.

Otros aspectos que se relacionan con la perspectiva keynesiana están en defender la intervención del Estado para activar la demanda agregada. Ya que consideran que el desempleo es un problema crónico por lo cual “los objetivos fundamentales del gasto público son intentar que la demanda efectiva asegure la plena utilización de los factores productivos” (De la Cal Barredo, Otazua Garmendia, & Zubiri Rey , 2019, págs. 5-6).

Otra perspectiva teórica en relación con el mercado de trabajo es la Teoría de la segmentación del mercado laboral. Esta teoría resulta de un análisis más profundo del comportamiento del mercado laboral fuera de la corta visión neoclásica y buscando la

explicación para las diferentes formas de trabajo. Janssen (2005, pág. 49) señala que esta propuesta hecha por Michael Piore y Peter Doeringer describe la existencia de dos segmentos: el sector primario y el secundario, explica que el segmento primario se divide en tres subsectores: el sector superior es decir dirigentes y ejecutivos con alta movilidad horizontal más que vertical y promoción interna reducida, el sector intermediario que reúne a los artesanos y el sector inferior que reúne a los obrero mientras que el sector secundario se caracteriza por tener un subsector desestructurado y temporal, por tener salarios reducidos, promoción restringida sin escala de promoción, sin privilegios, la selección es casi ausente, no hay segregación y el riesgo de desempleo es alto siendo un mercado interno demasiado heterogéneo. Fernández Huerga (2010, pág. 120) señala que derivado del proceso de globalización Michael Piore propuso una división dentro del sector primario: el segmento superior y el inferior definiendo para el primero a los trabajadores de cuellos blanco que son los de estatus superior y los de cuello azul que corresponde a puestos manuales o inferiores.

Precariedad y flexibilidad del mercado laboral.

Mientras la teoría de la segmentación explica una forma de clasificación del mercado laboral, la precariedad es un concepto que se usa para explicar la forma en que los trabajadores se integran en el mercado laboral desempeñando diferentes actividades así como sus compensaciones. El diccionario de la Real Academia Española (2021) define la precariedad como el término precario, dicho término a su vez lo define como: 1.- de poca estabilidad o duración, 2.- que no posee los medios o recursos suficientes, 3.- que se tiene sin título, por tolerancia o por inadvertencia del dueño 4.- docente que ocupa un cargo provisionalmente.

La precariedad laboral por su parte hace referencia a “diversas formas de ocupaciones asalariadas y no asalariadas caracterizadas por la baja calidad, la inestabilidad en el empleo y la escasa seguridad en los ingresos o las remuneraciones” (Castillo 2001, p. 121 citado por Guadarrama Olivera et. al. 2012, p.220).

Reygadas (2011) por su parte señala que el trabajo precario representa la versión espejo del trabajo decente ya que representa a los trabajos atípicos y precarizados. En igual

línea Guadarrama, et. al. (2012, pág. 224) retoman la clasificación de Rodgers y Rodgers en 1989 para explicar las cuatro dimensiones de la precariedad:

1. Dimensión temporal la cual engloba el contrato (escrito o verbal, temporal o definitivo, tiempo completo o parcial, número de contratos, tipo y duración de contratos) y la trayectoria laboral (primer empleo, el siguiente empleo o autoempleos, empleo secundario, periodos de desempleo). 2.- La dimensión organizacional se refiere a diferentes formas de control individual o colectiva y las divide en tres grupos: a) estrategias de movilidad en empleo principal (horizontal entre departamentos, categorías, puestos, ocupación; o vertical entre jerarquías); b) estrategias de empleos múltiple es decir no tiene definida una actividad y c) por las condiciones de trabajo (jornada, turnos, horarios, programación, intensidad, por empleo, por día, por semana. 3.- La dimensión económica que se refiere a los ingresos del empleo que pueden ser diferentes formas de pago por ejemplo el ingreso salarial y no salarial, formas de ingreso secundarias. 4.- La dimensión social se refiere a la protección legal o consuetudinaria del trabajo y lo trabajadores/as y violación de normas en la práctica, en las cuales incluye prestaciones sociales (prestaciones por empleo, sin prestaciones, autofinanciamiento, otras), los derechos laborales (Afiliación sindical, contratación colectiva, despidos, degradación de categoría y puestos, segregación por género, discriminación étnica, enfermedades profesionales).

Guy Standing (2011) explica que el término precariado es resultado de las palabras precario y proletariado y que es resultado del proceso de globalización y el neoliberalismo agregando que los mecanismos por los cuales se dan son: la flexibilidad del mercado de trabajo, el incremento de la inseguridad social y el impacto de la globalización en la economía además de que este se observa en el debilitamiento del factor trabajo que se observan en las diferentes formas de trabajo flexible que hacen las empresas para competir globalmente con los salarios de países como China y la India y la aplicación de políticas que dejan sin protección social a través de la flexibilidad laboral.

La flexibilidad laboral por su parte Martínez Pastor y Bernardi (2011, pág. 383) lo definen como un concepto polisémico en el que se engloban diferentes dimensiones en relación al mercado laboral como son: a) numérica, mediante los contratos temporales o a través de los despidos; b) funcional, si los empleados son polivalentes y ajustan sus tareas a las necesidades cambiantes de la empresa; c) salarial, en este caso se ajustan los salarios,

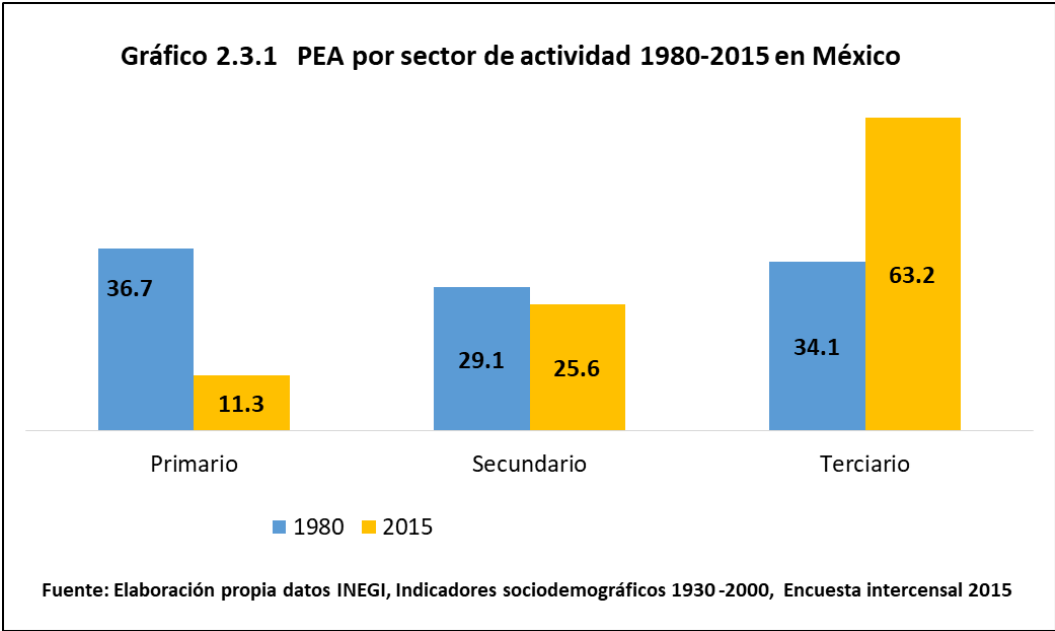
d) temporal, varían las horas y jornadas de trabajo; e) la flexibilidad contractual (los autónomos), g) la espacial (el teletrabajo), h) la temporal (los empleos temporales), i) la total (los empleos informales), a las que añade una forma de subempleo, j) el trabajo a tiempo parcial.

Otra clasificación de la flexibilidad es la señalada por Guy Standing (2011: 40 citado por Cuevas Valenzuela, 2015) quien señala que flexibilidad salarial se refiere a la posibilidad de que la mano de obra se ajuste al precio de la demanda de trabajo, la flexibilidad de número o numérica se refiere a la posibilidad de contratar o despedir a los empleados sin mayor costo para la empresa, la flexibilidad funcional la señala como la discrecionalidad de las empresas para organizar el trabajo cambiar su estructura de la empresa y las funciones del trabajo y la flexibilidad en cuanto a las capacidades y habilidades requeridas por la empresa y no tanto por el empleado dejando a decisión de la empresa su formación laboral. Además de estas características el autor agrega la inseguridad social a nivel macro del mercado laboral que se refleja en la carencia o debilidad de políticas de pleno empleo que afecta la obtención de un salario suficiente; la inseguridad por falta de sindicatos que permitan la negociación colectiva; la inseguridad por falta de seguridad o de protección en caso de accidentes en el lugar de trabajo; la inseguridad por falta de protección y garantías socioeconómicas como son la ausencia de un sueldo mínimo, el seguro de desempleo, la mala provisión de servicios sociales básicos como la salud y educación y la insuficiencia de políticas redistributivas.

2.3 La precariedad de la población trabajadora y sus implicaciones en México

Como se pudo observar generar crecimiento económico no solo depende de una creciente población trabajadora sino de cómo se integra esta al mercado laboral y de qué condiciones le ofrece este para poder participar en la producción de bienes y servicios. En el caso de México la falta de empleos formales generados por el sector productivo llevo a que la creciente PEA que era expulsada del mercado formal junto con la que se iba integrando a la actividad económica tuvieron que integrarse al sector terciario el cual entre 1980 y 2015 tuvo un aumento de 34.1 por ciento a 63.2 por ciento por lo que la población que se incorporaba se dedicaba a los servicios, comercio y actividades de gobierno. A diferencia

del sector terciario el primario en donde se encuentran actividades agrícolas, forestales y de pesca redujo la participación de la PEA de 36.7 por ciento a 11.3 por ciento, mientras que el sector secundario el cual se esperaba incrementara su proceso productivo y que integrara a una mayor población trabajadora en actividades manufactureras e industriales se redujo de 29.1 por ciento a 25.5 por ciento (Gráfico 2.3.1).



Así toda la creciente población en edad laboral encontró refugio en un mercado laboral flexibilizado, segmentado y precario lo cual se pudo ver en las actividades que desempeñaron. García y De Oliveira (2001) señalan que dentro de las actividades más atractivas para la población trabajadora de 1991 a 1997 fueron los micro negocios informales y los pequeños predios agrícolas con más de un 70 por ciento de las ocupaciones, además señalan que en este periodo fue cuando más incrementó la tasa de participación femenina en un 56, 58 y 64 por ciento en las principales ciudades del país como Guadalajara, Monterrey y la Ciudad de México.

Respecto a la participación económica por sexos García (2013) señala que la tasa de participación económica durante el periodo de 2000 a 2009 en el caso de los hombres disminuyó de 80 por ciento a 77 por ciento lo cual la autora atribuye a la mayor escolaridad y la mayor importancia a incorporarse en actividades no agrícolas, por otra parte indica que

las tasas de participación de las mujeres aumento de 38 a 41 por ciento siendo las principales actividades económicas el comercio, servicios, autoempleo y negocios familiares mientras que del sector secundario las actividades que perdieron importancia fueron los trabajos manufactureros, los de la industria extractiva eléctrica y de construcción y que en el caso del sector agrícola se presentaron dos vías la emigración o el cambio de actividad a sectores no agrícolas.

En cuanto a la precariedad de la población en el mercado laboral García (2013) describe que en el año 2000 el 55 por ciento de los trabajadores contaba con acceso a las instituciones de salud para el 2009 era el 53 por ciento, en este mismo periodo del 54 por ciento que tenía contratos escritos disminuyo a 53 por ciento, mientras que los que declararon tener contrato base de 46 por ciento disminuyo a 43 por ciento en tanto que los que tenían contrato temporal aumentaron de 7 por ciento a 8.5 por ciento, en el caso de la población joven esta fue la que más careció de contrato con el 63.8 por ciento de los cuales los hombres tuvieron el 50 por ciento mientras que las mujeres el 44 por ciento, además agrega que entre menor escolaridad mayor número de personas sin contrato.

La precariedad del salario

La precariedad de la población trabajadora tuvo impacto en diferentes dimensiones entre ellas el salario, el cual durante el periodo de 1980 a 2018 su incremento se condicionó en función del aumento de la inflación estimada además de que se tomó como referente de competitividad internacional. Otro aspecto que impacto en el salarios de acuerdo con Moreno Brid, et. al. (2014) fue la correlación entre esta y la productividad ya que en los periodos en que cayó la productividad laboral propicio que el salario mínimo real se desplomara agudamente y en los lapsos en que la productividad laboral subió el beneficio fue casi nulo o escaso en el salario mínimo en términos reales.

Los múltiples choques que recibió el salario redujeron su poder adquisitivo. El Centro de Análisis Multidisciplinario (2018) señala que su pérdida acumulada en treinta años del 16 de diciembre de 1987 al 26 de octubre del 2017 fue de 80.08 por ciento y aunque el incremento del salario mínimo en este mismo periodo fue de 1,137 por ciento el de la canasta alimentaria recomendada fue de 6,111 por ciento o lo que es lo mismo con el salario mínimo de 2017 que era de 80.04 pesos diarios, el precio de la canasta alimentaria

recomendada llegó a \$245.34 pesos diarios, es decir con el salario mínimo únicamente se podía adquirir el 32.62 por ciento de la canasta.

El salario que debió ser el principal indicador del dividendo demográfico como se observó en China en donde su crecimiento económico si incluyó la elevación del poder adquisitivo de sus salarios, al respecto Calva (2019) señala que sus salarios incrementaron en un 1,258.9 por ciento de 1983 a 2017, los salarios manufactureros reales aumentaron 1,092.99 por ciento en el mismo periodo y los salarios mínimos 124.3 por ciento en el periodo de 2007 a 2017 con lo cual señala el autor su perspectiva de los salarios bajos a salarios medios se aceleró sobre todo a raíz de la recesión de 2009 y sirvió como medida para alentar el consumo doméstico.

En términos sociodemográficos la desigualdad de los ingresos impacto de diferentes maneras Pacheco (2014) en sus observaciones de 2012 menciona que entre mujeres es mayor la brecha de desigualdad que entre hombres por ejemplo las mujeres que laboran en la manufactura en trabajos a domicilio ganan por debajo de 12.5 pesos la hora comparado con las que trabajan en una empresa pública de manufacturas en donde la mediana es de 58.1 pesos. La autora señala que las remuneraciones en el sector público son las más elevadas del país sobretodo comparadas con el sector manufacturero y en el caso de las mujeres considerando que es donde estas presentan la mayor escolaridad. Otra diferencia que indica la autora es que las mujeres que trabajan en pequeñas unidades económicas se cree que reciben ingresos bajos pero incluso en el comercio en vía pública se aprecia un mejor ingreso que el trabajo en domicilio o en manufacturas y el comercio.

En el caso de los hombres Pacheco (2014) señala que laborar en establecimiento pequeños si representa una mejor opción de remuneración, por ejemplo el trabajo domiciliario en servicios permite que más del 50 por ciento de los hombres ganen por arriba de 31 pesos la hora mientras que los que trabajan en establecimiento mediano o grandes ganan 25.8 pesos la hora. La autora señala que en este caso la formación escolar no es suficiente ya que los que trabajan en domicilio tienen 9.8 años de estudio mientras que los que trabajan en establecimientos medianos o grandes tienen 11.8 años, en general la autora señala que aunque se hicieron aumentos en los salarios estos fueron reflejados solo en algunos sectores y que más bien se homogeneizaron los salarios.

Precariedad e informalidad

El impacto de la precariedad del mercado laboral es la informalidad la cual desde los años ochenta se volvió una constante derivada de la pérdida de empleos por las fusiones, privatizaciones o reducción del Estado sumado a las recurrentes crisis económicas que incrementaron la expulsión de trabajadores formales en dos rutas la emigración o la informalidad. Respecto a la emigración Calva (2019) indica que durante el periodo de 1983 a 2018 tuvo un saldo de 10,940,562 personas es decir 303,904 personas por año, respecto a la informalidad Samaniego (2014) señala que de 2005 a 2012 el desempleo aumento en más de 4 millones de personas y que para 2014 llegó a representar el 58 por ciento de la población ocupada, la autora indica que entre los factores externos que influyeron fueron la caída de las manufacturas, el cierre de la emigración laboral, la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio, la recesión de Estados Unidos en 2001 y 2003 la cual se dio al tiempo que se desplomo el sector maquilador y se contrajo la ocupación las manufacturas sumado a la crisis de 2008 que por sí sola generó la pérdida de un millón de empleos formales.

En términos globales Salazar López y Cruz Marcelo (2018) indican que en 2018 el 25 por ciento de los trabajadores mexicanos sobrevivió con menos de 88 pesos al día y la informalidad alcanzó el 58 por ciento por lo cual casi el 60 por ciento de las personas carecen de seguridad social y prestaciones laborales.

La precariedad y desigualdad laboral

Además de la pérdida de empleos formales la precariedad fue propiciando la desigualdad entre la población trabajadora la cual se reflejó en datos como los que indica Méndez Cruz (2015) que en 2014 los hombres se encontraban en mejor situación en cuanto a ocupación a remuneraciones e ingresos suficientes, mientras que las mujeres en jornada legal, prestaciones y contrato escrito, además que la mayor tasa de participación económica era la del hombre con 62.23 por ciento hombres y la mujer con 37.7 por ciento de la mujer.

La precariedad de la población en el mercado laboral como se ha mostrado es heterogénea en cuanto a las características sociodemográficas así como de las condiciones ocupacionales y salariales lo cual se puede verificar en el trabajo expuesto por el Colegio de México y el Banco Bilbao Vizcaya (2018) quienes indican cifras como que el

porcentaje de personas con ingresos laborales menores a un salario mínimo tuvo un incremento de 14.4 por ciento a 24 por ciento entre 2000 y 2017, que casi la mitad de la fuerza laboral en el país sigue sin tener las prestaciones asociadas a la seguridad social que incrementaron de 44.3 por ciento a 45.3 por ciento entre 2000 y 2017, en el caso de las mujeres en este periodo el porcentaje de trabajadoras sin seguro social pasó de 41.2 por ciento a 48 por ciento y que a partir de 2007 se presentó un deterioro sostenido en los ingresos de los trabajadores formales reflejado en una pérdida de 17.8 por ciento de su valor y para 2017 una convergencia de ingresos por hora entre los trabajadores en ambos sectores, además en 2017 el 6.9 por ciento de las mujeres y el 3.4 por ciento de los hombres trabajaron sin remuneración, así mismo se observó un ligero incremento en el porcentaje de mujeres que trabajan sin contrato de 41.9 por ciento en 2000 a 45.6 por ciento en 2017 y respecto al valor del trabajo de la población con mayores niveles de escolaridad esta fue la que más perdió.

Por otra parte en cuanto a la estructura de edad, las investigaciones muestran que los jóvenes están en situación más precaria que la población adulta (Oliveira, 2006) (Román Sánchez, 2013). Respecto al Dividendo demográfico “la baja participación laboral de las mujeres, en relación con la observada en los hombres, se ha traducido en una contribución nula o negativa en el dividendo económico” (Mejía Guevara & Murguía, 2012, pág. 91)

La precariedad de los hogares

El deterioro económico que se venía observando desde finales de los setenta se reflejó en la reducción de los ingresos de los trabajadores los cuales a su vez impactaron en los ingresos del hogar. Cortés (2001) señala que el ingreso de los hogares se redujo en 7.7 por ciento durante los ochenta y 26.3 por ciento en los noventa, durante el periodo de 1984 a 1989 se dio un incremento de 11.9 por ciento en los ingresos de los hogares, este aumento fue atribuido a una mayor participación en el número de perceptores que paso de 1.53 a 1.77 entre 1977 a 1996. Para Cortes los tres motivos que impulsaron esta mayor participación fueron: un mayor número de miembros del hogar en edad de trabajar derivado de la fase de transición demográfica, por la creciente participación de la mujer en el mercado laboral y como parte de las estrategias de los pobres ante las tormentas económicas.

El ingreso de una mayor proporción de miembros del hogar en el mercado de trabajo se identificó como estrategias de supervivencia. Oliveira y Ariza (1999) indican que es un concepto utilizado en los sectores más desposeídos al cual también llaman estrategias familiares de vida o de reproducción el cual en un sentido más amplio de los sectores sociales ha propiciado que se cambien la unidad de análisis en el cual la oferta de trabajo pasa a ser vista como un conjunto de individuos que en familia se organizan y comparten la reproducción cotidiana por lo cual deja de ser vista como individuos aislados, así pues desde este análisis se consideran factores socioeconómicos y demográficos como son el parentesco y el ciclo vital de las familias para analizar en conjunto las necesidades del hogar.

Otra forma para entender las estrategias de supervivencia es a través de la distribución de las tareas de los miembros del hogar para lograr su subsistencia. Argëllo (1981, pág. 192) señala que en la estrategia de supervivencia económica “los componentes familiares comienzan a funcionar como un ejército de reserva, movilizable según las diversas contingencias que afectan al fondo familiar de consumo”.

Duque y Pastrana (1973, citado por (Argüello, 1981, págs. 191-192) hacen referencia a “la reordenación de funciones al interior de las unidades familiares, enfatizando la participación económica de todos o la mayoría de los miembros componentes: la madre, los hijos mayores y menores, los allegados y aun los miembros consanguíneos próximos”.

Estas estrategias llevaron a que la participación del hombre que tradicionalmente era identificado como el principal sostén económico del hogar fue paulatinamente acompañado por la participación de su mujer como se comenzó a ver desde mediados de los años sesenta y para los años ochenta ya fue más evidente.

García y Pacheco (2000) explican que en los ochenta aunque la participación económica de las mujeres casadas era mayor esta resultaba inferior a la observada en otros países y que las actividades donde se integraban se caracterizaban por ser no calificadas y de bajos salarios derivados de los sectores maquiladores exportadores los cuales identificaban como feminizados y precarios. Las autoras mencionan que el impacto de la crisis golpeo de diferentes formas ya que mientras que las actividades feminizadas del sector terciario y las manufacturas tuvieron un menor impacto en las cuales se encontraban

las mujeres, las actividades de industria intermedias y de capital de participación masculinas fue mayor, además el incremento de trabajos por cuenta propia como son el comercio, los servicios no calificados, el trabajo a domicilio lavando, planchando, servicio domésticos, cocer o bordar, agregan que toda esta serie de factores llevaron a una redefinición entre lo público y lo privado con perspectiva de género en donde la familia toma importancia como ámbito de producción pero también de reproducción de las inequidades de género.

La precariedad del salario y las recurrentes crisis llevaron una mayor participación de los miembros del hogar en la que la participación de las esposas fue insuficiente por lo que continuaron en ingresar al mercado laboral los hijos y las hijas.

Oliveira y Ariza (1999) indican que la mayor participación de mujeres y jóvenes en el mercado laboral respondió como una estrategia familiar para confrontar los efectos de los bajos salarios y la caída del nivel de vida de las clases medias y sectores populares urbanos, dentro de las estrategias destacan su participación en la actividad económica produciendo bienes y servicios para el mercado o para el autoconsumo, migrando en busca de trabajo, a través de las redes familiares de apoyo o del trabajo extra doméstico entre otras acciones que se llevan a cabo como acciones emergentes el grupo familiar, grupo que comparte intereses, derechos, obligaciones, tensiones y conflictos y como tal la forma de obtener recursos también.

Para los años noventa el trabajo de García y Pacheco (2000) explican que se dio un incremento en la participación de las mujeres de edad adulta tanto de los grupos más pobres como de los sectores medios quienes se integraban en actividades como el trabajo extra doméstico de actividades auto creadas, algunos aspectos determinantes para su inserción fueron la edad de 30 a 39 años, si su pareja no tiene ingresos, si la pareja de la esposa tienen más de dos salarios mínimos los reduce la posibilidad de que trabaje, que el esposo tenga una ocupación de profesionista, técnico, trabajador administrativo, comerciante establecido de manera independiente, además se identificó que en etapa de crisis el que la mujer tenga hijos pequeños no limita su participación económica. Agregan que la participación de los hijos varones fue mayor en los sectores pobres mientras que la participación de las hijas fue igual entre los sectores medios y populares, además de que en el caso de la participación de las hijas aumenta cuando tienen preparatoria, mientras que la de los hijos es mayor si se

ubican en la edad de 30 a 39 años, también el contar al menos con estudios de primaria completa y cuando el jefe de hogar tiene trabajo independiente o si tiene un negocio comercial.

Desde un panorama más amplio Gordillo y Plassot (2019) indican que la crisis de 1995 y de 2007-2008 provocó un retroceso en los ingresos de los hogares de forma que fueron similares a los de 1992, la crisis impactó en mayor medida en los ingresos laborales ya que de representar el 79 por ciento del ingreso corriente total per cápita en 1992 se redujo a 73 por ciento en 2018 siendo las zonas rurales las que mostraron mayor reducción, el ingreso por trabajo subordinado es el más importante dentro del ingreso total aunque en 1992 el trabajo independiente era mayor al subordinado en las localidades rurales, los ingresos en deciles medios y altos predominan en las zonas urbanas en empleos de tipo asalariado, los tres primeros deciles tienen un mayor predominio de los ingresos por trabajo independiente el cual en el año 2000 representaba el 20 por ciento mismo porcentaje que en el último decil, para 2018 sólo los primeros dos deciles y el último se mantuvieron en un 14 por ciento del ingreso corriente total per cápita. Los tres primeros deciles de ingreso se encuentra población en su mayoría rural, con más de cinco miembros, una fuerte tasa de dependencia infantil y adultos mayores, población desocupada e inactiva, de esta población en 2018 el 85 por ciento se encontraba en pobreza o pobreza extrema de acuerdo con el CONEVAL. En 1992 los autores indica que los deciles más altos en su mayoría eran de localidades urbanas para 2018 se identifica que del octavo y noveno decil el 20 por ciento está en localidades rurales. Por su parte los deciles intermedios se caracterizan por su heterogeneidad en sus indicadores sociodemográficos, pobreza y condiciones laborales, predominan los ingresos por trabajo asalariado, aunque fueron de los menos afectados por la crisis en el largo plazo sus resultados son negativos de 2006 a 2010, en el caso de los ingresos del décimo decil en 1992 representaba más del treinta veces al primero para 2018 se redujo a veintitrés y en el caso de los deciles más bajos son los más afectados por los cambios económicos ya que estos representan un alto porcentaje dentro de su gasto total.

2.4 El papel del ahorro en el crecimiento económico

Las condiciones de precariedad de la población en el mercado laboral no solo afectan sus ingresos, sino sus niveles de consumo y por tal su capacidad de ahorro. El ahorro resulta de vital importancia no solo por la para los hogares donde representa un cumulo de riqueza que puede ser usada en situaciones de incertidumbre sino que también tiene implicaciones en el agregado nacional en donde también representa parte de la acumulación de riqueza nacional que se puede utilizar como inversión o capital para incrementar el proceso productivo.

Desde la economía esta relación fue incorporada por Keynes quien integra el ahorro de los hogares en el crecimiento y desarrollo del país. Partiendo de la definición de ahorro aportada por Keynes como “el excedente del ingreso sobre lo que se gasta en consumo (2005, pág. 75)” es un concepto que se encuentra basado en la propensión marginal al consumo el cual Mankiw (2014, pág. 826) los describe como “el aumento del consumo provocado por un incremento de la renta disponible” refiriéndose al supuestos que si el ingreso aumenta el consumo también pero en menor medida esa diferencia que se queda como remanente es el ahorro.

Generar ahorro como se señalo depende de diferentes factores demográficos y económicos dentro de los primeros podemos mencionar la edad de la población y en el segundo de tener un ingreso lo cual es más factible cuando se cuenta con un trabajo.

Las condiciones del mercado laboral representan un papel importante en el ahorro, la integración de la población al proceso productivo y a su vez las condiciones como se contratan les permiten tener ingresos con los cuales solventar sus niveles de consumo y si es posible tener capacidad de ahorro.

Keynes (2005, págs. 87-100) menciona que el ahorro puede ser acumulado por factores objetivos y subjetivos, respecto al primero señala: un cambio en la unidad de salario, un cambio en la diferencia entre ingreso e ingreso neto, cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital, no considerados al calcular el ingreso neto, cambios en la tasa de descuento del futuro, en la relación de cambio entre los bienes presentes y futuros, cambios en la política fiscal, cambios en las previsiones acerca de la relación entre el nivel presente y el futuro del ingreso. Respecto a los factores subjetivos Keynes (2005, págs. 102-103) señala como una reserva para contingencias imprevistas por ejemplo la vejez, la educación de la familia o el sostenimiento de quienes dependen de uno, para gozar del

interés y la apreciación, para disfrutar de un gasto gradualmente creciente es decir en la espera de un mejor nivel de vida, para disfrutar de una sensación de independencia, para asegurarse una masa de maniobra para realizar proyectos especulativos o de negocios, para legar una fortuna o por la pura avaricia

Como se puede observar el ahorro es una variable de carácter multidimensional ya que los factores objetivos hacen alusión al carácter macroeconómico mientras que los subjetivos al aspecto microeconómico o individual además es un cumulo de riqueza que puede usarse en cualquier momento presente o futuro puede generarse por un país y por sus miembros, justamente esta es la ideas de los dividendos demográficos en donde el ingreso generado y las condiciones laborales permiten acumular ingresos para el presente y futuro cuando se deje de trabajo y el ahorro mientras se acumula sigue participando en el crecimiento económico como inversión.

El ahorro en la macroeconomía

El ahorro en su papel como inversión en el crecimiento y desarrollo económico es analizado desde la perspectiva macroeconómica, ya que esta como señalan Astudillo y Paniagua (2012, pág. 18) es la disciplina que estudia la economía de un país como un todo así como “los factores que determinan la producción o el producto nacional”.

El ahorro nacional que es la suma del ahorro de todos los agentes económicos se obtiene como señala Makiw por (2014, pág. 814) del “el ingreso de un país menos su consumo y compras del Estado; así como la suma del ahorro público y privado”.

$$\text{Ahorro nacional (S)} = \text{Ingreso nacional} - \text{Consumo nacional}$$

$$\text{Ahorro nacional (S)} = \text{ahorro público} + \text{ahorro privado (empresas y hogares)}$$

El ingreso nacional es descrito por Roldán (2018) como "la suma de los ingresos de los factores productivos como son los salarios de los trabajadores, las ganancias de empresas, los intereses a prestamistas de capital y rentas las cuales son contabilizadas por un periodo usualmente un año."

Ingreso nacional = Salarios de los trabajadores + Ganancias de las empresas + Intereses a prestamistas de capital y rentas, el cual representa el PIB que también se representa como la suma del consumo más la inversión.

El consumo nacional es la suma de los consumos individuales o lo que es lo mismo los gastos totales en consumo los cuales están en función del ingreso disponible que pueden ser realizados en el país o en el extranjero representado como

Consumo nacional = consumo individual nacional + consumo de nacional en el extranjero – el consumo de extranjeros en el país.

Por lo anterior

Ingreso nacional (Y) = consumo (C) + inversión (I)

Ingreso nacional (Y) = consumo (C) + ahorro (S)

C + I es equivalente a C + S

I (inversión) = S (ahorro)

La inversión permite a las empresas producir más y tener más ingresos la cual “depende de los ingresos que genera el Estado o la actividad económica en general” (Samuelson, 2006, pág. 444).

Para Keynes la inversión se encuentra representada por la construcción de nuevas fábricas, edificios, carreteras, transportes, refiriéndose a bienes de capital, pero también el consumir artículos es una inversión. Por lo cual los activos fijos como equipo, construcciones, maquinas muebles que permiten incrementar la producción se convierte en una inversión, una inversión real ya que a diferencia de la perspectiva neoclásica en donde el principal determinante es la tasa de interés y la ganancia esperada en el largo plazo en la que se reduce el consumo presente y con ello la producción el ingreso y la inversión. Por lo cual la capacidad de ahorro en Keynes implica la relación ingreso, consumo, ahorro e inversión las cuales están directamente asociados en donde a mayor producción mayor

trabajo, mayor ingreso, mayor consumo, mayor ahorro y mayor inversión y mayor producción repitiendo el ciclo.

Samuelson (2006, pág. 431) explica que la relación entre el ingreso y gasto en la economía cumple diferentes roles dependiendo del ciclo económico ya que cuando se da un crecimiento rápido del consumo y la inversión aumenta el gasto total que es lo mismo la demanda agregada permiten que se incremente la producción y el empleo en el corto plazo.

El ahorro en la microeconomía

Desde la microeconomía Keynes integra el ahorro de los hogares en la construcción del PIB a través del ingreso, su consumo y su ahorro de los individuos y sus hogares, la cual es explicada desde la demanda agregada.

Astudillo y Paniagua (2012, pág. 93) señalan que desde la microeconomía la demanda agregada se refiere a la cantidad de producto que los consumidores están dispuestos a comprar en un determinado precio y desde la macroeconomía la demanda agregada se refiere a la suma total de las demandas individuales de una economía siendo los demandantes las empresas, las familias, el sector público y el sector externo, los autores agregan que otra forma de ver la demanda agregada es a través de la demanda total de la economía es decir el consumo más la inversión.

La propuesta de Keynes en cuanto al ahorro es vista de una forma simple a través del ingreso corriente y el gasto corriente de los hogares, Lera (1996) señala que para Keynes existe una relación directa entre el consumo, el ahorro y el ingreso con una propensión marginal al consumo constante o decreciente del ingreso en la cual el ahorro surge como el residuo no porque sus agentes lo planeen considerando el futuro sino solo surge así de la diferencia de sus ingresos y gastos corrientes o presentes.

La propuesta de Keynes fue discutida por otros autores como Modigliani a través de su propuesta de la Hipótesis de ciclo de vida y ahorro, desde esta perspectiva el ahorro es acumulado de manera consiente ya que como señala Lera López (1996, pág. 93) desde esta perspectiva “el sujeto, consciente de que cuando finalice su vida activa sus ingresos se reducirán considerablemente, realiza un ahorro ahora, durante su vida activa, que le permita mantener un ritmo de consumo adecuado en el momento de la jubilación”.

La propuesta de Modigliani marcan dos aspectos el primero que el sujeto es consciente y planea su vida por lo que decide ahorrar en el presente para sostener sus consumos futuros y en segunda que obtendrá una pensión, por lo cual el ingreso y el ahorro generado durante la etapa laboral es determinante para su etapa de retiro ya que será la que le permita sostener sus niveles de consumo.

La explicación de la hipótesis de ciclo de vida describe el comportamientos del gastos es casi similar en todo el transcurso de vida del individuo por lo cual es un comportamiento lineal en el ciclo de la vida mientras que los ingresos toman una forma de U invertida ya que al inicio de la vida no hay ingresos, al ingresar al trabajo van incrementado hasta llegar a un tope y comenzar a disminuir hasta que sales del trabajo. Si la U invertida es muy plana quiere decir que sus ingresos son bajos casi lineales a sus gastos, por lo cual su ahorro es menor. Cabe señala que la hipótesis de ciclo de vida y ahorro fue analizada en países desarrollados donde sus trabajadores contaban con un sistema de pensiones.

Keynes propone dentro del Estado de bienestar otra forma de ahorro – inversión en la cual se ofrecen prestaciones sociales o seguridad social la cual sirve como ingresos para el sostén económico futuro con el cual los trabajadores retirados podrán sostener los niveles de consumo y con ello mantener la demanda agregada y el sistema económico. Por lo cual el generar ahorro durante la etapa laboral juega un doble rol ya que en los hogares es el pilar económico para etapas de incertidumbre y en el país el aporte al crecimiento económico.

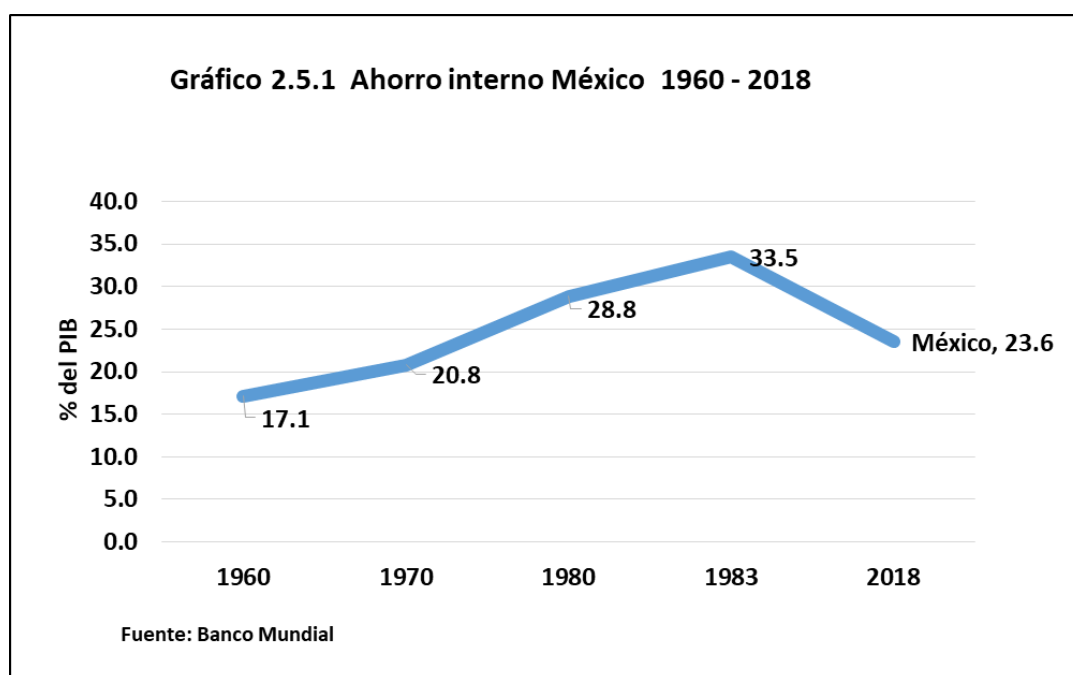
Cuando Keynes analizó el ahorro desde los hogares busco la forma de integrarlos al proceso económico y el desarrollo fue a través de la demanda agregada y con el establecimiento del Estado de bienestar que propuso junto con Beveridge, para el primero el ahorro de los trabajadores era parte de la solución para sostener la inversión, el sistema productivo y el pleno empleo en el presente y futuro. Beveridge por su parte planteo el establecimiento de diferentes tipos de prestaciones sociales como seguros de desempleo, asistencia social y el ahorro para el retiro consideraba que “la seguridad social es el aspecto más importante progreso social y su objetivo es eliminar la miseria, la enfermedad, el desamparo, la ignorancia y el desempleo” (Cárdenas Gracia, 2017, págs. 76-77).

2.5 El ahorro en el primer dividendo

El ahorro generado por el país depende del ahorro de los hogares, las empresas y del Estado. En el caso de los hogares depende de los miembros del hogar que tienen ingresos, para tener ingresos es más factible que sea del trabajo por lo cual las condiciones laborales impactan en el ahorro de los individuos así como en el nacional.

El ahorro nacional

El ahorro de un país al igual que todo el proceso económico ha mostrado una fase de crecimiento y de caída como se puede ver al comparar que durante el periodo de 1960 a 2018 este siguió una trayectoria en la que en un primer momento mantuvo un crecimiento constante iniciando desde 1960 con 17.1 por ciento, en 1970 con 20.8 por ciento, en 1980 con 28.8 por ciento llegando a 1983 con el 33.5 por ciento para posteriormente descender en 2018 con un 23.6 por ciento es decir un poco más de lo que era en 1970 (Gráfico 2.5.1).



Este cambio en la tendencia del ahorro se relaciona con la importancia que tuvo durante la etapa de sustitución de importaciones cuando funcionó como el motor de la inversión y el sector productivo. Gollás (2003) señala que el ahorro captado por el sector

público fue canalizado a inversiones productivas a través de la política de encaje legal del banco de México, además de que también fue captado por instituciones de ahorro nacional como Nacional Financiera y que casi el 90 por ciento del déficit del gobierno federal entre 1959 y 1970 fue financiado con ahorros voluntarios de las empresas y las personas los cuales fueron transferidos al gobierno.

El papel del ahorro interno como la inversión se mantuvo durante la etapa de renegociación de la deuda ante la ausencia de inversión externa y bajo la administración de Salinas esta fue delegada por el ahorro externo que tomo mayor importancia pero se dirigió al sector especulativo en lugar del financiamiento productivo. La administración de Zedillo que inicio con una fuerte crisis que provoco la salida de la inversión externa se replanteo la importancia del ahorro interno y su papel en el financiamiento pero este no alcanzo mayor importancia de la que venía teniendo, sumado a esto las constantes crisis económicas de 1986, 1995 y 2008 también golpearon en el ahorro interno.

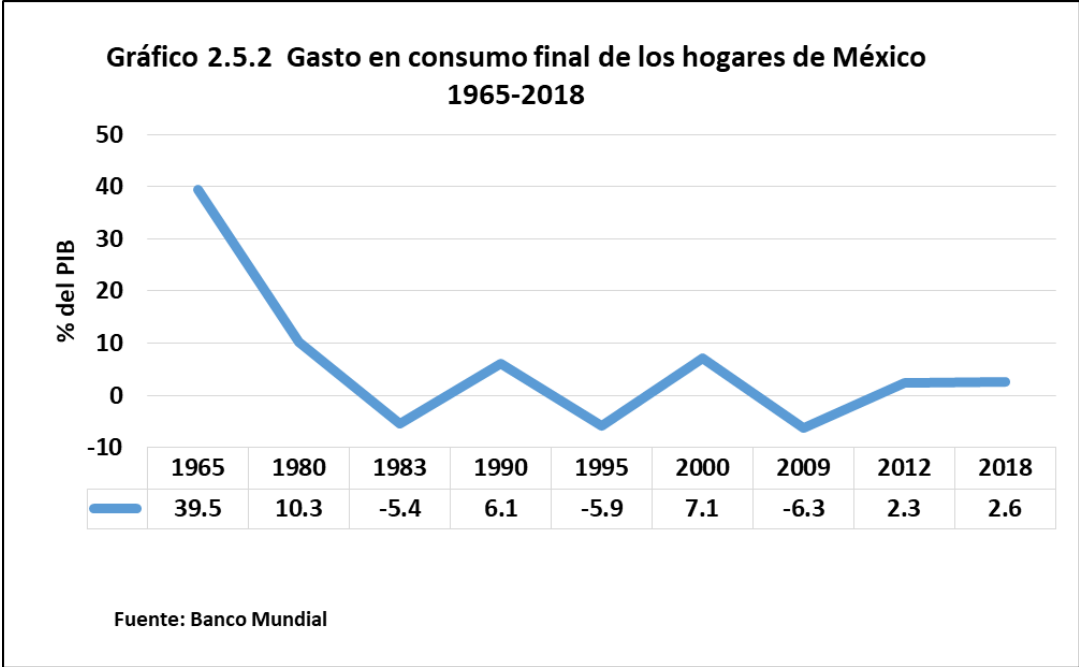
La caída del ahorro interno incidió en la inversión bruta fija de acuerdo a los datos de Calva (2019) el coeficiente de inversión bruta fija que es el monto de la inversión total durante el periodo de 1939 a 1940 fue de 6.2 por ciento, del periodo de 1958 a 1964 aumentó a 15.4 por ciento, entre 1977 y 1982 alcanzó el 22.7 por ciento, de 1984 a 1989 se redujo a 18.6 por ciento y de 2013 a 2018 llegó a 22 por ciento. Estos datos muestran el estancamiento de la inversión que se traduce en una falta de inversión en el sector productivo que limita la capacidad de producción y con ello la demanda de trabajo.

Otro factor que afecto el ahorro interno fue la baja aportación de ingresos de los trabajadores. Calva (2019, pág. 595) menciona que durante la etapa del modelo de sustitución de importaciones la participación de los salarios en el ingreso nacional disponible tuvieron un aumento de 26.3 por ciento durante el periodo de 1951 a 1958 aumentó a 35.5 por ciento de 1960 a 1969, continuó aumentando a 41.6 por ciento de 1970 a 1982 pero del periodo de 1983 a 1989 disminuyo a 34.2 por ciento y de 2010 a 2017 se redujo a 31.3 por ciento, de acuerdo al autor la baja participación del salario impacto en el ingreso nacional traduciéndose en una pérdida acumulada de 2,032,584 millones de dólares durante los 35 años que van de 1983 a 2017.

Samaniego (2014) por su parte señala que en México la distribución funcional del ingreso es decir la representación del salario en el PIB ha estado entre el 30 y 40 por ciento

mientras que los ingresos de otras fuentes han representado entre el 60 y 70 por ciento, estas cifras comparadas con las de países más avanzados es inverso ya que sus ingresos por salario son los que representan la mayor aportación dentro del PIB.

Samaniego (2014) indica que la baja participación del ingreso por salarios en el PIB es atribuido a la baja participación del trabajo asalariado lo cual indica no es un fenómeno exclusivo del país sino que en los países más avanzados de la OCDE en la década de los setenta se ubicó entre el 70 y 80 por ciento del ingreso nacional, para el 2010 esta cifra disminuyó a un 65 por ciento, en el caso de México la participación ha sido históricamente muy baja llegando a 27.0 sin ajuste y 41.8 con ajuste en 2012.



La precariedad de los ingresos no solo afecta el ingreso nacional también los niveles de consumo nacional los cuales impulsa la producción, el empleo, los ingresos y todo el flujo económico por lo que un menor consumo implica una menor producción. Como se puede ver en las cifras del Banco Mundial (2023) el gasto en consumo final de los hogares como porcentaje del crecimiento anual en 1965 fue de 39.5 por ciento que es el más alto registrado, para 1980 este porcentaje era de 10.3 por ciento, en 1983 con la crisis disminuyó a -5.4 aunque volvió a subir en 1990 a 6.1 en la crisis de 1995 disminuyó a -5.9 aunque volvió a subir en 2000 a 7.1 en la crisis de 2009 disminuyó a -6.3 y en 2012 volvió a subir a 2.3 y en 2018 a 2.6.

nuevamente a - 5.9 por ciento para el año 2000 fue de 7.1 por ciento volviendo a disminuir en 2009 a - 6.3 por ciento y en 2018 el consumo final de los hogares como porcentaje del PIB anual representó el 2.6 por ciento (Gráfico 2.5.2).

En términos generales se puede ver que la precariedad de los ingresos impacta en el ahorro nacional derivado de la reducción de los ingresos nacionales y también reduciendo el consumo nacional.

El ahorro de los trabajadores

El ahorro de los trabajadores en la perspectiva de los dividendos demográficos representa un papel importante cuyo objetivo es sostener la demanda agregada, la inversión del sector productivo, sostener el pleno empleo en el presente y futuro, además permite a los trabajadores tener ingresos para sostener su vejez al tiempo que sigue aportando al crecimiento económico, este modelo de ahorro representa el esquema ideal de lo que son los dividendos demográficos y se podía ver a través del Estado de bienestar, la implementación de la seguridad social y el ahorro para el retiro.

La implementación de la seguridad social de los trabajadores fue propuesta en diferentes países de Europa en el caso de México fue establecida por primera vez en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en 1944 durante la etapa de sustitución de importaciones. Nava y Ham (2006) señalan que desde su inicio su acceso ha sido limitado y que sólo una pequeña parte de la población trabajadora tuvo acceso al iniciar su operación con 136,741 asegurados que representaban menos del uno por ciento de la población total y dos por ciento de la PEA, para 1976 llegó a representar el 22.3 por ciento de la PEA, en 1982 cuando la población de 15 a 64 años representaba el 51.4 por ciento, la PEA de este grupo representó el 32.2 por ciento y de este grupo solo el 29.4 por ciento de los trabajadores estaban asegurados.

Posteriormente otras instituciones también establecieron sus sistemas de seguridad social como fueron el Instituto de Seguridad Social y Servicios del Estado (ISSSTE), Petróleos mexicanos (Pemex), Secretaria de la defensa nacional (SEDENA), además de otras dependencias del gobierno del Estado. Vásquez Colmenares (2012, pág. 97) indica que “al 2012 se contabilizaban más de 138 sistemas de pensiones”.

A pesar de la apertura el bajo volumen de afiliados siguió siendo una constante ya que “entre 1982 y 2011 aumento de 29 por ciento a 36 por ciento llegando a un 40 por ciento en 2018” (Vásquez Colmenares, 2012, pág. 96).

Esta baja afiliación en la seguridad social y el ahorro para el retiro no solo es resultado de la baja afiliación que desde el inicio tuvo en la que esta prestación fue otorgada sólo a los trabajos formales. Otros factores que han incidido son el desempleo, la flexibilidad laboral y la informalidad que ha sido una constante desde 1982 a 2018. Así con el surgimiento del primer dividendo demográfico la oportunidad de generar ahorro forzoso desde el trabajo ha mostrado un bajo crecimiento.

Dentro de las políticas económicas del neoliberalismo y su visión neoclásica está el cambio en el pensamiento del ahorro forzoso por un ahorro voluntario el cual se reflejó con la reforma al sistema de pensiones que se llevó a cabo en 1997 cuando se pasó del esquema de beneficios definidos al de contribuciones capitalizadas o cuentas individuales, este esquema rompe con la propuesta del Estado de bienestar en la cual de asegurar al trabajador un ingreso para su consumo futuro y dirigir el ahorro a la inversión.

Como explica Albarrán (2019) el esquema del Estado de bienestar llamado de beneficios definidos se calcula en función del promedio salarial de los últimos años y del número de semanas que el trabajador haya contribuido al sistema, garantiza el pago de pensión hasta la muerte del trabajador y se rige por el principio de solidaridad intergeneracional es decir de las aportaciones de los trabajadores activos quienes financian a los inactivos; bajo el nuevo esquema aplicado por el neoliberalismo llamado de cuentas de capitalización individual las aportaciones se realizan en una cuenta personal de ahorro y producen cierto rendimiento el cual puede ser positivo o negativo dependiendo de la fluctuación del mercado financiero, a lo cual se suma que las aportaciones del trabajador son tanto obligatorias considerando un porcentaje del salario como voluntarias, sumado a esto el capital acumulado es administrado por instituciones financieras quienes se encargan de invertirlo para genera intereses a los cuales se les resta las comisiones de las instituciones financieras que lo administran por lo cual este nuevo esquema es un sistema de ahorro en el que cada trabajador paga su pensión y su ganancia dependiendo de cuánto ahorre, en que invierta y los costos por administración, además de que como señala “la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar), para que un trabajador

pueda obtener una pensión decorosa para su retiro debe realizar aportaciones al fondo de pensiones al menos durante 40 años” (Ramírez, 2004 citado por Nava Bolaños & Ham Chande, 2006, p. 86).

Sumado a esto el mismo sistema de pensiones tanto de beneficios compartidos como de cuentas individuales presentan problemas de origen. En el caso del régimen de beneficios compartidos Nava (2006) señala diferentes problemáticas como son que la duración del tiempo en que cotizan los trabajadores es muy corta ya que el tiempo que un pensionado cotiza es de 18 años en tanto que la pensión correspondiente a la viuda es de 12 años más, es decir un promedio de 30 años, que la antigüedad promedio de cotización al sistema es de sólo 20 años aunque la ley marca un mínimo de 500 semanas de cotización es decir menos de 10 años, que existe una amplia falta de cobertura ya que no están protegidos los más necesitados; además señala el envejecimiento de la población asegurada sumado a una mayor esperanza de vida, la ausencia de creación de reservas desde el principio, el desvío de recursos del ahorro en actividades no productivas, la corrupción e ineficiencia de instituciones públicas, la existencia de privilegios, la ausencia de solidaridad, el ser un sistema regresivo como distribuidor del ingreso y las inequivalencias actuariales.

Además de estos aspectos se le suma la precariedad del salario el cual es el principal determinante del monto con el que se va a pensionar un trabajador ya que como señala Vásquez Colmenares (2012, pág. 97) “al promediar los salarios percibidos en los últimos 3 años hasta junio de 2012 el 73 por ciento de los trabajadores afiliados al IMSS y 65 por ciento de los afiliados al ISSSTE ganaban menos de tres salarios mínimos”. Al respecto Nava (2006, pág. 62) señala que “del total de los trabajadores asegurados en el IMSS el 67 por ciento llegará a su edad de retiro con ahorros insuficientes”.

Respecto al papel como inversión del ahorro de los trabajadores este ha resultado improductivo. De acuerdo con Nava y Ham (2006) durante el “Estado de bienestar” se utilizó para financiar el IMSS y su equipamiento, durante la etapa neoliberal Hayashi (s.f) señala que sirvió para pagar deuda y Nava (2006) comenta que también sirvió para financiar el gasto público.

Por lo cual el sistema de pensiones no ha logrado el objetivo de generar ingresos que impulsen el sector productivo y en el caso de la población trabajadora su fondo de

ahorro para el momento de retiro puede ser baja o nula ya derivado de sus salarios precarios así como por su entrada y salida del trabajo la cual reducen su acumulación. En el caso de los que tiene el nuevo esquema no existe certeza de lo que van a percibir y en el caso de los que están en la informalidad ni siquiera existe la oportunidad de crear un fondo de ahorro obligatorio desde su empleo sino que solo se queda la opción de genera ahorro por su cuenta.

El ahorro de los hogares

Desde los hogares el ahorro es acumulado de igual forma a través del ingreso y gasto de los hogares en donde los ingresos de los miembros del hogar aportan sus ingresos para cubrir sus gastos en consumo de su hogar. Aunque estas dos variables son fundamentales el ingreso de los miembros del hogar depende de diferentes aspectos como son su edad, su sexo, si tienen dependientes, si tiene hijos, su empleo, sus prestaciones entre otras características sociodemográficas y económicas.

Dentro de los diversos estudios que se han hecho en relación al papel del ahorro y los factores que inciden en su acumulación en el caso de los hijos uno de los trabajos pioneros ha sido el de Coale y Hoover en 1958 quienes señalaban que “el rápido crecimiento demográfico dificultaba notablemente o incluso impedía la necesaria formación de capital, debido a que una población que crece rápidamente necesita con urgencia disponer de ahorros que permitan contribuir adecuadamente a la formación de capital” (CEPAL, 1996, pág. 37). Esta perspectiva asociada al pensamiento malthusiano en la que se considera que el número de dependientes o hijos en los hogares reduce el ingreso de este y con ello su aportación al agregado nacional fue ampliamente difundida desde la posguerra.

La acumulación de capital y el número de hijos llevó a una serie de planteamientos como el que si se ahorraba entre 4 y 6 por ciento la población tenía que crecer un 2 por ciento, si el ahorro era entre 6 y 9 por ciento entonces la población sería al 3 por ciento bajo estos argumentos la reducción de la población fue bien vista para alcanzar el desarrollo por autores como Notestein, Coale y Hoover, Kusnets (Benítez Zenteno, 2004).

El estudio en relación al crecimiento económico, el ahorro y la población fue perdiendo importancia en su discusión más adelante ya que como señala la CEPAL (1996,

pág. 38) sus argumentos no fueron del todo comprobados dado que existen diferentes contextos en los cuales un menor número de población no significa un mayor ahorro ya que indica que “existen diferentes factores culturales, sociales y económicos”. Los trabajos desarrollados por Kuznets y Julian Simon quienes analizaron el crecimiento del producto y el ingreso por habitante y en sus resultados no encontraron relación significativa (CEPAL, 1996).

Sin embargo el tamaño de la población no es el único determinante en la acumulación del ahorro en los hogares de manera más reciente el trabajo de Montes y Villagómez (2002) analiza el papel de los hijos en la capacidad de ahorro en los hogares, su trabajo muestran que las familias sin hijos ahorran más sobre todo en las familias extendidas y las que viven en zonas urbanas, el cuidado de los hijos saca a la mujer del mercado laboral y con ello reduce los ingresos situación que cambia cuando los hijos crecen y aportan al hogar.

Otros factores que influyen en el ahorro explica Villagómez (1993) son el ingreso disponible actual, las tasas de interés, los factores demográficos como la edad o el tamaño de la familia, la inflación, la distribución del ingreso, de todos estos el autor concluye que el ingreso disponible es el más importante.

Por su parte Attanasio y Székely (1999) analizan el papel de la escolaridad y el ahorro de los hogares en el periodo de 1984 a 1986 utilizando la hipótesis de ciclo de vida obtienen resultados como que los hogares donde el jefe de hogar tienen mayor escolaridad su ahorro tiene mas forma de U invertida es decir muestra mayor ingreso y ahorro y que de manera contraria los hogares en donde es menor la escolaridad es menor el ahorro siendo una forma más plana, los autores también señalan que los hogares más ricos se encuentran en mejores condiciones de legar patrimonios a las generaciones futuras además de que pueden ahorrar para el retiro, amortiguar shocks en sus ingresos y pueden acumular activos mediante el ahorro, también señalan que por el contrario los que tienen bajo nivel de instrucción al tener una baja tasa de ahorro por tener bajos ingresos su situación se puede prolongar por un largo plazo.

Dentro de los factores sociodemográfico que influyen en la capacidad de ahorro Nava, Brown y Domínguez (2014) señalan que factores como la escolaridad de primaria o secundaria, los apoyos gubernamentales y las horas dedicadas al trabajo doméstico no

afectan a las jefaturas masculinas pero si a las femeninas en su capacidad de ahorro, también encuentran que existe una relación positiva entre la educación y el ahorro, por ejemplo el nivel de preparatoria no afecta a las jefaturas masculinas, pero si a las femeninas, las autoras señalan que en la relación ahorro-educación se encuentra relacionada con la relación ahorro-ingreso y que en el caso de los ingresos de los jefes con licenciatura aumenta mucho más que el de las jefas con el mismo nivel de estudios lo cual se encuentra asociado con la menor oportunidad de promoción e ingresos en las mujeres. Las autoras agregan que existe una mayor propensión al ahorro en los hogares en donde hay más personas trabajando por el hecho de percibir ingresos y por precaución. En cuanto a los hogares que reciben donativos o remesas del exterior indican que en las jefaturas femeninas representa un menor ahorro mientras que en las masculinas no afecta, lo cual hace pensar que gastan más. También indican que los hogares con vivienda propia y automóvil presentan tasas de ahorro más altas en relación con los hogares que no tienen estos bienes, agregando que en las jefaturas femeninas la propensión media a ahorrar se incrementa más que en el caso de los hombres, finalmente señalan que las horas dedicadas al trabajo doméstico se asocian con un efecto negativo en el ahorro.

Nava, (2015) por su parte analiza el ahorro y la seguridad social durante el periodo de 1994 a 2014 utilizando la Hipótesis de Ciclo de Vida encontrando que la línea del ingreso si muestra una ligera forma de U invertida aunque al final no se visualiza un descenso como lo indica la teoría, además los hogares donde el jefe de hogar no tiene acceso a los servicios de salud la U es más plana y los ingresos medios son inferiores. Por lo cual los hogares con acceso a servicios de salud su ahorro medio es bastante aplanado hasta las etapas de mayor edad donde se observan tasas de ahorro negativas, respecto a los hogares donde el jefe no tiene acceso a los servicios de salud en las etapas de inicio de la vida no tienen ahorro y en algunos casos son negativos. Los resultados que obtuvieron fueron los que tienen acceso a servicios de salud fue de 15.8 por ciento mientras que los que no tienen servicios fue de 10.7 por ciento.

Respecto a la edad señalan que los que tienen acceso a los servicios médicos tiene un mayor ahorro al inicio pero que al final disminuye después de los setenta años, mientras que los hogares sin acceso a los servicios de salud o sin contrato a inicio de su vida no hay ahorro y el comportamiento es el de una U invertida más aplanada es decir sus ingreso son

más bajos. La autora concluye que la población sin prestaciones sociales difícilmente conseguirá tener ahorro en su etapa de retiro y sostener su consumo.

En relación con la formalidad del trabajo Valles y Aguilar (2015) señalan que esta condición en el jefe del hogar y el acceso a servicios de salud por parte de algún miembro de la familia son los factores que influyen positivamente en el ahorro de los hogares, aunque el ingreso es relevante en los hogares urbanos con acceso a una tarjeta de crédito. Agregan que la tasa de ahorro promedio de los hogares cuyo jefe está terminando la vida laboral (63 a 79 años) es casi 50 por ciento mayor que la de los hogares cuyo jefe tiene 42 años lo cual atribuye al consumo de los hogares cuyo jefe está en el último rango de edad que decae más de lo que se reduce proporcionalmente de lo que se reduce el ingreso, aunque también se podría agregar que por la crianza de los hijos, la formación del patrimonio y falta de experiencia que impide tener un empleo mejor remunerado. También señalan que la presencia de un adulto mayor en el hogar es positivo y significativo, lo cual los autores asocian con que aporte económicamente ya sea con su pensión. El ahorro en las localidades urbanas es mayor hasta 29 puntos contra 1 por ciento en las localidades rurales, lo cual relacionan con un mejor ingreso por la localidad.

Otro trabajo de Nava y Brown (2018) analizan el ahorro de los hogares mediante la regresión cuantílica llegando a conclusiones como que en 2014 el ahorro medio como proporción del ingreso medio total de los 31.6 millones de hogares fue de 12.9 por ciento mientras que el promedio de la tasa de ahorro fue de -1.7 por ciento, este resultado lo atribuyen a los hogares con ahorro negativo el cual lo identificaron en mayor medida en los deciles de I a IV quienes presentaron tasas negativas, mientras que los del decil V tuvieron tasas de ahorro cercanas a cero, el decil IX su tasa de ahorro fue de 17.7 por ciento y el decil X fue de 23.3 por ciento. Las autoras señalan que la menor tasa de ahorro se encontró en las edades menores de 30 años y el porcentaje más alto en los grupos de edad de 50 a 59 años llegando a su tope para posteriormente disminuir. Respecto a la clase de hogar las autoras señala que las tasas más altas se identificaron en las familias ampliadas con 14.8 por ciento y las menores tasas en los hogares unipersonales, respecto a la población mayor de 65 años las mayores tasas de ahorro se encontraron en los hogares sin personas mayores.

El tamaño de la población sin duda ha mostrado que no es un factor decisivo en la acumulación de capital de los hogares sino que este depende de diferentes aspectos

sociodemográficos como la edad, el sexo, el tamaño del hogar o los aspectos socioeconómicos como el ingreso, la escolaridad, el tipo de trabajo, las prestaciones entre otros muchos de estos aspectos se encuentran relacionados con las condiciones laborales que es de donde surgen la aportación principal que es el ingreso.

2.6 Metodología para un acercamiento sociodemográfico a la capacidad de ahorro del primer dividendo en el México del 2018

Tras revisar los elementos teóricos referentes al dividendo demográfico y su relación con el mercado de trabajo y el ahorro para dar respuesta a las preguntas de investigación se llevarán a cabo las siguientes acciones

- 1) se analizarán las características del mercado de trabajo
- 2) se analizaran las características de los hogares en los cuales se da el ingreso y el consumo
- 3) se estimará la capacidad de ahorro de esta población
- 4) se realizará un modelo de regresión múltiple para estimar la relación entre las variables demográficas y su impacto en el ahorro por ingreso por trabajo de los hogares del primer dividendo demográfico.

Para poder operacionalizar la información se considera la ENIGH 2018 como la principal y única fuente de información para obtener las características sociodemográficas y económicas de los miembros del hogar cuya unidad de análisis permite medir la capacidad de ahorro, recordando que los hogares también representan en la demanda agregada parte del ahorro nacional.

La ENIGH como fuente de información del ingreso, gasto y ahorro

La ENIGH es descrita por el INEGI (2019) como una encuesta que tiene como objetivo general proporcionar información sobre la distribución del ingreso y gasto de los hogares además permite conocer indicadores económicos y sociales sobre las condiciones de vida de los miembros del hogar. La encuesta proporciona información referente a los ingresos procedentes de las actividades económicas como son: del empleo, de los negocios, de las

rentas de los asalariados como independientes y también proporciona información sociodemográfica de individuos, hogares y viviendas. Su población objetivo son los hogares de nacionales o extranjeros que vivan en territorio nacional. La información que proporciona permite realizar cálculos del ahorro y mediciones de la pobreza ya que proporciona información al Consejo Nacional de Evaluación de Desarrollo Social (CONEVAL).

Esta encuesta es presentada cada dos años, su cobertura geográfica es nacional, urbana y rural. Sus antecedentes datan desde 1956 y 1958 a través del nombre de *Encuesta de Ingresos y Egresos de la Población en México*, bajo el actual nombre la encuesta está presente desde 1984 y desde 1992 se presenta cada dos años.

Dentro de las temáticas que desarrolla la ENIGH 2018 están:

- Ingreso corriente total (monetario y no monetario) de los hogares.
- Gasto corriente (monetario y no monetario) de los hogares.
- Percepciones financieras y de capital de los hogares y sus integrantes.
- Erogaciones financieras y de capital de los hogares.
- Características de la vivienda.
- Residentes e identificación de hogares en la vivienda.
- Características sociodemográficas de los residentes de la vivienda.
- Condiciones de actividad y características ocupacionales de los integrantes del hogar de 12 y más años.
- Equipamiento del hogar, servicios

Estos temas son obtenidos de seis cuestionarios los cuales se dividen en los siguientes temas:

1.- Gasto del hogar: Este cuestionario incluye preguntas referentes a limpieza y cuidados de la casa, cuidados personales, educación, cultura y recreación, comunicaciones y servicios para vehículos, vivienda y servicios de conservación, último recibo pagado. Respecto al gasto trimestral este incluye prendas de vestir, calzado y accesorios, cristalería, blancos y utensilios domésticos, cuidados de la salud. Respecto al gasto semestral contabiliza enseres domésticos y mantenimiento de la vivienda, artículos de esparcimiento, transporte, otros gastos, erogaciones financieras y de capital.

2.- Gastos diarios: El cuestionario contabiliza alimentos, bebidas y tabaco, transporte público y el estimador mensual.

3.- Hogares y viviendas: incluye temas de las características de la vivienda, residentes e identificación de hogares en la vivienda, características sociodemográficas, acceso a la alimentación, equipamiento del hogar y tiempo de traslado al Hospital

4.- Negocios del hogar: Incluye características e ingresos de los negocios del hogar: formato a) negocios industriales, comerciales y de servicios. Formato b) negocios agrícolas. Formato c) negocios de cría, explotación y productos derivados de animales. Formato d) negocios de tala de árboles, aprovechamiento forestal y recolección de productos. Formato e) negocios de caza y captura de animales. Formato f) negocios de pesca

5.- Personas mayores de 12 años: Incluye preguntas sobre condición de ocupación de los integrantes del hogar de 12 o más años, características sobre condición de ocupación, características e ingresos del trabajo principal para subordinados, características e ingresos del trabajo principal para subordinados, ingresos monetarios del trabajo principal para subordinados, características e ingresos del trabajo principal para independientes, características del trabajo principal para independientes, características generales de los negocios del hogar, ingresos del trabajo principal provenientes de las cooperativas, sociedades y empresas que funcionan como sociedades, características e ingresos del trabajo secundario, características del trabajo secundario, características del trabajo secundario para subordinados, Ingresos monetarios del trabajador secundario para subordinados, características del trabajo secundarios para independientes, características generales de los negocios del hogar, ingresos del trabajo secundario provenientes de las cooperativas, sociedades y empresas que funcionan como sociedades, ingresos de otros trabajos del mes pasado, ingresos monetarios y no monetarios de otros trabajos realizados el mes pasado, ingresos de los trabajos realizados antes del mes pasado, ingresos monetarios y no monetarios de los trabajos realizados antes del mes pasado, ingresos ajenos al trabajo, ingresos por renta de la propiedad, ingresos por transferencia, otros ingresos, redes sociales, uso del tiempo, salud y sondeo de gastos.

6.- Personas menores de 12 años: el cuestionario incluye preguntas sobre los Ingresos de los integrantes del hogar menores de 12 años, ingresos monetarios y acceso a la salud de los integrantes del hogar menores de 12 años.

El contenido de estos cuestionarios permite proporcionar información para identificar a la población de 15 a 64 años que participa en el dividendo demográfico sus características sociodemográficas como son edad, sexo, escolaridad, número de integrantes mayores de 65 años y menores de 15 años así como tamaño del hogar. También proporciona datos de los miembros del hogar respecto a su actividad laboral como es el tipo de empleo, ingresos, tipo de contrato, prestaciones y con respecto al ahorro la encuesta proporciona información de esta misma población respecto a sus ingresos corrientes desglosado por ingresos por salario e ingresos por trabajo independiente así como del gasto corriente desglosado en diferentes rubros. Por lo cual permite medir y conocer y describir la población del primer dividendo demográfico, su participación en el mercado de trabajo y su capacidad de ahorro.

Variables consideradas para el estudio de la capacidad de ahorro

El contenido de la ENIGH permite proporcionar información para identificar la estructura de la población y sus características sociodemográficas, las condiciones laborales. En el caso de la capacidad de ahorro que es el objetivo principal las variables que se consideran son el ingreso corriente y el gasto corriente.

El ingreso corriente es el "el máximo de recursos al que el hogar puede acceder de manera regular y que están disponibles para su consumo de bienes y servicios en un lapso dado, manteniendo inalterado el patrimonio del hogar" (INEGI, 2019, pág. 32). El Ingreso corriente está conformado por: el ingreso del trabajo, la renta de la propiedad, las transferencias, la estimación del alquiler de la vivienda, otros ingresos corrientes y esta variables a su vez están integradas por otros rubros (Cuadro 2.6.1)

Cuadro 2.6.1 Variables del ingreso corriente monetario	
Variable	composición
Ingreso corriente	ingreso del trabajo + renta de la propiedad + transferencias + estimación del alquiler de la vivienda + otros ingresos corrientes
ingreso del trabajo	Remuneraciones por trabajo subordinado + Ingresos por trabajo independiente + Ingresos de otros trabajos
Remuneraciones por trabajo subordinado	a) Sueldos, salarios, jornal y destajo b) Horas extras c) Comisiones y propinas d) Aguinaldo y reparto de utilidades e) Indemnizaciones por accidentes de trabajo f) Indemnizaciones por despido y retiro voluntario g) Otras remuneraciones monetarias h) Remuneraciones en especie
Ingresos por trabajo independiente	a) Negocios industriales y maquila b) Negocios comerciales c) Negocios por prestación de servicios d) Negocios agrícolas e) Negocios de cría, explotación y productos derivados de animales f) Negocios de reproducción, recolección de productos forestales y tala de árboles g) Negocios de pesca, caza y captura de animales
Ingresos de otros trabajos	
Renta de la propiedad	Ingresos provenientes de cooperativas, sociedades y empresas que funcionan como sociedades + Arrendamientos de activos tangibles y financieros
Transferencias	Jubilaciones y pensiones + Becas provenientes del gobierno y de instituciones + Donativos en dinero provenientes de instituciones y otros hogares + Ingresos provenientes de otros países + Beneficios provenientes de programas gubernamentales + Transferencias en especie de otros hogares + Transferencias en especie de instituciones
Estimación del alquiler de la vivienda	
Otros ingresos corrientes	
Fuente: Elaboración propia datos ENIGH 2018 Diseño conceptual	

El gasto corriente

Respecto al Gasto corriente la ENIGH (2019, pág. 38) indica que “es el desembolso que un hogar tiene que realizar para atender sus necesidades y cumplir con sus compromisos. El gasto corriente da cuenta de los gastos realizados regularmente en el hogar para la

adquisición de su canasta de consumo, además del gasto regular no destinado al consumo. Bajo este concepto no se considera el gasto que modifica el patrimonio del hogar o el de cualquiera de los integrantes de éste”.

El gasto corriente monetario señala el INEGI (2019) es “la suma de los gastos regulares que de manera directa hacen los hogares en bienes y servicios para su consumo”. De acuerdo a su composición el gasto corriente monetario de los hogares agrupa nueve categorías: Alimentos, bebidas y tabaco, vestido y calzado, vivienda y servicios de conservación; energía eléctrica y combustibles, artículos y servicios para la limpieza y cuidados de la casa; cristalería, blancos y utensilios domésticos; enseres domésticos y muebles, cuidados de la salud, transporte; adquisición, mantenimiento, accesorios y servicios para vehículos; y comunicaciones, artículos y servicios de educación y esparcimiento; paquetes turísticos y para fiestas, hospedaje y alojamiento, cuidados personales; accesorios y efectos personales; y otros gastos diversos, transferencias de gasto (Cuadro 2.6.2)

El modelo de regresión

Para analizar la correlación y estimar la capacidad de ahorro del ingreso por trabajo y las variables económicas y demográficas se hará uso de la estadística multivariada y la técnica de regresión lineal múltiple, la cual sirve para “predecir los cambios en la variable dependiente en respuesta a cambios en varias de las variables independientes. Este objetivo se consigue muy a menudo a través de la regla estadística de los mínimos cuadrados” (Hair, Anderson , Tatham, & Black, 1999).

Cuadro 2.6.2 Variables del gasto corriente monetario	
Gasto corriente	1. Alimentos, bebidas y tabaco; 2. Vestido y calzado; 3. Vivienda y servicios de conservación; energía eléctrica y combustibles; 4. Artículos y servicios para la limpieza y cuidados de la casa; cristalería, blancos y utensilios domésticos; enseres domésticos y muebles; 5. Cuidados de la salud; 6. Transporte; adquisición, mantenimiento, accesorios y servicios para vehículos; y comunicaciones; 7. Artículos y servicios de educación y esparcimiento; paquetes turísticos y para fiestas, hospedaje y alojamiento; 8. Cuidados personales; accesorios y efectos personales; y otros gastos diversos; 9. Transferencias de gasto.
Gasto en alimentos, bebidas y tabaco	a) Alimentos y bebidas consumidas dentro del hogar b) Alimentos y bebidas consumidas fuera del hogar c) Tabaco
Gasto en vestido y calzado	a) Vestido b) Calzado y su reparación
Gasto en vivienda y servicios de conservación; energía eléctrica y combustibles	a) Alquileres brutos b) Impuesto predial y cuotas por servicios de conservación c) Agua d) Electricidad y combustibles
Gasto en artículos y servicios para la limpieza y cuidados de la casa; cristalería, blancos y utensilios domésticos; enseres domésticos y muebles	a) Artículos y servicios para la limpieza y cuidados de la casa b) Cristalería, blancos y utensilios domésticos c) Enseres domésticos y muebles
Gasto en cuidados de la salud	a) Atención primaria b) Atención hospitalaria c) Medicamentos
Gasto en transporte; adquisición, mantenimiento, accesorios y servicios para vehículos; y comunicaciones	a) Transporte público b) Transporte foráneo c) Adquisición de vehículos de uso particular d) Refacciones, partes, accesorios, mantenimiento, combustibles y servicios para vehículos e) Comunicaciones
Gasto en artículos y servicios de educación y esparcimiento; paquetes turísticos y para fiestas, hospedaje y alojamiento	a) Artículos y servicios de educación b) Artículos y servicios de esparcimiento c) Paquetes turísticos y para fiestas, hospedaje y alojamiento
Gasto en cuidados personales; accesorios y efectos personales; y otros gastos diversos	a) Cuidados personales b) Accesorios y efectos personales c) Otros gastos diversos
Transferencias de gasto	
Fuente Elaboración propia datos ENIGH 2018 Diseño conceptual	

Conclusiones del capítulo

El crecimiento económico no solo se puede llevar a cabo con el incremento de la población en edad laboral ya que esta depende de un sector productivo que permita integrarla y producir bienes y servicios. Para que el sector productivo sea amplio e incremente la actividad laboral se requiere de una constante inversión en capital, esta inversión se puede obtener a través del ahorro de los diferentes agentes económicos entre ellos los hogares.

Los miembros del hogar pueden genera dicho ahorro a través de sus ingresos, pero en un mercado laboral segmentado, precario y flexible los ingresos de estos son de igual forma precarios. Las distintas dimensiones de la precariedad de la población en el mercado laboral impactan en la acumulación de ahorro de los hogares lo cual se ha reflejado en el ahorro nacional. El ahorro obligatorio que se implementó durante el Estado de bienestar es menor al volumen de los que no tienen y las nuevas políticas laborales desestimulan esta acumulación provocando bajo ahorro y los que son de ahorro obligatorio en sus trabajos la precariedad de estos muestran también una baja acumulación.

Diversos trabajos han mostrado el impacto de los factores sociodemográficos y socioeconómicos en los miembros del hogar en donde la edad, el sexo, los ingreso, el acceso a la seguridad social, el número de hijos son determinantes para acumular riqueza pero dentro de estos es el ingreso de su trabajo el que impacta directamente en su capacidad de ahorro.

Capítulo III. Mercado de trabajo y condiciones de precariedad de los hogares en México 2018

El hogar refleja los cambios del proceso de transición demográfica así como desde lo económico recibe y refleja los cambios de las políticas económicas y financieras que el proceso de desarrollo conlleva a través de su participación en el mercado laboral y sus condiciones de bienestar en sus hogares que a su vez son reflejo de la situación económica del país, lo cual se puede ver a través de la demografía económica y la relación población y desarrollo. Los miembros del hogar que trabajan representan la fuerza laboral y sus ingresos son el reflejo de la situación económica y sus condiciones de precariedad de sus empleos en los cuales se encuentran ocupados el cual impacta en su capacidad de consumo y ahorro.

En este capítulo tiene como objetivo dar respuesta a las dos preguntas de investigación *¿Cuáles son las características sociodemográficas que identifican a los hogares de México en 2018?* y *¿Cuáles son los indicadores de precariedad del trabajo observados en la población trabajadora ocupada que integra los hogares de México en 2018 y que se relaciona al primer dividendo demográfico?*

Para lograr el objetivo de conocer los hogares, sus miembros y sus condiciones laborales el capítulo analiza en primer lugar las características sociodemográficas de los miembros del hogar en 2018, posteriormente se estudia la estructura demográfica de los miembros del hogar del cual se identifica la mayor presencia de población en edad laboral. En un tercer punto se analizan diferentes indicadores de participación económica de los miembros del hogar de 15 a 64 años como son su tasa de ocupación, la tasa de participación y las instituciones donde trabajan y en qué actividades se encuentra la población trabajadora que participa en el primer dividendo demográficos. En un cuarto apartado se analizan las condiciones de precariedad de los miembros del hogar de 15 a 64 años y su forma de contratación, en otro apartado la precariedad y las prestaciones sociales y en un último punto la precariedad del salario considerando sus características demográficas como son edad y sexo.

3.1 Características sociodemográficas de los hogares de México en 2018

El hogar definido por el Diccionario demográfico multiligüe (Macció, 1985, pág. 19), se refiere a “la unidad estadística compleja de naturaleza económica y social, está constituido por el conjunto de individuos que conviven de ordinario bajo el mismo techo”. Este concepto es confundido a menudo con el de Familia pero este último se refiere en mayor medida a una relación social o parentesco. Al respecto Arriagada (2002) separa ambos conceptos clasificando como hogares unipersonales los que son de una sola persona y los hogares sin núcleo aquéllos donde no existe un núcleo conyugal o una relación padre/madre-hijo/hija aunque puede haber otras relaciones de parentesco, mientras que las familias las clasifica como familias nucleares las que relacionan padre o madre o ambos con o sin hijos, las familias extendidas son las constituidas por padre o madre o ambos con o sin hijos y otros parientes y la familias compuestas se integran por padre o madre o ambos con o sin hijos, con o sin otros parientes y otros no parientes.

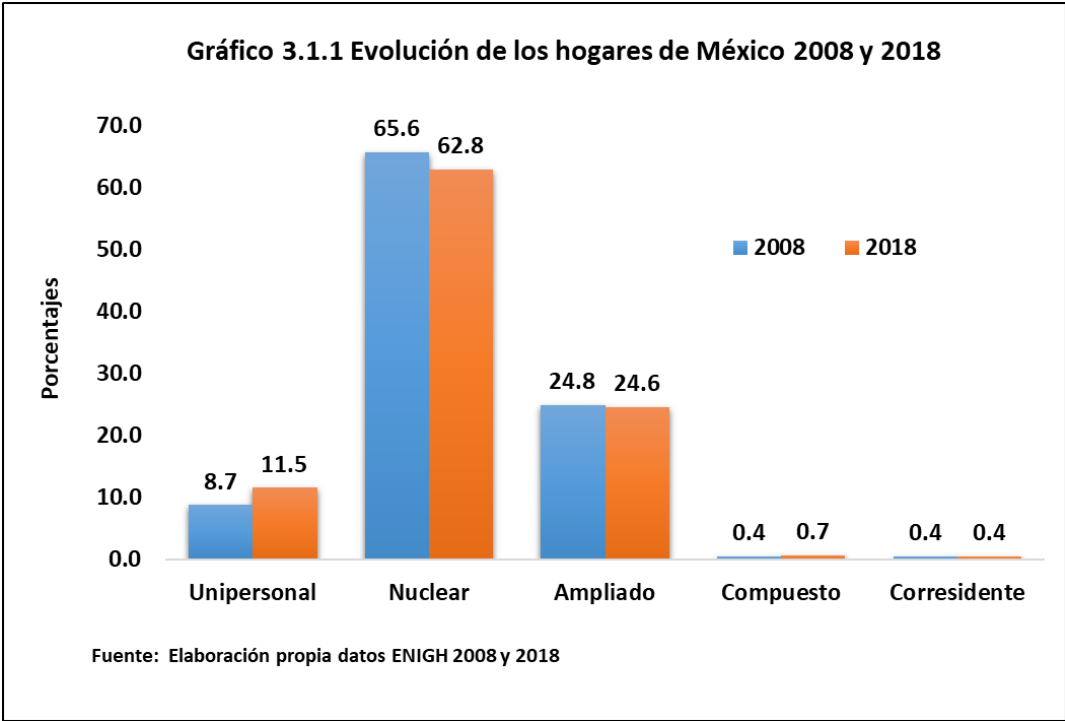
En este trabajo se considera la clasificación que se sigue de acuerdo a la Encuesta de la ENIGH 2018 (INEGI, 2019) la cual agrupa cinco tipos de hogar que son:

- 1.- unipersonal: hogar formado por una sola persona que es el jefe(a);
- 2.- Hogar nuclear: constituido por un solo grupo familiar primario;
- 3.- Hogar ampliado: formado por el jefe(a) y su grupo familiar primario más otros grupos familiares u otros parientes;
- 4.- Hogar compuesto: formado por un hogar nuclear o ampliado con personas sin parentesco con el jefe(a);
- 5.- Hogar corresidente: formado por dos o más personas que no tienen parentesco con el jefe(a)

Cabe señalar que cuando se indica hogar primario o nuclear se refiere al jefe de hogar y cónyuge puede ser con hijos o sin hijos, puede ser el jefe de hogar y sus hijos.

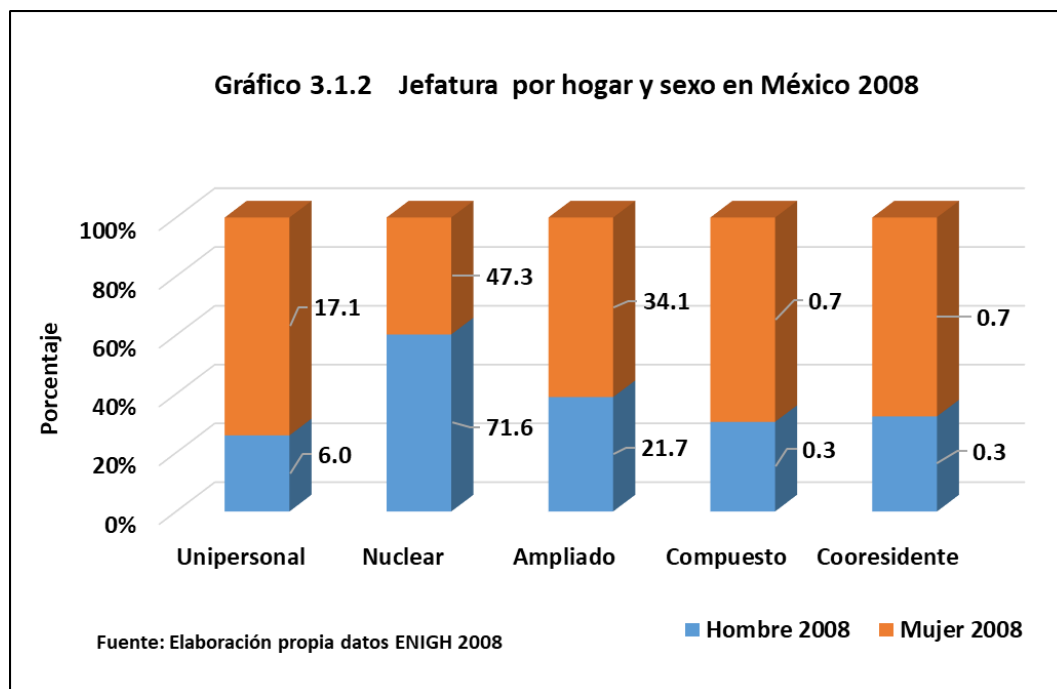
Durante los últimos diez años entre 2008 y 2018 los hogares han mostrado cambios en su estructura interna sobre todo en los hogares nucleares y unipersonales. En el caso de los unipersonales entre 2008 y 2018 estos incrementaron de 8.7 por ciento a 11.5 por ciento mientras que los nucleares han disminuido de 65.6 por ciento a 62.8 por ciento, otras categorías de hogares como los ampliados tuvieron un muy leve decremento de 24.8 por

ciento a 24.6 por ciento, mientras que los hogares compuestos incrementaron levemente de 0.4 por ciento a 0.7 por ciento y los hogares corresidentes se mantuvieron sin cambio en un 0.4 por ciento (Gráfico 3.1.1)



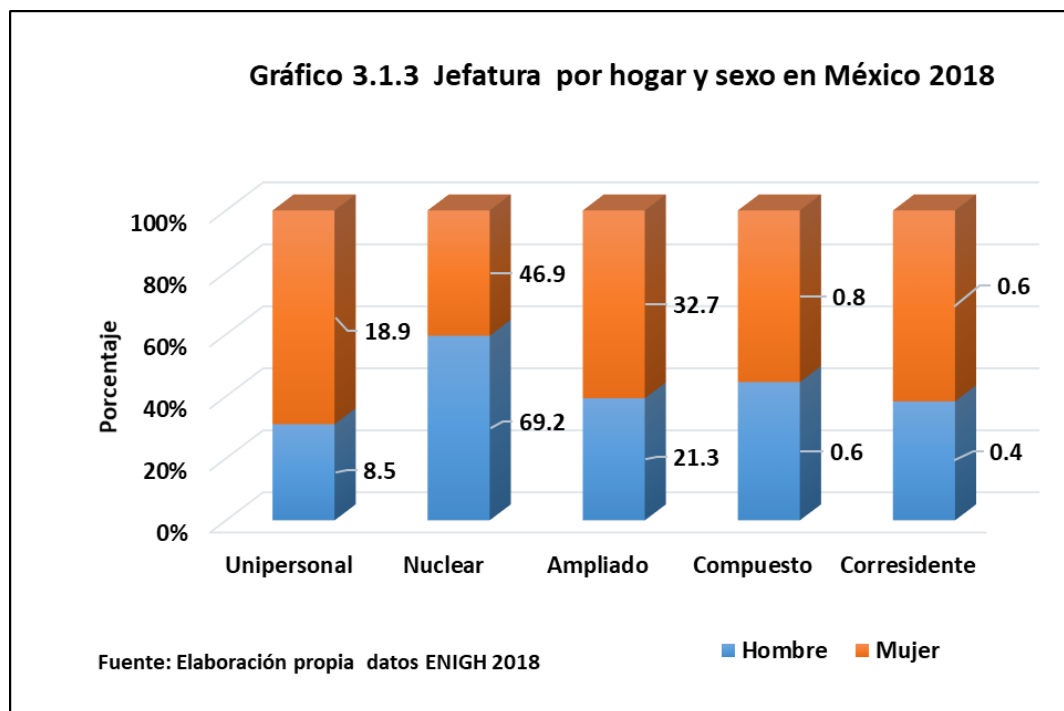
Jefaturas de hogar

El jefe de hogar es identificado como la persona que toma las principales decisiones dentro del hogar, esta posición entre 2008 y 2018 muestra cambios como se puede observar en los hogares unipersonales que en 2008 sus jefaturas masculinas representaron el 6 por ciento mientras que las femeninas 17.1 por ciento; en los hogares nucleares las jefaturas masculinas representaron el 71.6 por ciento mientras que las femeninas fue de 47.3 por ciento; en los hogares ampliados las jefaturas masculinas representaron el 21.7 por ciento mientras que las femeninas 34.1 por ciento; en los hogares compuestos las jefaturas masculinas representaron el 0.3 por ciento mientras que las femeninas el 0.7 por ciento, en cuanto a las jefaturas de los hogares corresidentes las jefaturas masculinas fueron de 0.3 por ciento y las femeninas 0.7 por ciento (Gráfico 3.1.2.)



En 2018 estas proporciones se modificaron de manera que los hogares unipersonales aumentaron tanto las masculinas a un 8.5 por ciento como las femeninas a 18.9 por ciento estas últimas un poco más del doble de las masculinas.

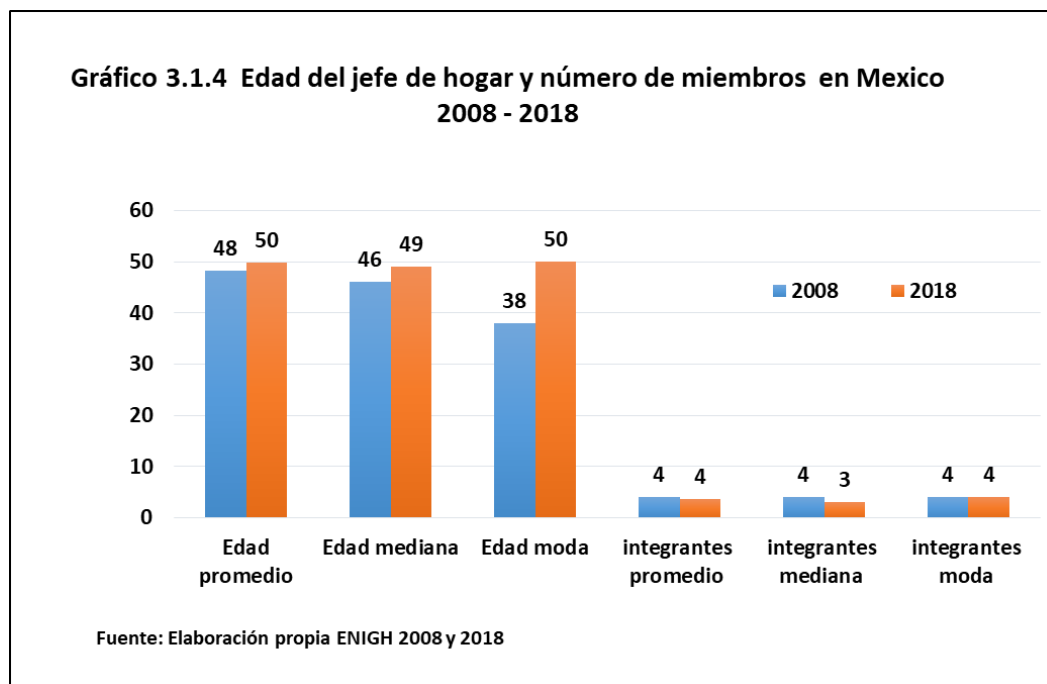
En cuanto a los hogares nucleares que es donde tradicionalmente los hombres han mostrado mayor presencia su porcentaje de participación disminuyó quedando en 69.2 por ciento al igual que las femeninas que se redujeron a 46.9 por ciento. En los hogares ampliados las jefaturas masculinas representaron el 21.3 por ciento y el de las mujeres el 32.7 por ciento en ambos grupos se muestra una leve reducción. Los hogares compuestos las de jefaturas masculinas representaron el 0.6 por ciento mientras que las femeninas 0.8 por ciento en ambos grupos se observó un leve incremento y en cuanto a los hogares corresidentes las jefaturas masculinas representaron el 0.4 por ciento mientras que las femeninas el 0.6 por ciento comparado con 2008 las jefaturas masculinas incrementaron levemente mientras que las femeninas tuvieron una ligera disminución (Gráfico 3.1.3)



En términos generales las jefaturas de hogar de los hogares unipersonales aumentaron en ambos sexos, siendo el de las mujeres las que tiene el mayor peso. Respecto a los hogares nucleares las jefaturas de ambos sexos disminuyeron y contrario los hogares compuestos tuvieron leves incrementos en ambos sexos. Los hogares coresidentes las jefaturas femeninas disminuyeron el porcentaje que los hogares masculinos ganaron.

La edad del jefe de hogar y tamaño del hogar

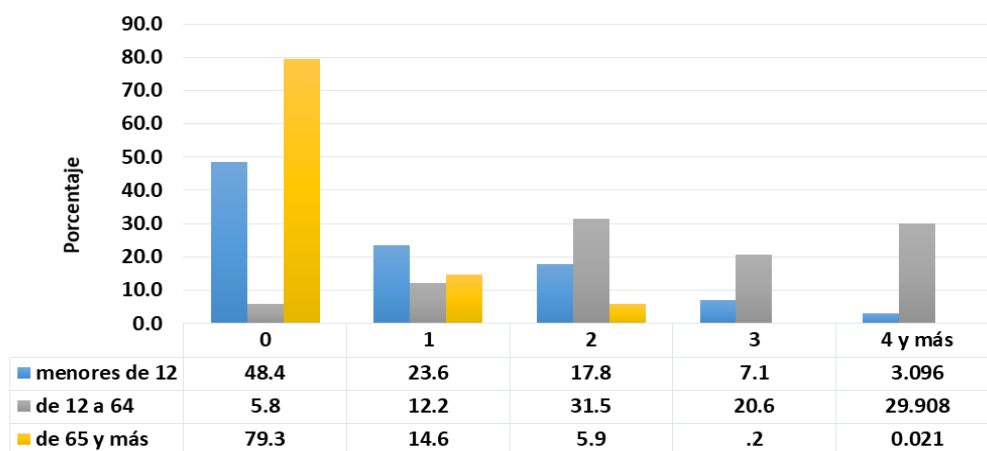
Respecto a la edad promedio de los jefes de hogar se pudo observar que entre 2008 y 2018 se dio en general un incremento al pasar de 48 a 50 años, mientras que la edad mediana es más amplia la diferencia de 46 a 49 años. Respecto a la edad que más predominó la diferencia es más variable ya que en 2008 era de 38 años y en 2018 llega a 50 años. Respecto al número de integrantes en los últimos diez años los hogares mantienen un promedio de 4 miembros por hogar con una tendencia a reducirla aún más ya que en la mediana son 3 miembros (Gráfico 3.1.4)



Miembros del hogar de 0 a 12 años

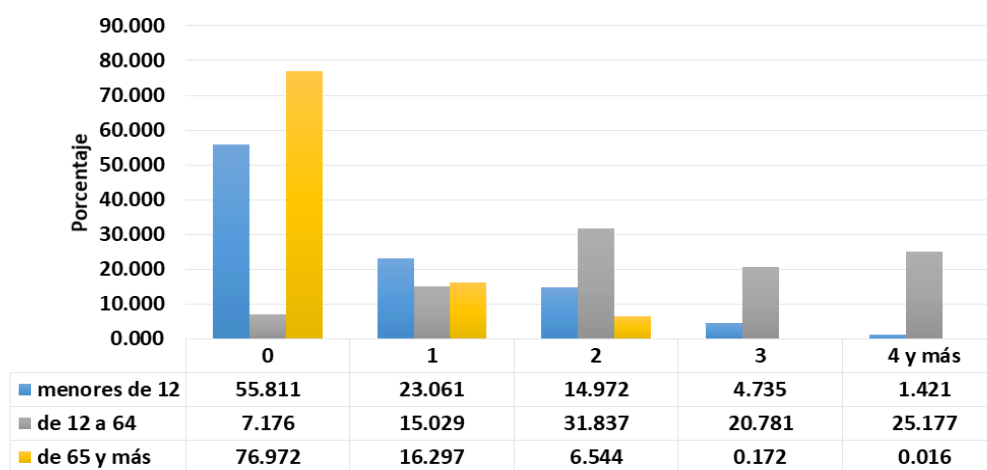
El número de miembros del hogar entre 2008 y 2018 dio como resultados que los hogares que no tuvieron menores de 12 años fue el 48.4 por ciento y para el 2018 aumento a 55 por ciento. De los hogares que tuvieron un integrante menor de 12 años en 2008 fue el 23.6 por ciento y para 2018 disminuyó levemente a 23 por ciento. Los hogares que tuvieron dos menores de 12 años fue en 2008 el 17.8 por ciento mientras que para 2018 disminuyó a 14.9 por ciento, los hogares que tuvieron tres menores de 12 años en 2008 fue de 7.1 por ciento disminuyendo en 2018 a 4.7 por ciento y los hogares que tuvieron más de cuatro miembros menores de 12 años en 2008 fue el 3.09 por ciento y en 2018 disminuyó quedando en 1.4 por ciento (Gráfico 3.1.5 y gráfico 3.1.6)

Gráfica 3.1.5 Número de miembros del hogar en México 2008



Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH 2008

Gráfica 3.1.6 Número de miembros del hogar en México 2018



Fuente: Elaboración propia datos de ENIGH 2018

Miembros del hogar de 12 a 64 años

Respecto a los miembros del hogar entre 12 y 64 años en 2008 los hogares que no tuvieron miembros de esta edad fueron el 5.8 por ciento en 2018 este número incrementó a 7.1 por

ciento. De los hogares que tuvieron un miembro de este grupo de edad en 2008 fue el 12.2 por ciento aumentando en 2018 a 15 por ciento. Los hogares que tuvieron dos miembros entre los 12 y 64 años fueron el 31.5 por ciento en 2008 disminuyendo levemente a 31 por ciento en 2018. Respecto a los hogares que tuvieron tres integrantes de este grupo de edad en 2008 fueron el 20.6 por ciento mientras que en 2018 fue de 20 por ciento. Los hogares con más de cuatro miembros de esta edad en 2008 fue de 29.9 por ciento de disminuyendo a 25.1 por ciento en 2018 (Gráfico 3.1.5 y gráfico 3.1.6)

Miembros del hogar en edad de 65 años y más

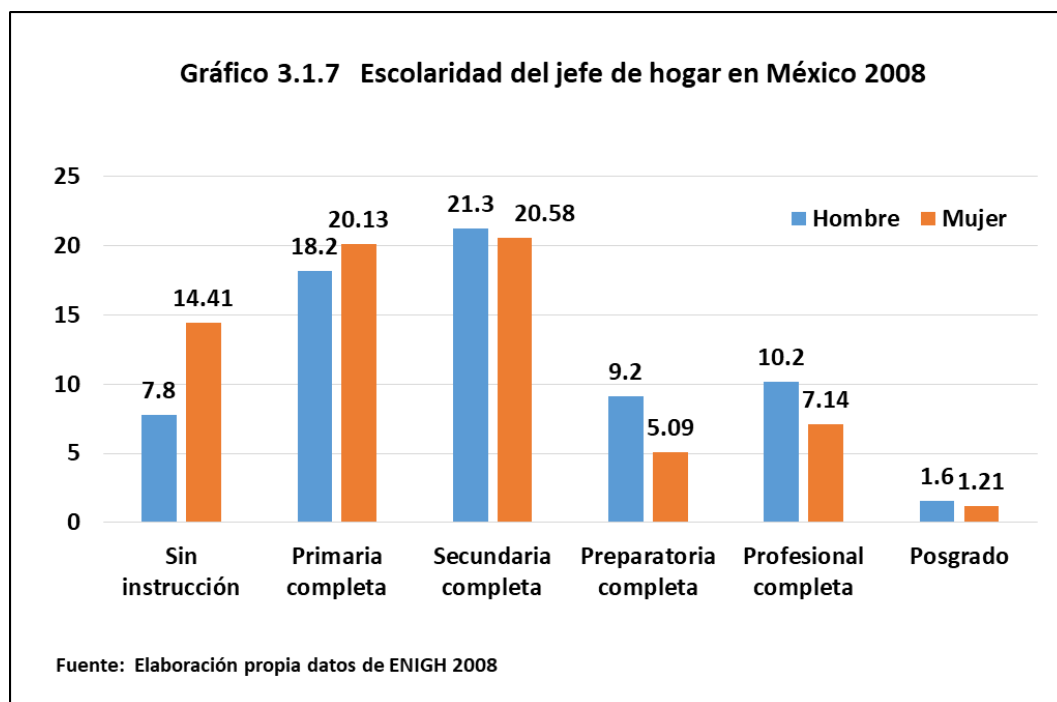
En 2008 los hogares que no tenían ningún miembro de 65 años en adelante fue el 79.3 por ciento, en 2018 este porcentaje disminuyó quedando en 76.9 por ciento. En cuanto a los hogares con un miembro mayor de 65 años y más en 2008 fue de 14.6 por ciento en 2018 aumentó a 16.2 por ciento. En cuanto a los hogares que tuvieron dos o más miembros mayores de 65 años en 2008 fue de 5.9 por ciento para 2018 aumentó a 6.5 por ciento, respecto a los hogares con tres miembros mayores de 65 años y más en 2008 fueron de 0.2 por ciento en 2018 disminuyó a 0.17 por ciento, los hogares con más de cuatro miembros mayores de 65 años y más en 2008 representó el 0.021 por ciento de los hogares y en 2018 el 0.016 por ciento de los hogares (Gráfico 3.1.5, gráfico 3.1.6)

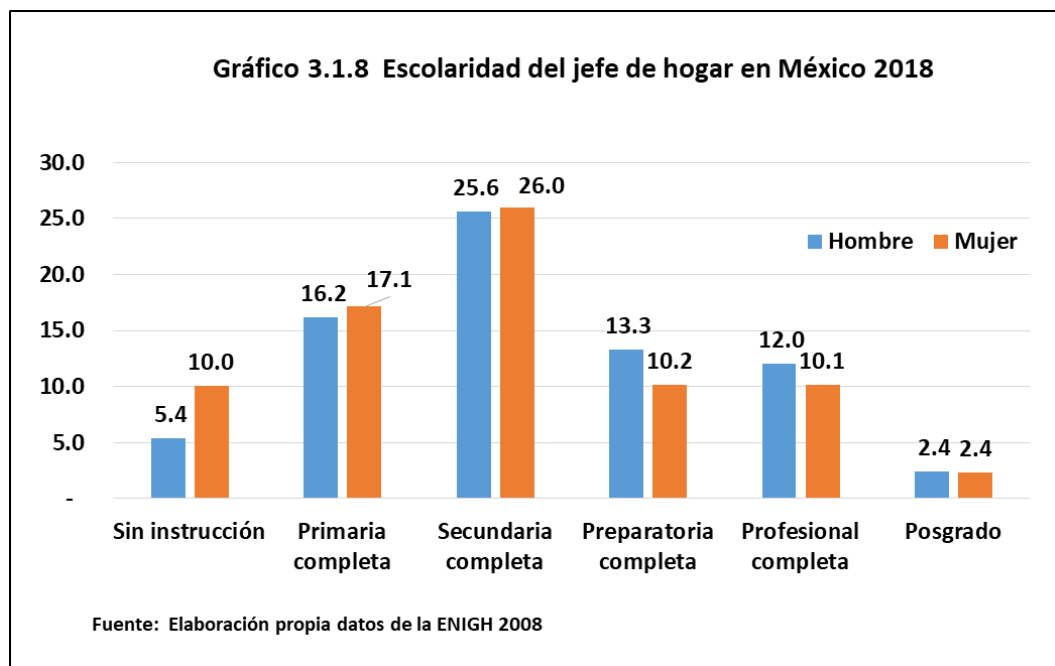
La escolaridad del jefe de hogar

La transición demográfica no solo refiere a los aspectos demográficos sino de carácter económico como puede ser la escolaridad en el caso del grado de estudios de los jefes de hogar en 2008 en el caso de los hombres los que tuvieron secundaria terminada fueron el 21.3 por ciento, seguido por los de primaria completa con 18.2 por ciento, los que tuvieron estudios profesionales completos fueron el 10.2 por ciento, seguido de preparatoria completa con 9.2 por ciento, sin instrucción con 7.8 por ciento y los jefes de hogar con estudios de posgrado en menor medida con 1.6 por ciento. En el caso de las mujeres jefas de hogar el mayor porcentaje fue para las que tenían estudios de secundaria completa con 20.6 por ciento seguida de las que primaria completa con 20.1 por ciento y las que no tuvieron instrucción fueron el 14.4 por ciento, las que tuvieron estudios profesionales completos fue el 7.1 por ciento, las que tuvieron preparatoria completa fue el 5.1 por ciento

y finalmente las jefas de hogar con estudios de posgrado tuvieron un 1.2 por ciento en 2008 (Gráfico 3.1.7)

En 2018 estos porcentajes en general no mostraron variación ya que la mayor proporción fue en el caso de los hombres los que tenían secundaria completa con un 25.6 por ciento, seguido de los de primaria completa con 16.2 por ciento y preparatoria completa con 13.3 por ciento, los de estudios profesionales completos con 12 por ciento, sin instrucción 5.4 por ciento y posgrado 2.4 por ciento. Respecto a las jefaturas femeninas no hubo mayor cambio ya que las jefas de hogar con mayor porcentaje de escolaridad fue de secundaria completa con 26 por ciento, seguido por las de estudios de primaria completa con 17.1 por ciento, las de nivel de preparatoria completa con 10.2 por ciento, las de estudios profesionales completos con 10.1 por ciento, los hogares con jefaturas sin instrucción fueron el 10 por ciento y las de nivel posgrado fueron el 2.4 por ciento en 2018 (Gráfico 3.1.8)





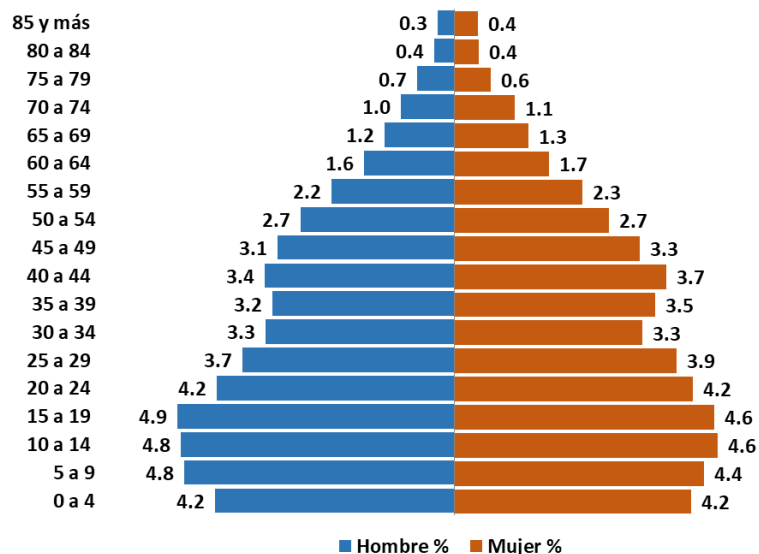
Como se puede observar la disminución de la fecundidad se reflejó en la reducción de menores de 12 años en los hogares, de igual forma el incremento de la esperanza de vida y el proceso de envejecimiento es reflejado en el número de adultos mayores del hogar. El tamaño de los hogares de igual forma muestran como los hogares sin adultos mayores disminuyeron mientras que los hogares con un adulto mayor aumentó. En cuanto al número de miembros se mantuvo en cuatro. La edad promedio del jefe de hogar también muestra el efecto del cambio demográfico ya que ha ido incrementando.

Otros cambios que se ven relacionados son el aumento de las jefaturas femeninas sobre todo en los hogares unipersonales, los ampliados, los compuestos y los corresidentes, mientras que los hogares nucleares donde los hombres tienen mayor presencia siguen representando el mayor porcentaje dentro del total de los tipos de hogar. Respecto a la escolaridad los jefes de hogar sin instrucción disminuyeron aunque siguen siendo la secundaria la que tiene el mayor porcentaje y los de estudios de posgrado la menor.

3.2 La población del primer dividendo en los hogares de México 2018

Otra forma de ver los cambios demográficos de los miembros del hogar en México en 2018 es a través de la pirámide de población la cual de acuerdo a los resultados el grupo de edad de 0 a 4 años representó en los niños y las niñas el 4.2 por ciento cada uno, en el grupo de edad de 5 a 9 años los niños representaron el 4.8 por ciento mientras que las niñas el 4.4 por ciento. El grupo de 10 a 14 años los niños representaron el 4.8 por ciento mientras que las niñas el 4.6 por ciento. En el grupo de 15 a 19 años los hombres tuvieron el 4.9 por ciento y las mujeres el 4.6 por ciento. El grupo de 20 a 24 años el porcentaje de hombres y mujeres fue de 4.2 por ciento. Los del grupo de edad de 25 a 29 años los hombres representaron el 3.7 por ciento mientras que el de las mujeres 3.9 por ciento, el grupo de 30 a 34 años los hombres y mujeres representaron el 3.3 por ciento. En el grupo de 35 a 39 años el porcentaje de hombres fue de 3.2 por ciento mientras que las mujeres 3.5 por ciento, en el siguiente grupo de edad de 40 a 44 años los hombres representaron el 3.4 por ciento mientras que las mujeres 3.7 por ciento, el grupo consecutivo de 45 a 49 años los hombres representaron el 3.1 por ciento mientras que el de las mujeres 3.3 por ciento, en el grupo de 50 a 54 años los hombres y mujeres tuvieron el 2.7 por ciento cada uno. El siguiente grupo de 55 a 59 años los hombres tuvieron el 2.2 por ciento mientras que las mujeres de 2.3 por ciento, en el siguiente grupo de 60 a 64 años representó en los hombres el 1.6 por ciento mientras que las mujeres el 1.7 por ciento. El grupo de 65 a 69 años los hombres tuvieron el 1.2 por ciento mientras que las mujeres de 1.3 por ciento, el siguiente grupo de 70 a 74 años los hombres representaron el 1 por ciento mientras que las mujeres 1.1 por ciento, el grupo de 75 a 79 años tuvo un 0.7 por ciento de los hombres mientras que un 0.6 por ciento las mujeres, el grupo de 80 a 84 años los hombres y las mujeres tuvieron el mismo porcentaje 0.4 por ciento y el grupo de 85 y más años los hombres representaron el 0.3 por ciento mientras que las mujeres 0.4 por ciento(Gráfico 3.2.1).

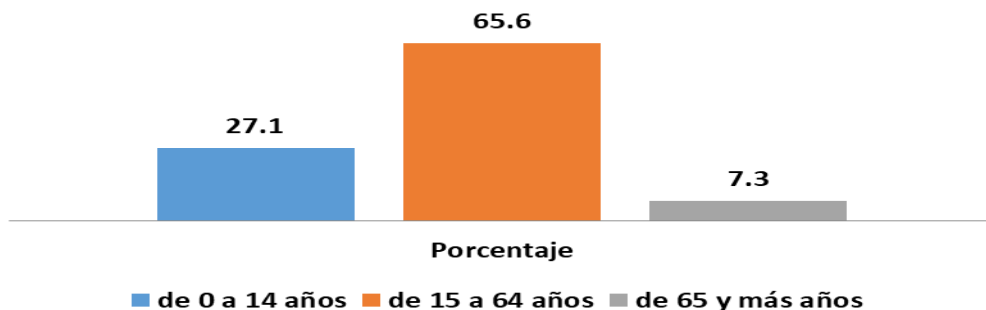
Gráfico 3.2.1 Pirámide de Población miembros del hogar de México 2018



Fuente: Elaboración propia ENIGH 2018

Esta población distribuida en grandes grupos de edad muestra que los de 0 a 14 años representaron el 27.1 por ciento, los de 15 a 64 años el 65.6 por ciento y los miembros del hogar de 65 años en adelante representaron el 7.3 por ciento. De acuerdo a estos datos la relación de dependencia demográfica muestra que de cada 100 personas activas 52 están inactivas (Gráfico 3.2.2)

Gráfico 3.2.2 Grandes grupos de población México 2018



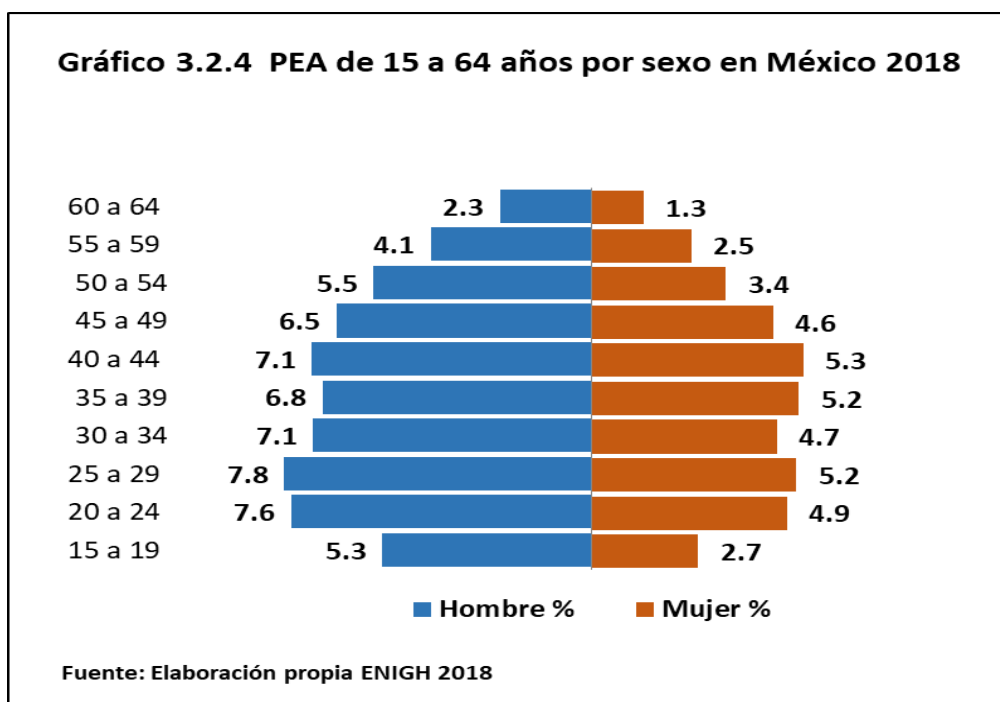
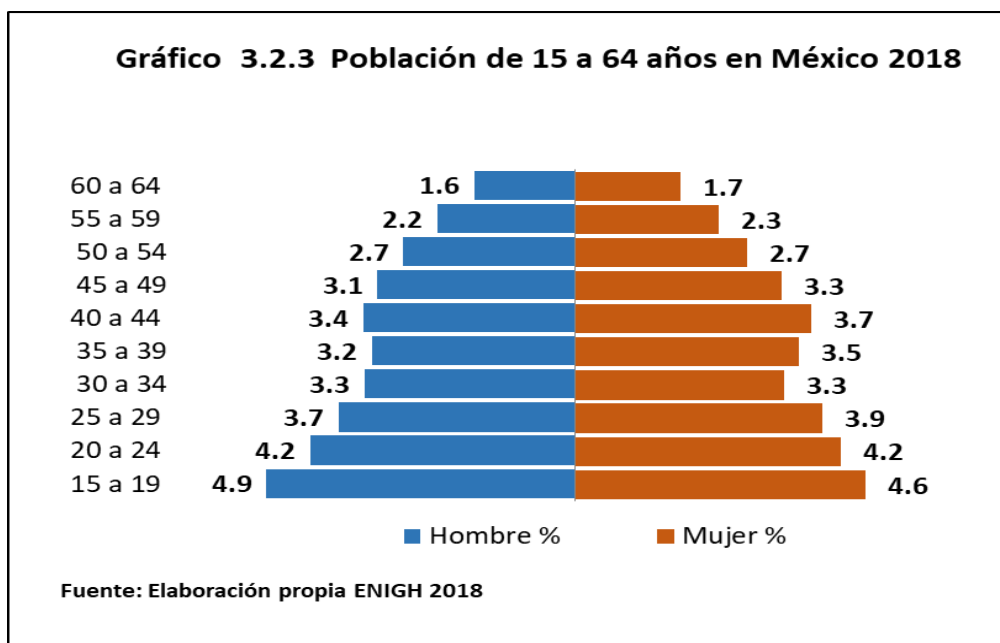
Fuente: Elaboración propia ENIGH 2018

Población total de 15 a 64 años y la PEA

Como se puede observar la población de 15 a 64 años es la que representa la mayor proporción dentro de la estructura de edad, de acuerdo a la pirámide de población su distribución entre el grupo de 15 a 64 años los hombres tuvieron un porcentaje de 4.9 por ciento y las mujeres 4.6 por ciento, en el grupo de 20 a 24 años los hombres y las mujeres tuvieron un 4.2 por ciento, en el grupo de 25 a 29 años los hombres tuvieron un 3.7 por ciento y las mujeres un 3.9 por ciento, del grupo de 30 a 34 años ambos sexos tuvieron un 3.3 por ciento, del grupo de edad de 35 a 39 años los hombres tuvieron un 3.2 por ciento y las mujeres un 3.5 por ciento, en los grupos de edad de 40 a 44 años los hombres 3.4 por ciento y las mujeres de 3.7 por ciento, en el grupo de 45 a 49 años los hombres fue de un 3.1 por ciento y las mujeres de 3.3 por ciento, en el grupo de edad de 50 a 54 años los porcentajes fueron de 2.7 por ciento en ambos sexos, el grupo de 55 a 59 años los hombres fueron de un 2.2 por ciento y las mujeres de 2.3 por ciento, en el grupo de 60 a 64 años los hombres representaron la proporción de 1.6 por ciento y las mujeres de 1.7 por ciento (Gráfico 3.2.3).

De esta población total de 15 a 64 años los que se encuentran dentro de la PEA identificados por grupo de edad y sexo mostro que del grupo de 15 a 19 años los hombres tuvieron el 5.3 por ciento mientras que las mujeres el 2.7 por ciento, el grupo de edad de 20 a 24 años el porcentaje de hombres fue de 7.6 por ciento mientras que las mujeres 4.9 por ciento, en el grupo de 25 a 29 años los hombres representaron el 7.8 por ciento mientras que las mujeres el 5.2 por ciento, en el grupo de 30 a 34 años el porcentaje de PEA masculina fue de 7.1 por ciento mientras que las mujeres 4.7 por ciento. El grupo de 35 a 39 años la PEA masculina fue de 6.8 por ciento mientras que la proporción de PEA femenina fue de 5.2 por ciento. El grupo de 40 a 44 años la proporción de hombres fue de 7.1 por ciento y las mujeres de 5.3 por ciento. El siguiente grupo de 45 a 49 años fue de 6.5 por ciento en los hombres y de 4.6 por ciento las mujeres. En el grupo de 50 a 54 años la PEA masculina fue de 5.5 por ciento y las mujeres 3.4 por ciento. El grupo de 55 a 59 años la proporción de PEA masculina fue de 4.1 por ciento mientras que las mujeres de 2.5 por ciento finalmente en el grupo de 60 a 64 años la proporción de PEA masculina fue de 2.3 por ciento mientras que la femenina 1.3 por ciento. Estos datos muestran que en términos generales el grupo de población masculina de 20 a 24 años y de 25 a 29 años es la de mayor

proporción, mientras que en las mujeres son las de 35 a 39 años y de 40 a 44 años, además es notorio que el porcentaje de PEA masculina es casi del doble de mujeres (Gráfico 3.2.4)

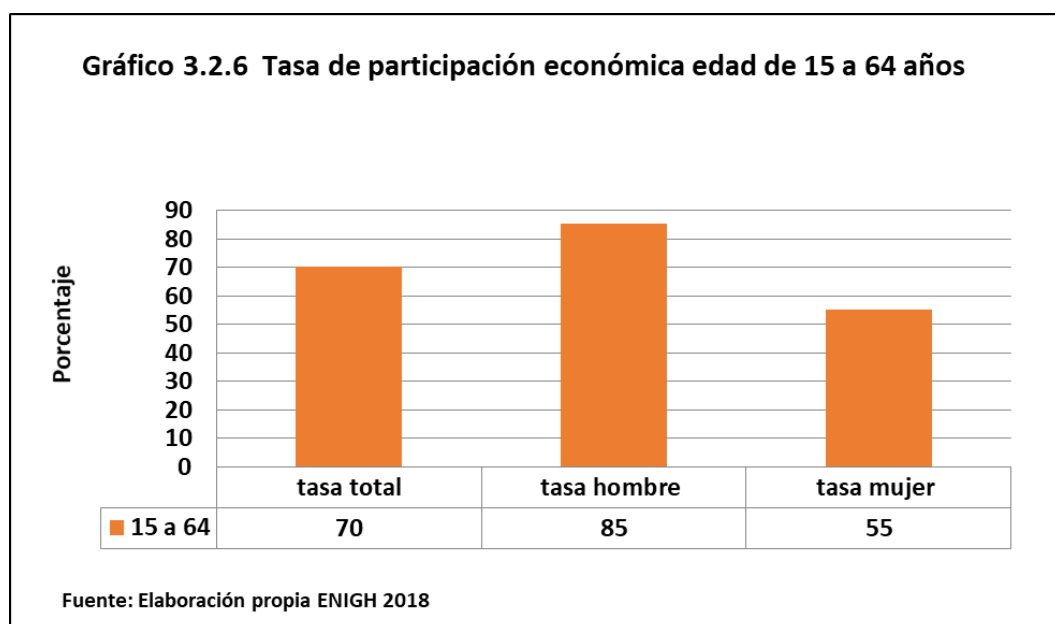
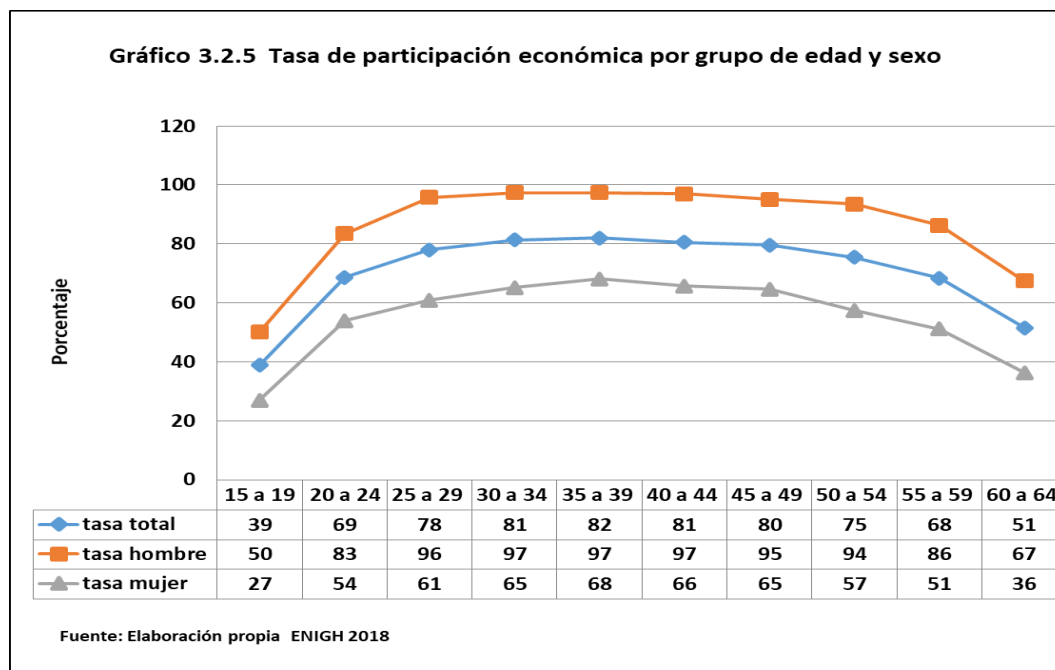


Tasas de participación económica de la población 15 a 64 años

La participación económica de la PEA dentro del total de la población muestra que el grupo de 15 a 19 años en el caso de los hombres fue de 50 por ciento mientras que las mujeres el 27 por ciento y de ambos el 39 por ciento. En el grupo de edad de 20 a 24 años los hombres fue de 83 por ciento, las mujeres de 54 por ciento y el de ambos el 69 por ciento, el grupo de 25 a 29 los hombres fue de 96 por ciento, las mujeres de 61 por ciento y juntos de 78 por ciento. En el grupo de 30 a 34 años los hombres fue de 97 por ciento, las mujeres de 65 por ciento y ambos del 81 por ciento. El grupo de 35 a 39 años los hombres representaron el 97 por ciento mientras que las mujeres el 68 por ciento y en conjunto el 81 por ciento.

En el grupo de 40 a 44 años la tasa de participación económica masculina fue del 97 por ciento, las mujeres del 66 por ciento y juntos del 81 por ciento. El grupo de 45 a 49 años la participación de la PEA masculina fue del 95 por ciento, las femenina del 65 por ciento y del total del 80 por ciento. En el grupo de 50 a 54 años la participación de la PEA masculina fue del 94 por ciento, las mujeres del 57 por ciento y el total del 75 por ciento. En el grupo de 55 a 59 años la participación de la PEA masculina fue del 86 por ciento, de la femenina del 51 por ciento de las mujeres y ambos del 68 por ciento.

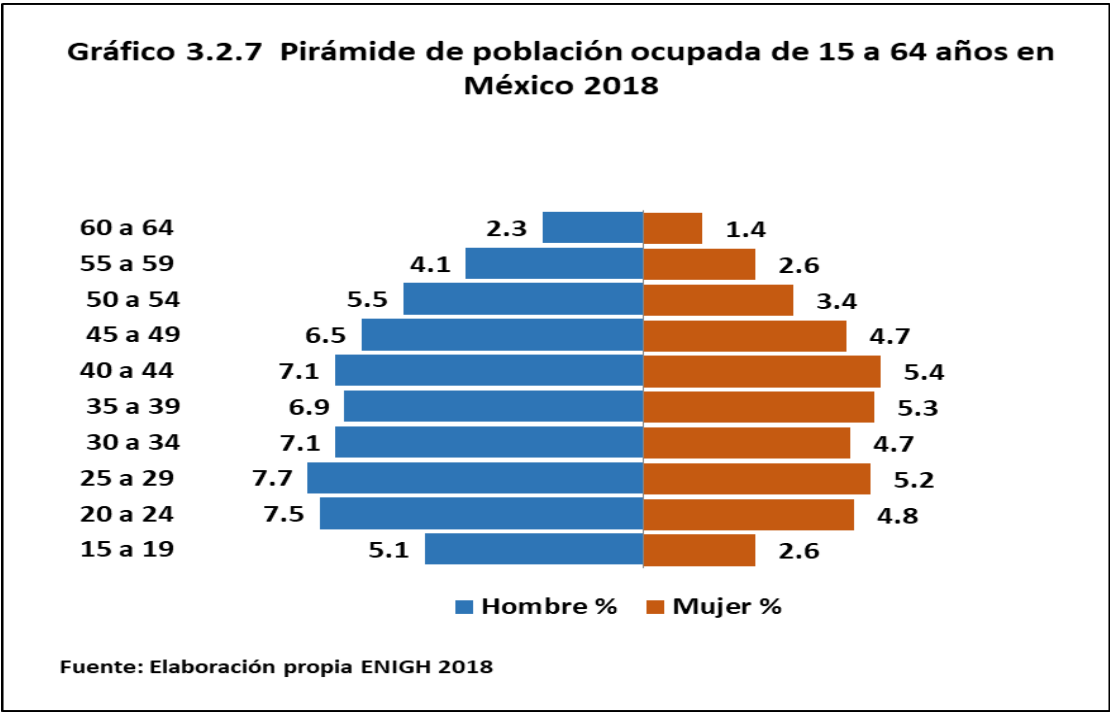
En el grupo de 60 a 64 años la PEA masculina fue del 67 por ciento, la femenina del 36 por ciento y juntos del 51 por ciento. Como se puede observar el grupo de participación masculino más alto esta desde el grupo de edad de 30 a 34 años al de 40 a 44 años con el 97 por ciento, mientras que en las mujeres en el grupo de 35 a 39 años con el 68 por ciento. Si se considera el grupo total de la población de 15 a 64 años la participación de la PEA masculina fue de 85 por ciento, mientras la femenina del 55 por ciento y de ambos del 70 por ciento (Gráfica 3.2.5 y gráfica 3.2.6).



Distribución de la población ocupada de 15 a 64 años

Respecto a la población ocupada es decir que tiene un trabajo su distribución de acuerdo a la pirámide de población el grupo de edad de 15 a 19 años ocupada masculina fue de 5.1 por ciento y la ocupada femenina de 2.6 por ciento. En el grupo de 20 a 24 años los hombres ocupados fue de 7.5 por ciento mientras que las mujeres de 4.8 por ciento. En el

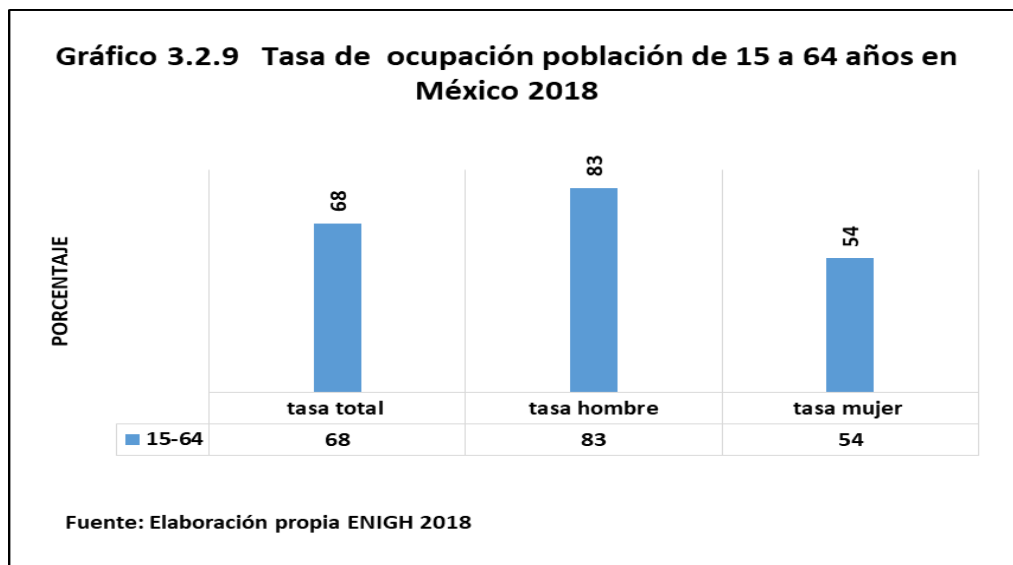
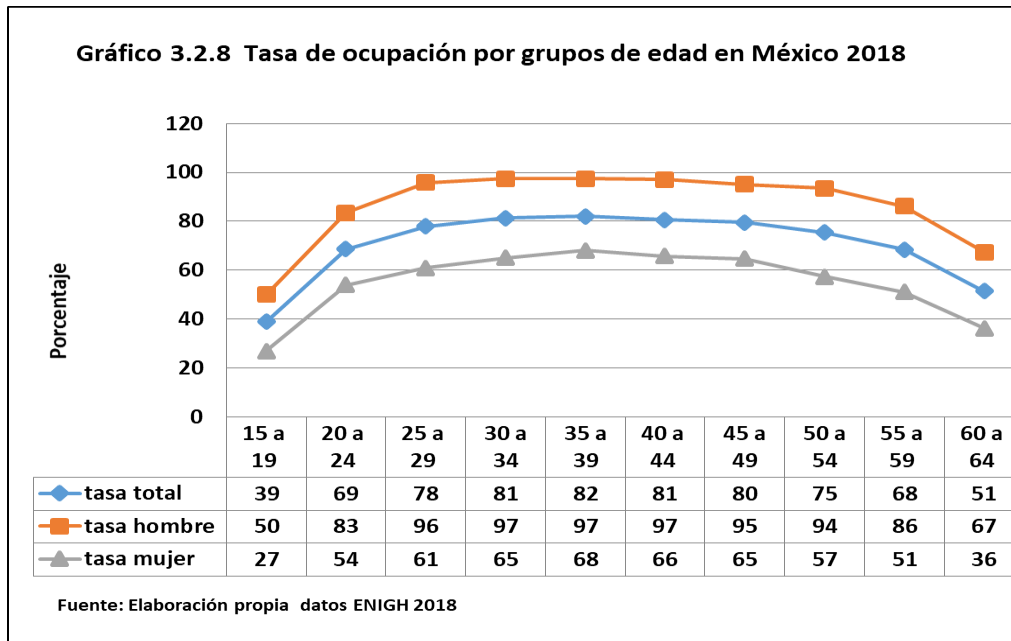
grupo de 25 a 29 años el porcentaje de hombres ocupados fue del 7.7 por ciento mientras que las mujeres de 5.2 por ciento. En el grupo de 30 a 34 años el porcentaje de hombres ocupados fue del 7.1 por ciento mientras que de mujeres de 4.7 por ciento. En el grupo de 35 a 39 años el porcentaje de hombres ocupados fue del 6.9 por ciento y de las mujeres el 5.3 por ciento. En el grupo de 40 a 44 años el porcentaje de hombres ocupados fue del 7.1 por ciento mientras que las mujeres del 5.4 por ciento. En el grupo de 45 a 49 años el porcentaje de hombres ocupados fue de 6.5 por ciento mientras que el de las mujeres de 4.7 por ciento. En el grupo de 50 a 54 años el porcentaje de hombres ocupados fue del 5.5 por ciento y el de las mujeres de 3.4 por ciento. En el grupo de 55 a 59 años el porcentaje de hombres ocupados fue del 4.1 por ciento y el de las mujeres de 2.6 por ciento. Finalmente en el grupo de 60 a 64 años el porcentaje de hombres ocupados fue del 2.3 por ciento mientras que el de las mujeres del 1.4 por ciento (Gráfico 3.2.7)



Tasas de ocupación de la población de 15 a 64 años

La tasa de ocupación mide el porcentaje de población ocupada dentro del total de la población del grupo de edad, por lo que considerando este indicador la tasa de ocupación

del grupo de edad de 15 a 64 años fue en el caso de los hombres de 50 por ciento, mientras que las mujeres del 27 por ciento y de ambos el 39 por ciento. En el grupo de 20 a 24 años la tasa de ocupación de los hombres fue de 83 por ciento, las mujeres de 54 por ciento y del total de 69 por ciento. En el grupo de 25 a 29 años los hombres tuvieron una tasa de ocupación de 96 por ciento mientras que las mujeres del 61 por ciento y ambos del 78 por ciento. Respecto al grupo de edad de 30 a 34 años su tasa de ocupación masculina fue del 97 por ciento para los hombres, las mujeres del 65 por ciento y juntos del 81 por ciento. Del grupo de edad de 35 a 39 años la tasa de ocupación de los hombres fue del 97 por ciento y el de las mujeres del 68 por ciento y de los dos el 82 por ciento. En el grupo de 40 a 44 años los hombres tuvieron una tasa de 95 por ciento, las mujeres de 65 por ciento y el total fue de 80 por ciento. En el grupo de 45 a 49 años la tasa de ocupación de los hombres fue del 95 por ciento, el de las mujeres del 65 por ciento y ambos del 80 por ciento. En el grupo de edad de 50 a 54 años la tasa de ocupación de los hombres fue del 94 por ciento, el de las mujeres del 57 por ciento y de los dos el 75 por ciento. En el grupo de 55 a 59 años la tasa de ocupación de los hombres fue del 86 por ciento, de las mujeres del 51 por ciento y de ambos el 68 por ciento. En el grupo de 60 a 64 años la tasa de ocupación de los hombres fue del 67 por ciento, el de las mujeres el 36 por ciento y de los dos el 51 por ciento de la población ocupada dentro del total. Considerando el grupo total de 15 a 64 años la tasa de ocupación del hombre fue de 83 por ciento, el de las mujeres de 54 por ciento y de la población total de 68 por ciento (Gráfico 3.2.8) (Gráfica 3.2.9).

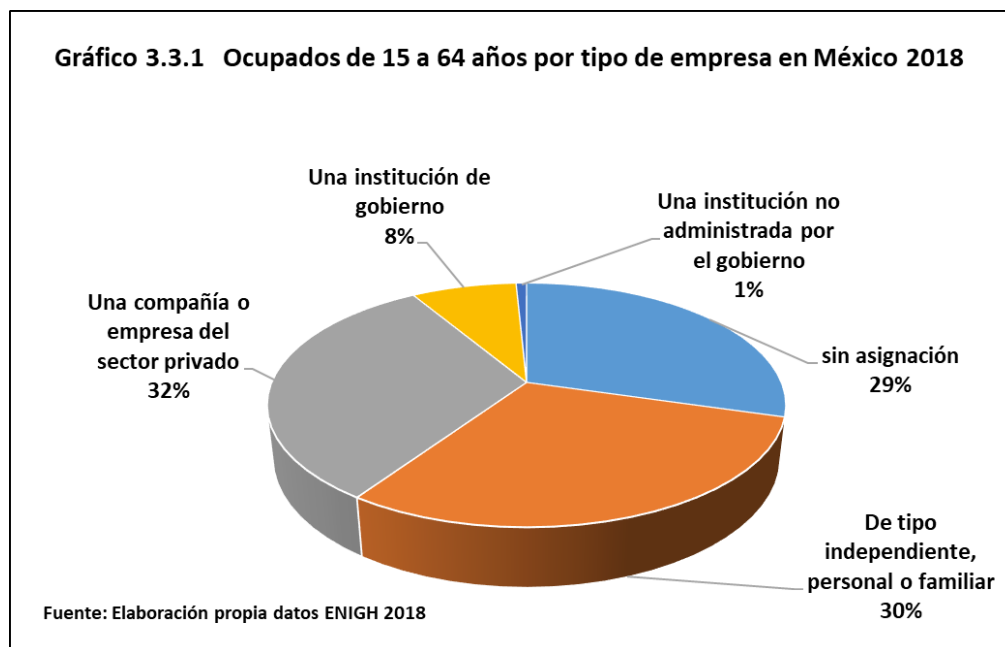


Como se pudo observar en los diferentes gráficos de la estructura de la edad el grupo de 15 a 64 años fue el que tuvo el mayor porcentaje en la estructura de la población y de esta la ocupada es la que participa en el proceso productivo y de acuerdo a su sexo la ocupación del hombre es de 83 por ciento casi del doble al de la mujer que fue del 54 por ciento.

3.3 Población ocupada en el mercado laboral en la etapa del dividendo

La población ocupada en el mercado laboral depende de la demanda es decir de los puestos que las empresas, instituciones o dependencias ofrezcan en este caso de acuerdo con la ENIGH 2018 la clasificación de las empresas en donde se encuentra la población ocupada está dividida en cuatro grupos: empresa de tipo independiente, personal o familiar; una compañía o empresa del sector privado, una institución de gobierno, una institución no administrada por el gobierno y sin asignación.

De acuerdo con los resultados observados en los miembros del hogar entre 15 y 64 años ocupados, el mayor porcentaje de la población se encuentra laborando en una empresa o compañías del sector privado en donde se cuantifico un 32 por ciento del total, en segundo lugar se encuentran las empresas de tipo independiente personal o familiar en donde se contabilizo el 30 por ciento de la población entre 15 y 64 años, en tercer lugar están las instituciones de gobierno las cuales integran solamente un 8 por ciento de la población trabajadora de este grupo de edad, las instituciones no administradas por el gobierno contabilizaron el 1 por ciento y un 29 por ciento no se tiene información (Gráfico 3.3.1).



Población masculina ocupada por edad y tipo de empresa

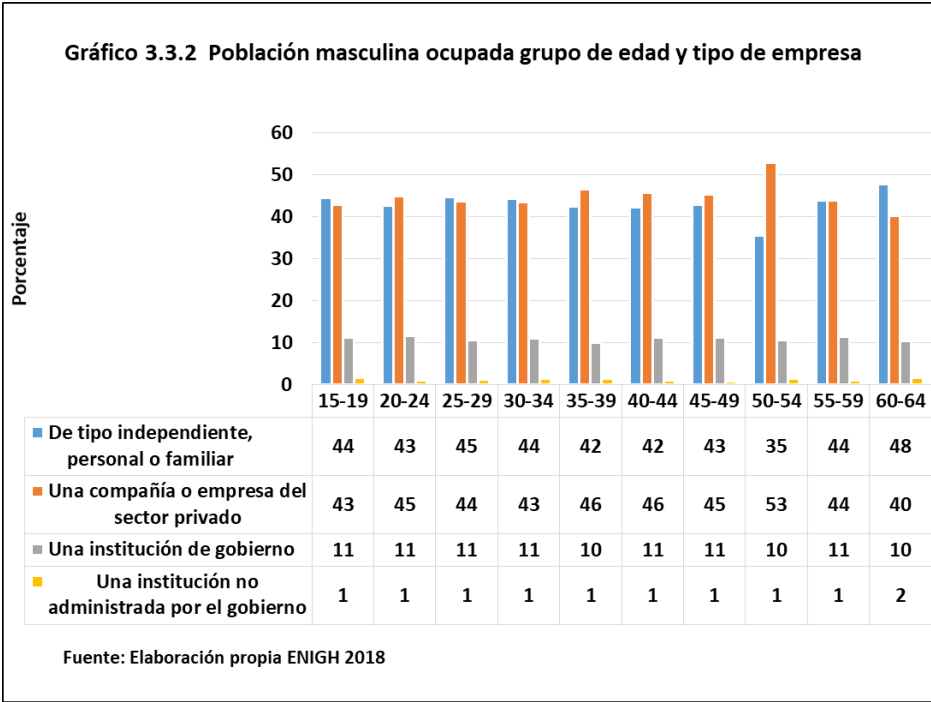
La participación de la población masculina de 15 a 64 años en estas diferentes empresas de acuerdo a su edad muestra que en el caso de los que trabajan en las instituciones independientes el grupo de 15 a 19 años tuvo una participación del 44 por ciento, los que participaron en el sector privado fue del 43 por ciento, el porcentaje que estuvo en una institución de gobierno fue el 11 por ciento, los que estuvieron en una institución no administrada por el gobierno fue el 1 por ciento. Respecto al grupo de edad de 20 a 24 años el porcentaje que trabajo en una empresa independiente familiar o personal fue el 43 por ciento, los que estuvieron en una compañía o empresa del sector privado fue el 45 por ciento que representó la mayor proporción del grupo de edad, el porcentaje de los que trabajaron en una institución de gobierno fue el 11 por ciento y los que trabajaron en una institución no administrada por el gobierno fue el 1 por ciento.

Del grupo de edad de 25 a 29 años los que trabajaron en una empresa independiente fue el 45 por ciento, los que trabajaron en una empresa privada fue el 44 por ciento, los que trabajaron en una institución de gobierno fue el 11 por ciento y los que trabajaron en una institución no administrada por el gobierno fue el 1 por ciento. En cuanto al grupo de 30 a 34 años el porcentaje que trabajo en una empresa independiente fue el 44 por ciento, los que trabajaron en una empresa privada fue el 43 por ciento, los que trabajaron en una institución de gobierno fue el 11 por ciento y los que estuvieron en una empresa no administrada por el gobierno fue el 1 por ciento.

Respecto al grupo de edad de 35 a 39 años el porcentaje que trabajo en una empresa independiente fue de 42 por ciento, los que trabajaron en una empresa privada fue el 46 por ciento, el porcentaje que trabajo en gobierno fue de 10 por ciento y los que trabajaron en una institución no administrada por el gobierno el 1 por ciento. El grupo de edad de 40 a 44 años el porcentaje que trabajo en una empresa independiente fue el 42 por ciento, el que trabajo en una compañía privada fue el 46 por ciento los que trabajaron en gobierno el 11 por ciento y los que trabajaron en una empresa no administrada por el gobierno el 1 por ciento.

En el grupo de edad de 45 a 49 años el 43 por ciento estuvo en una empresa independiente, el 45 por ciento trabajo en una empresa privada, el 11 por ciento en gobierno y el 1 por ciento en una empresa no administrada por el gobierno. El grupo de

edad de 50 a 54 años el 35 por ciento trabajo en una empresa independiente, el 53 por ciento en una empresa privada, el 10 por ciento en una institución de gobierno y el 1 por ciento en una institución no administrada por el gobierno.



El grupo de edad de 55 a 59 años el 44 por ciento trabajo en una empresa independiente, el 44 por ciento en una empresa privada, el 11 por ciento en una institución de gobierno, el 1 por ciento trabajo en una institución no administrada por el gobierno y el grupo de edad de 60 a 64 años el 48 por ciento trabajo en una empresa o institución independiente, el 40 por ciento en una empresa privada, el 10 por ciento en una institución de gobierno y el 2 por ciento en una institución no administrada por el gobierno (Gráfico 3.3.2)

De acuerdo con estos datos las empresas independientes y las privadas fueron las que más demandaron el trabajo de los hombres, mientras que el gobierno fue el que menos, cabe recordar que la tasa de participación del hombre es mayor a la de la mujer. Dentro de los grupos de edad los de 60 a 64 años fueron los que más se concentraron en los trabajos independientes, familiares o personales, seguido por el grupo de edad de 25 a 29 años. En

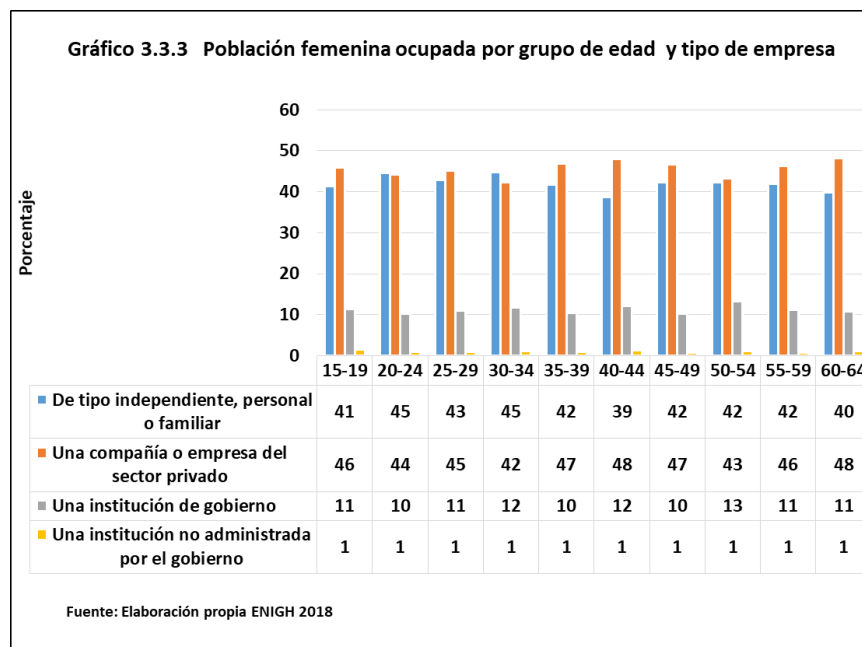
cuanto a las empresas del sector privado los grupos de edad que más participaron fueron los de 50 a 54 años con 53 por ciento seguido por los grupos de edad de 35 a 39 años y los de 40 a 44 años. En cuanto a los que trabajaron en gobierno y los que trabajaron en una empresa no administrada por el gobierno la variación fue muy mínima en todos los grupos de edad.

Población femenina ocupada por edad y tipo de empresa

En cuanto a las mujeres el grupo de edad de 15 a 19 años que trabajo en una empresa familiar fue de 41 por ciento, las que trabajaron en una empresa privada 46 por ciento, las que trabajaron en una empresa de gobierno fue el 11 por ciento, los que trabajaron en una empresa no administrada por el gobierno fue el 1 por ciento. En cuanto al grupo de edad de 20 a 24 años el 45 por ciento trabajo en una empresa independiente, el 44 por ciento en una empresa privada, el 10 por ciento en una empresa de gobierno, el 1 por ciento en una empresa no administrada por el gobierno. Las mujeres de 25 a 29 años que trabajo en una empresa independiente fue el 43 por ciento, las que trabajaron en una empresa privada el 45 por ciento las que estuvieron laborando en una institución de gobierno el 11 por ciento, las que trabajaron en una institución no administrada por el gobierno 1 por ciento.

Las mujeres de 30 a 34 años que trabajaron en una empresa independiente fue el 45 por ciento, las que trabajaron en una empresa privada fue el 42 por ciento, las que trabajaron en gobierno el 12 por ciento, las que trabajaron en una institución no administrada por el gobierno el 1 por ciento. Del grupo de edad de 35 a 39 años las que trabajaron en una empresa independiente fue el 42 por ciento, las que trabajaron en una empresa privada el 47 por ciento, las que trabajaron en gobierno el 10 por ciento, las que trabajaron en una institución no administrada por el gobierno fue el 1 por ciento.

Respecto al grupo de edad de 40 a 44 años el 39 por ciento trabajo en una empresa independiente, el 48 por ciento en una empresa privada, el 12 en gobierno y el 1 por ciento en una empresa no administrada por el gobierno. Continuando con la descripción las mujeres del grupo de edad de 45 a 49 años que trabajaron en una empresa independiente fue el 42 por ciento, las que trabajaron en una empresa privada fue el 47 por ciento, las que trabajaron en gobierno el 10 por ciento y las que trabajaron en una institución no administrada por el gobierno fue el 1 por ciento.



Las mujeres del grupo de edad de 50 a 54 años que trabajaron en una empresa independiente fue el 42 por ciento, las que trabajaron en una empresa privada 43 por ciento, las que trabajaron en una institución de gobierno fue el 13 por ciento, las que trabajaron en una institución no administrada por el gobierno fue 1 por ciento. Respecto al grupo de edad de 55 a 59 años las que trabajaron en una empresa independiente fue el 42 por ciento, las que trabajaron en una empresa privada fue el 46 por ciento, las que trabajaron en una institución de gobierno el 11 por ciento y las que trabajaron en una institución administrada por el gobierno fue el 1 por ciento. Las mujeres del grupo de edad de 60 a 64 años que trabajaron en una empresa independiente fue el 40 por ciento, las que trabajaron en una empresa privada el 48 por ciento, las que trabajaron en gobierno el 11 por ciento y las que trabajaron en una institución no administrada por el gobierno fue el 1 por ciento (Gráfica 3.3.3)

Los resultados en general muestran que las mujeres al igual que los hombres las empresas que más demandaron población trabajadora fueron las independientes, personales o familiares y las empresas privadas en los grupos de edad de 20 a 24 años, las de 25 a 29 años y las de 30 a 34 años con 45 por ciento, 43 por ciento y 45 por ciento respectivamente. Las mujeres que se integraron al sector privado en su mayoría fueron las de edad de 40 a 44 años y las de 60 a 64 años con 48 por ciento respectivamente, las de 45

a 49 años y de 35 a 39 años con 47 por ciento. En cuanto a las mujeres que trabajaron en gobierno los grupos de edad más altos fueron de 50 a 54 años con 13 por ciento y las que estuvieron en una institución no administrada por el gobierno en general no vario el 1 por ciento.

Principales actividades demandadas por las empresas

En cuanto a las principales actividades económicas a las que se dedican las empresas que demandan trabajadores miembros del hogar entre 15 a 64 años la ENIGH 2018 registro 166 de las cuales 10 concentran el 50 por ciento de la actividad económica

- 1.- la agricultura con 13.3 por ciento,
- 2.- la cría y explotación de animales con un 6.1 por ciento,
- 3.- los servicios de preparación de alimentos y bebidas 5.5 por ciento,
- 4.- Comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco 5.2 por ciento,
- 5.- Fabricación de equipo de transporte y partes para vehículos automotores 5 por ciento,
- 6.- hogares con empleados domésticos 4.8 por ciento,
- 7.- Edificación residencial 3.2 por ciento,
- 8.- Industria alimentaria 3.1 por ciento,
- 9.- Escuela de educación básica, media y especial pertenecientes al sector público 2.4 por ciento,
- 10.- trabajos de albañilería de instalación hidrosanitarias y eléctricas y de trabajos exteriores 2.4 por ciento (Cuadro 3.3.1)

Cuadro 3.3.1 Actividad económica de la empresa en México 2018		
Actividad	Porcentaje	Acumulado
Agricultura	13.3	13.3
Cría y explotación de animales	6.1	19.4
Servicios de preparación de alimentos y bebidas	5.5	25.0
Comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco	5.2	30.2
Fabricación de equipo de transporte y partes para vehículos automotores	5.0	35.2
Hogares con empleados domésticos	4.8	40.0
Edificación residencial	3.2	43.2
Industria alimentaria	3.1	46.3
Escuela de educación básica, media y especial pertenecientes al sector público	2.4	48.7
Trabajos de albañilería de instalaciones hidrosanitarias y eléctricas y de trabajos en exteriores	2.4	51.1
Fuente:Elaboración propia datos ENIGH 2018		

Principales actividades ocupadas por los miembros del hogar

En cuanto a las principales actividades que realizaron los miembros del hogar la ENIGH identificó 444 actividades de las cuales 24 concentran el 50.8 por ciento de la actividad económica de la población

1. Trabajadores de apoyo en actividades agrícolas, 6.4 por ciento,
2. Empleados de ventas, despachadores y dependientes en comercios, 5.4 por ciento
3. Trabajadores domésticos, 3.9 por ciento
4. Trabajadores en el cultivo de maíz y/o frijol con, 3.6 por ciento
5. Comerciantes en establecimientos, 3.6 por ciento
6. Trabajadores de apoyo en la construcción, 3.4 por ciento
7. Albañiles, mamposteros y afines, 2.3 por ciento
8. Barrenderos y trabajadores de limpieza (excepto en hoteles y restaurantes), 1.9 por ciento
9. Conductores de autobuses, camiones, camionetas, taxis y automóviles de pasajeros, 1.7 por ciento
10. Ensambladores y montadores de partes eléctricas y electrónicas, 1.7 por ciento
11. Trabajadores en la cría avícola, 1.6 por ciento

12. Vigilantes y guardias en establecimientos, 1.6 por ciento
13. Conductores de camiones, camionetas y automóviles de carga, 1.6 por ciento
14. Trabajadores de apoyo en actividades ganaderas, 1.4 por ciento
15. Trabajadores en la cría de ganado bovino, 1.4 por ciento
16. Trabajadores en la elaboración de pan, tortilla, repostería, y otros productos de cereales y harinas, 1.3 por ciento
17. Preparadores y vendedores ambulantes de alimentos, 1.3 por ciento
18. Operadores de máquinas de costura, bordado y de corte para la confección de productos textiles y prendas de vestir, 1.3 por ciento
19. Trabajadores de apoyo en la elaboración, reparación y mantenimiento mecánico de equipos, maquinaria y productos de metal, 1.2 por ciento
20. Taqueros y preparadores de comida rápida, antojitos, pizzas, hot dogs, jugos, café, etcétera, 1.2 por ciento
21. Ayudantes en la preparación de alimentos, 1.1 por ciento
22. Profesores de enseñanza primaria, 1 por ciento
23. Meseros, 0.9 por ciento(Cuadro 3.3.2)

Cuadro 3.3.2 Principales actividades de los miembros del hogar en 2018

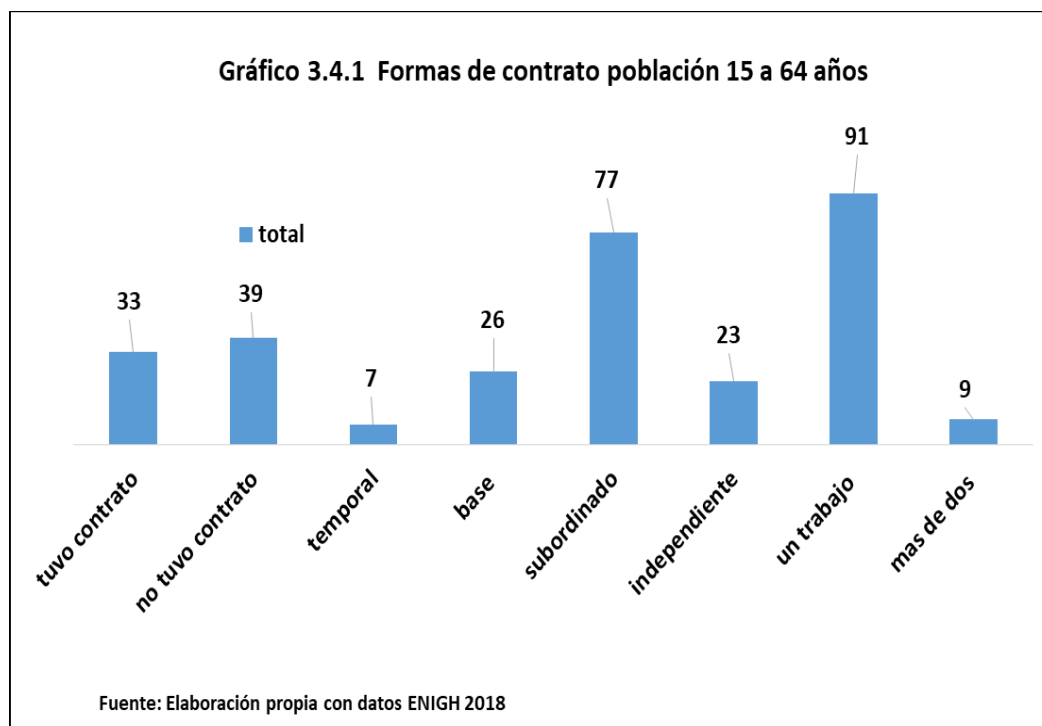
Actividades	Porcentaje	Acumulado
Trabajadores de apoyo en actividades agrícolas	6.4	6.4
Empleados de ventas, despachadores y dependientes en comercios	5.4	11.9
Trabajadores domésticos	3.9	15.8
Trabajadores en el cultivo de maíz y/o frijol	3.6	19.4
Comerciantes en establecimientos	3.6	23.0
Trabajadores de apoyo en la construcción	3.4	26.4
Albañiles, mamposteros y afines	2.3	28.6
Barrenderos y trabajadores de limpieza (excepto en hoteles y restaurantes)	1.8	30.5
Conductores de autobuses, camiones, camionetas, taxis y automóviles de pasajeros	1.7	32.2
Ensambladores y montadores de partes eléctricas y electrónicas	1.7	33.9
Trabajadores en la cría avícola	1.6	35.5
Vigilantes y guardias en establecimientos	1.6	37.0
Conductores de camiones, camionetas y automóviles de carga	1.6	38.6
Trabajadores de apoyo en actividades ganaderas	1.4	40.0
Trabajadores en la cría de ganado bovino	1.4	41.4
Trabajadores en la elaboración de pan, tortilla, repostería, y otros productos de cereales y harinas	1.3	42.7
Preparadores y vendedores ambulantes de alimentos	1.3	44.0
Operadores de máquinas de costura, bordado y de corte para la confección de productos textiles y prendas de vestir	1.3	45.3
Trabajadores de apoyo en la elaboración, reparación y mantenimiento mecánico de equipos, maquinaria y productos de metal	1.2	46.6
Taqueros y preparadores de comida rápida, antojitos, pizzas, hot dogs, jugos, café, etcétera	1.2	47.8
Ayudantes en la preparación de alimentos	1.1	48.9
Profesores de enseñanza primaria	1.0	49.9
Meseros	.9	50.8

Fuente: Elaboración propia ENIGH 2018

3.4 La precariedad laboral y la forma de contratación

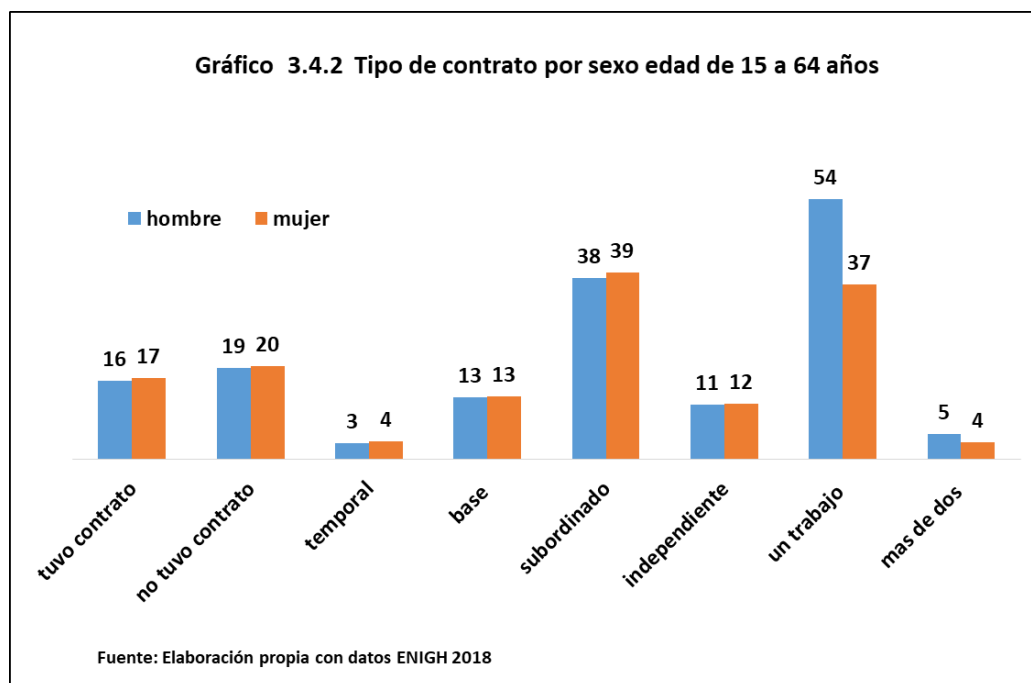
Aparte de identificar las principales empresas en las que trabaja la población ocupada y las principales actividades que desempeña otro aspecto que marca la precariedad de la población en el mercado laboral son la forma de contratación, sus prestaciones sociales y su salario o ingreso por trabajo.

Respecto a la primera dimensión que es la de formas de contratación los datos observados muestran que de la población ocupada entre 15 y 64 años el 33 por ciento de los que trabajaron tuvieron contrato y el 39 por ciento no tuvo contrato. De los que tuvieron trabajo el 7 por ciento tuvo un contrato temporal o por obra, el 26 por ciento fue de base, planta o tiempo indefinido, el 77 por ciento indico tener un trabajo subordinado es decir con un jefe, mientras que el 23 por ciento señalo tener trabajo independiente. El 91 por ciento declaró tener un trabajo mientras que el 9 por ciento indicó tener dos o más trabajos (Gráfico 3.4.1).



Formas de contratación laboral por sexo

Respecto a las formas de contratación por sexo los datos mostraron que en el caso de los hombres que tuvieron contrato fue el 16 por ciento y las mujeres fue del 17 por ciento, de los que no tuvieron contrato los hombres fue el 19 por ciento y las mujeres el 20 por ciento, los que tuvieron un contrato temporal los hombres fue 3 por ciento y las mujeres el 4 por ciento. Los que indicaron tener un trabajo de base o por tiempo indefinido tanto hombres como mujeres represento el mismo porcentaje 13 por ciento. En cuanto al trabajo subordinado o que tienen un jefe los hombres representaron el 38 por ciento y las mujeres el 39 por ciento. Por su parte los que indicaron tener un trabajo independiente los hombres fue el 11 por ciento y las mujeres el 12 por ciento, de los hombres que indicaron tener un trabajo correspondieron al 54 por ciento mientras que las mujeres el 37 por ciento. En cuanto a los que indicaron tener más de dos trabajos los hombres fue de 5 por ciento y las mujeres de 4 por ciento (Gráfica 3.4.2)



Formas de contrato por grupo de edad

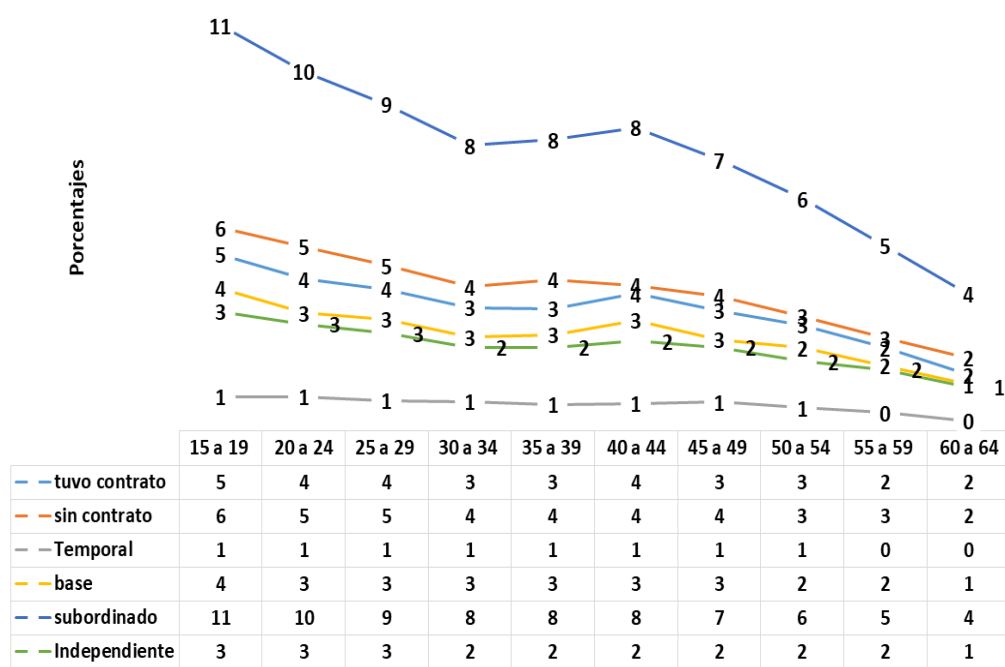
En cuanto a las formas de contratación el grupo de 15 a 19 años el 5 por ciento tuvo contrato, el 6 por ciento no tuvo contrato, el 1 por ciento tuvo trabajo temporal, el 4 por

ciento fue de base y el 11 por ciento fue subordinado. El grupo de edad de 20 a 24 años el 4 por ciento tuvo contrato, el 5 por ciento no tuvo contrato, el 1 por ciento tiene trabajo temporal, el 3 por ciento tiene trabajo base, el 10 por ciento es subordinado. Del grupo de 25 a 29 años el 4 por ciento tuvo contrato, el 5 por ciento no tuvo contrato, el 1 por ciento tuvo trabajo temporal, el 3 por ciento indico tener base o indefinido y el 9 por ciento indicó ser subordinado. El grupo de edad de 30 a 34 años el 3 por ciento tuvo contrato y el 4 por ciento no tuvo contrato, el 1 por ciento tuvo un trabajo temporal y el 3 por ciento un trabajo de base o de tiempo indefinido y el 8 por ciento tuvo un trabajo subordinado.

En cuanto al grupo de 35 a 39 años el 3 por ciento tuvo contrato y el 4 por ciento no tuvo contrato, el 1 por ciento tuvo un trabajo temporal y el 3 por ciento un trabajo base mientras que el 8 por ciento tuvo un trabajo subordinado o de tiempo indefinido. En el grupo de 40 a 44 años el 4 por ciento tuvo un contrato y la misma proporción 4 por ciento no tuvo un contrato, el 1 por ciento tuvo un trabajo temporal, el 3 por ciento tuvo un trabajo base y el 8 por ciento un trabajo subordinado. En el grupo de 45 a 49 años el 3 por ciento tuvo contrato, el 4 por ciento no tuvo contrato, el 1 por ciento tuvo un trabajo temporal, el 3 por ciento tuvo un trabajo de base o tiempo indefinido y el 7 por ciento fue subordinado.

Del grupo de 50 a 54 años el 3 por ciento tuvo contrato y el mismo porcentaje no tuvo contrato, el 1 por ciento tuvo un trabajo temporal, el 2 por ciento un trabajo base mientras que el 6 por ciento fue empleado subordinado o tuvo un jefe. El grupo de 55 a 59 años el 2 por ciento tuvo contrato, el 3 por ciento no tuvo contrato, el 0.5 por ciento tuvo un trabajo temporal, el 2 por ciento tuvo un trabajo de base o indefinido mientras que el 5 por ciento tuvo un trabajo subordinado. Respecto al grupo de 60 a 64 años los que tuvieron contrato fue el 2 por ciento, los que no tuvieron contrato el 2 por ciento, los que tuvieron trabajo temporal el cero por ciento los que tuvieron contrato base fue el uno por ciento, los que trabajaron como subordinados fue el 4 por ciento, los que indicaron tener un trabajo independiente fueron el uno por ciento. En términos generales los grupos de edad más joven son los que tiene el mayor porcentaje de participación (Gráfico 3.4.3)

Gráfico 3.4.3 Formas de contrato por grupo de edad de 15 a 64 años



Fuente: Elaboración propia con datos ENIGH 2018

Como se puede observar los porcentajes de la población que trabajaron sin contrato fue mayor a los que tuvieron contrato, sólo en el grupo de 40 a 44 años, 50 a 54 años y 60 a 64 años se observó la misma proporción. Los trabajos de base fueron mayor que los temporales, al igual que los subordinados que se mantienen mayor participación que los independientes, es decir que la mayoría tienen un jefe en su trabajo.

En términos generales las formas en que se contrata la población muestra que los que no tuvieron contrato fue ligeramente mayor que los que sí, los que tienen un trabajo de base es mayor que lo que están por contrato temporal u obra, los trabajo subordinados es decir que tienen un jefe son más que los que no tienen un jefe, de los que trabajan el mayor porcentaje es de los que tienen un trabajo y un 6 por ciento para los que tienen más de dos trabajos.

Además respecto a los que indicaron tener contrato la mayor proporción fueron mujeres dejando un punto abajo a los hombres, situación similar con los que indicaron no

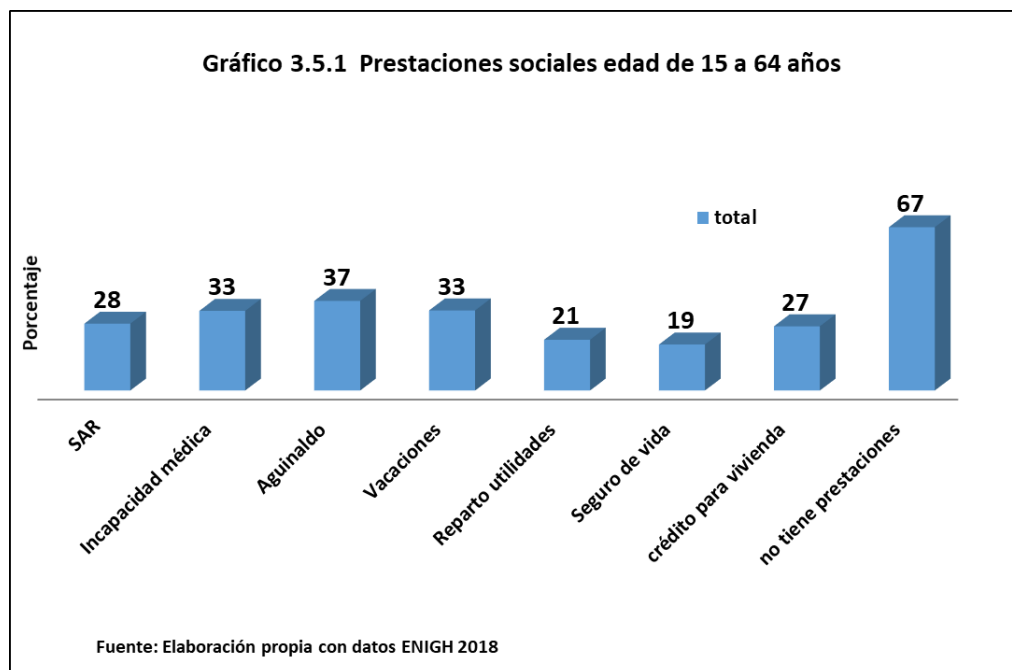
tener trabajo y tener un trabajo temporal donde sólo una décima separa hombres de mujeres siendo estas últimas la de mayor proporción. Respecto al trabajo de base hombres y mujeres es la misma proporción, respecto al trabajo subordinado y trabajo independiente nuevamente las mujeres están una décima arriba de los hombres, pero los que indicaron tener un solo trabajo en su mayor proporción fueron hombres así como de los que indicaron tener más de dos trabajos los hombres presentan un décimo arriba de las mujeres.

En cuanto a los grupos de edad la participación económica es visible en todos los grupos de edad sobre todo de los 15 a 34 años ya que a partir de esta edad comienza a disminuir su participación prolongándose el descenso hasta los 65 años.

3.5 La precariedad y prestaciones sociales

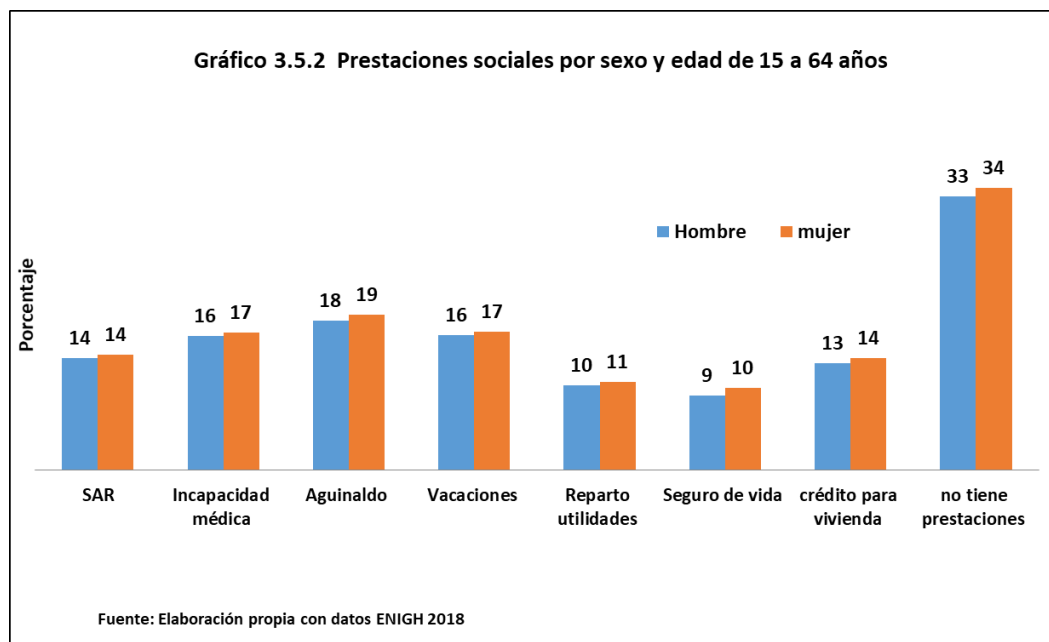
Otra de las dimensiones de la precariedad es la relacionada con las prestaciones sociales las cuales están asociadas con trabajos de carácter formal ya que los trabajos informales no tienen este beneficio. Sin embargo los paquetes de prestaciones que los trabajadores reciben pueden ser variados ya que agrupa desde: incapacidad médica, aguinaldo, vacaciones, reparto de utilidades, crédito para vivienda, guarderías, cuidados maternos, SAR o afore, seguro de vida, préstamos, prima vacacional, servicios educativos, comedor, crédito FONACOT, ayuda de despensas ayuda en pago de servicios, pensión en caso de invalidez, pensión en caso de fallecimiento entre otras prestaciones las cuales varían dependiendo del puesto y la posición y estas se diferencian dependiendo del segmento en que se encuentren.

De acuerdo a los datos observados dentro de este grupo de prestaciones en 2018 de la población de 15 a 64 años los que indicaron tener SAR fue el 28 por ciento, los que indicaron tener incapacidad médica fueron el 33 por ciento, los que indicaron tener derecho a aguinaldo fueron el 37 por ciento, los que indicaron tener derecho a vacaciones fueron el 33 por ciento, los que indicaron tener reparto de utilidades el 21 por ciento, los trabajadores que contaron con su seguro de vida fue el 19 por ciento, los que señalaron tener crédito para vivienda el 27 por ciento y los que indicaron no tener prestaciones fueron el 67 por ciento (Gráfico 3.5.1)



Prestaciones sociales por sexo

Las prestaciones sociales por sexo muestran que en cuanto al SAR tanto hombres como mujeres tienen el mismo porcentaje de 14 por ciento, en cuanto a la incapacidad médica los hombres tienen 16 por ciento y las mujeres 17 por ciento, en cuanto al aguinaldo el 18 por ciento de los hombres tiene la prestación y el 19 por ciento de las mujeres, respecto a las vacaciones el porcentaje de hombres que indicó tener esta prestación fue el 16 por ciento y el 17 por ciento de las mujeres, por su parte el porcentaje de los que dijeron tener reparto de utilidades fue el 10 por ciento de los hombres y el 11 por ciento de las mujeres, el porcentaje de hombres que tuvo en sus prestaciones seguro de vida fue del 9 por ciento mientras que las mujeres de 10 por ciento, en cuanto al crédito para vivienda el 13 por ciento de los hombres tuvo esta prestación, mientras que las mujeres fue el 14 por ciento, respecto a los que indicaron no tener prestaciones el 33 por ciento fueron hombres y las mujeres el 34 por ciento (Gráfico 3.5.2)



En resumen el porcentaje de población sin prestaciones fue el más alto tanto en hombres como en mujeres, siendo un punto mayor las mujeres, por otra parte la prestación más alta fue el aguinaldo, seguido de incapacidad médica y vacaciones. El SAR y el crédito para vivienda manejan prácticamente el mismo porcentaje mientras que los más bajos son el reparto de utilidades y seguro de vida. En general las mujeres presentan un punto porcentual más alto en todos los indicadores en comparación con los hombres.

Prestaciones sociales por grupo de edad

Las prestaciones sociales no solo pueden variar dentro del contrato de un trabajador sino también en los grupos de edad de tal manera que la ENIGH 2018 en los grupos de edad de 15 a 19 años el porcentaje de trabajadores que tuvieron SAR o afore, incapacidad, aguinaldo, reparto, seguro de vida y vivienda fue el 15 por ciento cada uno respectivamente, los que tuvieron vacaciones fue el 14 por ciento, los que tuvieron seguro de vida fue el 3 por ciento, los que tuvieron crédito para vivienda el 4 por ciento, los que no tuvieron prestaciones laborales fue el 10 por ciento.

Del grupo de edad de 20 a 24 años la población trabajadora que tuvo SAR, incapacidad, aguinaldo, vacaciones, reparto de utilidades fue el 13 por ciento cada uno, los

que tuvieron seguro de vida fue el 2 por ciento y los que tuvieron crédito para vivienda fue el 3 por ciento, lo que no tuvieron prestaciones fue el 9 por ciento.

En cuanto al grupo de edad de 25 a 29 años los que tuvieron SAR o afore, Incapacidad, aguinaldo, reparto de utilidades fue el 11 por ciento de los trabajadores, los que tuvieron vacaciones fue el 12 por ciento, seguro de vida fue el 2 por ciento, vivienda el 3 por ciento y sin prestaciones el 8 por ciento.

Respecto a los trabajadores del grupo de edad de 30 a 34 años los trabajadores que indicaron tener SAR, incapacidad, vacaciones y aguinaldo fue el 10 por ciento, los que indicaron tener seguros de vida fue el 2 por ciento, crédito para vivienda el 3 por ciento y sin prestaciones el 7 por ciento.

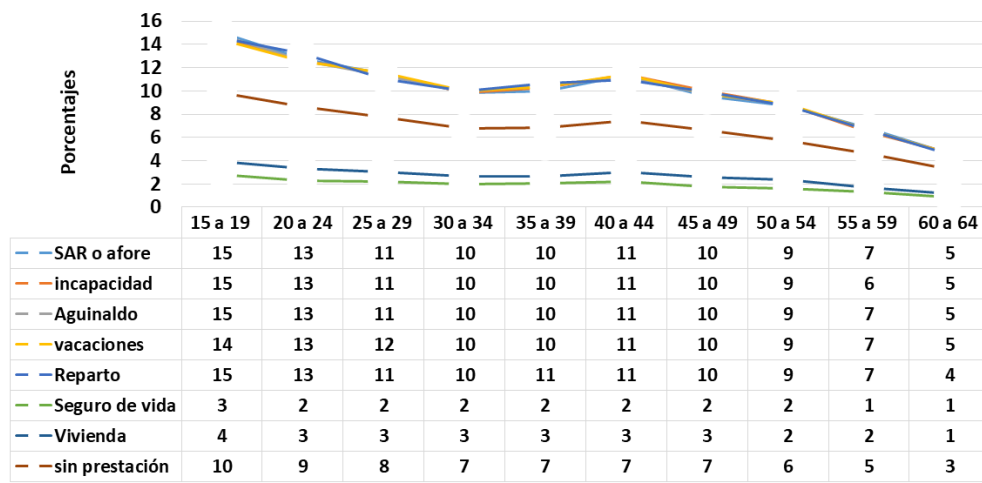
El grupo de edad de 35 a 39 años los que tuvieron SAR, incapacidad, aguinaldo y vacaciones fue el 10 por ciento, los que tuvieron reparto de utilidades el 11 por ciento, los que tuvieron seguro de vida el 2 por ciento, los que tuvieron crédito para vivienda el 3 por ciento, los que no tuvieron prestaciones el 7 por ciento.

El grupo de edad de 40 a 44 años el 11 por ciento tuvo prestaciones de SAR, incapacidad, aguinaldo, vacaciones y reparto de utilidades, el 2 por ciento tuvieron seguro de vida y el 3 por ciento crédito para vivienda y el 7 por ciento no tuvo prestaciones.

Del grupo de edad de 45 a 49 años el 10 por ciento tuvo SAR, Incapacidad, aguinaldo, vacaciones, reparto de utilidades, el 2 por ciento tuvo seguro de vida, el 3 por ciento crédito para vivienda y el 7 por ciento no tuvo vacaciones.

El grupo de edad de 50 a 54 años el 9 por ciento tuvo SAR, incapacidad, aguinaldo, vacaciones y reparto de utilidades, el 2 por ciento tuvo seguro de vida y crédito para vivienda y 6 por ciento no tuvo prestaciones. Respecto al grupo de edad de 55 a 59 años el 7 por ciento tuvo SAR o afore, aguinaldo, vacaciones y reparto de utilidades, el 6 por ciento tuvo incapacidad médica, el 1 por ciento seguro de vida, el 2 por ciento crédito para vivienda y el 5 por ciento sin prestaciones. Finalmente del grupo de edad de 60 a 64 años el 5 por ciento tuvo SAR, incapacidad, aguinaldo y vacaciones, el 4 por ciento tuvo reparto de utilidades, el 1 por ciento tuvo seguro de vida y vivienda y el 3 por ciento no tuvo prestaciones (Gráfico 3.5.3)

Gráfico 3.5.3 Prestaciones sociales de edad de 15 a 64 años



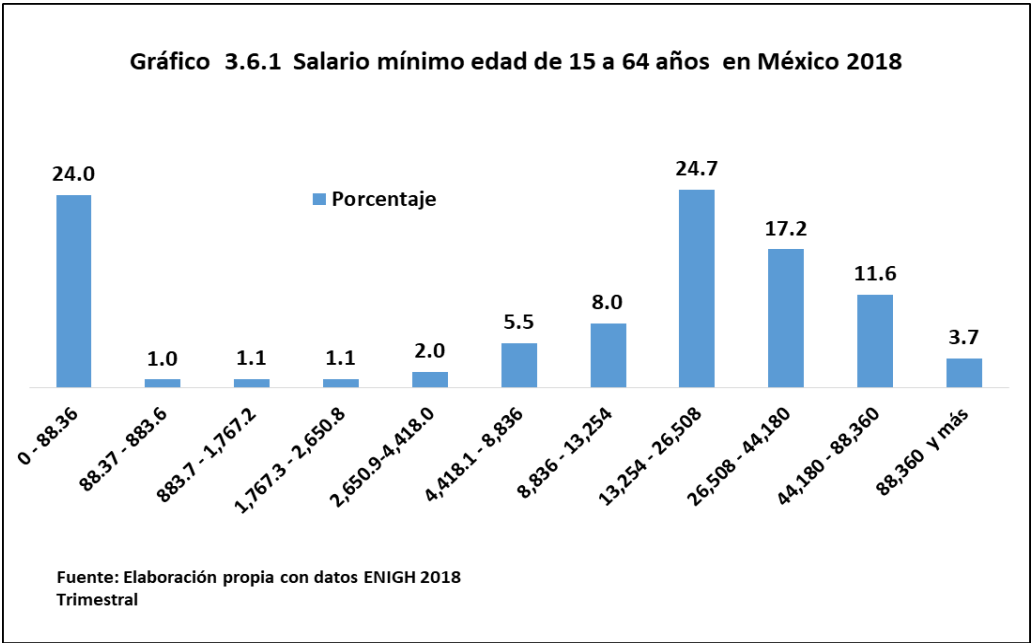
Fuente: Elaboración propia con datos ENIGH 2018

De acuerdo a los datos por tipo de prestación y grupo de edad el mayor porcentaje de población que participa en todos los rubros fue el más joven de 15 a 19 años y así consecutivamente la participación comienza a disminuir. El menor porcentaje de participación en todos los grupos fue el seguro de vida y la vivienda. Los porcentajes más altos de prestaciones se presentan en los grupos más jóvenes y son SAR o afore, incapacidad, aguinaldo, vacaciones, reparto y los que indican no tener prestaciones.

3.6 La precariedad del salario

Respecto a la dimensión económica esta se analiza a través del salario de los trabajadores. El salario mínimo es la unidad de medida de los ingresos que se pagan por trabajo en 2018 el salario mínimo fue de 88.36 pesos diarios, la población que participa en el primer dividendo demográfico que tuvo entre cero y un salario mínimo fue el 24 por ciento, los que tuvieron entre uno y diez salarios mínimo es decir entre 88.36 y 883.6 pesos trimestre fue el 1 por ciento, los que tuvieron entre diez y veinte salarios mínimos es decir entre 883.6 y 1,767 pesos fue el 1.1 por ciento, los que ganaron entre veinte y treinta salarios

mínimos es decir entre 1,767 y 2,650.8 pesos trimestrales fue el 1.1 por ciento, los que ganaron entre treinta y cincuenta salarios mínimos que se traducen entre 2,650.8 y 4,418 pesos trimestrales fue el 2 por ciento, los que tuvieron entre cincuenta y 100 salarios mínimos es decir entre 4,418 y 8,836 pesos trimestrales fue 5.5 por ciento, los que ganaron entre 100 y 150 salarios mínimos que se traduce en 8,836 y 13,254 pesos trimestrales que representa el 8 por ciento, los que ganaron entre 150 y 300 salarios mínimos que equivale a 13,254 y 26,508 pesos trimestrales fue el 24.7 por ciento, los que ganaron entre 300 y 500 salarios es decir de 26,508 a 44,180 pesos trimestre fue el 17.2 por ciento, los que tuvieron entre 500 y 1000 salarios mínimos que representa entre 44,180 y 88,360 pesos trimestral fue el 11.6 por ciento y los que ganaron entre 88,360 y más salarios fue el 3.7 por ciento (Gráfico 3.6.1)



El salario por grupo de edad

En cuanto al salario por grupos de edad se puede observar que el salario más bajo entre cero y 88.36 pesos trimestrales es decir menos de un salario mínimo se ubicó en mayor proporción en todos los grupos de edad comenzando en mayor medida con los de 15 a 19 años con un 3.6 por ciento hasta el grupo de 60 a 64 años con un 1.1 por ciento.

Dentro de los ingresos con mayor porcentaje fue en los salarios de 4,418 a 8,836 pesos es decir entre 50 y 100 salarios mínimos en los grupos de edad de 15 a 19 años fue de un 0.8 por ciento descendiendo a un 0.7 por ciento en el grupo de 20 a 24 por ciento, y un 6 por ciento en los grupos de 25 a 29 años hasta 40 a 44 años, continuando el descenso hasta los de 60 a 64 años con 0.3 por ciento.

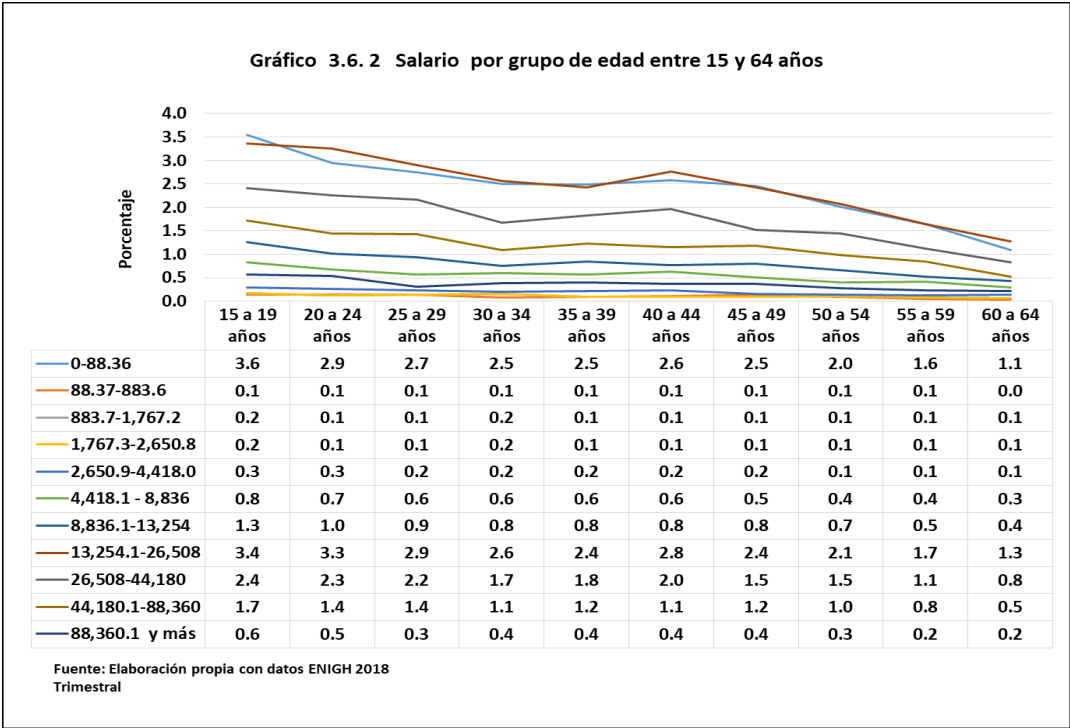
El salario entre 8,836 y 13,254 pesos es decir 100 y 150 salarios mínimos tuvo el mayor porcentaje entre los grupos de edad de 15 a 19 años con 1.3 por ciento seguido por los grupos de edad de 20 a 24 años con el 1 por ciento, los de 25 a 29 años con 0.9 por ciento y los de 30 a 34 años hasta 45 a 49 años con 0.8 por ciento, el más bajo porcentaje se reflejó en el grupo de 60 a 64 años con 0.3 por ciento.

En cuanto al salario entre 13,254 y 26,508 pesos es decir 150 y 300 salarios mínimos fue el de mayor proporción dentro de los diferentes grupos de salarios, siendo el de mayor porcentaje el grupo de edad de 15 a 19 años con 3.4 por ciento, seguido por los de 20 a 24 años con 3.3 por ciento, los de 25 a 29 años con 2.9 por ciento los de 30 a 34 años con 2.6 por ciento, los de 35 a 39 años con 2.4 por ciento, los de 40 a 44 años con 2.8 por ciento los de 45 a 49 con 2.4 por ciento, los de 50 a 54 años con 2.1 por ciento, los de 55 a 59 años con 1.7 por ciento, los de 60 a 64 años con 1.3 por ciento.

El salario entre 26,508 y 44,180 pesos es decir entre 300 y 500 salarios mínimos tuvo el mayor porcentaje en los grupos de 15 a 19 años con 2.4 por ciento seguido por los de 20 a 24 años con 2.3 por ciento, los de 25 a 29 años con 2.2 por ciento, los de 30 a 34 años con 1.7 por ciento, los de 35 a 39 años con 1.8 por ciento, los de 40 a 44 años con 2 por ciento, los de 45 a 49 años y 50 a 54 años con 1.5 por ciento respectivamente, los de 55 a 59 años con 1.1 por ciento y los de 60 a 64 años con 0.8 por ciento.

Los salarios entre 44,180 y 88,360 pesos es decir entre 500 y 1,000 salarios mínimos tuvo la mayor participación entre los grupos de edad de 15 a 19 años con 1.7 por ciento, seguido por los grupos de 20 a 24 años y 25 a 29 años con 1.4 por ciento respectivamente, seguido por los grupos de 30 a 34 años con 1.1 por ciento, los de 35 a 39 años con 1.2 por ciento, los de 40 a 44 años con 1.1 por ciento, los de 45 a 49 años con 1.2 por ciento, los de 50 a 54 años con 1.0 por ciento, los de 55 a 59 años con 0.8 por ciento y los de 60 a 64 años con 0.5 por ciento

Finalmente los salarios de 88,360 en adelante es decir de 1,000 salarios mínimos en adelante tuvo los mayores porcentajes en los grupos de 15 a 19 años con 0.6 por ciento seguido por los grupos de 20 a 24 años con 0.5 por ciento, los de 25 a 29 años con 0.3 por ciento, los de 30 a 34 años con 0.4 por ciento, los de 35 a 39 años 0.4 por ciento, los de 40 a 44 años con 0.4 por ciento, los de 45 a 49 años con 0.4 por ciento, los de 50 a 54 años con 0.3 por ciento, los de 55 a 59 años con 0.2 por ciento y los de 60 a 64 años con 0.2 por ciento (Gráfico 3.6.2).



En términos generales se puede observar que el grupo de edad de 15 a 19 años presentó los mayores porcentajes en todos los diferentes grupos de salarios, los salarios más frecuentes en los diferentes grupos de población fueron los de 13,254 a 26,508 pesos, seguido de los de cero a 88.36 pesos y los de 26,508 y 44,180 pesos.

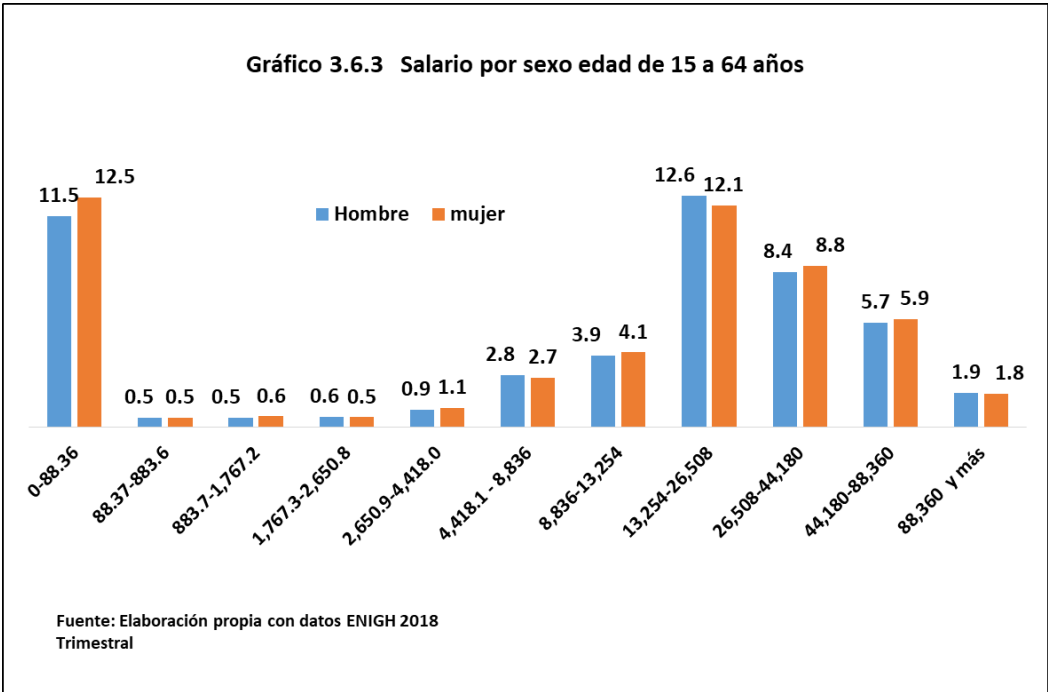
El salario mínimo de acuerdo con el sexo

Respecto a la distribución de los salarios por sexo la ENIGH 2018 mostró que dentro del grupo de 15 a 64 años el grupo de menores de un salario mínimo el porcentaje de mujeres

es de 12.5 por ciento y los hombres 11.5 por ciento, en el grupo de 88.37 y 883.7 pesos ambos grupos tuvieron la misma proporción de 0.5 por ciento, en el grupo de 883.7 y 1,767.2 pesos los hombres tuvieron un 0.5 por ciento mientras que las mujeres el 0.6 por ciento.

En el grupo de 1,767.2 pesos los hombres tuvieron un 0.6 por ciento y las mujeres fueron de 0.5 por ciento. En el grupo de 1,767.3 y 2,650.8 pesos los hombres tuvieron un 0.6 por ciento mientras que las mujeres 0.5 por ciento. En el grupo de 2,650.8 y 4,418 pesos el porcentaje de hombres fue de 0.9 por ciento y el de mujeres 1.1 por ciento, en el grupo de 4,418 y 8,836 pesos los hombres representaron el 2.8 por ciento y las mujeres el 2.7 por ciento.

El salario entre 8,836 y 13,254 pesos el porcentaje de hombres que lo percibieron fue de 3.9 por ciento y las mujeres 4.1 por ciento, el salario entre 13,254 y 26,508 pesos los hombre tuvieron un 12.6 por ciento y las mujeres 12.1 por ciento, el salario entre 26,508 y 44,180 pesos el hombre fue un 8.4 por ciento y las mujeres 8.8 por ciento, el salario entre 44,180 y 88,360 pesos el hombre fue un 5.7 por ciento, las mujeres 5.9 por ciento finalmente en el salario de 88,360 pesos en adelante el hombre fue 1.9 por ciento y las mujeres el 1.8 por ciento (Gráfico 3.6.3)



En términos generales los porcentajes son muy similares sumado a la diversidad entre los grupos de edad no se podría asegurar un grupo más predominante sino como lo menciona Pacheco (2014) es heterogéneo. Por otra parte esta diversidad entre salarios, edad y sexo se muestran cuando se examinan los tres ingresos más altos que resultan en la población de 55 a 59 años con 959,016 pesos del sexo masculino, seguido por los del grupo de población de 15 a 19 años con 733,695 pesos son del sexo femenino y en tercer lugar está el grupo de población de 25 a 29 años con 686,739 pesos trimestrales siendo del sexo masculino.

Conclusiones del capítulo

Los Hogares de México en 2018 presentan la estructura demográfica que identifica el primer dividendo demográfico al mostrar cifras en las que el 50 por ciento de los hogares no presenten menores de 12 años y el 79.3 por ciento de los hogares no tuvieron un adulto mayor de 65 años además de otros aspectos que identifican el proceso de transición demográfica y el ciclo de vida como son el incremento de la edad del jefe de hogar, el número de integrantes tiende a disminuir de 4 a 3 miembros, el incremento de los hogares unipersonales en mayor proporción femeninas, la reducción de los hogares nucleares y el aumento de la escolaridad y la mayor presencia de jefaturas femeninas lo que define una población en edad laboral de 15 a 64 años que representa el 65.6 por ciento.

Esta amplia población se puede identificar que la mayor participación fue de los hombres con el 85 por ciento siendo la edad de mayor participación de 30 a 34 años a los 40 a 44 años y las mujeres con una menor tasa de participación del 55 por ciento siendo la edad más activa de 35 a 39 años.

La ganancia demográfica se establece con la participación de la población en el sector productivo y sus ingresos la falta de dinamismo industrial llevó a que la mayor participación de la población estuvo en el sector privado, en empresas independientes o familiares desarrollando actividades agrícolas, como empleados de ventas, despachadores y dependientes en comercios, trabajadores domésticos, trabajadores en el cultivo de maíz y/o frijol entre otros los cuales presentan una diversidad en sus formas de contratación.

Respecto a las condiciones de contratación laboral son también amplias y diversificadas a lo que se suma la variabilidad por edad y sexo en donde en algunos casos las mujeres tienen más y en otras los hombres aunque la participación de los jóvenes de 15 a 29 años es la más notoria. La población ocupada que participa en el dividendo o ganancia económica que declaro recibir un ingreso por trabajo la mayor parte presento entre 150 y 300 salarios mínimos decir de 13,254 a 26,508 pesos al trimestre con un 24.7 por ciento es decir una cuarta parte de la población que tiene entre 4,418 y 8,836 pesos, este porcentaje sumado a los que tuvieron entre cero y un salario mínimo que fue el 24 por ciento da como resultado el 48.7 por ciento.

Al analizarlo por sexo se observa diferentes fluctuaciones ya que en el salario de cero a 88.36 pesos la mujer tuvo un 12.5 por ciento y el hombre 11.5 por ciento, en el ingreso de 13,254 y 26,508 pesos el hombre tuvo un 12.6 por ciento y la mujer 12.1 por ciento y en el salario mayor de 88,360 pesos los hombres tuvieron el 1.9 por ciento y las mujeres 1.8 por ciento. La precariedad de la población muestra la poca contribución en el sector productivo y su baja compensación la cual impacta en el ingreso, gasto y ahorro del hogar y en el proceso económico.

Capítulo IV El ingreso y gasto de los hogares de México

El ingreso y el gasto de los hogares es el principal determinante del ahorro, el ingreso generado por el trabajo representa la mayor aportación al ingreso de los hogares por lo cual este determina en gran parte el medio por el cual pueden sobrevivir y pagar su consumo. Sin embargo este ingreso se encuentra determinado por diferentes factores sociodemográficos en los cuales la edad o el sexo intervienen para asignar diferentes ingresos derivados de un mercado laboral segmentado, así también otras características que intervienen en el ingreso de los hogares como son el tipo de empleo, el puesto que ocupa, si tiene contrato, si tiene prestaciones y si tiene más de un empleo, todas estas características identifican las dimensiones de la precariedad las cuales influyen en gran medida en el monto del ingreso de los hogares y este a su vez en su capacidad de gasto en consumo y ahorro.

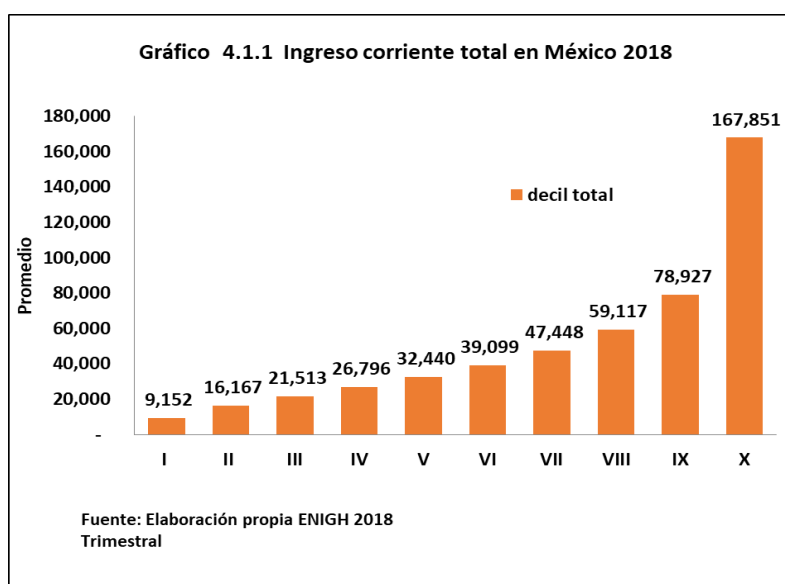
El siguiente capítulo tiene como objetivo conocer los indicadores que permiten medir la capacidad de ahorro considerando los aspectos sociodemográficos como la edad y el sexo así como las diferentes dimensiones de la precariedad.

El capítulo está integrado por tres apartados los dos apartados principales el ingreso y el gasto, en el primero se analiza desde el ingreso corriente de los hogares los componentes de este en donde se puede ver el porcentaje de aportación del ingreso por trabajo así como de otros ingresos del hogar. Posteriormente se analiza la composición del ingreso por trabajo en grupos de edad por deciles considerando los aspectos sociodemográficos como la edad y el sexo tanto para el ingreso por trabajo como para sus componentes. En un siguiente apartado se analiza la precariedad del ingreso por trabajo considerando diferentes dimensiones como son ingreso por trabajo con contrato, sin contrato, con prestaciones y sin prestaciones, con un trabajo y con más de dos trabajos. Finalmente se analiza el gasto corriente monetario de los hogares también en deciles para conocer su composición y el promedio de cada grupo de población o decil.

4.1 El ingreso corriente monetario de los hogares

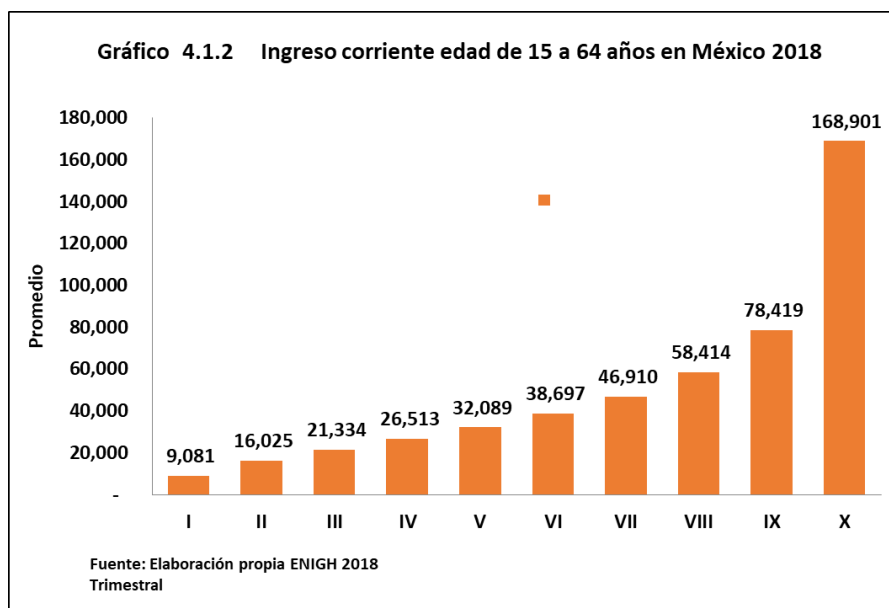
El ingreso corriente de los hogares representa la suma de los ingresos de todos los miembros del hogar en la ENIGH es contabilizado trimestralmente de acuerdo con los datos de esta encuesta en 2018 sumó la cantidad de 1.73 billones de pesos es decir 1,723,700,565,553.62 pesos. Por su parte los ingresos de los miembros del hogar entre 15 y 64 años que participan en el dividendo demográfico su ingreso corriente de acuerdo con la ENIGH 2018 fue de 1.31 billones de pesos es decir 1,131,616,138,575.23 pesos trimestrales el cual represento el 65 por ciento con respecto al total.

Este ingreso corriente del total de la población en México en 2018 distribuido por deciles muestra que en el primer decil que es el de ingresos más bajos entre 0 y 13,156 pesos su ingreso promedio fue de 9,152 pesos, para el segundo decil su ingreso promedio fue de 16,167 pesos, en el tercer decil el ingreso corriente promedio fue de 21,513 pesos, el cuarto decil tuvo un ingreso promedio de 26,796 pesos, el quinto decil su ingreso promedio fue de 32,440 pesos, el sexto decil su ingreso promedio fue de 39,099 pesos. El séptimo decil fue de 47,448 pesos, el octavo decil fue de 59,117 pesos, en el noveno decil el ingreso corriente promedio fue de 78,927 pesos, el décimo decil tuvo un ingreso promedio de 167,851 pesos. De acuerdo a estos datos el ingreso promedio del primer decil represento el 5 por ciento del ingreso corriente promedio del décimo decil (Gráfica 4.1.1).



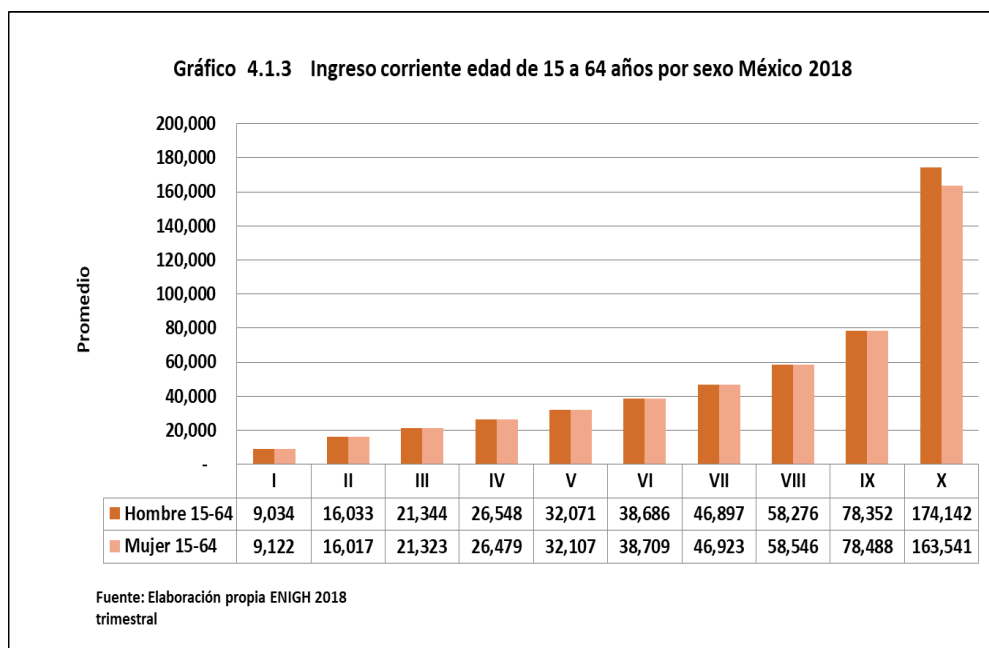
El ingreso corriente edad de 15 y 64 años

Por su parte el ingreso corriente del grupo de 15 a 64 años presentó una distribución similar a la del total del país ya que el primer decil que incluyó ingresos entre 0 y 13,081 pesos trimestrales tuvo como ingreso corriente promedio 9,081 pesos, el segundo decil tuvo un ingreso corriente entre 13,081 y 18,825 pesos siendo el promedio 16,025 pesos, el tercer decil que incluyó los ingresos de 18,825 pesos y 23,932 pesos siendo el ingreso corriente promedio de 21,334 pesos, el cuarto decil que incluye los ingresos de 23,932 pesos y 29,190 pesos siendo el promedio 26,513 pesos, el quinto decil que va de los ingresos de 29,190 pesos a 35,280 pesos su promedio fue de 32,089 pesos, el sexto decil que está entre 35,280 pesos y 42,397 pesos siendo el ingreso corriente promedio de 38,697 pesos, el séptimo decil se encuentra entre 42,397 pesos y 52,016 pesos el ingreso promedio es de 46,917 pesos, el octavo decil tiene ingreso entre 52,016 pesos y 66,130 pesos el ingreso promedio de este decil fue de 58,414 pesos, el noveno decil estuvo entre los ingresos de 66,130 pesos y 94,676 pesos siendo el ingreso corriente promedio de 78,419 pesos, el décimo decil estuvo entre los ingreso de 94,676 pesos y 4,501,830 pesos siendo el ingreso promedio de 168,901 pesos, de acuerdo a estos datos el ingreso promedio del primer decil representa el 5.37 por ciento del décimo decil (Gráfico 4.1.2)



Ingreso corriente promedio edad de 15 a 64 años por sexo

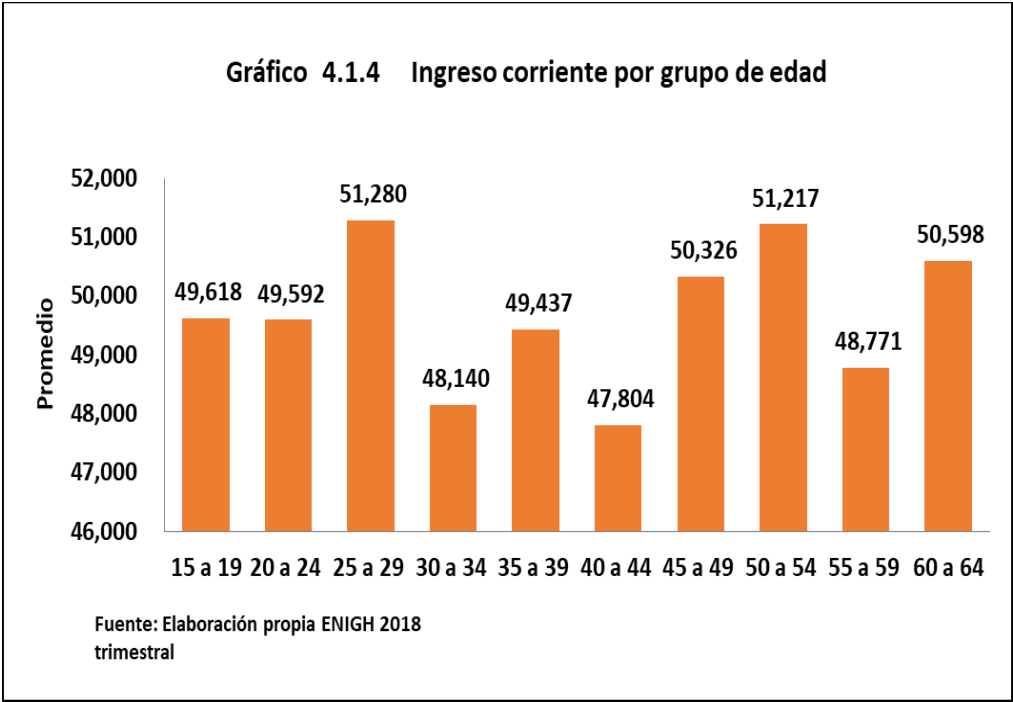
El ingreso corriente de la población de 15 a 64 años por sexo dividido en deciles muestra que en el primer decil el ingreso promedio de los hombres fue de 9,034 pesos mientras que las mujeres de 9,122 pesos, en el segundo decil el ingreso promedio de los hombres fue de 16,033 pesos mientras que las mujeres de 16,017 pesos, en el tercer decil el ingreso promedio de los hombres fue 21,344 pesos y las mujeres de 21,323, en el cuarto decil los hombres tuvieron un ingreso corriente promedio de 26,548 pesos y las mujeres de 26,479 pesos, en el quinto decil los hombres tuvieron un ingreso promedio de 32,071 pesos y las mujeres de 32,107 pesos, en el sexto decil los hombres tuvieron un ingreso promedio de 38,686 pesos y las mujeres 38,709 pesos, en el séptimo decil los hombres tuvieron un ingreso de 46,897 pesos y las mujeres tuvieron un ingreso promedio de 46,923 pesos, en el octavo decil los hombres tuvieron un ingreso promedio de 58,276 pesos y las mujeres de 58,546 pesos. En el noveno decil los hombres tuvieron un ingreso promedio de 78,352 pesos y las mujeres de 78,488 pesos, en el noveno decil el ingreso promedio fue de 174,142 pesos y las mujeres de 163,541 pesos (Gráfico 4.1.3)



Estos datos muestran que en el caso de los hombres el ingreso corriente del primer decil representó el 5.18 por ciento del décimo decil mientras que las mujeres su ingreso corriente del primer decil representó el 5.57 por ciento del décimo decil.

Ingreso corriente por grupos de edad

En cuanto al ingreso corriente por grupos de edad los resultados muestran que en el grupo de 15 a 19 el ingreso corriente promedio fue de 49,618, en el grupo de edad de 20 a 24 años fue de 49,592 pesos, en el grupo de edad de 25 a 29 años el ingreso corriente promedio fue de 51,280 pesos, el grupo de edad de 30 a 34 años tuvo un ingreso corriente promedio fue de 48,140 pesos, en el grupo de edad de 35 a 39 años fue de 49,437 pesos, en el grupo de edad de 40 a 44 años fue de 47,804 pesos, en el grupo de 45 a 49 años el promedio fue de 50,326 pesos, en el grupo de edad de 50 a 54 años fue de 51,217 pesos, en el grupo de edad de 55 a 59 años el ingreso promedio fue de 48,771 pesos, en el grupo de edad de 60 a 64 años el ingreso corriente promedio fue de 50,598 pesos (Gráfico 4.1.4)

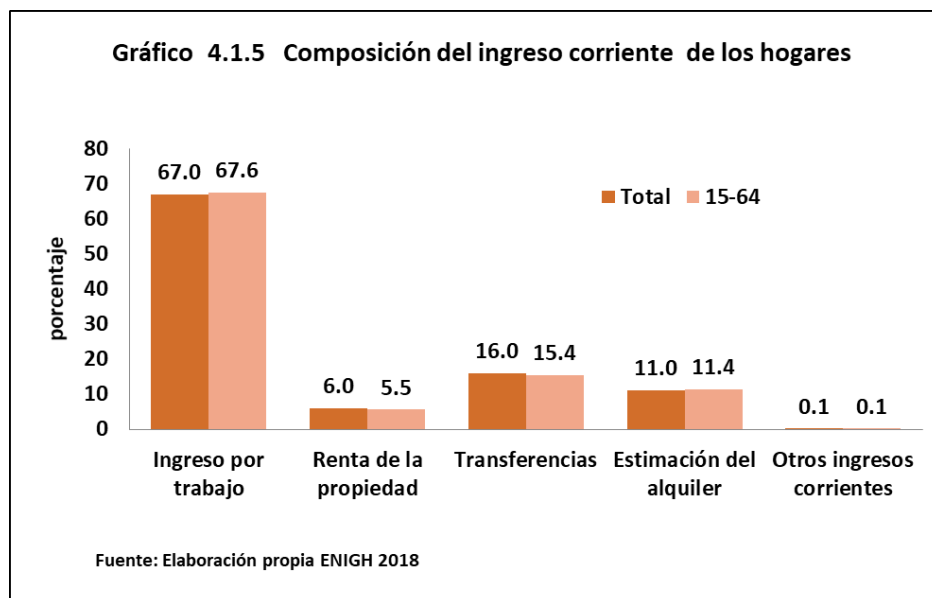


Los resultados muestran que en el grupo de edad de 25 a 29 años se encuentra el mayor ingreso corriente promedio, seguido del grupo de edad de 50 a 54 años y los de 60 a 64 años mientras que el de menor fue 40 a 44 años.

La composición del ingreso corriente

La composición del ingreso corriente de México en 2018 es resultado de todos los diferentes ingresos que perciben todos los miembros del hogar como son el ingreso por trabajo, el ingreso por renta de la propiedad, el ingreso por las transferencias, el ingreso por la estimación del alquiler, el ingreso por otros ingresos corrientes. En México en 2018 los componentes del ingreso corriente nacional tuvieron los siguientes montos, el ingreso por trabajo tuvo un valor de 1,159,841,497,702 pesos y representó el 67 por ciento del ingreso corriente nacional. El ingreso por la renta de la propiedad sumó 101,396,907,827.08 pesos y representó el 6 por ciento del ingreso corriente, otro componente es el ingreso por las transferencias que sumó 265,043,202,838.41 pesos que representó el 16 por ciento, más el ingreso por estimación del alquiler que sumó 195,882,657,274.44 pesos que significó el 11 por ciento, más la suma de otros ingresos corrientes que fue de 1,536,299,911.89 pesos y representó el 0.09 por ciento del ingreso corriente total.

En el caso del ingreso corriente de la población de 15 a 64 años los resultados mostraron que el ingreso por trabajo sumó 764,987,157,426.76 pesos representando el 67.6 por ciento del total del ingreso corriente de los miembros entre 15 y 64 años, más los ingresos por la renta de la propiedad que sumó 62,800,450,777.22 pesos lo que representó el 5.5 por ciento, más los ingresos por las transferencias que sumó 174,188,205,299.87 pesos que significó el 15.4 por ciento, más la estimación del alquiler que fue de 128,656,996,341.97 pesos es decir el 11.4 por ciento, más otros ingresos corrientes que sumaron 983,328,729.41 pesos trimestrales es decir el 0.1 por ciento (Gráfico 4.1.5)

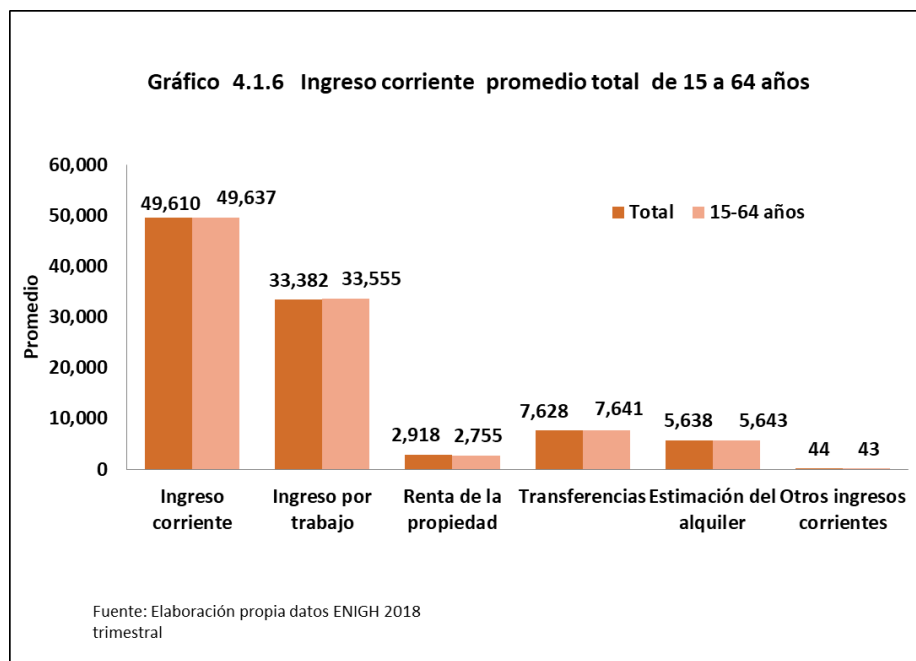


Los datos observados muestran que dentro del ingreso corriente total los ingresos por trabajo representaron el 67 por ciento y en el grupo de población de 15 a 64 años fue el 67.6 por ciento seguido por las transferencias, la estimación del alquiler, la renta de la propiedad y otros ingresos corrientes.

Composición del ingreso corriente promedio población total y de 15 a 64 años

De acuerdo con los datos el ingreso corriente nacional fue de 49,610 pesos, mientras que el ingreso promedio del trabajo fue de 33,382 pesos trimestrales, el ingreso por renta de la propiedad en promedio fue de 2,918 pesos, el ingreso por transferencias fue de 7,628 pesos en promedio, el ingreso por estimación del alquiler fue de 5,638 pesos en promedio y el ingreso por otros ingresos corrientes fue de 44 pesos en promedio.

El grupo de 15 a 64 años tuvo un ingreso corriente promedio trimestral de 49,637 pesos, de los ingresos por trabajo fue de 33,555 pesos en promedio trimestral, el ingreso promedio por la renta de la propiedad fue de 2,755 pesos, de las transferencias de 7,641 pesos, de la estimación de alquiler fue de 5,643 pesos y de otros ingresos corrientes el promedio fue de 43 pesos (Gráfico 4.1.6).

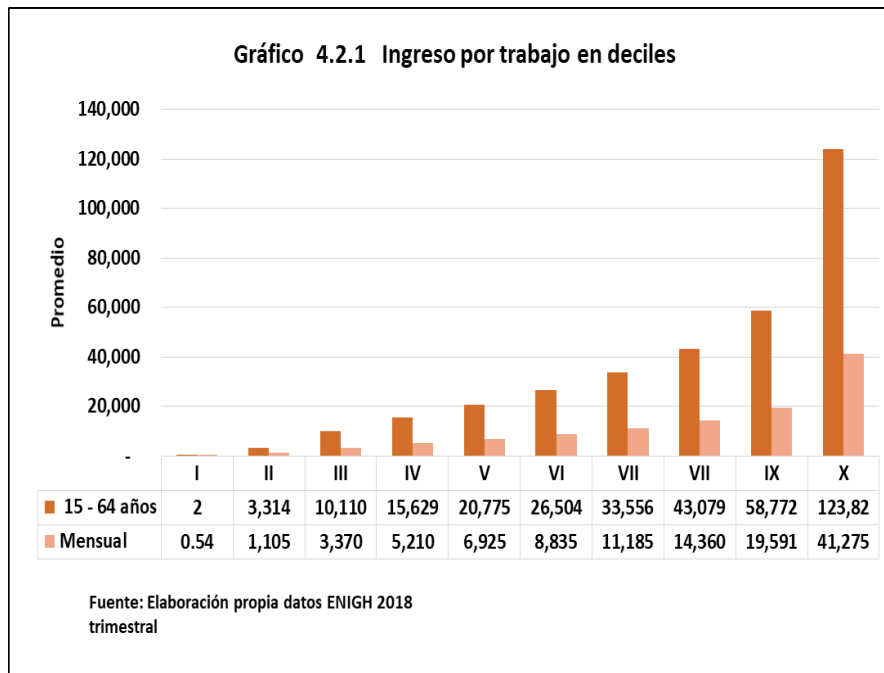


De acuerdo con los datos observados el ingreso corriente total y el del grupo de 15 a 64 años resultan similares teniendo muy ligeras diferencias como que el total representa los mayores montos en renta de la propiedad y otros ingreso corrientes, mientras que el grupo de 15 a 64 años tuvo mayor proporción en el ingreso corriente, en el ingreso por trabajo, transferencias y estimación de alquiler. Estas diferencias se explican por su ciclo de vida por ejemplo el dividendo tiene mayor ingreso por trabajo mientras que el ingreso corriente total incluye las transferencias que es donde se integran los adultos mayores y los menores de edad así como jubilaciones del gobierno, becas o de bienes y servicios que reciben los hogares de otros hogares, de instituciones de gobierno o instituciones privadas.

4.2 El ingreso por trabajo de los miembros del hogar del dividendo demográfico

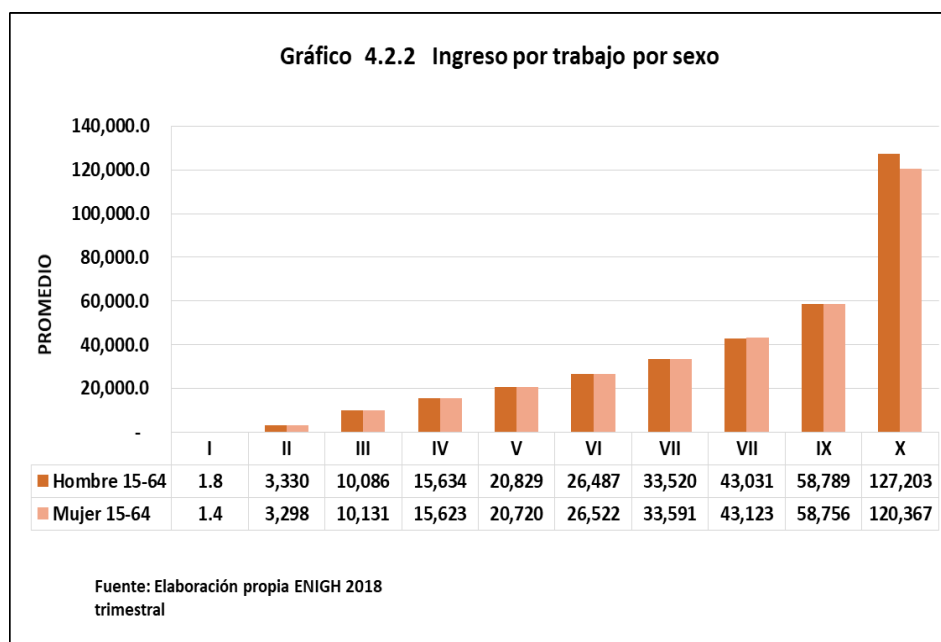
El ingreso por trabajo representa el 67 por ciento del ingreso corriente de los hogares, analizado por sí solo en grupos de población por deciles muestra que el primero que va desde cero pesos a 126.88 pesos su ingreso promedio trimestral fue de 2 pesos al trimestre por lo que mensualmente es menos de un peso, cabe señalar que en este primer decil el 97 por ciento indico tener cero pesos. En el segundo decil el ingreso por trabajo que va desde

los 126 pesos hasta 6,888 pesos el promedio trimestral fue de 3,314 pesos en el trimestre por lo que la mes serían 1,100 pesos, en el tercer decil el ingreso por trabajo estuvo entre los 6,888 y 13,047 pesos siendo el promedio de 10,110 pesos, que representa aproximadamente 3,300 pesos al mes, en el cuarto decil el ingreso por trabajo estuvo entre 13,047 y 18,078 pesos siendo el promedio de 15,629 pesos siendo el promedio de 5,200 pesos, en el quinto decil el ingreso por trabajo estuvo entre 18,078 y 23,517 pesos siendo el promedio de 20,775 pesos lo que mensualmente sería de 6,900 pesos, el sexto decil oscilo entre 23,517 y 29,851 pesos siendo el promedio de 26,504 pesos al trimestre mensualmente de 8,800 pesos, en el séptimo decil el ingreso estuvo entre 29,851 y 37,760 pesos siendo el promedio de 33,556 pesos lo cual sería al mes de 11,180 peso, el octavo decil el ingreso estuvo entre 37,760 y 49,085 pesos su ingreso promedio fue de 43,079 pesos mensualmente sería de 14,350 pesos, en el noveno decil el ingreso estuvo entre los 49,085 pesos y 71,608 pesos trimestrales tuvo un ingreso promedio de 58,772 pesos al trimestre por lo cual al mes en promedio al mes fue de 19,500 pesos, en el décimo decil el ingreso por trabajo estuvo entre 71,608 y 1,841,188 pesos su ingreso promedio fue de 123,825 pesos por lo que mensualmente sería de 41,274 pesos. De acuerdo a lo anterior el ingreso promedio del primer decil representó el 0.0012 por ciento del décimo (Gráfico 4.2.1)



Ingreso por trabajo por sexo

La distribución del ingreso por trabajo en promedio por deciles y de acuerdo a su sexo tuvo como resultado en el primero el ingreso promedio de los hombres fue de 1.8 pesos mientras que las mujeres fue de 1.4 pesos trimestrales, en el segundo decil el promedio del ingreso en los hombres fue de 3,330 pesos mientras que la mujer 3,298 pesos. En el tercer decil el ingreso promedio de los hombres fue de 10,086 pesos y la mujer fue de 10,131 pesos, en el cuarto decil el hombre fue de 15,634 pesos y la mujer de 15,623 pesos. En el quinto decil el hombre tuvo un ingreso por trabajo de 20,829 pesos y la mujer 20,720 pesos, en el sexto decil el hombre tuvo un ingreso por trabajo de 26,487 pesos y la mujer de 26,522 pesos, en el séptimo decil el hombre tuvo un ingreso promedio de 33,520 pesos y la mujer de 33,591 pesos. En el octavo decil el hombre tuvo un ingreso promedio de 43,031 pesos y la mujer de 43,123 pesos, en el decil noveno el hombre tuvo un ingreso promedio de 58,789 pesos y la mujer de 58,756 pesos, en el décimo decil el hombre tuvo un ingreso de 127,203 pesos y la mujer de 120,367 pesos trimestrales (Gráfico 4.2.2)

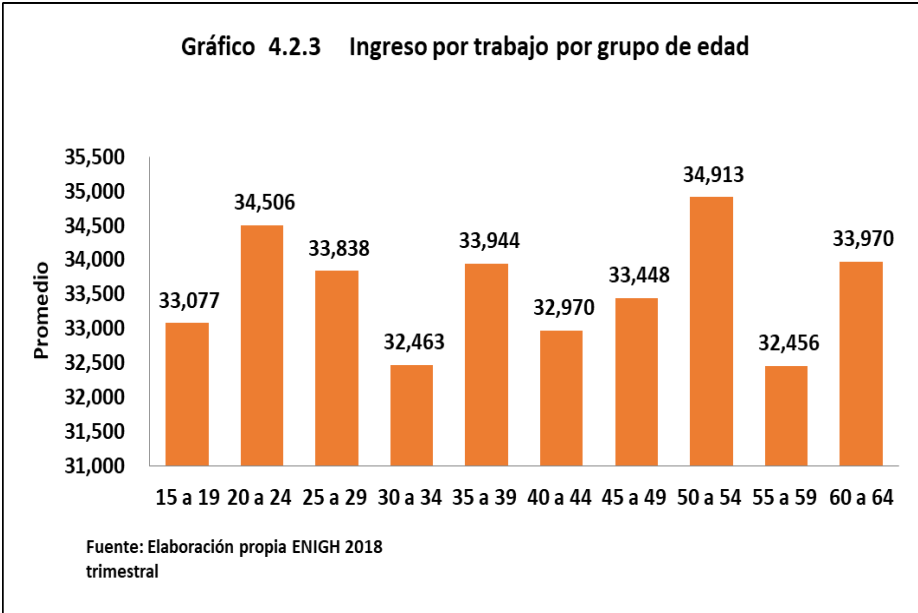


De acuerdo a los datos observados el ingreso por trabajo de los hombres tuvo un mayor porcentaje que el de las mujeres en los deciles primero, segundo, cuarto, quinto,

noveno y décimo, por su parte las mujeres fue en los deciles tercero, séptimo y octavo. En el caso de los hombres del primer decil este representó el 0.0014 del décimo mientras que en el caso de las mujeres el ingreso por trabajo del primer decil representó el 0.0011 del décimo decil.

Ingreso por trabajo por grupos de edad

Respecto al ingreso por trabajo por grupos de edad los datos muestran que en el grupo de edad de 15 a 19 años su ingreso promedio fue de 33,077 pesos, en el grupo de edad de 20 a 24 años el ingreso por trabajo en promedio fue de 34,506 pesos, el grupo de edad de 25 a 29 años el ingreso promedio fue de 33,838 pesos, el grupo de edad de 30 a 34 años el ingreso promedio fue de 32,463 pesos, en el grupo de edad de 35 a 39 años el ingreso por trabajo promedio fue de 33,944 pesos, el grupo de edad de 40 a 44 años su ingreso promedio fue de 32,970 pesos, el grupo de edad de 45 a 49 años el ingreso por trabajo promedio fue de 33,448 pesos, en el grupo de edad de 50 a 54 años en promedio fue de 34,913 pesos, en el grupo de 55 a 59 años su promedio fue de 32,456 pesos finalmente en el grupo de edad de 60 a 64 años el ingreso por trabajo promedio fue de 33,970 pesos (Gráfico 4.2.3)

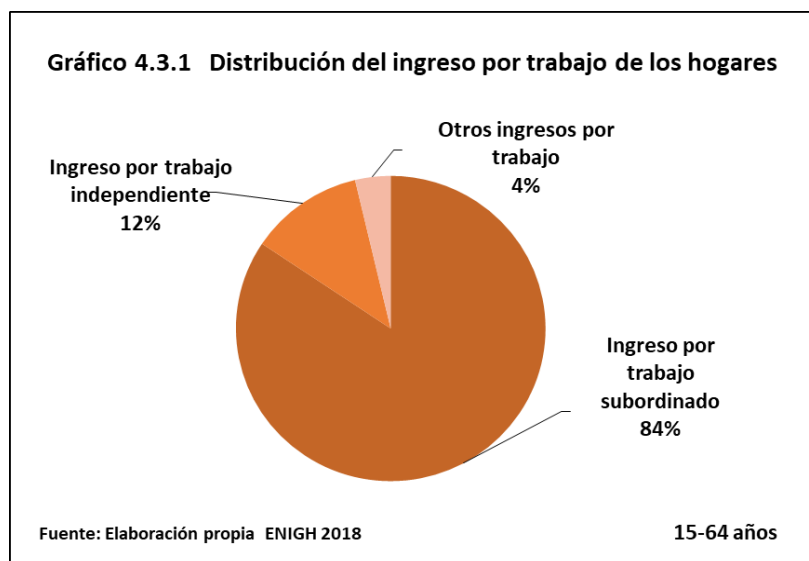


Los que se puede observar es que el mayor ingreso por trabajo promedio fue en el grupo de edad de 50 a 54 años, seguido del grupo de edad de 20 a 24 años y el de grupo de 60 a 64 años, mientras que los de menor ingreso fueron los de 55 a 59 años.

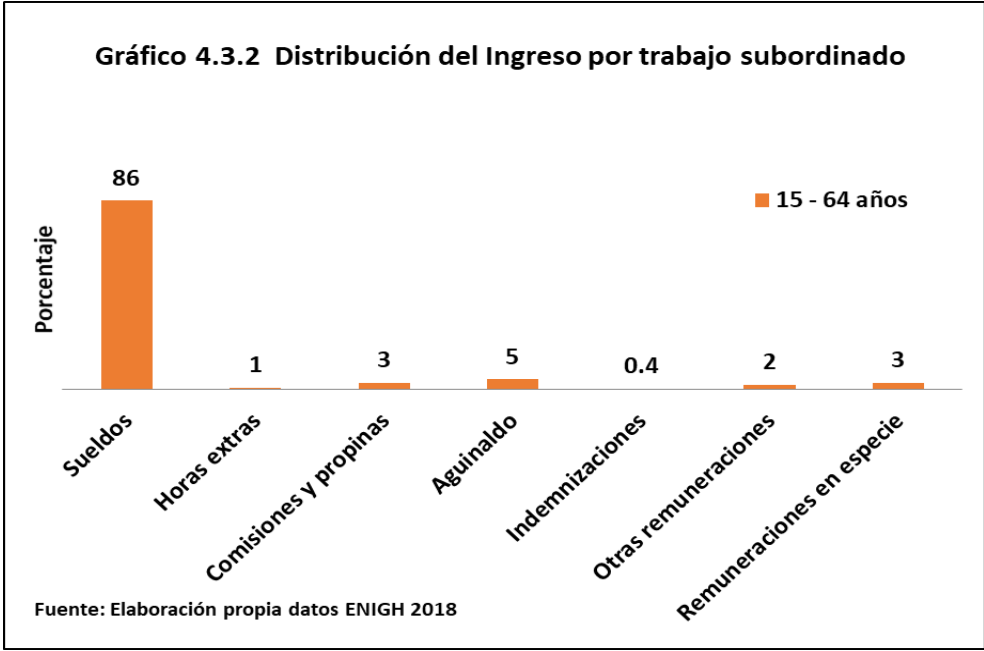
4.3 La precariedad del ingreso por trabajo de los miembros del hogar del dividendo demográfico

Dentro de las diferentes dimensiones de la precariedad de la población en el mercado laboral se encuentran sus condiciones de subordinado o independiente, también se consideran aspectos como si tienen prestaciones como el SAR o Afore, cuantos trabajos tiene y si tiene contrato. Todas estas diferencias se pueden observar a través de sus ingresos por trabajo. De acuerdo con la ENIGH 2018 el ingreso por trabajo está dividido en subordinado el ingreso por aguinaldo, utilidades y prima vacacional mientras que trabajo independiente que incluye los ingresos derivados de un negocio que puede ser no agropecuario, industrial, comercial, de servicios, agropecuarios, agrícolas, pecuarios, de recolección o de pesca.

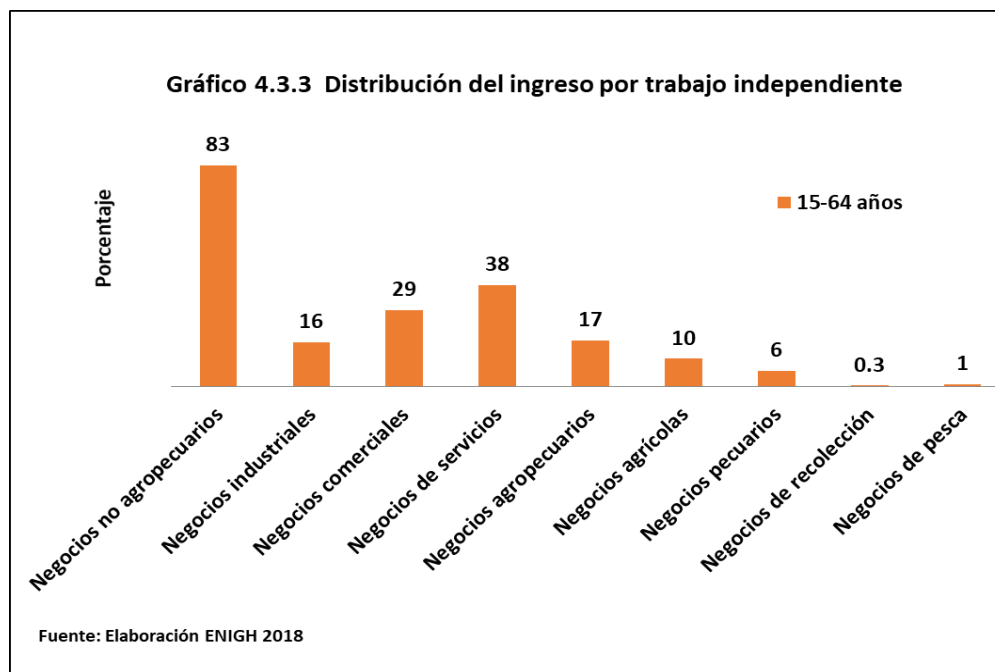
Los datos obtenidos mostraron que el ingreso por trabajo subordinado represento el 84 por ciento de los ingresos por trabajo, el ingreso por trabajo independiente el 12 por ciento y otros ingresos por trabajo representaron el 4 por ciento del ingreso por trabajo (Gráfico 4.3.1)



A su vez el ingreso por trabajo subordinado estuvo conformado por el sueldo con el 86 por ciento, las horas extras con el 1 por ciento, las comisiones con el 3 por ciento, el aguinaldo con el 5 por ciento, las indemnizaciones con el 0.4 por ciento y otras remuneraciones en especie con el 2 por ciento (Gráfico 4.3.2)

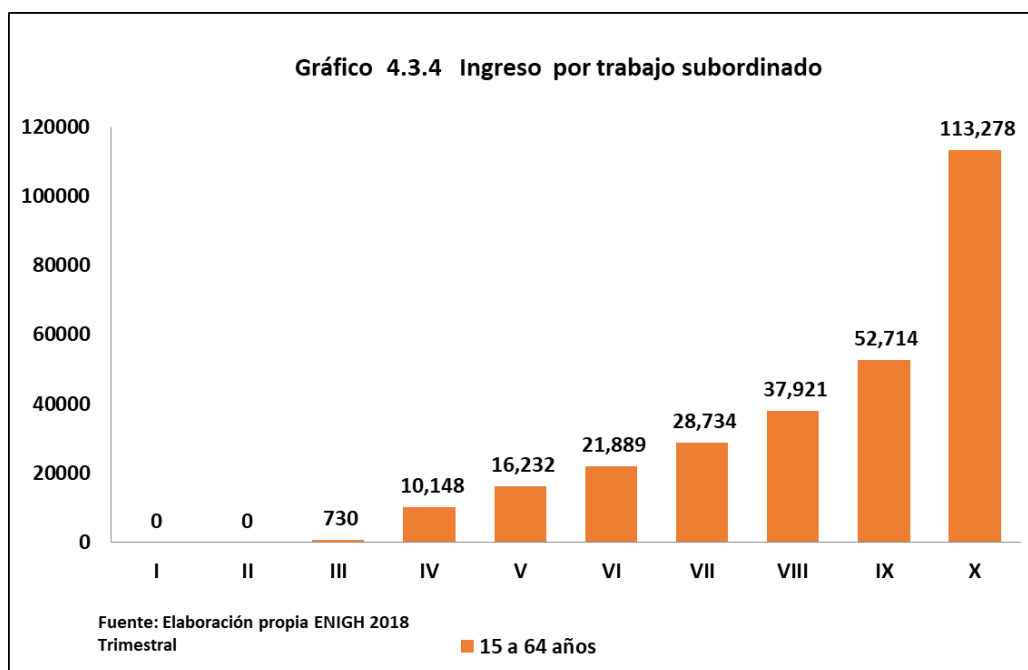


En el caso de los ingresos por trabajo independiente que engloba los negocios en donde los miembros del hogar indican no depender de un patrón por lo que se entiende que son sus propios jefes. Los datos mostraron que el ingreso por trabajo independiente tuvo el mayor porcentaje con los negocios no agropecuarios que tuvieron el 83 por ciento de participación seguido por los negocios de servicios que tuvo el 38 por ciento, los negocios comerciales con el 29 por ciento, los negocios industriales con el 16 por ciento, los negocios agropecuarios con el 17 por ciento, los negocios agrícolas con el 10 por ciento, los negocios pecuarios con el 6 por ciento, los negocios de recolección con el 0.03 por ciento y los negocios de pesca con el 1 por ciento (Gráfico 4.3.3)



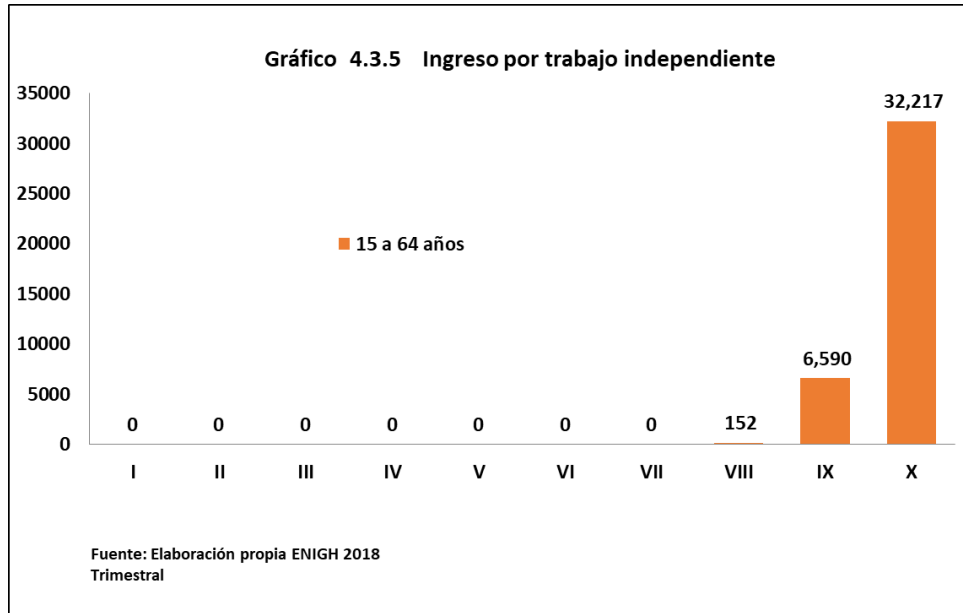
Ingreso por trabajo subordinado

De acuerdo a los datos observados en la ENIGH 2018 el ingreso por trabajo subordinado el 22 por ciento indicó cero pesos considerando estos datos los dos primeros deciles presentaron cero ingresos pero a partir del tercer decil los resultados mostraron que este estuvo entre cero y 6,273 pesos su ingreso promedio fue de 730 pesos lo cual mensualmente fue de 243 pesos, el cuarto decil estuvo entre 6,273 y 13,495 pesos su ingreso promedio fue de 10,148 pesos su ingreso mensual promedio fue de 3,383 pesos, el quinto decil estuvo entre 13,495 y 18,845 pesos su ingreso promedio fue de 16,632 pesos por lo que el ingreso mensual 5,411 pesos, el sexto decil estuvo entre 18,845 y 24,974 pesos su ingreso promedio fue de 21,889 pesos mensualmente fue de 7,290 pesos, el séptimo decil estuvo entre 24,974 y 32,753 siendo su promedio de 28,734 pesos mensualmente fue de 9,578 pesos, el octavo decil 32,753 y 43,900 pesos su ingreso promedio fue de 37,921 pesos mensualmente fue de 12,640 pesos, el noveno decil estuvo entre 43,900 y 64,608 pesos su ingreso promedio fue de 52,714 pesos por lo que mensualmente fue de 17,571 pesos y el décimo decil fue estuvo entre 64,608 y 1,398,565 pesos siendo el promedio de 113,278 peso trimestrales y 37,759 pesos mensuales (Gráfico 4.3.4)



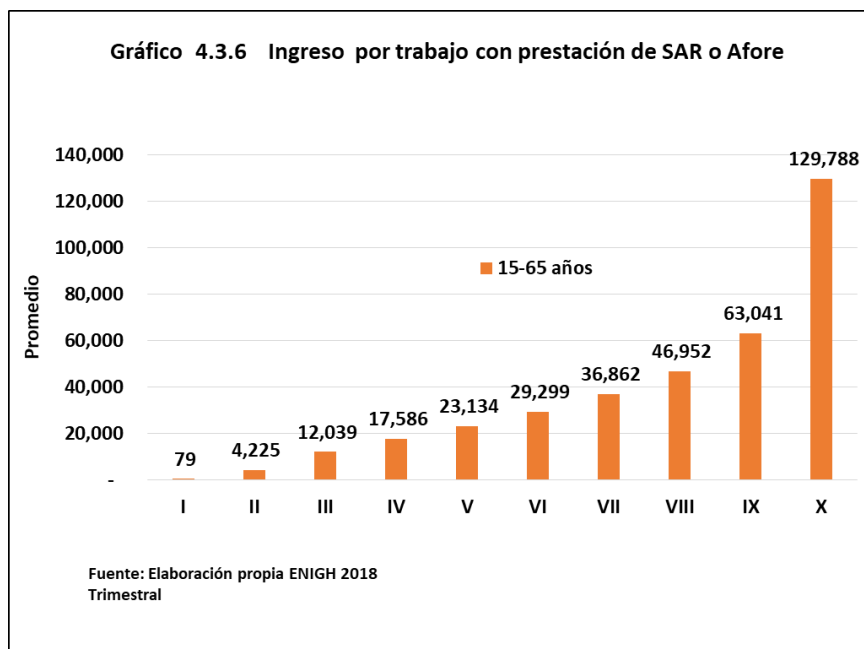
Ingreso por trabajo independiente

En cuanto al trabajo por ingreso independiente es decir los que tienen negocio propio y que no dependen de un jefe, de la población de 15 a 64 años el 70 por ciento de la población indico cero pesos por lo que solo el 30 por ciento indico ingresos mayores a cero que van de 0.48 a 1,223,699 pesos. La distribución del ingreso por trabajo independiente considerando desde cero pesos para los hogares cuyos miembros están entre 15 y 64 años fue el 70 por ciento tuvo cero, el octavo decil estuvo entre cero y 2,985 pesos su promedio trimestral fue de 151.75 pesos mensualmente fue de 51 pesos, el noveno decil el ingreso estuvo entre 2,985 y 11,876 pesos siendo el promedio trimestral 6,589 pesos por lo que mensualmente fue de 2,197 pesos, el décimo decil estuvo entre 11,876 y 1,223,699 pesos siendo el promedio 32,217 pesos, mensualmente sería de 10,739 pesos (Gráfico 4.3.5)



Ingreso por trabajo con ahorro para el retiro SAR o afores

De los miembros del hogar entre 15 y 64 años los que indicaron tener SAR o afores su ingreso promedio en el primer decil considerando desde cero a 122 pesos fue de 79 pesos, el segundo decil estuvo entre 122 y 8,453 pesos tuvo como ingreso promedio 4,225 pesos, el tercer decil estuvo entre 8,453 y 14,999 pesos tuvo como ingreso promedio 12,039 pesos en el trimestre, el cuarto decil oscilo entre 14,999 y 20,298 pesos tuvo como promedio de 17,586 pesos , el quinto decil estuvo entre 20,298 y 25,846 pesos su promedio fue de 23,134 pesos, el sexto decil estuvo entre 25,846 y 32,722 pesos en el trimestre tuvo como ingreso promedio 29,299 pesos, el séptimo decil estuvo entre 32,722 y 41,331 pesos tuvo como ingreso promedio 36,862 pesos, el octavo decil estuvo entre 41,331 y 53,114 pesos si promedio fue de 46,952 pesos, el noveno decil estuvo entre 53,114 y 76,187 pesos su ingreso promedio fue de 63,041 pesos, el décimo decil estuvo entre 76,187 y 1,223,699 pesos en el trimestre su promedio fue de 129,788 pesos. De acuerdo a estos datos el primer decil representó el 0.060 por ciento del décimo (Gráfico 4.3.6)



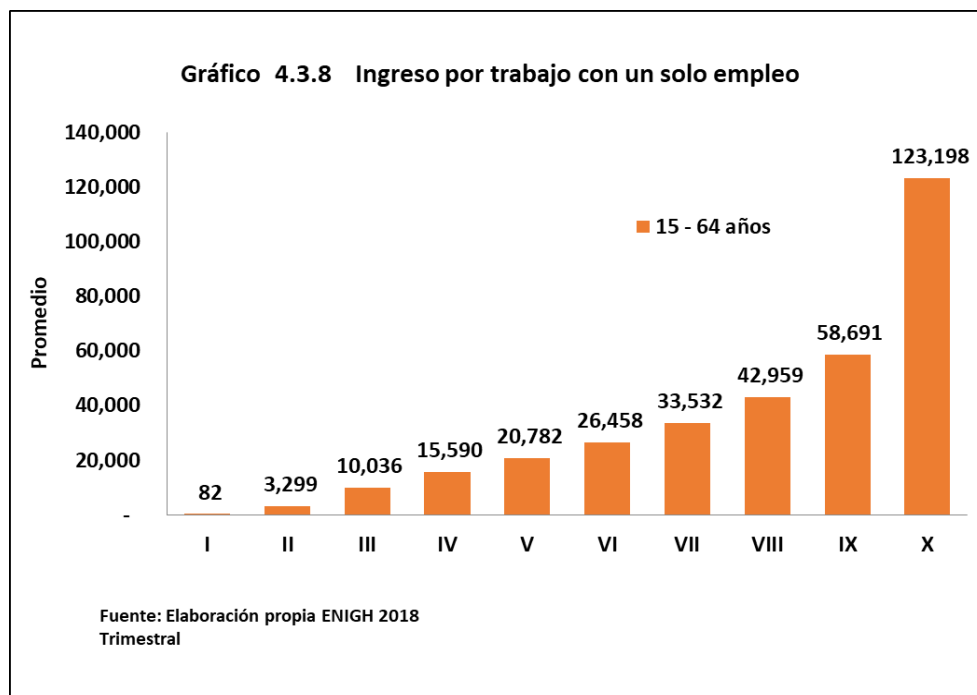
Ingreso por trabajo sin prestaciones

En cuanto a la población de 15 a 64 años que indicaron tener ingresos por trabajo sin prestaciones laborales el primer decil presento ingresos entre cero y 117 pesos su ingreso promedio fue de 58 pesos, en cuanto al segundo decil estuvo entre 117 y 6,521 pesos al trimestre su ingreso promedio fue de 3,157 pesos en el trimestre, el tercer decil estuvo entre 6,521 y 12,717 su ingreso promedio fue de 9,775 pesos, el cuarto decil estuvo entre los ingresos de 12,717 y 17,608 pesos su ingreso promedio fue de 15,177 pesos; el quinto decil estuvo entre los ingresos de 17,608 y 22,826 pesos el ingreso promedio fue de 20,234 pesos; el sexto decil estuvo entre 22,826 y 29,347 siendo el ingreso promedio de 25,955 pesos; el séptimo decil estuvo entre los ingresos de 29,347 y 36,639 pesos el ingreso promedio fue de 32,779 pesos, el octavo decil estuvo entre los ingresos de 36,639 y 48,025 pesos su ingreso promedio fue de 41,992 pesos; el noveno decil estuvo entre 48,025 y 70,598 pesos su ingreso promedio fue de 57,462 pesos, el décimo decil estuvo entre los ingresos de 70,598 y 1, 042,301 pesos su ingreso promedio fue de 123,583 pesos en el trimestre, por lo cual el primer decil representó el 0.046 por ciento del décimo (Gráfico 4.3.7)



Ingreso por trabajo de los que tienen un empleo

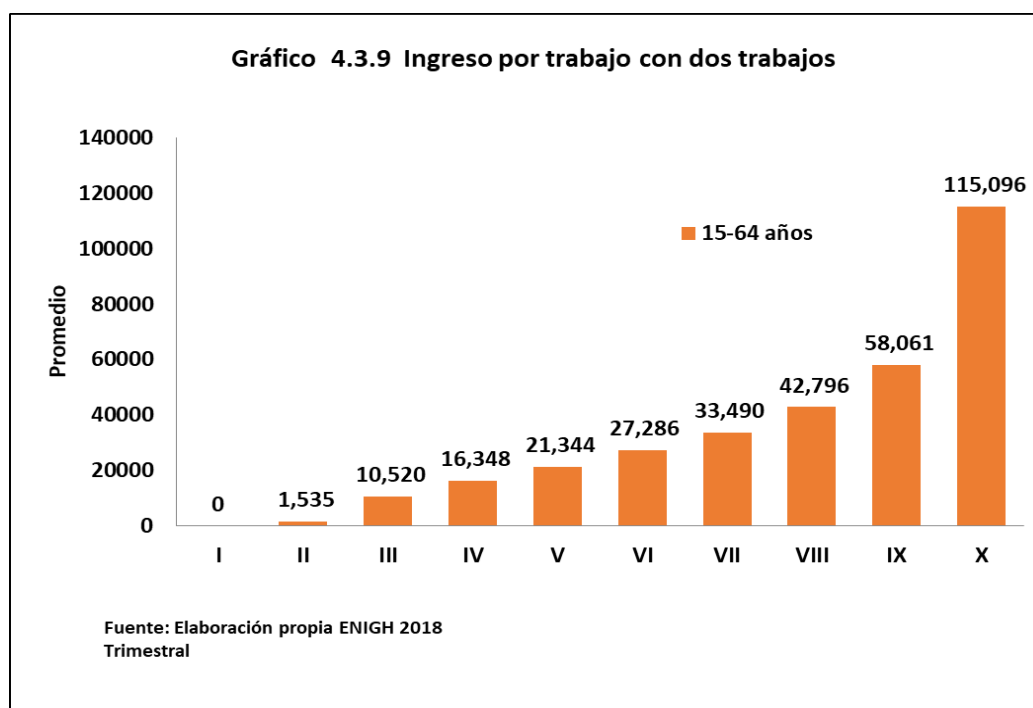
El ingreso por trabajo de los que indicaron tener un empleo el primer decil considerando desde cero a 159 pesos su promedio fue de 82 pesos, el segundo decil estuvo entre 159 y 6,802 pesos tuvo un ingreso promedio de 3,299 pesos, el tercer decil fluctuó entre los que ganan 6,802 y 12,961 pesos siendo el ingreso promedio de 10,036 pesos, el cuarto decil estuvo entre 12,961 y 18,078 pesos su ingreso promedio fue de 15,590 pesos, el quinto decil estuvo entre los ingresos de 18,078 y 23,478 pesos siendo su promedio de 20,782 pesos, el sexto decil estuvo entre los ingresos de 23,478 y 29,858 pesos su promedio fue de 26,458 pesos en el trimestre, el séptimo decil estuvo entre los ingresos de 29,858 y 37,620 pesos su promedio fue de 33,532 pesos, el octavo decil estuvo entre los ingresos de 37,620 y 48,913 pesos el promedio de este decil fue de 42,959 pesos, el noveno decil estuvo entre los ingresos de 48,913 y 71,704 pesos su promedio fue de 58,691 pesos, el décimo decil estuvo entre los ingresos de 71,704 y 1,841,188 pesos siendo su promedio de 123,198 pesos en el trimestre, por lo que el primer decil representó el 0.066 por ciento del décimo (Gráfico 4.3.8)



Ingreso por trabajo de los que tienen más de dos empleos

Respecto a los miembros del hogar que tienen ingresos por más de dos trabajos los cuales representaron el 9 por ciento de la población de 15 a 64 años, el 11 por ciento de esta población indico cero ingresos por lo que a partir del segundo decil el ingreso de los que tuvieron más de dos empleos estuvo entre 0 y 7,120 pesos siendo el promedio trimestral de 1,535 pesos, el tercer decil estuvo entre 7,120 y 13,790 pesos siendo el promedio trimestral de 10,520 pesos, el cuarto decil estuvo entre 13,790 y 18,782 pesos siendo el promedio trimestral de 16,348 pesos, el quinto decil estuvo entre 18,782 y 24,211 pesos siendo su promedio trimestral de 21,344 pesos, el sexto decil estuvo entre 24,211 y 30,326 pesos el promedio trimestral fue de 27,286 pesos, el séptimo decil estuvo entre 30,326 y 37,524 pesos el promedio trimestral fue de 33,490 pesos, el octavo decil oscilo entre 37,524 y 49,027 pesos por lo que el promedio trimestral fue 42,796 pesos, el noveno decil estuvo entre 49,027 y 68,755 pesos por lo que el promedio fue de 58,061 pesos, el décimo decil estuvo entre 68,755 y 754,622 pesos siendo su promedio de 115,096 pesos trimestrales

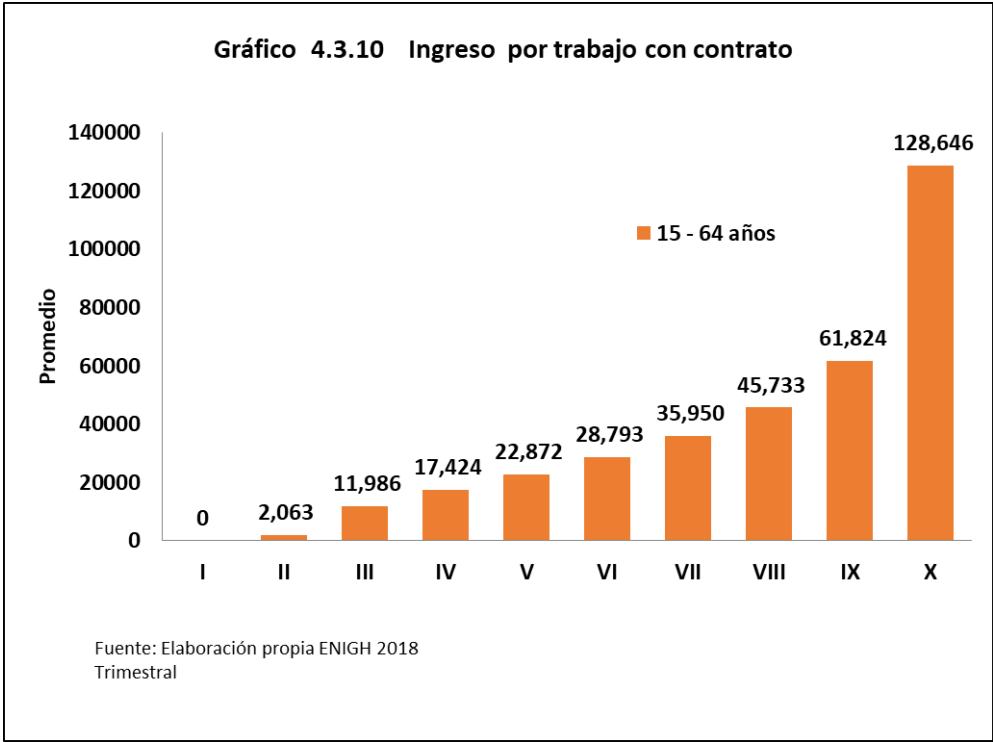
derivado de lo anterior el primer decil representó el 1.33 por ciento del décimo (Grafico 4.3.9)



Ingreso por trabajo de los que tienen contrato

En el caso de los que tuvieron ingresos por trabajo y tuvieron contrato el 10.1 por ciento indico ingresos de cero por lo que si se toma a partir del segundo decil que fue entre cero y 8,540 pesos su ingreso promedio fue de 2,063 pesos, el tercero estuvo entre 8,540 y 14,954 pesos su promedio trimestral fue de 11,986 pesos, el cuarto estuvo entre 14,954 y 19,956 pesos siendo el promedio de 17,424 pesos, el quinto decil estuvo entre 19,956 y 25,602 pesos siendo el promedio de 22,872 pesos, el sexto estuvo entre 25,602 y 31,967 pesos su promedio trimestral fue de 28,793 pesos, el séptimo estuvo entre 31,967 y 40,276 pesos siendo el promedio de 35,950 pesos, el octavo estuvo entre 40,276 y 52,092 pesos el promedio fue de 45,733 pesos, el noveno estuvo entre 52,092 pesos y 74,934 pesos su promedio trimestral fue de 61,824 pesos, el décimo decil estuvo entre 74,934 y 1,841,188

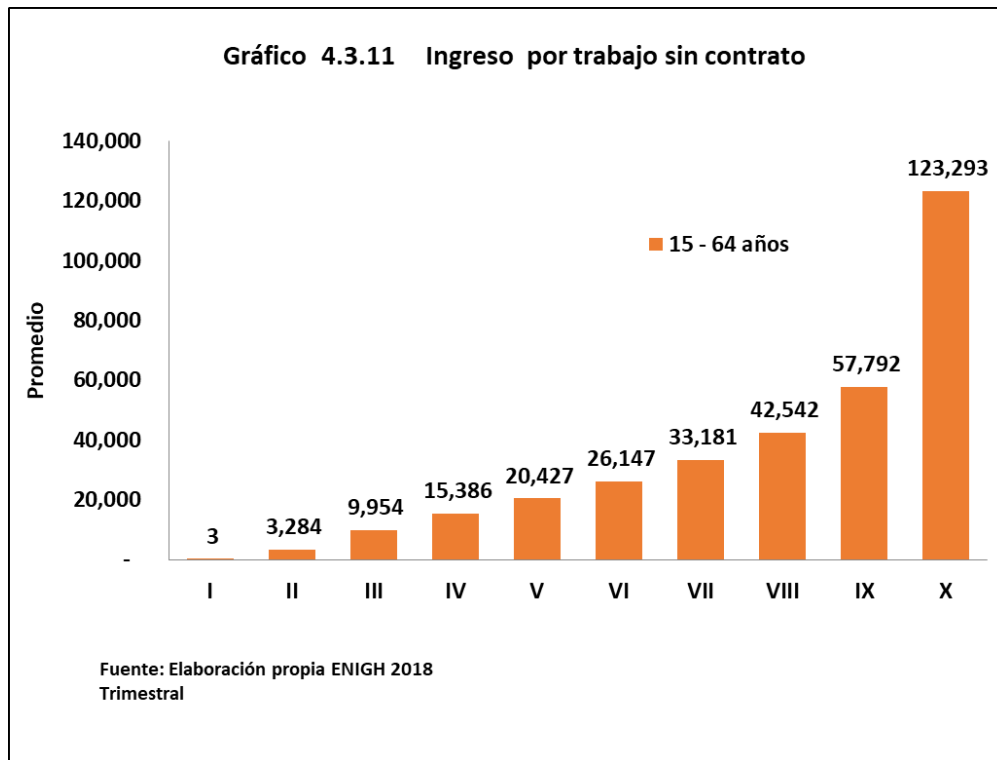
pesos, su promedio trimestral fue de 128,646 pesos por lo cual el primer decil representó el 1.6 por ciento del décimo (Gráfico 4.3.10)



Ingreso por trabajo de los que no tienen contrato

Respecto al ingreso por trabajo de los que indicaron no tener contrato los resultados por grupos de población mostraron que el primer decil de 0 a 171 pesos su ingreso promedio fue de 3 pesos al trimestre, el segundo su ingreso estuvo entre 171 y 6,652 pesos por lo que su promedio fue de 3,284 pesos, el tercer decil su ingreso estuvo entre 6,652 y 12,913 pesos siendo su ingreso promedio de 9,954 pesos, el cuarto estuvo entre 12,913 y 17,788 pesos el ingreso promedio trimestral fue de 15,386 pesos, el quinto estuvo entre 17,788 y 23,213 pesos siendo su promedio de 20,427 pesos, el sexto estuvo entre 23,213 y 29,535 pesos su promedio fue de 26,147 pesos, el séptimo estuvo entre 29,535 y 37,188 pesos su promedio fue de 33,181 pesos, el octavo decil estuvo entre 37,188 pesos y 48,326 pesos por lo cual su ingreso promedio fue de 42,542 pesos, el noveno decil estuvo entre 48,326 y 70,923 pesos su promedio trimestral fue de 57,792 pesos, el décimo decil estuvo entre 70,923 y

1,042,301 el ingreso promedio fue de 123,293 pesos, por lo anterior el primer decil representa el 0.002 por ciento del décimo decil (Gráfico 4.3.11)



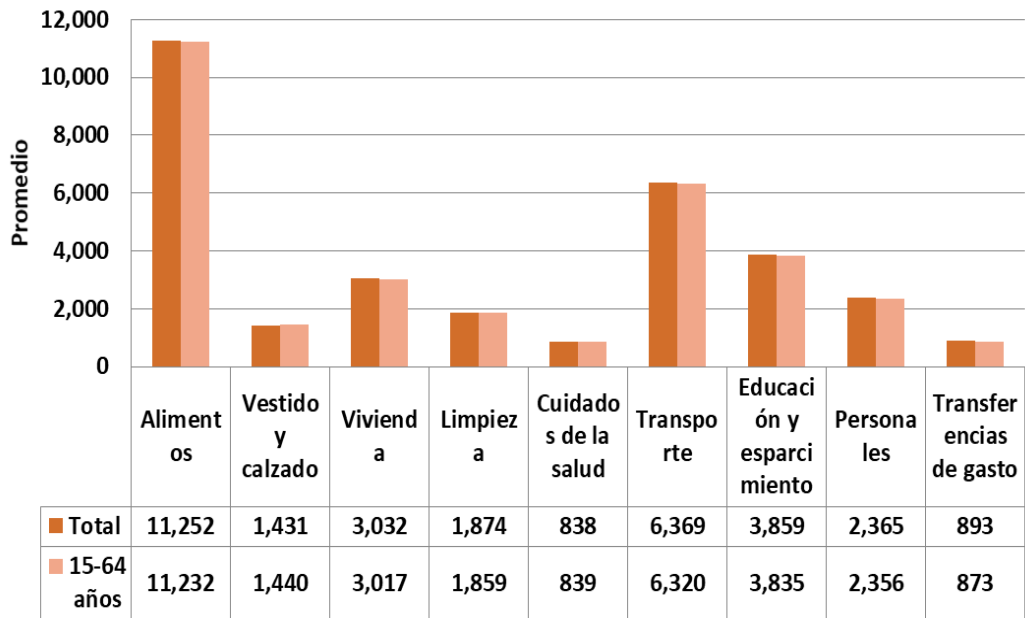
4.4 El gasto corriente monetario de los hogares en México 2018

El gasto corriente monetario de los hogares se refiere al pago monetario de los bienes y servicios que consumen los miembros del hogar, la suma de estos junto con el de las empresas y el gobierno conforman el consumo nacional. Camacho (2003) señala que en el año 2000 el consumo de los hogares representó el 69 por ciento del PIB en el año 2000, el autor agrega que su distribución en los hogares es variable ya que en los de menores ingresos sus gastos en mayor medida está en alimentos y bebidas, mientras que los de mayores ingreso gastan menos en estos dos rubros. De acuerdo con las cifras del Banco mundial en México en 2018 el gasto en consumo final de los hogares como porcentaje del PIB anual representó el 2.6 por ciento.

Distribución del gasto corriente monetario

De acuerdo con la ENIGH 2018 el gasto corriente monetario de los hogares sumó un total de 1,108,802,342,880.27 pesos el cual fue resultado de la suma de los gastos en Alimentos, vestido y calzado, vivienda, limpieza, cuidados de la salud, transporte, educación y esparcimiento, gastos personales y transferencias de gastos. El gasto promedio trimestral que todos los hogares tuvieron fue 31,913 pesos trimestrales la forma en que se distribuyó este gasto fue: el gasto en consumo promedio de los alimentos fue de 11,252 pesos que representó el 35 por ciento, el gasto en consumo en vestido y calzado fue de 1,431 pesos que representó el 4 por ciento, el gasto en consumo de la vivienda fue de 3,032 pesos que representó el 10 por ciento, el gasto en consumo en productos de limpieza fue de 1,874 pesos que significó el 6 por ciento, el gasto promedio en cuidados de la salud fue de 838 pesos que representó el 3 por ciento, respecto al gasto promedio en transporte fue de 6,369 pesos que representó el 20 por ciento, el gasto promedio en educación y esparcimiento fue de 3,859 pesos que significó el 12 por ciento, el gasto promedio en gastos personales fue de 2,365 pesos que representó el 7 por ciento, el gasto promedio en transferencias de gastos fue de 893 pesos que significó el 3 por ciento del total de sus gastos (Gráfico 4.4.1)

Gráfico 4.4.1 Distribución del gasto corriente de los hogares



Fuente: Elaboración propia ENIGH 2018 trimestral

El consumo promedio de las población que conforma el primer dividendo demográfico de 15 a 64 años fue de 31,771 pesos, el gasto corriente en alimentos en promedio fue de 11,232 pesos que representó el 35 por ciento, gasto corriente en vestido y calzado fue de 1,144 pesos representando el 5 por ciento, el gasto corriente en la conservación de la vivienda en promedio fue de 3,017 pesos que representó el 9 por ciento, el gasto corriente en limpieza en promedio fue de 1,859 pesos que significó el 6 por ciento, el gasto corriente en cuidados de la salud en promedio fue de 839 pesos que representó el 3 por ciento, el gasto corriente en transporte en promedio fue de 6,320 pesos que representó el 20 por ciento, el gasto corriente en educación y esparcimiento en promedio fue de 3,835 pesos que significó el 12 por ciento, el gasto corriente en gastos personales en promedio fue de 2,356 pesos que representó el 7 por ciento y en cuanto al gasto corriente en transferencia el promedio fue de 873 pesos que representó el 3 por ciento del gasto total (Gráfico 4.4.1)

Estos datos muestran que entre alimentos y transporte los hogares gastan el 50 por ciento de su ingreso corriente monetario trimestral, además de que el menor gasto se encuentra en cuidados de la salud, transferencias y vestido y calzado. La población total tuvo un muy leve aumento respecto a la población de 15 a 64 años en los rubros de alimento, vivienda, limpieza, transporte, educación, personales y transferencias, por lo que los de 15 a 64 años solo tuvieron un muy leve monto mayor en vestido y calzado así como salud.

Gasto corriente monetario edad de 15 a 64 años en deciles

Al analizar el gasto corriente de los hogares en grupos por decil se pudo observar que en el primero su gasto fue de 4,748 pesos sus principales gastos estuvieron en alimentos con 3,458 pesos que representa el 72 por ciento del total de sus gastos, seguido por sus gastos personales que sumó 393 pesos y por transporte con 300 pesos, limpieza 300 pesos, y vivienda con 296 pesos. En el segundo decil los gastos más fuertes estuvieron en alimentos con 5,136 pesos que representa el 64 por ciento, seguido de transporte con 1,071 pesos, personales con 650 pesos, vivienda 630 pesos y limpieza con 480. En el tercer decil el mayor gasto fue en alimentos con 6,506 pesos que representó el 58 por ciento seguido de 1,880 pesos, vivienda 1,040 pesos, personales con 891 pesos y vestido y calzado con 166 pesos. En el cuarto decil el gasto más fuerte siguió siendo alimentos con 7,907 pesos que representó el 52 por ciento de sus gastos seguido de gasto en transporte con 2,807 pesos, gastos personales, gasto en vivienda 1,434 pesos, limpieza 808 pesos, educación y esparcimiento con 581 pesos y vestido y calzado con 391 pesos.

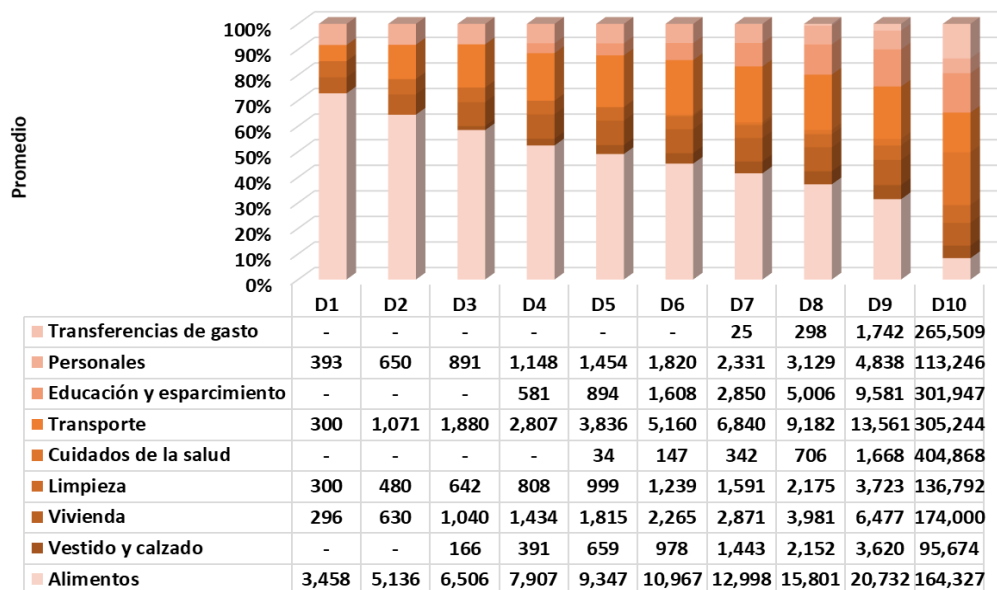
En el quinto decil el gasto más alto continuó siendo en alimentos con 9,347 pesos que representa el 49 por ciento de su gasto seguido de transporte con 3,836, vivienda con 1,815 pesos, personales con 1,454 pesos, educación con 894 pesos, vestido y calzado con 659 pesos y cuidados de la salud con 34 pesos en el trimestre. El sexto decil tuvo el mayor gasto en alimentos con 10,967 pesos que representó el 45 por ciento de sus gastos seguido de transporte con 5,160 pesos, vivienda 2,265 pesos, personales 1,820 pesos, educación y esparcimiento 1,608 pesos, limpieza con 1,239 pesos, vestido y calzado 978 pesos y

cuidados de la salud 147 pesos. El séptimo decil continuo teniendo el mayor gasto en alimentos con 12,998 pesos, seguido de transporte con 6,840 pesos, vivienda con 2,871 pesos, educación y esparcimiento con 2,850 pesos, personales con 2,331 pesos, limpieza con 1,591 pesos, vestido y calzado con 1,443 pesos, cuidados de la salud 342 pesos y transferencia de gasto con 25 pesos. En el octavo decil el gasto en alimento fue de 15,801 pesos que represento el 37 por ciento de sus gastos seguido de transporte con 9,182 pesos educación y esparcimiento con 5,006 pesos, vivienda con 3,981 pesos, gastos personales 3,129 pesos, limpieza con 2,175 pesos, vestido y calzado 2,152 pesos, cuidados de la salud con 706 pesos y transferencia de gasto con 298 pesos.

El noveno decil tuvo un gasto promedio en alimentos de 20,732 pesos que represento el 31 por ciento de sus gasto seguido de transporte con 13,561 pesos, educación y esparcimiento con 9,581 pesos, vivienda con 6,477 pesos, personales con 4,838 pesos, limpieza con 3,723 pesos, vestido y calzado 3,620 pesos, transferencia de gasto con 1,742 pesos y cuidados de la salud 1,668 pesos. El décimo decil su gasto en alimentación fue de 164, 327 pesos que represento el 8 por ciento de su gasto ya que el mayor lo tuvo en cuidados de la salud con 404,868 pesos que represento el 21 por ciento de su gasto seguido de transporte con 305,244 pesos que represento el 16 por ciento de su gasto, educación y esparcimiento que sumó 301,947 pesos con 15 por ciento, transferencia de gasto con 265,509 pesos, vivienda con 174,000 pesos que represento el 9 por ciento, limpieza con 136,792 pesos, personales con 113,246 pesos y vestido y calzado con 95,674 pesos (Gráfico 4.4.2)

En términos generales los dos primeros deciles concentraron sus gastos en alimentos, transporte, personales, limpieza y vivienda. En el tercero y cuarto decil el mayor gasto en consumo continuó siendo en alimentos seguido de transporte, vivienda, gastos personales, limpieza, educación y esparcimiento, vestido y calzado. Del quinto al noveno decil el mayor gasto en consumo estuvo en alimentos, seguido de transporte, educación y esparcimiento, vivienda, gastos personales, limpieza, vestido y calzado, transferencia de gasto y en último lugar ya es visible el gasto en salud. El décimo decil su mayor gasto en consumo estuvo en cuidados de la salud, seguido de transporte, educación y esparcimiento, transferencia de gastos, vivienda, alimentos, gastos personales y en último lugar en vestido y calzado

Gráfico 4.4.2 Distribución del gasto corriente edad de 15 a 64 años

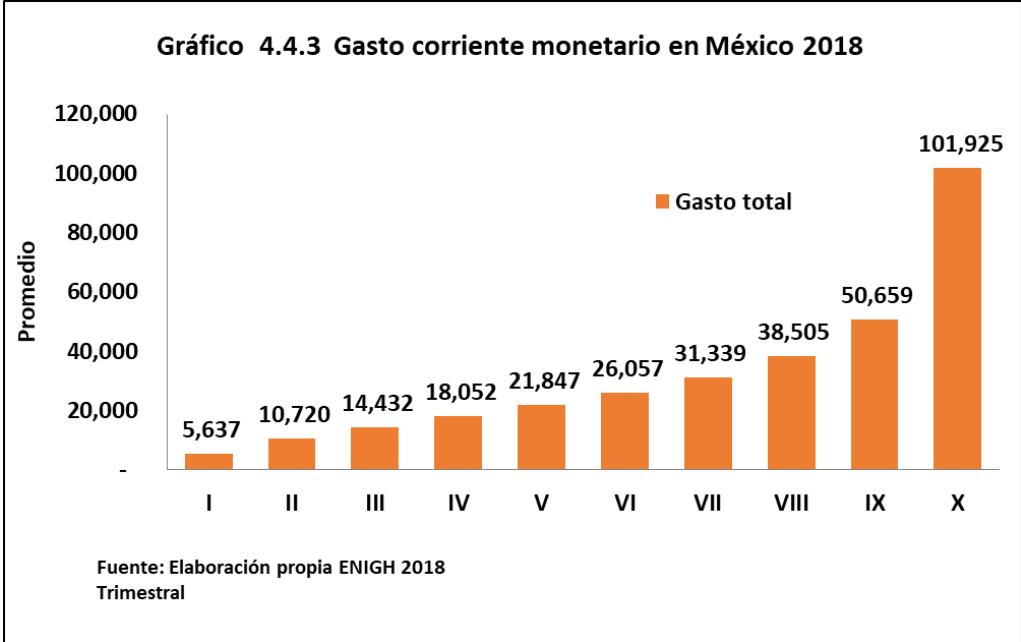


Fuente: Elaboración propia ENIGH 2018 trimestral

El gasto total promedio en consumo por decil

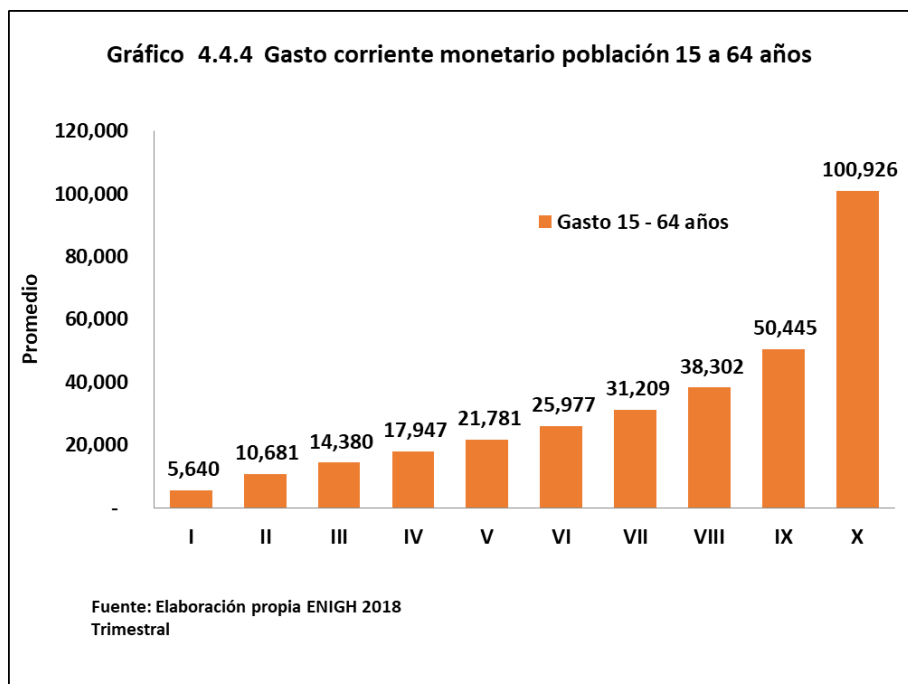
El gasto corriente monetario del total de los miembros del hogar del México en 2018 clasificados por deciles los gastos en consumo del primero estuvo entre cero y 8,639 pesos su gasto promedio trimestral fue de 5,637 pesos, en el segundo su gasto en consumo corriente estuvo entre 8,639 pesos y 12,600 pesos su promedio fue de 10,720 pesos, en el tercero el gasto corriente estuvo entre 12,600 pesos y 16,277 pesos siendo su gasto promedio de 14,432 pesos, el cuarto estuvo entre 16,277 y 19,876 pesos su gasto promedio fue de 18,052 pesos en el trimestre, el quinto decil estuvo entre los ingresos de 19,876 y 23,847 pesos su gasto promedio fue de 21,847 pesos, el sexto su gasto corriente estuvo entre 23,847 y 28,496 pesos siendo el promedio 26,057 pesos, el séptimo decil estuvo entre 28,496 y 34,414 pesos siendo su gasto promedio de 31,339 pesos, el octavo estuvo entre 34,414 y 43,241 pesos su gasto promedio fue de 38,505 pesos. El noveno estuvo entre 43,241 y 60,714 pesos su gasto promedio trimestral fue 50,659 pesos, el décimo decil tuvo

un gasto promedio entre 60,714 y 1,457,728 pesos siendo su gasto corriente por consumo promedio de 101,925 pesos, de acuerdo a estos datos el primer decil gasto el 5.5 por ciento del décimo decil (Gráfico 4.4.3)



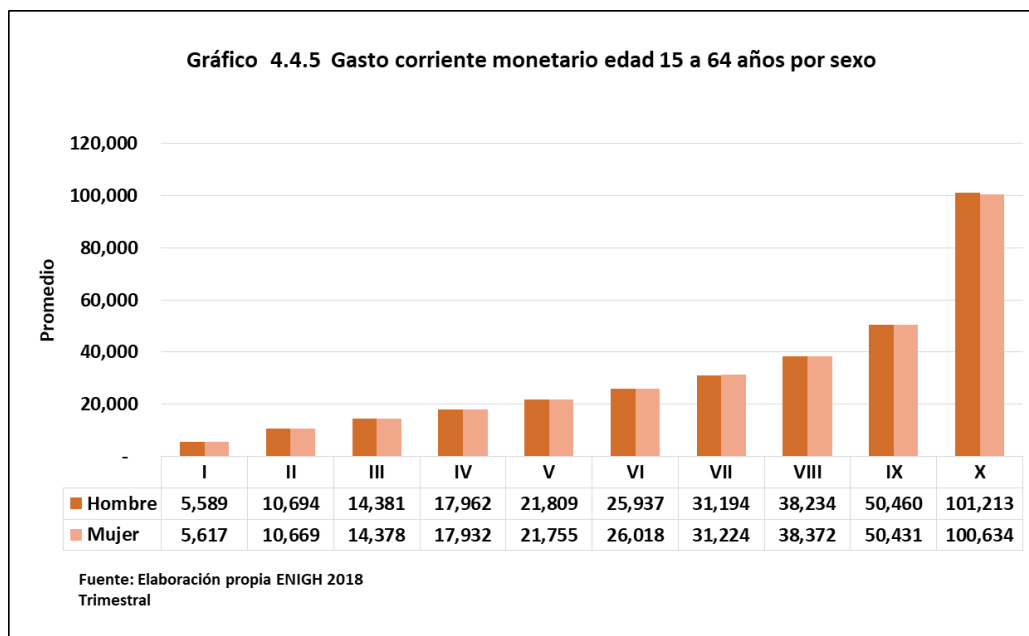
Gasto monetario por consumo de la población de 15 a 64 años

En el caso de los gastos por consumo monetario de los miembros del hogar en edad de 15 a 64 años, para el primer decil su gasto promedio fue de 5,640 pesos, en el segundo decil fue de 10,681 pesos, el tercer decil su gasto promedio fue de 14,380 pesos, el cuarto fue de 17,947, en el quinto fue de 21,781 pesos en el trimestre, en el sexto decil su gasto promedio fue de 25,977 pesos, mientras que en el séptimo de 31,209 pesos, en el octavo decil su gasto promedio fue de 38,302 pesos, en el noveno fue 50,445 pesos y en el décimo decil el gasto corriente promedio fue de 100,926 pesos en el trimestre (Gráfico 4.4.4)



El gasto corriente monetario edad de 15 a 64 años por sexo

El gasto corriente promedio por sexo de la población de 15 a 64 años fue en el caso de los hombres del primer decil de 5,589 pesos en promedio mientras que la mujer fue de 5,617 pesos, en el segundo decil los hombres tuvieron un gasto promedio de 10,694 pesos y las mujeres de 10,669 pesos, en el tercer decil los hombres tuvieron un gasto promedio de 14,381 pesos mientras que las mujeres fue de 14,378 pesos, en el cuarto decil el gasto promedio de los hombres fue de 17,962 pesos y las mujeres de 17,932 pesos, en el quinto decil el gasto promedio de los hombres fue de 21,809 pesos mientras que las mujeres de 21,755 pesos, en el sexto decil los hombres tuvieron un gasto promedio de 25,937 pesos mientras que las mujeres de 26,018 pesos, en el séptimo decil los hombres tuvieron un gasto promedio de 31,194 pesos mientras que las mujeres de 31,224 pesos, en el octavo decil los hombres tuvieron un gasto promedio de 38,234 pesos y las mujeres de 38,372 pesos, en el noveno decil los hombres tuvieron un gasto promedio de 50,460 pesos mientras que las mujeres de 50,431 pesos, en el décimo decil los hombres tuvieron un gasto promedio de 101,213 pesos mientras que las mujeres de 100,634 pesos (Gráfico 4.4.5)



74 Gráfico 4.4.5 Gasto corriente monetario edad 15 a 64 años por

Lo que se puede observar es que el gasto en consumo de los hombres resulta mayor en los deciles tres, cuatro, cinco y nueve mientras que las mujeres el gasto corriente mayor en los deciles primero, sexto, séptimo, octavo y décimo.

Conclusiones del capítulo

El ingreso corriente monetario de los hogares representa la suma de todos los tipos de ingreso que recibe un hogar como son el ingreso por trabajo, el ingreso por renta de la propiedad, el ingreso por transferencias, el ingreso por estimación del alquiler y por otros ingresos corrientes, de todos estos el ingreso del trabajo es el de mayor porcentaje de representación con el 67 por ciento, en el caso de los que integran la población del primer dividendo este representa el 67.6 por ciento.

La distribución de los ingresos de la población del primer dividendo demográfico en grupos por deciles muestra la desigualdad entre la población ya que mientras el decil más bajo su ingreso por trabajo en promedio fue de 2 pesos al trimestre es decir menos de un peso al mes, el decil más alto fue de 123,825 pesos en promedio al trimestre. La precariedad del salario se pudo observar en el 20 por ciento que gana menos de un salario mínimo, el 50 por ciento de la población gana en promedio menos de 20,775 pesos

trimestrales por lo que sería de 6,500 aproximadamente al mes y el ochenta por ciento menos de 43,079 pesos que sería de 14,500 al mes.

Otra diferencia del ingreso por trabajo está al comparar los ingresos por sexo en el que hombres y mujeres presentan poca diferencia del primero al noveno decil, pero en el décimo los ingresos del hombre son mayores al de las mujeres de manera pronunciada. El análisis muestra que los que tienen ingresos por trabajo subordinado, tienen mejores ingresos que los independientes, los que tienen prestación tienen mayores ingresos que los que no tiene prestaciones y en cuanto a los que tienen un trabajo los que están en los primeros deciles ganan menos que los que tienen más de dos trabajos y en los últimos deciles los que tiene un solo trabajo ganan más que los que tienen dos. De igual forma los que tienen un contrato están un poco mejor que los que no tienen pero el mayor golpe al trabajador se nota en el puro trabajo asalariado el cual representa la mayor proporción de los ingresos de los miembros del hogar que trabajan ya que un 20 por ciento de los que trabajan no perciben ingresos, pero considerando a los que ganan a partir de 3 pesos se nota que una amplia diferencia entre los que se encuentran en el primer decil al noveno y el décimo el cual duplica al noveno.

Respecto a los gastos en consumo en general los alimentos fueron los que mayor proporción tuvieron seguidos del transporte y la educación, aunque al revisarlos en grupos de población por deciles los de menor ingreso concentras en estos tres productos sus gastos mientras que entre más ingresos los gastos se diversifican y los alimentos van representando menor peso en el gasto. Como se ha visto en el capítulo los ingresos por trabajo impactan diferentes dependiendo del grado de precariedad y entre más inseguros menores ingresos la pregunta siguiente a contestar es ¿cuál es la capacidad de ahorro de los hogares?

Capítulo V La capacidad de ahorro de los hogares para el dividendo demográfico de México 2018

El ingreso y gasto de los hogares permiten conocer las condiciones económicas y la capacidad de ahorro de los miembros del hogar los cuales conforman la población de un país. En México en 2018 las condiciones del mercado laboral muestran heterogeneidad y una creciente precariedad de las condiciones laborales de los trabajadores en la que los grupos vulnerables son prácticamente la mitad de la población trabajadora. Estas condiciones impactan sus ingresos y gastos además de la capacidad de ahorro de sus hogares los cuales dependen de diferentes factores como son su ingreso, su edad, su sexo considerando la heterogeneidad y precariedad de los ingresos.

El siguiente capítulo tiene como objetivo mostrar la capacidad de ahorro de los miembros del hogar entre 15 y 64 años que participan en el primer dividendo demográfico percibiendo ingresos por su trabajo y pagando por su consumo con lo cual se espera dar respuesta a las preguntas *¿Cómo está conformado el ahorro, a partir de la relación ingreso-gasto corriente, de los miembros del hogar que participan en el primer dividendo demográfico en México en 2018?* y *¿Cómo inciden aspectos demográficos como la edad y el sexo en la capacidad de ahorro?*

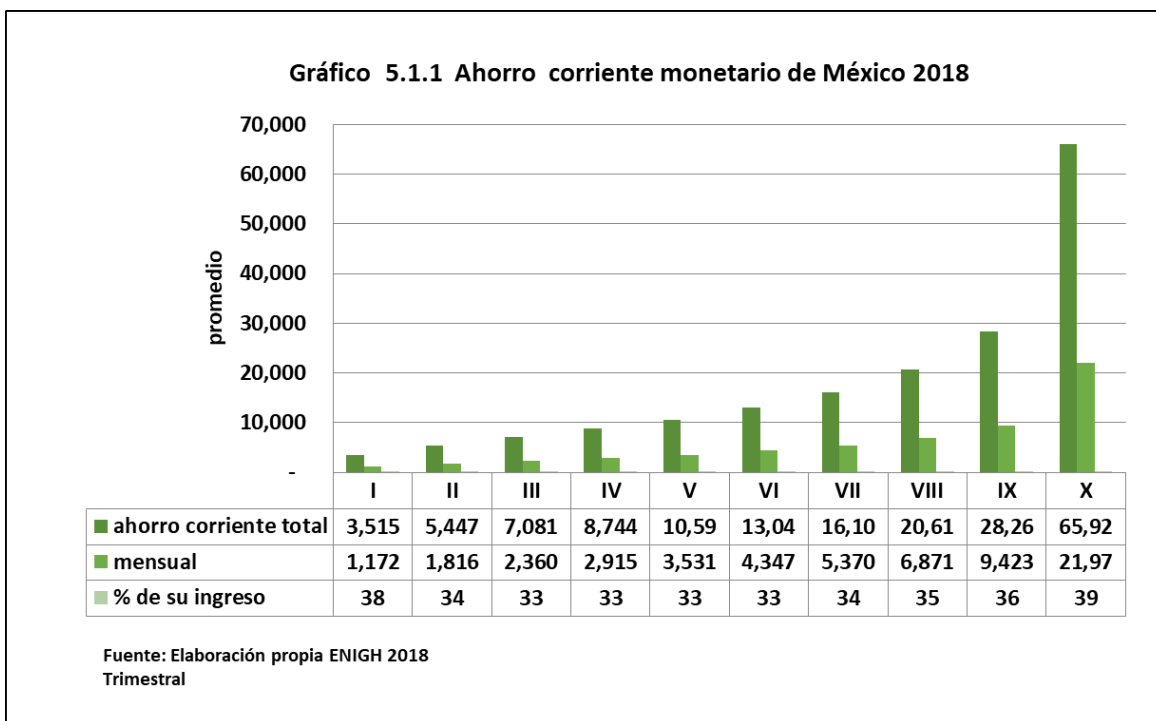
El capítulo está dividido en cuatro apartados en el primero se analiza la capacidad de ahorro del ingreso corriente de la población total del país y posteriormente la de los miembros del hogar entre 15 y 64 años, en el análisis demográfico se analiza el ahorro corriente de los que participan en el primer dividendo por edad y sexo.

En un segundo apartado se analiza la capacidad de ahorro por ingreso por trabajo por deciles, por edad y por sexo. En el tercer apartado se analiza la capacidad de ahorro del ingreso por tipo de precariedad considerando el trabajo subordinado y el independiente, con prestación y sin prestaciones, con contrato y sin contrato en grupos por deciles. En el cuarto apartado se analiza bajo un modelo de regresión lineal múltiple la correlación entre el ahorro por trabajo y las variables sexo, edad, ingreso por trabajo subordinado, ingreso por trabajo independiente y menor de edad.

5.1 El ahorro corriente de los miembros del primer dividendo demográfico

Los hogares como agentes económicos y su ahorro representan un papel muy importante en el crecimiento económico lo cual se puede ver a través de su aportación al crecimiento económico, por ejemplo en 2018 aportaron el 33.4 por ciento del PIB y el 28 por ciento de la inversión bruta fija total, con respecto al ingreso nacional disponible bruto los hogares recibieron el 73.5 por ciento y en cuanto al ahorro bruto total los hogares participaron con el 44.4 por ciento (INEGI, 2019).

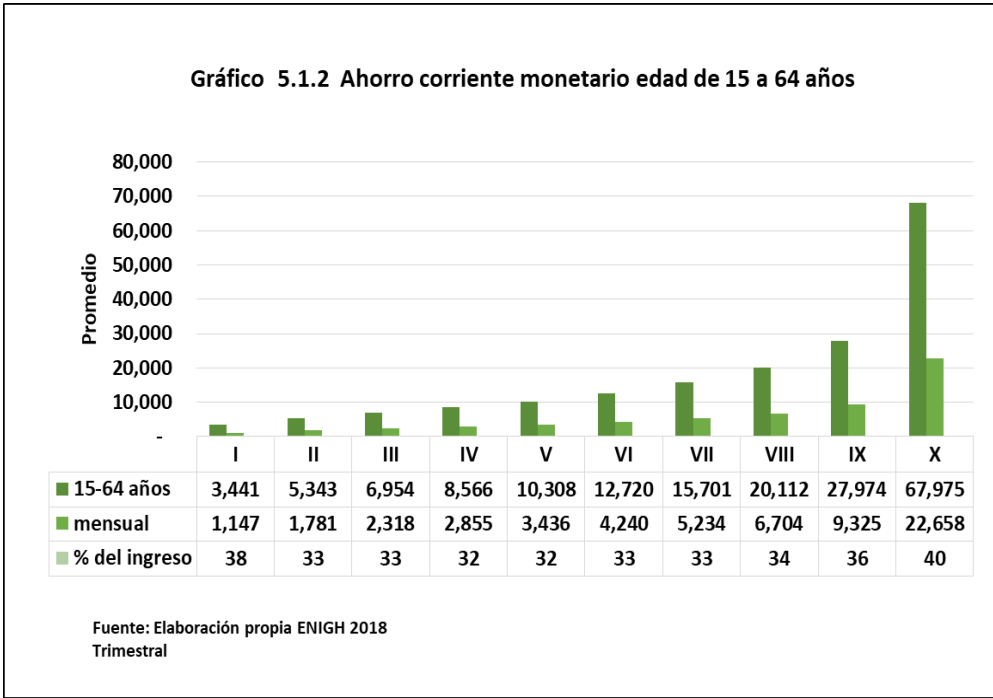
Desde los hogares de acuerdo con la ENIGH 2018 su ahorro corriente sumo 614,898,222,673 trimestral lo cual representó el 35% del ingreso nacional y su ingreso promedio fue de 17,698 pesos en el trimestre es decir 5,900 mensuales. La forma en que se distribuyó este ahorro por deciles muestra que el primero tuvo un ahorro corriente promedio de 3,515 pesos, el cual representa 1,172 pesos mensuales y el 38 por ciento de su ingreso corriente. El segundo decil tuvo un ahorro corriente promedio de 5,447 pesos el cual representa 1,816 pesos mensuales y el 33 por ciento de su ingreso corriente, el tercer decil su ahorro promedio fue de 7,081 pesos que representó 2,360 pesos mensuales y el 33 por ciento de su ingreso, el cuarto decil fue de 8,744 pesos que representó 2,915 pesos mensuales y el 33 por ciento de su ingreso, los del quinto decil su ingreso promedio fue de 10,593 pesos que represento 3,531 pesos mensuales y el 33 por ciento de su ingreso, los del sexto decil su ingreso corriente promedio fue de 13,041 pesos que representó 4,347 pesos mensuales y el 33 por ciento del ingreso, los del séptimo decil su ahorro corriente promedio fue de 16,109 pesos que representó 5,370 pesos mensuales y el 33 por ciento de su ingreso, los del octavo decil tuvieron un ahorro corriente promedio de 20,612 pesos de los cuales mensualmente sería de 6,871 pesos y el 34 por ciento de su ingreso, los del noveno decil su ingreso promedio fue de 28,268 pesos mensualmente es decir 9,423 pesos mensuales y el 35 por ciento de su ingreso y los del décimo decil su ahorro corriente promedio fue de 65,925 pesos en el trimestre y mensualmente fue de 21,975 pesos y el 39 por ciento de su ingreso, en términos de desigualdad el primer decil representa el 5.33 por ciento del décimo (Gráfico 5.1.1)



Ahorro corriente población de 15 a 64 años

Los anteriores resultados no son tan diferentes a los de la población que integra el primer dividendo es decir de los hogares con población entre 15 y 64 años los cuales sumaron un ahorro de 407,310,399,735 trimestrales que representó el 23 por ciento del total y su ahorro promedio fue de 17,866 pesos en el trimestre que significa 5,900 mensuales. La participación por grupos en deciles mostraron que el primero tuvo un ahorro corriente promedio de 3,441 pesos que mensualmente fue de 1,147 pesos que representó el 38 por ciento de su ingreso, el segundo decil su ahorro corriente promedio fue de 5,343 pesos y mensualmente fue de 1,781 pesos y representó el 33 por ciento de su ingreso, el tercer decil su ahorro promedio fue de 6,954 pesos y mensualmente fue de 2,318 pesos que represento el 33 por ciento de su ingreso, el cuarto decil su ahorro corriente promedio fue 8,566 pesos siendo su ahorro mensual de 2,855 pesos representando el 32 por ciento de su ingreso, el quinto decil fue de 10,308 pesos mensualmente fue de 3,436 pesos representó el 32 por ciento, el sexto decil tuvo un ahorro corriente promedio de 12,720 pesos mensualmente sería de 4,240 pesos que representa el 33 por ciento, el séptimo decil su ahorro promedio fue de 15,701 pesos mensualmente sería de 5,234 pesos que representa el 33 por ciento de

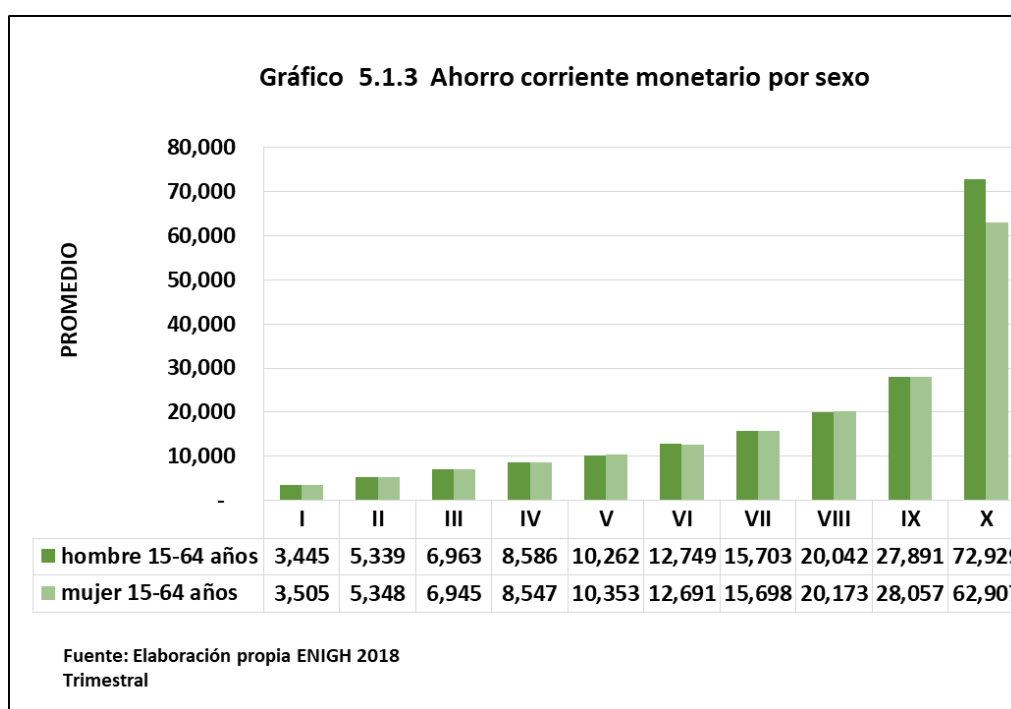
su ingreso, el octavo decil tuvo un ahorro corriente promedio de 20,112 pesos trimestrales que sería de 6,704 pesos mensuales representando el 34 por ciento, el noveno decil su ahorro corriente promedio fue de 27,974 pesos mensualmente sería de 9,325 pesos representa el 36 por ciento de su ingreso y el décimo decil tuvo un ahorro corriente promedio de 67,975 pesos mensualmente fue de 22,658 pesos y represento el 40 por ciento de su ingreso (Gráfico 5.1.2)



Ahorro corriente monetario primer dividendo por sexo

El ahorro corriente monetario promedio de los miembros del hogar que están entre 15 y 64 años por sexo mostró que en el caso de los hombres su ahorro fue de 208,500,258,959 el cual represento el 51.1 por ciento del total, el ahorro corriente promedio de 18,520 pesos trimestrales. En el caso de las mujeres su ahorro corriente sumo 198,810,140,776 lo que represento el 48.8 por ciento del ahorro corriente total, su ahorro promedio fue de 17,229 pesos trimestrales. La distribución del ahorro en grupos de deciles mostró que en el primer decil su ingreso corriente promedio fue de 3,440 pesos, mientras que las mujeres 3,505 pesos en el segundo decil los hombres tuvieron un ahorro corriente de 5,339 pesos y las mujeres de 5,348 pesos, en el tercer decil los hombres tuvieron un ahorro por 6,963 pesos y

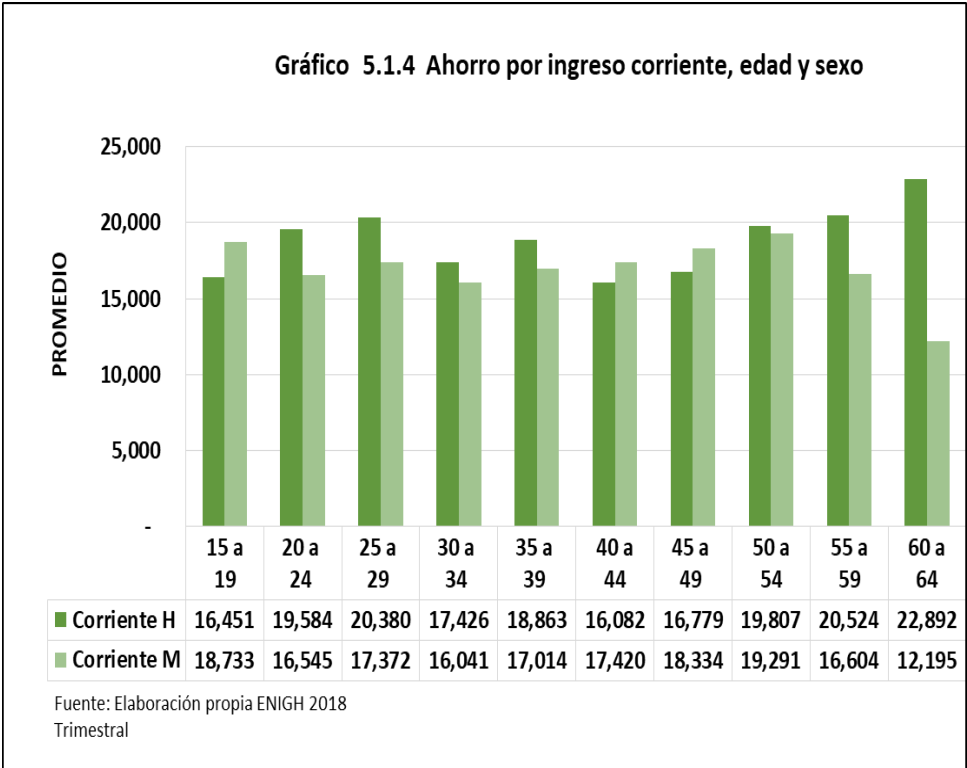
las mujeres 6,945 pesos, en el cuarto decil los hombres tuvieron un ahorro de 8,586 pesos y las mujeres de 8,547 pesos, en el quinto decil los hombres tuvieron un ahorro promedio 10,262 pesos y las mujeres de 10,353 pesos, en el sexto el ahorro fue de 12,749 pesos en los hombres y de 12,691 pesos en las mujeres, en el séptimo el ahorro de los hombres fue de 15,709 pesos y las mujeres de 15,698 pesos, en el octavo decil los hombres tuvieron un ahorro de 20,042 pesos y las mujeres de 20,173 pesos, en el noveno los hombres tuvieron un 27,891 pesos y las mujeres de 28,057 pesos y en el décimo decil el ahorro de los hombres fue de 72,929 pesos y las mujeres de 62,907 pesos (Gráfico 5.1.3)



Los datos observados en estas gráficas muestran que en términos generales las diferencias de ahorro entre hombres y mujeres no son tan amplias del primero al noveno decil, solo en el décimo la diferencia es más marcada lo viene siendo un reflejo de sus ingresos.

Ahorro corriente por grupo de edad y sexo

El ahorro derivado del ingreso corriente por grupos de edad y sexo muestra que en el grupos de edad de 15 a 19, 40 a 44 años, 45 a 49 años las mujeres tuvieron mayor ahorro corriente, mientras que en los grupos de edad de 20 a 24, 25 a 29, 30 a 34, 35 a 39, 50 a 54, 55 a 59 y 60 a 64 años los hombres tuvieron mayor ahorro corriente en el caso del grupo de 60 a 64 años los hombres duplican el ahorro de las mujeres (5.1.4)



Los datos muestran que en los hombres los grupos de edad de 60 a 64 años, 55 a 59 años y 25 a 29 se presentaron los mayores porcentajes de ahorro, mientras que el menor fue en el grupo de 40 a 44 años. En el caso de las mujeres los grupos de edad con mayor ahorro fueron las de 50 a 54 años, 15 a 19 años y 45 a 49 años mientras que el menor fue en el grupo de edad de 60 a 64 años. La capacidad de ahorro está asociada con sus ingresos.

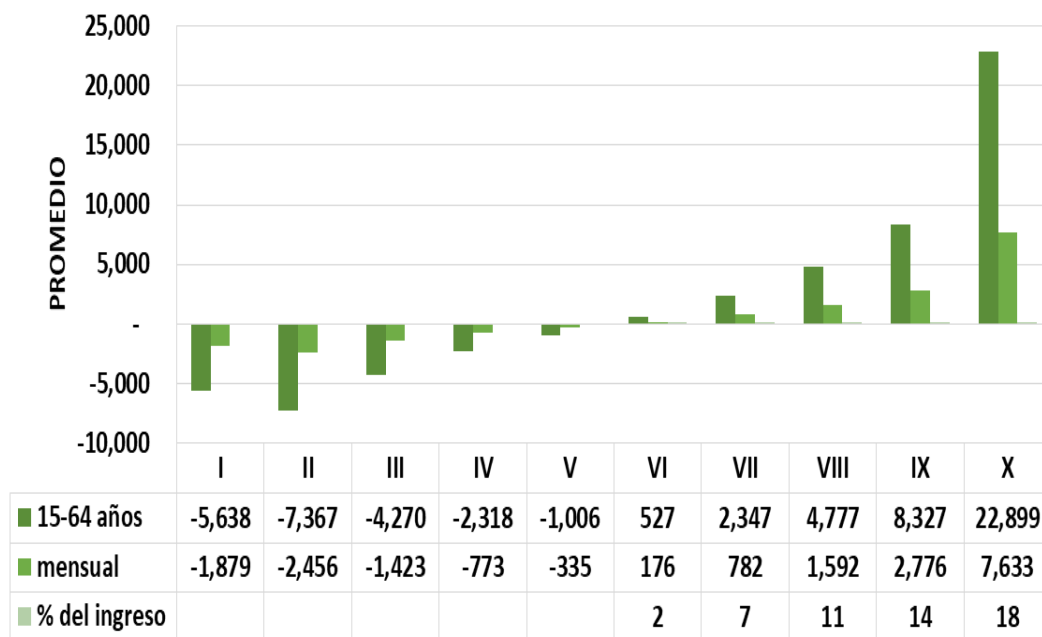
5.2 El ahorro del ingreso por trabajo del primer dividendo demográfico

Al analizar el ahorro de la población que recibe ingresos por su trabajo en la edad de 15 a 64 años este grupo sumó de manera general 40,681,418,586 pesos trimestrales que representa el 10 por ciento del ingreso por trabajo. El ahorro por trabajo fue en promedio de 33,555 pesos trimestrales es decir 11,185 pesos mensuales.

La distribución por grupos de deciles mostró que el primero tuvo un desahorro de -5,638 pesos, en el segundo decil fue de -7,367 pesos, en el tercer decil también hubo un desahorro de -4,270 pesos, en el cuarto decil su desahorro fue de -2,318 pesos, en el quinto decil el desahorro fue de -1,006 pesos. A partir del sexto decil ya se observó ahorro de 527 pesos en promedio en el trimestre por lo que mensualmente es de 175 pesos que equivalen al 2 por ciento de su ingreso por trabajo. El séptimo decil tuvo un ahorro de 2,347 pesos en promedio mensualmente fue de 782 pesos que represento el 7 por ciento de su ingreso por trabajo, el octavo decil tuvo un ahorro de 4,777 pesos que mensualmente fue de aproximado 1,592 pesos mensuales representando el 11 por ciento de su ingreso, en el noveno decil su ahorro fue de 8,327 pesos que mensualmente es de 2,775 pesos y representó el 14 por ciento de su ingreso, en el décimo decil el ahorro fue de 22,899 pesos trimestrales siendo de 7,632 pesos mensuales que representa el 18 por ciento de su ingreso (Gráfico 5.2.1)

En términos generales se puede observar que el 50 por ciento de la población de 15 a 64 años con ingresos por trabajo no tuvieron ahorro siendo los más extremos los grupos del primero al cuarto decil donde sus ingresos quedaron totalmente reducidos por sus gastos. El quinto decil de su ingreso por trabajo le faltó un 5 por ciento para cubrir sus gastos promedios. El sexto decil tuvo un ahorro del 1.9 por ciento de sus ingresos, el séptimo decil de 6.9 por ciento, el octavo decil del 11 por ciento, el noveno del 14 por ciento y el décimo del 18 por ciento de su ingreso. En términos de desigualdad el ahorro del sexto decil representa el 2.29 por ciento del décimo.

Gráfico 5.2.1 Ahorro por trabajo edad de 15 a 64 años



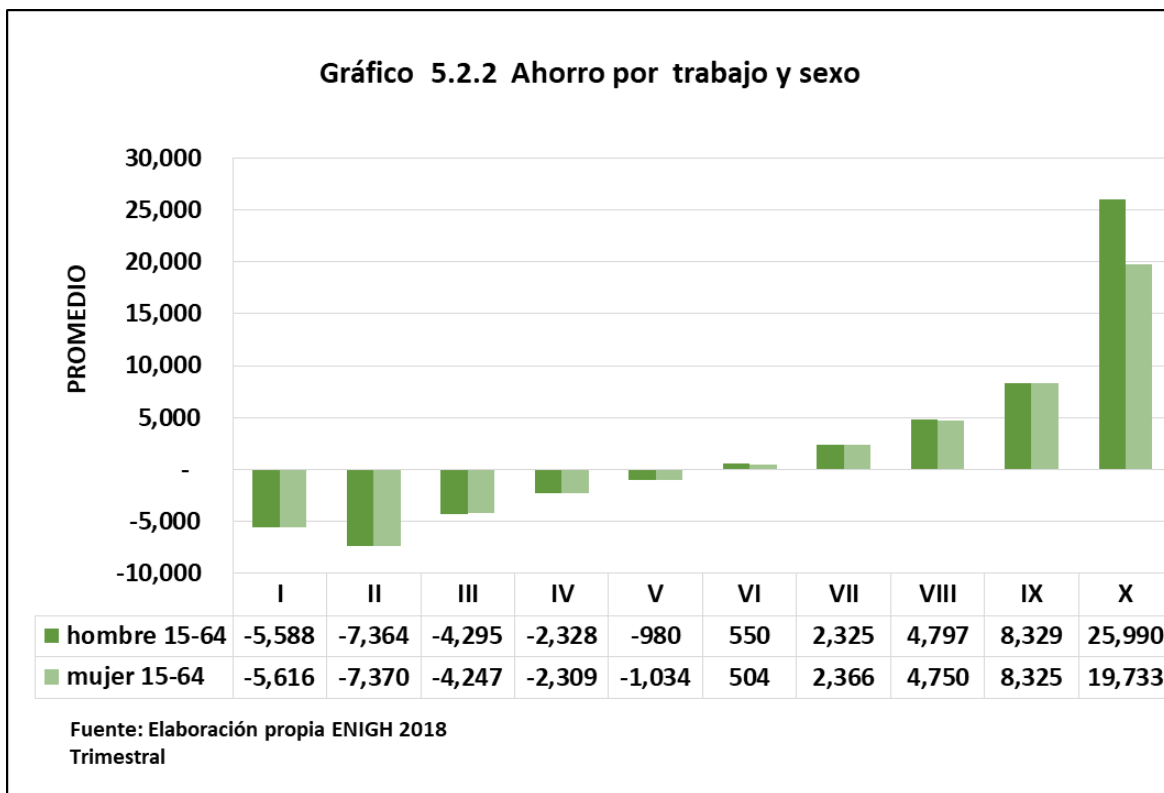
Fuente: Elaboración propia ENIGH 2018
Trimestral

Ahorro por trabajo de acuerdo a su sexo

Este ahorro al compararlo por sexo se muestra que en la población del primer decil los hombres tuvieron un desahorro de -5,588 y las mujeres de -5,616 pesos, el segundo decil tuvo un desahorro de -7,364 en los hombres y -7,370 en las mujeres, en el tercer decil el desahorro fue de -4,295 en los hombres y -4,247 pesos en las mujeres, en el cuarto decil el desahorro fue de -2,328 en los hombres y de -2,309 pesos en las mujeres, el quinto decil el desahorro fue de -980 pesos en los hombres y de -1,034 en las mujeres, en el sexto decil que es cuando se comienza a ver el ahorro en el caso de los hombres fue de 550 y las mujeres de 504 pesos, en el séptimo decil el ahorro fue de 2,325 en los hombres y 2,366 pesos en las mujeres, en el octavo decil el ahorro de los hombres fue de 4,797 y las mujeres de 4,750 pesos, en el noveno decil el ahorro fue de 8,329 pesos en los hombres y 8,325

pesos en las mujeres, el décimo decil de la población tuvo un ahorro promedio de 25,990 pesos en los hombres y 19,733 pesos en el trimestre en promedio (Gráfico 5.2.2)

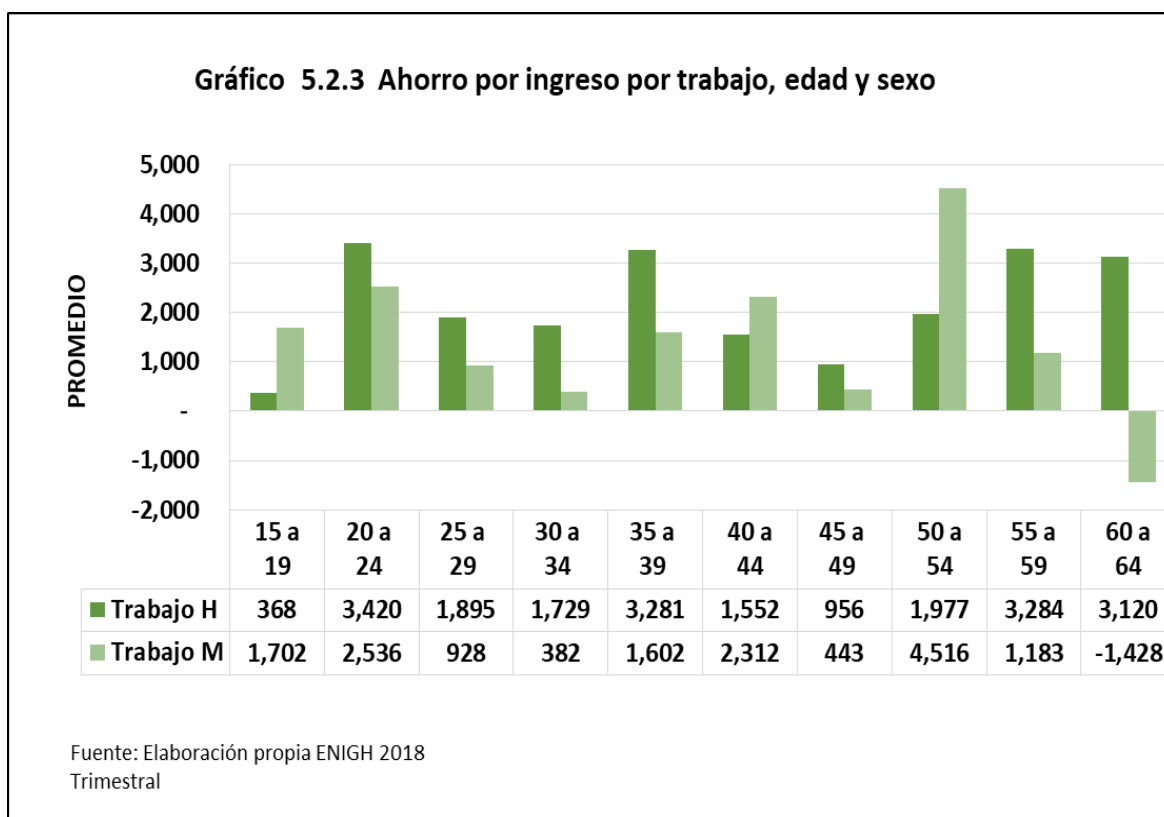
Los resultados mostraron que el 50 por ciento de la población de 15 a 64 años presentó desahorro en sus hogares, a partir del sexto decil ya se puede ver un poco de ahorro de 550 y 504 pesos en los hombres y las mujeres respectivamente los cuales al dividirlos al mes representan 183 pesos y 163 pesos mensuales. Este ahorro comenzó a incrementar en los siguientes deciles hasta llegar al décimo decil en donde el ahorro por trabajo de los hombres es mayor al de las mujeres con 25,990 pesos y 19,733 pesos respectivamente que representan 8,600 y 6,500 pesos mensuales respectivamente. En el caso del primero al quinto decil todo su ingreso es absorbido y la deuda en los primeros es mayor tanto en los hombres como en las mujeres, mientras que el décimo decil los hombres ahorran el 20 por ciento de su ingreso y las mujeres el 16 por ciento.



Ahorro por trabajo edad y sexo

Al comparar la capacidad de ahorro solo de su ingreso por trabajo por grupos de edad y sexo lo que se puede observar es que los hombres presentan mayor capacidad de ahorro en los grupos de edad de 20 a 24 años, 25 a 29 años, 30 a 34 años, 35 a 39 años, 45 a 49 años, 55 a 59 años y 60 a 64 años. En el caso de las mujeres la capacidad de ahorro es mayor en los grupos de edad de 15 a 19 años, 40 a 44 años y 50 a 54 años. En el caso de las mujeres el grupo de 60 a 64 años presenta desahorro (Gráfico 5.2.3)

Los datos muestran en el caso de los hombres los que mayor ahorro promedio tuvieron fueron los de 20 a 24 años de los de 55 a 59 años y el más bajo fueron los de 15 a 19 años. En el caso de las mujeres el más alto fue en la edad de 50 a 54 años seguido de 20 a 24 años y en menor medida el grupo de 30 a 34 años (Gráfico 5.2.3)

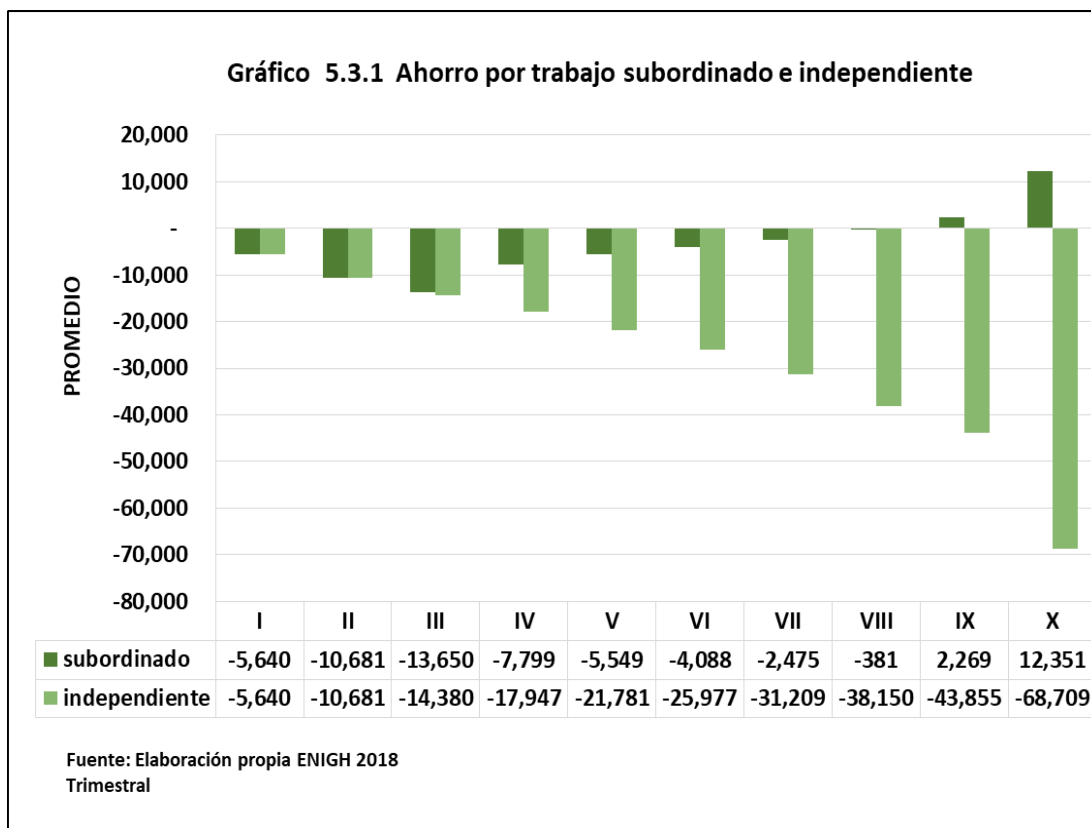


5.3 La capacidad de ahorro del ingreso precario del primer dividendo demográfico

El ingreso por trabajo está conformado por tres rubros, los ingresos por trabajo subordinado que son los que indican tener un patrón y los ingresos por trabajo independientes que indican no tener jefes y por otros ingresos que son los que pueden ser en efectivo o en especie. En el caso de los ingresos por trabajo subordinado estos tuvieron un desahorro de -78,920,575,613 que representa un 11 por ciento mayor a su gasto promedio. En el caso de los que tienen ingresos por trabajo independiente fue mucho peor su desahorro fue de -633,075,377,058 pesos trimestrales es decir todo lo que ingresan gastan y rebasan en un 87 por ciento de su gasto.

El ingreso por trabajo subordinado en grupos de población tuvo para el primer decil un desahorro de -5,640 pesos trimestrales, en el segundo decil fue de -10,681 pesos trimestrales, en el tercer decil fue de -13,650 pesos, en el cuarto decil fue de -7,799 pesos, el quinto decil fue de -5,549 pesos, el sexto decil fue de -4,088 pesos, el séptimo decil fue de -2,475 pesos trimestrales el octavo decil también presentó desahorro de -381 pesos trimestrales que sería 125 pesos aproximado por mes. El ahorro se vio reflejado a partir de noveno decil con 2,269 pesos trimestrales que mensualmente sería de 756 pesos y el décimo decil su ahorro fue de 12,351 pesos por lo que mensualmente fue de 4,117 pesos.

En el caso de los que indicaron un trabajo independiente todo el grupo de población de 15 a 64 años presentó desahorro derivado de sus ingresos por trabajo independiente. Por grupos de población en el primer decil fue de -5,640 pesos, en el segundo decil de -10,681 pesos, en el tercer decil de -14,380 pesos, en el cuarto decil de -17,947 pesos, en el quinto decil fue de -21,781 pesos, en el sexto decil fue de -25,977 pesos, el séptimo decil fue de -31,209 pesos, el octavo decil fue de -38,150 pesos, el noveno fue de -43,855 pesos y el décimo de menos -68,709 pesos trimestrales (Gráfico 5.3.1)



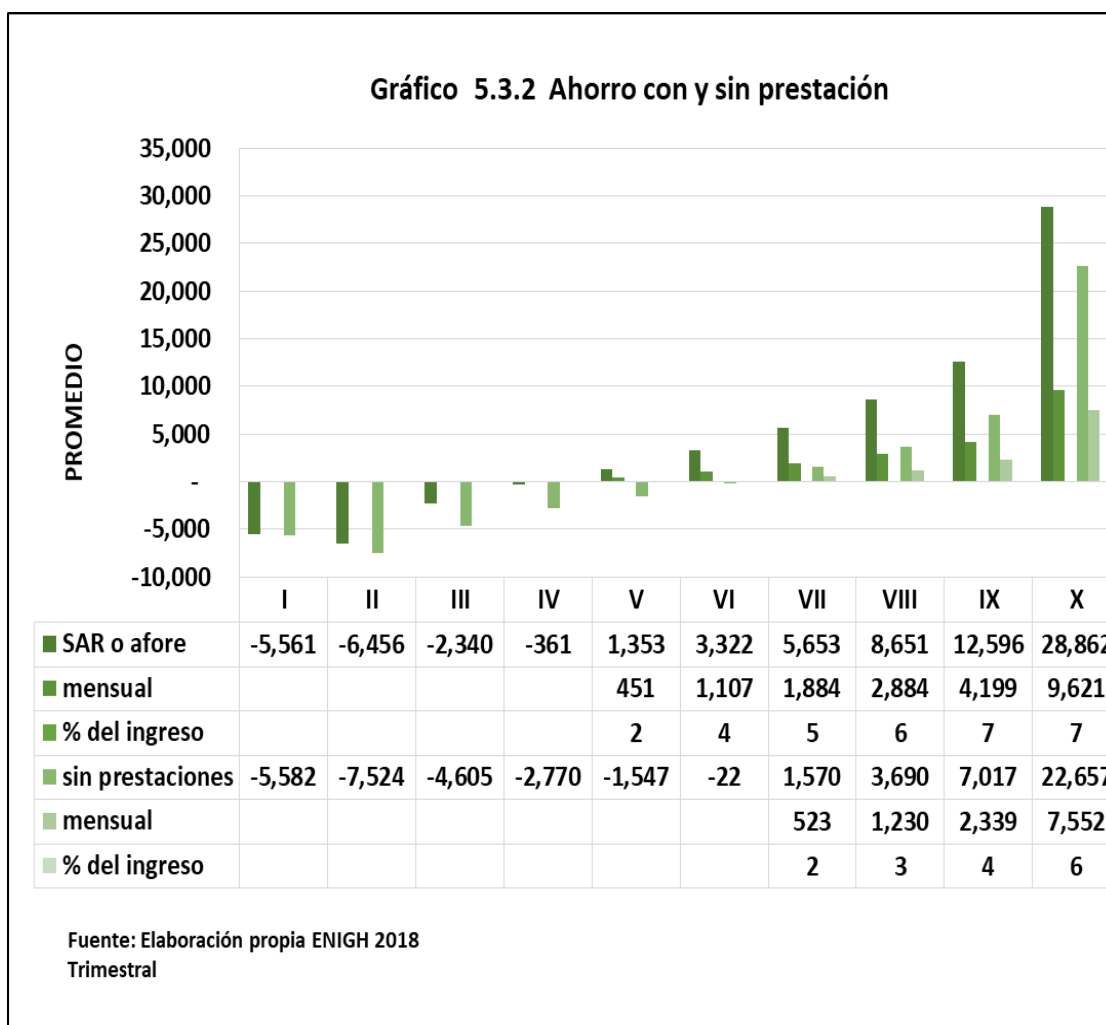
Como se puede observar en términos generales el ingreso por trabajo independiente no presentó ahorro en ninguno de los grupos de población lo que muestra que sus ingresos están muy rebasados por sus gastos, en el caso del trabajo subordinado solo el 20 por ciento de la población tiene capacidad de ahorro.

Ahorro con y sin prestación

Al analizar la capacidad de ahorro considerando sus prestaciones sociales como el SAR o Afore y los que indicaron no tener prestaciones los resultados muestran que para los que tienen SAR o afore el primer decil tuvo un desahorro de 5,561 pesos, el segundo decil tuvo un desahorro de 6,456 pesos, el tercer decil su desahorro fue de 2,340 pesos, el cuarto decil su desahorro fue de 361 pesos. A partir del quinto decil se presenta ahorro de 1,353 pesos trimestrales es decir 451 pesos mensuales que representan el 2 por ciento de su ingreso. El sexto decil tuvo un ahorro de 3,322 pesos trimestrales al mes fue de 1,107 pesos que representan el 4 por ciento de su ingreso, el séptimo decil su ahorro fue de 5,653 pesos

trimestrales y 1,184 pesos mensuales que representa el 5 por ciento de su ingreso, el octavo decil su ahorro fue de 8,651 pesos trimestrales es decir 2,884 pesos mensuales que significan el 6 por ciento de su ingreso, el noveno decil su ahorro fue de 4,190 mensuales que representan el 7 por ciento de su ingreso, el décimo decil su ahorro fue de 28,862 pesos trimestrales o 9,621 pesos mensuales que significan el 7 por ciento de su ingreso (Gráfico 5.3.2)

En el caso de los que indicaron no tener prestaciones el porcentaje de hogares que no presentaron ahorro fue mayor del setenta por ciento de los hogares. El primer decil su desahorro fue de -5,582 pesos trimestrales, el segundo decil de -7,524 pesos, el tercer decil de -4,605 pesos trimestrales, el cuarto decil su desahorro fue de -2,770 pesos, el quinto decil el desahorro fue de -1,547 pesos trimestrales, el sexto decil su desahorro fue de -22 pesos trimestrales. A partir del séptimo decil el ahorro fue de 1,570 pesos trimestrales es decir 523 pesos mensuales que significa el 2 por ciento de su ingreso, el octavo decil tuvo un ahorro de 3,690 pesos trimestrales es decir 1,230 pesos mensuales que significa el 3 por ciento de su ingreso, el noveno decil su ahorro fue de 7,017 pesos trimestrales es decir 2,339 pesos mensuales que representa el 4 por ciento de su ingreso, el décimo decil su ahorro fue de 22,657 pesos trimestrales es decir 7,552 pesos que representa el 6 por ciento de su ingreso (Gráfico 5.3.2).



Como se puede observar dentro de la precariedad los trabajadores con acceso al SAR o afore que fue el 28 por ciento de estos el 40 por ciento no puede generar ahorro de su ingreso por trabajo, en cuanto a los que indicaron no tener prestaciones que fue el 67 por ciento de estos el 70 por ciento no puede generar ahorro de sus ingresos por trabajo y su gasto corriente promedio.

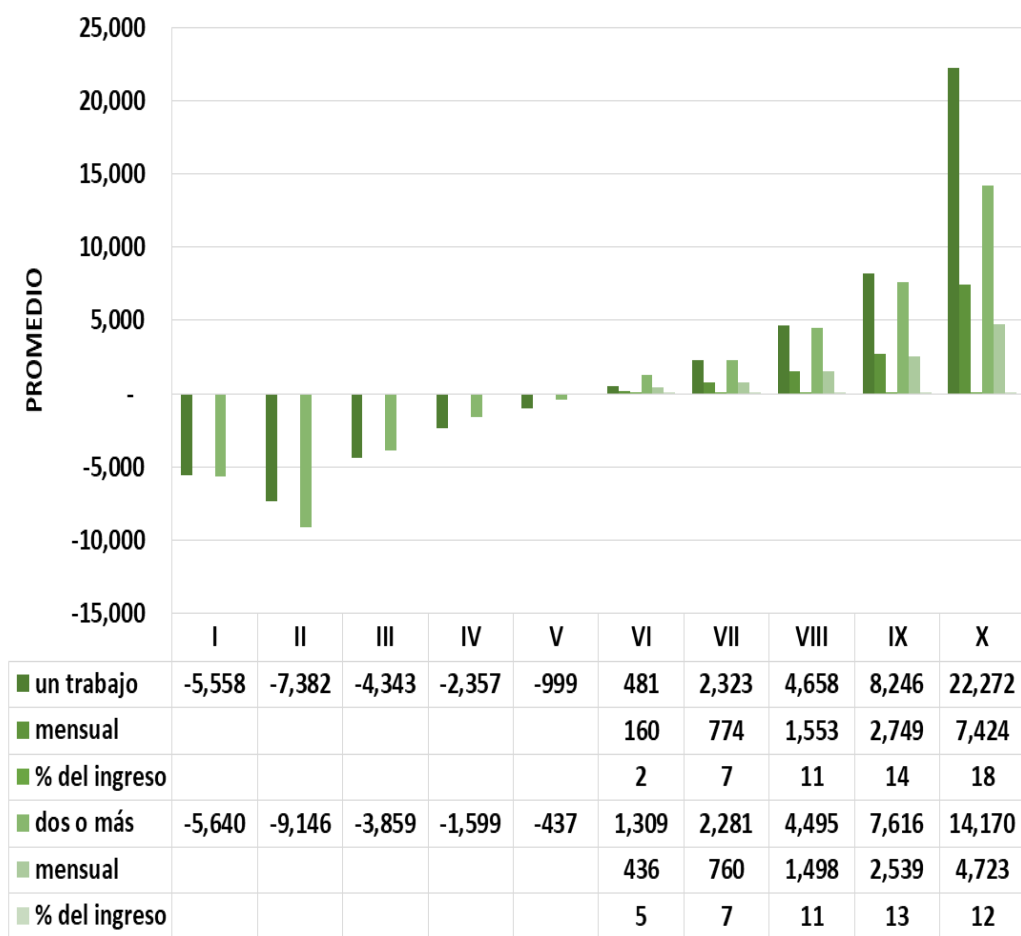
Ahorro y número de trabajos

Respecto al ahorro de los que tienen un trabajo el 50 por ciento de los hogares no presentaron ahorro, por lo que el primer decil su desahorro fue de -5,558 pesos trimestrales,

el segundo decil su desahorro fue de -7,382 pesos trimestrales, el tercer decil su desahorro fue de -4,343 pesos trimestrales, el cuarto decil su desahorro fue de -2,357 pesos trimestrales, el quinto decil el desahorro fue de -999 pesos trimestrales. A partir del sexto decil el ahorro fue de 481 pesos trimestrales por lo que mensualmente fue de 160 pesos, el cual represento el 2 por ciento de su ingreso, el séptimo decil fue de 2,323 pesos trimestrales por lo que mensualmente fue de 774 pesos mensuales que representó el 7 por ciento de su ingreso, el octavo decil su ahorro fue de 4,658 pesos trimestrales por lo que mensualmente fue de 1,553 pesos que representó el 11 por ciento de su ingreso, el noveno decil tuvo ahorro promedio de 8,246 pesos trimestrales por lo que mensualmente fue de 2,749 pesos que representó el 14 por ciento de su ingreso, el décimo decil su ahorro fue de 22,272 pesos trimestrales por lo cual el ahorro mensual fue de 7,424 pesos que representó el 18 por ciento de su ingreso (Gráfico 5.3.3).

En cuanto a los que tienen más de dos trabajos también el 50 por ciento de los hogares no tuvo ahorro, el primer decil su desahorro fue de -5,640 pesos trimestrales, el segundo decil su desahorro fue de -9,146 pesos, el tercer decil el desahorro fue de -3,859 pesos trimestrales el cuarto decil su desahorro fue de -1,599 pesos trimestrales, el quinto decil su desahorro fue de -437 pesos trimestrales. A partir del sexto decil su ahorro fue de 1,309 pesos trimestrales y mensualmente fue de 436 pesos lo que representó el 5 por ciento de su ingreso, el séptimo decil su ahorro fue de 2,281 pesos trimestrales y mensualmente fue de 760 pesos que representó el 7 por ciento de su ingreso, el octavo decil su ahorro fue de 4,495 pesos trimestrales y mensualmente fue de 1,498 pesos el cual representó el 11 por ciento de su ingreso, el noveno decil su ahorro fue de 7,616 pesos trimestrales por lo que mensualmente fue de 2,539 pesos esto represento el 13 por ciento de su ingreso, el décimo decil su ahorro fue de 14,170 pesos trimestrales por lo cual mensualmente fue de 4,723 pesos que representó el 12 por ciento de su ingreso (Gráfico 5.3.3). En general del 54 por ciento de hogares cuyos miembros indicaron tener un trabajo el 91 por ciento pudo ahorrar, mientras que del 9 por ciento que indico dos o más trabajos el 50 por ciento pudo ahorrar.

Gráfico 5.3.3 Ahorro por número de trabajos



Fuente: Elaboración propia ENIGH 2018
Trimestral

Ahorro por trabajo con contrato y sin contrato

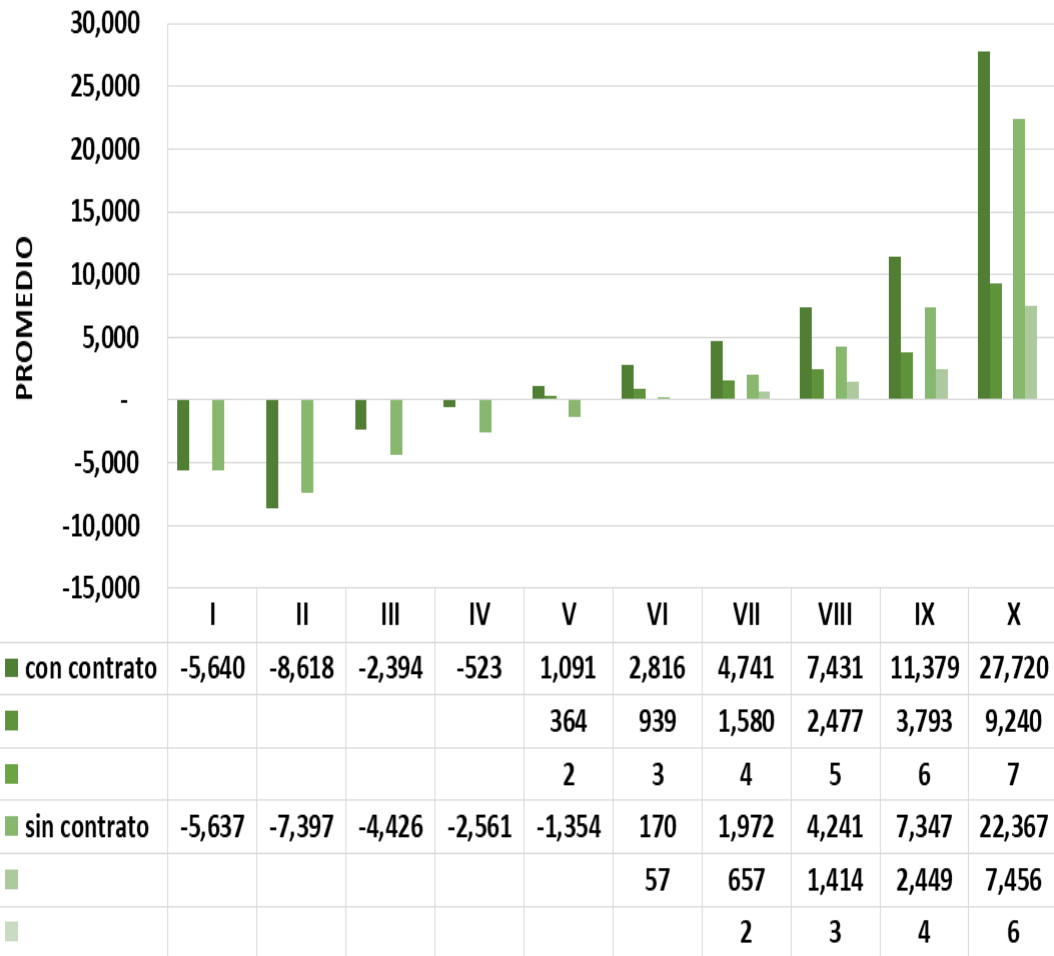
En el caso de los que tuvieron ingreso por trabajo con contrato el 40 por ciento de los hogares presentaron desahorro, en el primer decil fue de -5,640 pesos trimestrales, en el segundo fue de -8,618 pesos, en el tercer decil de -2,394 pesos, en el cuarto de 523 pesos. A partir del quinto el ahorro fue de 1,091 pesos trimestrales por lo que mensualmente fue de

364 pesos, que significó el 2 por ciento de su ingreso, el sexto decil su ahorro fue de 2,816 pesos trimestrales por lo que mensual fue de 939 pesos que representó el 3 por ciento de su ingreso, el séptimo decil su ahorro fue de 4,741 pesos trimestrales mensualmente fue de 1,580 pesos que significó el 4 por ciento de su ingreso, el octavo decil su ahorro fue de 7,431 pesos por lo que mensualmente fue de 2,477 pesos que significó el 5 por ciento de su ingreso, el noveno decil su ahorro fue de 11,379 trimestrales que represento 3,793 pesos mensuales, el décimo decil su ahorro fue de 27,720 pesos en promedio trimestral que mensualmente seria de 9,240 pesos significando el 7 por ciento de su ingreso promedio (Gráfico 5.3.4)

En el caso de los que no tuvieron contrato el 50 por ciento de los hogares con población entre 15 y 64 años no tuvieron ahorro, por lo cual el desahorro del primer decil fue de -5,637 pesos trimestrales, el segundo decil de -7,397 pesos, el tercer decil de -4,426 pesos, el cuarto decil fue de -2,561 pesos, el quinto decil fue de -1,354 pesos trimestrales. A partir del sexto decil el ahorro fue de 170 pesos trimestrales por lo que mensualmente fue de 57 pesos que representó menos del 1 por ciento de su ingreso, el séptimo decil tuvo un ahorro de 1,972 pesos trimestrales por lo que mensualmente fue de 657 pesos representando el 2 por ciento de su ingreso, el octavo decil su ahorro fue de 4,241 pesos trimestrales por lo que mensualmente fue de 1,414 pesos que significó el 3 por ciento de su ingreso, el noveno decil tuvo un ahorro de 7,347 pesos trimestrales, por lo que mensualmente fue de 2,449 pesos que significó el 4 por ciento de su ingreso, el décimo decil su ahorro fue de 22,367 pesos trimestrales por lo cual mensualmente fue de 7,367 pesos en promedio que represento el 6 por ciento de su ingreso promedio (Gráfico 5.3.4)

En general de los hogares cuya población ocupada indico tener un contrato que fue el 33 por ciento de estos el 40 por ciento no pudo generar ahorro de sus ingresos por trabajo y su gasto corriente. En cuanto a los que indicaron no tener contrato que fue el 39 por ciento el 50 por ciento no pudo generar ahorro, además los montos de ahorro entre ambos grupos es notoria siendo los de sin contrato lo que tienen más bajos montos.

Gráfico 5.3.4 Ahorro con contrato y sin contrato



Fuente: Elaboración propia ENIGH 2018
Trimestral

5.4 Estimación de la relación entre las variables demográficas y su impacto en el ahorro por ingreso por trabajo de los hogares del primer dividendo demográfico

El ahorro como se ha observado depende de diferentes aspectos demográficos y económicos entre los que se puede señalar la edad, el sexo, sus ingresos sus condiciones laborales y sus gastos corrientes. Una alternativa de analizar la relación y comportamiento estimado de las diferentes variables señaladas y el ahorro es a través de la regresión lineal múltiple.

La regresión lineal múltiple es una técnica estadística utilizada para analizar las relaciones entre una única variable dependiente y varias variables independientes.

Su fórmula es

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + \dots + b_nX_n$$

Para este ejercicio se considero

Y = variable dependiente = ahorro por ingreso

X1 = variables independiente = sexo

X2 = variable independiente = edad

X3 = variable independiente = ingreso por trabajo subordinado

X4 = Variable independiente = ingreso por trabajo independiente

X5 = Variable independiente = número de menores en el hogar

Los resultados mostraron que la regresión lineal múltiple utilizando el método de entrada fue estadísticamente significativa Sig.0000, la r^2 es de .486 que significa que el modelo es explicado en 48.6 por ciento, es decir que casi la mitad del ahorro por ingreso del trabajo es explicado por el sexo, la edad, el ingreso por trabajo subordinado, el ingreso por trabajo independiente y el número de menores.

De acuerdo a los resultados todas las variables independientes explican el ahorro por ingreso del trabajo ya que su nivel de significancia es menor a 0.05. Las variables de mayor importancia son el ingreso por trabajo subordinado 0.58 seguido del ingreso por trabajo independiente 0.40, los integrantes menores con .009, la edad con .003 y el sexo con .001

Los valores

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5$$

Y= ahorro por ingreso del trabajo

$$b_0 = -15632.087$$

$$b_1 = \text{sexo} = 45.443$$

$$b_2 = \text{edad} = 7.030$$

$$b_3 = \text{ingreso por trabajo subordinado} = 0.488$$

$$b_4 = \text{ingreso por trabajo independiente} = 0.764$$

$$b_5 = \text{integrantes menores} = 292.286$$

Sustituyendo

$$Y = -15632.087 + 45.443 + 7.030 + 0.488 + 0.764 + 292.286$$

$$Y = -15286.07$$

El ahorro por trabajo resultó negativo lo cual se puede entender que derivado de que en los trabajos subordinados la mitad de los hogares tiene desahorro y la otra mitad ahorra pero es poco y que en el caso del ingreso por trabajo independiente no es visible la capacidad de ahorro y es mayor el desahorro. Estos dos rubros impactan en la capacidad de ahorro del ingreso por trabajo. Sumado a estas variables el sexo es otro factor que impacta ya que son pocas las mujeres que participan y sus ingresos son más bajos y la edad es un indicador que a pesar de que comienzan a trabajar a edad temprana sus ingresos son variables con tendencia a ser bajos. Respecto a la variable de menores aunque en general existe un menor por hogar el costo de este derivado de que si los dos papas trabajan se tienen que pagar otros gastos de su cuidado y educación lo cual reduce su ahorro. El resultado estimado muestra que un desahorro ya que es negativo aunque en menor medida.

Procesamiento

Estadísticos descriptivos

	Media	Desviación estándar	N
Ahorro	1784.4	34250.28	2279
ingtra	427	129	7828
Sexo	1.51	.500	2279
			7828
Edad	35.83	13.808	2279
			7828
Ingreso por trabajo subordinado	28309.	41092.86	2279
	0636	214	7828
Ingresos independiente	4001.7	18204.65	2279
	129	485	7828
Integrantes menores	.73	.998	2279
			7828

Correlaciones

	Ahorro ingtra	Sexo	Edad	Ingreso por trabajo subordinado	Ingresos independiente	Integrantes menores
Correlación de Pearson	1.000	-.007	.002	.566	.378	.022
Ahorro		-.007	.002	.566	.378	.022
Sexo		1.000	.000	-.012	.000	.007
Edad			1.000	-.002	.001	.002
Ingreso por trabajo subordinado				1.000	-.049	.021
Ingresos independiente					1.000	.004
Integrantes menores						1.000

Sig. (unilateral)	Ahorro xingtra		.000	.000	.000	.000	.000
	Sexo	.000	.000	.000	.000	.021	.000
	Edad	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	Ingreso por trabajo subordinado	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	Ingreso s independiente	.000	.021	.000	.000		.000
	Integra ntes menores	.000	.000	.000	.000	.000	
N	Ahorro	2279	22	22	2279	22797	227
	xingtra	7828	797828	797828	7828	828	97828
	Sexo	2279	22	22	2279	22797	227
		7828	797828	797828	7828	828	97828
	Edad	2279	22	22	2279	22797	227
		7828	797828	797828	7828	828	97828
	Ingreso por trabajo subordinado	2279	22	22	2279	22797	227
		7828	797828	797828	7828	828	97828
	Ingreso s independiente	2279	22	22	2279	22797	227
		7828	797828	797828	7828	828	97828
	Integra ntes menores	2279	22	22	2279	22797	227
		7828	797828	797828	7828	828	97828

Variables entradas/eliminadas^a

Modelo	M	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1		Integrante s menores, Edad, Ingresos independiente, Sexo, Ingreso por trabajo subordinado ^b		Intr

a. Variable dependiente: ahorroxingtra

b. Todas las variables solicitadas introducidas.

Resumen del modelo^b

Modelo	Grado de libertad	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Estadísticas de cambios				
					Cambio de cuadrado de R	Cambio en F	df1	df2	Sig. g. Cambio en F
	697 ^a	.485	.485	24571.74353	.485	42	99335.350	2797822	.000

a. Predictores: (Constante), Integrantes menores, Edad, Ingresos independiente, Sexo, Ingreso por trabajo subordinado

b. Variable dependiente: ahorroxingtra

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	12979060.991703920.000	5	2595812.198340785.000	4299335.350	.000 ^b
Residual	13764654.215438270.000	2279	6037705.80.165		
Total	26743715.207142200.000	2279			

a. Variable dependiente: ahorroxingtra

b. Predictores: (Constante), Integrantes menores, Edad, Ingresos independiente, Sexo, Ingreso por trabajo subordinado

Coefficientes^a

Modelo	Coeficiente		Coeficientes estandarizados	Beta	Sig.	95.0% intervalo de confianza para B		Estadísticas de colinealidad	
	no estandarizados					Tolerancia	VIF		
	B	Error estándar						límite inferior	límite superior
(Constante)	15632.087	1.638		722.443	.000	15674.496	15589.677		
Sexo	5.443	0.295	.001	.414	.000	5.265	5.622	.000	.000
Edad	.030	.373	.003	8.860	.000	.299	.760	.000	.000

Ingreso									
por trabajo			.586						
subordinado	488	000		893.031	000	488	489	997	.003
Ingresos			.406						
independiente	764	000		701.007	000	764	765	998	.002
Integran	2	5	.009			2	3		
tes menores	92.287	.160		6.646	000	82.174	02.400	999	.001

a. Variable dependiente: ahorroxingtra

Diagnósticos de colinealidad^a

Modelo	Dimensión	Índice de condición	Proporciones de varianza						
			Constante	Exo	dad	Ingreso por trabajo subordinado	Ingresos independientes	Integranes menores	
1		1.00							
2		1.97	.709	.00	.01	.01	.02	.01	.02
3		2.39	.955	.00	.00	.00	.03	.95	.00
4		2.63	.648	.00	.00	.00	.60	.02	.41
5		2.63	.535	.01	.02	.03	.34	.02	.55
6		5.70	.114	.00	.38	.63	.00	.00	.00
7		9.83	.038	.98	.60	.33	.02	.00	.01

a. Variable dependiente: ahorroxingtra

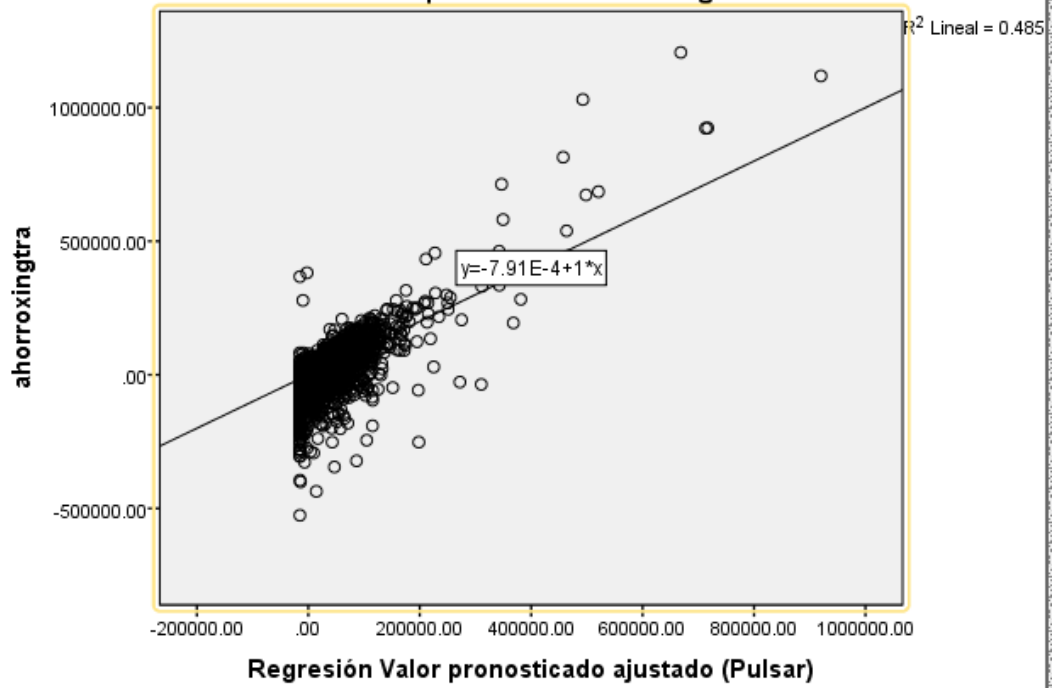
Estadísticas de residuos^a

	Mínimo	Máximo	Medi a	Desviaci ón estándar	N
Valor pronosticado	-	920085.8	1784.	23860.24	2279
	15481.1992	750	4427	561	7828
Valor pronosticado estándar	-.724	38.487	.000	1.000	2279
Error estándar de valor pronosticado	7.357	345.180	11.27	5.637	2279
			5		7828
Valor predicho corregido	-	920046.6	1784.	23860.07	2279
	15481.2041	875	4382	805	7828
Residuo	-	538014.5	.0000	24571.74	2279
	510577.93750	0000	0	084	7828
Residuo estándar	-20.779	21.896	.000	1.000	2279
					7828
Residuo estudentizado	-20.779	21.896	.000	1.000	2279
					7828
Residuo eliminado	-	538040.9	.0045	24571.83	2279
	510578.03125	3750	1	476	7828
Residuo estudentizado suprimido	-20.779	21.896	.000	1.000	2279
					7828
Distancia de Mahal.	1.043	4497.978	5.000	43.132	2279
					7828
Distancia de Cook	.000	.004	.000	.000	2279
					7828
Valor de influencia centrado	.000	.000	.000	.000	2279
					7828

a. Variable dependiente: ahorroxingtra

Diagrama de dispersión

Variable dependiente: ahorroxingtra



Casos ponderados por Factor de expansión

Conclusiones del capítulo

La capacidad de ahorro de los hogares derivada de los ingresos corrientes permite generar un 30 por ciento de su ingreso como ahorro promedio en los diferentes deciles de población, mientras que el ahorro corriente de acuerdo al sexo muestra en el décimo decil el ahorro de los hombres el cual es del doble de las mujeres. Al considerar sólo los ingresos por su trabajo la capacidad de ahorro de los miembros del hogar cambia y se puede observar que el 50 por ciento de los hogares no tiene capacidad de ahorrar por el contrario presentan desahorro ya que en los primeros cuatro deciles sus ingresos son totalmente diluidos en sus gastos por consumo. Del 50 por ciento que ahorra sus montos son bajos entre 176 y 7,600 pesos mensuales, el sexto decil su ahorro represento el 2 por ciento y el décimo el 18 por ciento. Derivado de la diferencia de ingresos por trabajo entre hombres y mujeres es notorio en el ahorro que las mujeres están un poco más abajo. La capacidad de ahorro por grupos de edad mostró que los de 50 a 54 años tanto en hombre como mujer tienen la mayor proporción de ahorro.

La capacidad de ahorro por tipo de precariedad muestra que los que tienen ingreso por trabajo subordinado sólo el noveno y décimo decil pueden tener capacidad de ahorro y en el caso de los que indican ser independientes no presentaron ahorro en ningún grupo de población.

Al analizar la capacidad de ahorro considerando si tiene o no prestaciones, los hogares en donde se identificó ingresos con prestaciones mostraron mayor capacidad de ahorro a partir del quinto decil, mientras que los que no tienen a partir del séptimo, respecto al monto de ahorro los que tienen prestación muestran un monto mayor respecto a los que no tienen. En cuanto a los que tienen un trabajo o de dos en adelante ambos grupos presentan desahorro del primero al sexto decil, el mayor monto se observó en los que tienen un solo trabajo. Como se puede observar, las diferentes dimensiones de la precariedad muestran diferentes resultados por lo que un ingreso precario sumado a la falta de prestaciones o contrato reduce más su capacidad de ahorro el cual en el acumulado nacional impacta en el ahorro nacional y la inversión.

CONCLUSIONES Y REFLEXIONES GENERALES

El presente trabajo dio respuesta a las preguntas de investigación de la primer pregunta que identifica las características de los hogares se tiene como respuesta que el 50 por ciento de los hogares no presenta menores de edad, la edad promedio del jefe de hogar ha aumentado de 48 a 50 años y la población de 15 a 64 años es la que representan el 65.6 por ciento del total de la estructura de la población, por lo que se pudo ver esta alta población es la que identifica demográficamente el primer dividendo demográfico.

Respecto a la segunda pregunta de investigación el trabajo mostro que la tasa de participación económica fue del 70 por ciento en general pero los hombres tuvieron el 85 por ciento y las mujeres el 55 por ciento. Dentro de los principales sectores donde se ocuparon fueron en el sector privado, seguido de los negocios de tipo independiente familiar o personal, además de las actividades no especificadas y en menor medida las instituciones de gobierno. La principales actividades económicas fueron la agricultura, cría y explotación de animales, preparación de alimentos y bebidas comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas hielo y tabaco, por mencionar las primeras cuatro que representan el 30 por ciento. Como se pudo ver la mayoría de las actividades son informales por lo que se refleja en las condiciones de precariedad de la población de la cual el 33 por ciento de la población de 15 a 64 años tuvo contrato, el 39 por ciento no tuvo contrato, el 7 por ciento fue temporal, el 26 por ciento de base, el 77 por ciento fue subordinado, el 23 por ciento independiente, el 91 por ciento tuvo un trabajo y el 9 por ciento más de dos. El 28 por ciento tuvo SAR o afore, el 21 por ciento tuvo utilidades, el 67 por ciento no tuvo prestaciones y el 24 por ciento tuvo entre cero y 88 pesos, el 67 por ciento tuvo salarios menores a 26,500 pesos.

En cuanto a la tercera pregunta específica los datos indican que el ingreso corriente de los hogares de México está integrado por el ingreso por trabajo, el ingreso por renta de la propiedad, por transferencias, por estimación de alquiler y otros ingresos corrientes, de estos el ingreso por trabajo representa el 67 por ciento. Respecto al gasto este se conforma por los rubros alimentos, vestido y calzado, transporte, educación y esparcimiento, salud, limpieza y vivienda, de estos en general los alimentos son los que más porcentaje de participación tienen junto con transporte y educación, la salud es la menor importancia.

Los ingresos precarios de los miembros del hogar se clasificaron en este trabajo en ingreso por trabajo subordinado, por el ingreso por trabajo independiente, el ingreso por trabajo con contrato, el ingreso por trabajo sin contrato, por ingreso por trabajo con prestación, el ingreso por trabajo sin prestaciones, por el ingreso por trabajo con un trabajo y por dos y más trabajos. Los resultados mostraron que los independientes, sin prestaciones, con más de dos trabajos son más precarios y tienen menor ingreso.

Con respecto a la pregunta general los resultados mostraron que de la población que participa en el primer dividendo demográfico en su ahorro corriente presentan mayor capacidad de ahorro en todos los deciles, pero al analizarlo solo considerando el ahorro derivado de su ingreso por trabajo el 50 por ciento de los hogares presento desahorro, al comparar entre los ingresos por subordinado y por trabajo independiente los primeros mostraron ahorro sólo en el noveno y décimo decil, en el caso de los segundos en ningún caso. En el caso de los que indicaron tener prestaciones, contrato y un trabajo presentaron mejores condiciones de ahorro con respecto a los que no tuvieron prestaciones, no tuvieron contrato y tenían dos o más trabajos. Los porcentajes de ahorro de los hogares representaron entre el 2 y 18 por ciento de su ingreso por trabajo. Los hombres por tener los ingresos más altos presentaron mayor capacidad de ahorro y respecto a los grupos de edad los de 50 a 54 años presentaron mayor capacidad de ahorro. El ahorro de los que tienen ingreso por trabajo represento el 10 por ciento de su ingreso.

Como respuesta a la hipótesis el modelo de regresión estimó un resultado negativo lo cual se asocia a la alta población que no tiene capacidad de ahorro, como se pudo ver de la población que tiene ingreso por trabajo el 50 por ciento tuvo desahorro, de los que tienen ingresos por trabajo subordinado sólo el noveno y décimo decil, de los independientes ninguno. Además de que por sexo existen diferencias muy amplias como son la tasa de participación de la mujer que es del 50 por ciento, los ingresos de esta son más bajos, y de los hombres solo los de décimo decil muestran un mayor ingresos por lo cual un mayor ahorro. La edad como determinante también presenta situaciones precarias ya que siendo el ingreso el principal determinante este es precario por lo que impacta en todos los grupos de edad. Aunque son pocos menores de edad en los hogares, la participación de los padres en el mercado laboral hace que su educación y cuidados implique costos que derivados de salarios que complementan reduce su capacidad de ahorro.

De acuerdo a los datos la hipótesis se cumple ya que existe poca población que tiene capacidad de ahorrar considerando sus ingresos por su trabajo y gastos en consumo, a pesar de que hay más población en condiciones de trabajar y generar ingresos es poca la que puede integrarse en un trabajo formal con salarios adecuados ya que el 60 por ciento de los trabajos son informales y sus salarios son bajos por lo que se diluyen en sus gastos en consumo y no pueden ahorrar para una situación incierta como la vejez, la enfermedad y tampoco pueden aportar al crecimiento económico en los rubros del ingreso nacional, en el consumo nacional y la inversión. Por lo cual el dividendo demográfico es bajo. El modelo mostró que la aportación es negativa por la misma precariedad y que los ingresos por trabajo subordinado e independiente impactan más que el número de menores en el hogar, la edad o el sexo. En México como en el mundo la estructura demográfica se cumplió, pero el crecimiento económico no ha sido visible en el primer dividendo. Es de considerar que la población como la economía seguirá su ciclo de vida en la cual la salida de la población trabajadora del mercado laboral hace necesario tener un pilar económico para sostener los niveles de consumo los cuales siguen generando crecimiento económico. La expectativa de un segundo dividendo es baja y si este primer dividendo no se logra impulsar continuara repitiendo ciclos de precariedad.

El trabajo muestra algunos datos pero deja nuevas interrogantes en cuanto a identificar el comportamiento del ingreso considerando otros aspectos del proceso de transición demográfica como son el tipo de hogar, el número de miembros, la edad de los miembros, la escolaridad, así como identificar de manera más precisa el ingreso y tipo de actividad o empresa, analizar el comportamiento del ahorro y el mercado laboral en la pandemia COVID 19, el análisis del ahorro con los aumentos del salario, así como el papel del consumo.

BIBLIOGRAFÍA

- Alba, F. (2010). Reflexiones sobre población y desarrollo. Ensayo en homenaje a Victor I. Urquidi. En *Ensayo sobre población y sociedad obras escogidas de Victor L. Urquidi* (págs. 13-59). México: Colegio de México.
- Alba, F., & Potter, J. (1986). Población y desarrollo en México una síntesis de la experiencia reciente. *Estudios demográficos y urbanos*, 1 (1), 7-37.
- Albarrán Núñez, M. H. (2019). *Ahorro privado y pensiones de retiro en México* (UNAM ed.). México. D. F.: Tesis para obtener el grado de Maestría en Economía.
- Anima Puente, S., & Guerrero Flores, V. (2001). El sector público en México: de la sustitución de importaciones a la sustitución de exportaciones. *Momento Económico* (117), 35-49.
- Argüello, O. (1981). Estrategias de supervivencia: un concepto en busca de sentido. *Demografía y economía*, XV (2).
- Arriagada, I. (2002). Cambios y desigualdad en las familias latinoamericanas. *Revista de la CEPAL* (77), 143-161.
- Astudillo Moya, M., & Paniagua Ballinas, J. (2012). *Fundamentos de Economía* (Primera ed.). México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Attanasio, O., & Székely, M. (1999). Ahorro de los hogares y distribución del ingreso. *Economía Mexicana*, 267-338.
- Attanasio, O., & Székely, M. (2001). *Household Saving in Developing Countries. Inequality, Demographics and All That: How Different are Latin America and South East Asia?* Recuperado el 02 de 08 de 2021, de file:///C:/Users/user/Downloads/SSRN-id258852.pdf
- Bekerman, M., Sirlin, P., & Streb, M. (1995). El "milagro" económico asiático: Corea, Taiwan, Malasia y Tailandia. *Comercio Exterior*, abril, 310-318.
- Benítez Zenteno, R. (2004). Transición demográfica en América Latina, tendencias y consecuencias sociales. *Revista Mexicana de Sociología*, 66 (número especial), 239-254.
- Bloom, D. E., Canning, D., & Sevilla, J. (2003). *The demographic dividend a new perspective on the economic consequences of population change*. RAND.
- Boianovsky, M. (2019). Macroeconomía a la latinoamericana: Sunkel y la búsqueda de un modelo estructuralista. En A. Barcenás, & M. Torres (Eds.), *Del estructuralismo al neoestructuralismo La travesía intelectual de Osvaldo Sunkel* (págs. 77-91). Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Calva, J. (2019). La economía mexicana en su laberinto neoliberal. *El trimestre económico*, LXXXVI (3) (343), 579-622.
- CAM, C. (2018). *Reporte de investigación 127. México 2018: Otra derrota social y política a las clases trabajadoras; los aumentos salariales que nacieron muertos*. Recuperado el 2021 de 06 de 28, de <https://cam.economia.unam.mx/1018-2/>
- Camacho Acevedo, F. (2003). Evolución del consumo en México. (B. U. Puebla, Ed.) *Aportes*, VIII (023), 75-88.
- Camberos, M., & Bracamontes, J. (2015). La crisis económica y sus efectos en el mercado de trabajo, en la desigualdad y en la pobreza de México. *Contaduría y administración* (60), 219-249.
- Cárdenas Gracia, J. (2017). *Del estado absoluto al estado de bienestar* (Primera ed.). México: Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM.
- Cárdenas Gracia, J. (2016). *El modelo jurídico del Neoliberalismo*. México D. F.: Flores, Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM.
- CEPAL. (1996). *Crecimiento de la población y desarrollo económico*. Chile: Organización de las Naciones Unidas.
- Chávez Galindo, A. M. (2016). *La migración interna en México*. Recuperado el 04 de 05 de 2019, de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2638/14.pdf>

- Claudio Quiroga, G. (2009). China, 30 años de crecimiento económico. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, XLII, 463-480.
- Colegio de México, BBVA Bancomer. (2018). *Desigualdades en México 2018*. México: Colegio de México.
- Coll Morales, F. (01 de 12 de 2021). *Transición demográfica*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/transicion-demografica.html>
- Cortés, F. (2001). Acerca de la reforma y la desigualdad económica. En C. L. Sociales (Ed.), *Pobreza, desigualdad social y ciudadanía. Los límites de las políticas sociales en América Latina* (págs. 199-244). Buenos Aires: CLACSO.
- Cutrone Guido, I. (2018). *Crecimiento Económico, desigualdad y pobreza en China. Análisis del proceso de apertura 1978-2008*. Tesis de grado. Licenciatura en Economía. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. UNMdP.
- Damian, A. (2007). Los problemas de comparabilidad de las ENIGH y su efecto en la medición de la pobreza. *Papeles de población*, 13 (51), 111-146.
- De la Cal Barredo, M., Otazua Garmendia, G., & Zubiri Rey, J. (10 de 1 de 2019). *Curso de Economía Laboral*. Recuperado el 10 de 11 de 2019, de https://ocw.ehu.es/pluginfile.php/16959/mod_resource/content/1/TEMA3.pdf
- Díaz Ceballos, A. S. (2020). *Debates sobre la productividad de México*. Recuperado el 2021 de 07 de 02, de <https://economia.nexos.com.mx/debates-sobre-la-productividad-de-mexico/>
- Fanelli, J. (2013). Globalización y demografía. *Boletín informativo Techint* (342), 31-57.
- Fernández Huerga, E. (2010). La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectiva del futuro. *Investigación Económica*, LXIX (273), 115-150.
- Gallo, M. E. (2020). La conceptualización del salario en las distintas vertientes de teoría. *Revista de investigación Sigma*, 07 (1), 6-21.
- García, B., & De Oliveira, O. (2001). Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998. *Estudios sociológicos*, XIX (57), 653-689.
- García, B. (2013). *Precariedad laboral y desempleo en México*. Recuperado el 12 de 05 de 2018, de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/8/3538/10.pdf>
- García, B., & Pacheco, E. (2000). Esposas, hijos e hijas en el mercado de trabajo de la Ciudad de México en 1995. *Estudios demográficos y urbanos*, 15 (1), 35-63.
- Gestiopolis. (2021). *Gestiopolis*. Recuperado el 22 de marzo de 2021, de <https://www.gestiopolis.com/que-es-demografia/#:~:text=Demograf%C3%ADa%20econ%C3%B3mica,relaci%C3%B3n%20con%20los%20fen%C3%B3menos%20econ%C3%B3micos>.
- Gollás, M. (2003). *México. Crecimiento con desigualdad pobreza (de la sustitución de importaciones a los tratados de libre comercio con quien se deje)* (Colegio de México ed.). México: Centro de Estudios Económicos.
- Gordillo, G., & Plassot, T. (2019). Transformaciones en los ingresos de los hogares mexicanos (1992-2018). *ECONOMÍAUnam*, 16 (48), 19-54.
- Guadarrama Olivera, R., Hualde Alfaro, A., & López Estrada, S. (2012). Precariedad laboral y heterogeneidad ocupacional: una propuesta teórica - metodológica. *Revista mexicana de sociología*, 74 (2), 213-243.
- Guillen Romo, H. (2013). México de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico. *Comercio Exterior*, 63 (4), 186-214.
- Gutiérrez Garza, E., & González Gaudiano, É. (2010). *De las teorías del Desarrollo al desarrollo sustentable* (Primera ed.). México: Siglo XXI, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1999). *Análisis multivariante* (Quinta edición ed.). España: Prentice Hall.

- Harvey, D. (2005). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid España: Akal.
- Hayashi Martínez, L. (s.f). *Economía unam*. Recuperado el 10 de 05 de 2019, de <http://www.economia.unam.mx/pensiones/documentos/Capitulos%20proyecto/Desarrollo%20nacional%20y%20crecimiento.%20Modelo%20Neoliberal%201982%20-2012.pdf>
- INEGI. (2019). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2018 descripción de base de datos*. México: Instituto Nacional Estadística y Geografía .
- INEGI. (2019). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2018 ENIGH nueva serie diseño conceptual*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- INEGI. (2021). *Glosario*. Recuperado el 27 de 03 de 2021, de <https://www.inegi.org.mx/app/glosario/default.html?p=ENOE15>
- INEGI. (05 de 12 de 2019). *Sistema de cuentas por sectores institucionales 2018*. Recuperado el 05 de 11 de 2020, de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2019/StmaCntaNal/CtasSecInst2018.pdf>
- Janssen, E. (2005). Concentración y segmentación de los mercados laborales en el México urbano. un análisis por género. *Papeles de Población* (46), 45-78.
- Keyfitz, N. (1982). Population theory. (J. A. Ross, Ed.) *International Encyclopedia of population* , 2, 536-544.
- Keynes, J. (2005). *Teoría General de la Ocupación el interés y el dinero* (primera reimpression ed.). Buenos Aires Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Kiziryan, M. (2015). *Mercado laboral. Economipedia*. Recuperado el 30 de 03 de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/mercado-laboral.html>
- Lee, R., & Mason, A. (2006). ¿Cuál es el dividendo demográfico? *Finanzas y desarrollo* , 16-17.
- Lera López, F. (1996). Teorías macroeconómicas explicativas del ahorro de las economías domésticas: situación actual del debate. *Cuadernos de Economía* , 24, 91 - 117.
- Lopes Patarra, N. (1973). *Transición demográfica: ¿Resumen histórico o teoría de la población?* Univesidad de Sao Paulo.
- López Hernández , D. (2018). Evolución de la economía mexicana en el periodo 1990-2017 y opciones de política para el crecimiento. *Economía Informa* (413), 16-31.
- Loria, E. (2009). Sobre el lento crecimiento económico de México. Una explicación estructural. *Investigación económica* , LXVIII (270), 37-68.
- Macció, G. (1985). *Diccionario demográfico multilingüe* (Segunda ed.). Belgica: Ediciones ordina - CELADE.
- Macció, G. (1997). *Diccionario Demográfico Multilingüe*. Chile: Ediciones Ordina.
- Malthus , T. (7 de 06 de 1798). *Primer ensayo sobre la población*. Recuperado el 20 de 05 de 2021, de <https://museo-etnografico.com/pdf/puntodefuga/171128malthus.pdf>
- Mankiw, N. (2014). *Macroeconomía* (8va ed.). España: Antoni Bosch editor, S.A.
- Martínez Pastor , J., & Bernardi , F. (2011). La Flexibilidad laboral: significados y consecuencias . *Política y Sociedad* , 48 (2), 381-402.
- Martínez Rangel, R., & Soto Reyes, G. (2012). El Consenso de Washington la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y cultura* (37).
- Mason, A. (2005). Demographic transition and demographic dividends in developed and developing countries. (págs. 81-101). México: Ponencia presentada en la Reunión del grupo de expertos de las Naciones Unidas sobre las consecuencias económicas y sociales del cambio de la estructura de edades.
- Mazano , F., & Velázquez , G. (2018). *Población y economía Recorrido histórico del estado del arte* . Argentina : Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires .

- Mejía Guevara , I., & Partida Bush, V. (2014). Transición y dividendos demográficos en México. En *Cambio demográfico y desarrollo de México* (págs. 515-562). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Mejía Guevara, I. (2014). Ciclo de vida económico, 1992-2010. En *Los mexicanos un balance del cambio demográfico* (págs. 733-782). México: Fondo de Cultura Económica.
- Mejía Guevara, I., & Murguía , V. (2012). Participación laboral y dividendos demográficos. *Coyuntura demográfica* (2), 87-92.
- Mejía Guevara, I., & Murguía, V. (2012). Participación laboral y dividendos demográficos. *Coyuntura demográfica* (2), 87-92.
- Méndez Cruz, J. R. (2015). *Sustentabilidad y trabajo digno o decente una aproximación cuantitativa*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Mertens, W. (1996). *Crecimiento de la población y desarrollo económico*. Chile: Organización de las Naciones Unidas, CEPAL.
- Montes, A., & Villagómez , F. (2002). El efecto de los hijos sobre el ahorro de los hogares mexicanos. *Economía mexicana nueva época* , XI (2), 261- 297.
- Moreno Brid, J., Garry, S., & Monroy Gómez - Franco, L. (2014). El salario mínimo en México. *Economíaunam* , 11 (33), 78-93.
- mundial, B. (2023). *Banco mundial*. Recuperado el 09 de 02 de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.CON.PRVT.KD.ZG?locations=MX>
- Nava , I. (2015). Ingreso, consumo y ahorro en lo hogares: la importancia de la seguridad social. *Coyuntura demográfica* (7), 23-29.
- Nava Bolaños , I., & Ham Chande, R. (2006). Dividendos demográficos y el sistema de pensiones de retiro. *Papeles de Población* (50).
- Nava Bolaños, I. (2015). Ahorro y seguridad social en los hogares de México, un análisis de cohortes sintéticas. *Revista latinoamericana de población* , 9 (17), 61-82.
- Nava Bolaños, I. (2006). *Análisis de los dividendos demográficos en México a partir del sistema de pensiones de retiro* (Tesis, maestra en Demografía ed.). México: Colegio de México.
- Nava Bolaños, I., Brown Grossman, F., & Dominguez Villalobos, L. (2014). Diferencias de género en los factores asociados al ahorro de los hogares en México. *Estudios demográficos y urbanos* , 29 (2), 301 - 339.
- Nava, I., & Brown Grossman, F. (2018). Determinante del ahorro de los hogares en México: un análisis de regresión cuantílica. *Economía teoría y práctica nueva época* (49), 93-118.
- Notestein, F. W. (1945). Population -the long view. En U. o. Chicago (Ed.), *Food for the world* (págs. 36-58). Chicago Illinois, U.S.A.
- Oliveira , O., & Ariza, M. (1999). Trabajo, familia y condición femenina: una revisión de las principales perspectivas de análisis. *Papeles de Población* , 5 (20), 89-127.
- Oliveira, O. (2006). Jóvenes y precariedad laboral en México. *Papeles de población* , 12 (49), 37-72.
- ONU. (2019). *Fondo de Población de las Naciones Unidas*. Recuperado el 2019 de 01 de 25, de <https://www.unfpa.org/es/dividendo-demogr%C3%A1fico#readmore-expand>
- Pacheco , E. (2014). El mercado de trabajo en México a inicios del Siglo XXI. Heterogeneos, precarios y desigual. En R. Guadarrama, A. Hualde, & S. López, *La precariedad laboral en México dimensiones, dinámicas y significados* (págs. 45-100). Tijuana: Colegios de la frontera norte -Universidad Autónoma Metropolitana.
- Real Academia Española. (18 de 10 de 2021). *Diccionario de la Real Academia Española*. Recuperado el 18 de 10 de 2021, de <https://dle.rae.es/precario?m=form>
- Reygadas, L. (2011). Introducción: Trabajos atípicos, trabajos precarios ¿dos caras de la misma moneda? En E. Pacheco, E. De la Garza , L. Reygadas, & C. d. México (Ed.), *Trabajos atípicos y precarización del empleo* (págs. 21-43). México.

- Roa García , M. J., & Cendejas Bueno, J. L. (2007). Crecimiento económico, estructura de edades y dividendos demográficos. *Cide* (390), 1-39.
- Roldán, P. (2018). *Economipedia*. Recuperado el 23 de 05 de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/ingreso-nacional.html>
- Román Sánchez, Y. G. (2013). Impactos sociodemográfico y económicos en la precariedad laboral de los jóvenes en México. *Región y Sociedad* , XXV (58), 165-202.
- Romero, J. (2016). Política industrial: única vía para salir del subdesarrollo. *Economía Informa* (397), 3-38.
- Rosero Bixby, L., & Robles, A. (2008). Los dividendos demográficos y la economía del ciclo vital en Costa Rica. *Papeles de Población* (55), 9-34.
- Saad, P., Miller , T., Martínez, C., & Holz, M. (2012). *Juventud y bono demográfico en iberoamerica*. Madrid España: OIJ, UNFPA, Cepal.
- Sagaro del Campo , N. M., & Zamora Matamoros, L. (2020). Técnicas estadísticas multivariadas para el estudio de la causalidad en Medicina. *Revista de Ciencias Médicas de Pinar del Río* , 24 (2), 1-14.
- Salazar López , C., & Cruz Marcelo , J. (2018). Informalidad y precariedad laboral, problemas sin resolver en México. México: Comunicado UNAM.
- Samaniego, N. (2008). El crecimiento explosivo de la economía informal. *Economíaunam* , 7 (19), 30-41.
- Samaniego, N. (2014). La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado. *EconomíaUNAM* , 11 (33), 52-77.
- Samuelson, N. (2006). *Introducción a la economía* (Decimoctava edición ed.). México D.F.: McGraw-Hill Interamericana.
- Sandoval, A. (2014). El ciclo de las políticas públicas de población. En C. Rabell Romero (Ed.), *Los mexicanos un balance del cambio demográfico* (págs. 49-79). México: Fondo de Cultura Económica.
- Secretaría de gobernación. (1974). *Ley general de población*. México: Diario oficial.
- Standing, G. (2011). *The precariat* (first ed.). Bloomsbury Academic.
- Tello , C. (2010). Estancamiento económico, desigualdad y pobreza:1982-2009. *Economíaunam* , 7 (19), 5-44.
- Thompson, W. S. (1929). Population. *The American Journal of Sociology* , 34 (6), 959-975.
- Urquidi, V. (1974). Empleo y explosión demográfica. *Demografía y economía* , VIII (2), 141-153.
- Valles , Y., & Aguilar , A. (2015). El ahorro en México: evidencia en los hogares. *Estudios económicos CNBV* , 3, 41-72.
- Valverde, K. (2015). *Construcción institucional del desarrollo social en México*. Mexico: UNAM.
- Vásquez Colmenares, P. (2012). Nueva seguridad social y la crisis de las pensiones. *economíaunam* , 10 (28), 95-101.
- Vergara Doncel, J. (1941). *Políticas demográficas y teorías de la población en nuestro tiempo* . Recuperado el 16 de 03 de 2019, de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2126214.pdf>
- Villagómez Amezcua, A. (1993). Los determinantes del ahorro en México: una reseña de la investigación empírica. *Economía Mexicana Nueva época* , II (2), 305 - 327.
- Zavala Cosío, M. E. (1993). El contexto social y el cambio de la política de población, 1960-1973. En *El poblamiento de México una visión histórico demográfica* (págs. 106-125). México: CONAPO, SEGOB.
- Zavala, M. E. (2014). La transición demográfica en México (1895-2010). En R. Cecilia, *Los mexicanos, un balance del cambio demográfico* (págs. 80-114). México: Fondo de Cultura Económica.