



Revista de Economía

ISSN: 0188-266X

lilian.albornoz@uady.mx

Universidad Autónoma de Yucatán

México

Victoria Rodríguez, Armando Adalberto; Flores Curiel, Daniel
Especialización del trabajo y acumulación de riqueza de los hogares en México
Revista de Economía, vol. 37, núm. 95, julio-diciembre, 2020, pp. 50-72
Universidad Autónoma de Yucatán

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=674070987002>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto



UADY
UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DE YUCATÁN

Revista de Economía

Facultad de Economía • Universidad Autónoma de Yucatán

Especialización del trabajo y acumulación de riqueza de los hogares en México - Specialization of work and wealth accumulation of households in Mexico

Armando Adalberto Victoria Rodríguez¹ Daniel Flores Curiel²

Resumen

Se estudia la participación de las parejas en el mercado laboral y la acumulación de riqueza. En particular, se trata de establecer empíricamente que factores provocan que ambos cónyuges participen en el mercado laboral y si esta decisión afecta el ahorro. Los resultados indican que las parejas con mayor escolaridad e ingresos tienden a participar con más frecuencia en el mercado laboral. Sin embargo, son los hogares especializados (en los que un solo cónyuge participa en el mercado laboral) quienes acumulan más riqueza una vez que se controla por diferencias de ingreso.

Palabras Clave: parejas de doble ingreso, riqueza, ahorro, especialización laboral, economía del hogar.
Clasificación JEL: D13, D14, J22.

Abstract

In this article, we study labor participation of couples and wealth accumulation. In particular, we try to establish empirically the factors that cause both spouses to participate in the labor market and if this decision affects savings. The results indicate that couples with higher education levels and incomes are more likely to participate in the labor market. Nevertheless, specialized households (in which only one of the spouses participates in the labor market) accumulate more wealth once controlled for differences in income.

Keywords: dual-earner couples, wealth, saving, labor specialization, household economics.
JEL Classification: D13, D14, J22.

1- Adscripción: Universidad Autónoma de Nuevo León, México. Correo electrónico: avictoriacp@yahoo.com.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9463-245X>

2- Adscripción: Universidad Autónoma de Nuevo León, México. Correo electrónico: daniel.florescr@uanl.edu.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7877-6050>



e-ISSN: 2395-8715

<http://www.revista.economia.uady.mx/index.php/reveco>

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. (CC BY-NC-SA 4.0)

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>

RECEPCIÓN: 6 de diciembre de 2019 ACEPTACIÓN: 3 de abril de 2020
REVISTA DE ECONOMÍA: Vol. 37- Núm 95 JULIO A DICIEMBRE DE 2020: Págs. 50-72

1. Introducción

Cada vez es más común encontrar hogares en los que tanto el hombre como la mujer trabajan fuera de casa. Estas parejas bi-activas en el mercado laboral,¹ tienen un menor nivel de especialización en el ámbito de la economía familiar. En las parejas mono-activas, uno de los cónyuges –generalmente quien se encuentra mejor preparado para el mercado laboral– busca un trabajo remunerado, mientras que el otro se queda a trabajar dentro de la casa especializándose en la producción de bienes y servicios domésticos.

Aunque el proceso no es exclusivo de México, hay una serie de explicaciones populares sobre las causas de la bi-actividad laboral cada vez más habitual en los hogares del país. Una de estas explicaciones es que –ante las dificultades económicas existentes– ambos cónyuges tienen que salir a trabajar porque tener solamente un sueldo resultaría insuficiente. En este sentido, se esperaría que fuesen los hogares más pobres quienes se ven forzados a ser bi-activos. Sin embargo, esta idea no es consistente con el hecho de que la bi-actividad es más común en los hogares de los países desarrollados, que en los hogares de países en vías de desarrollo (Warnecke, 2008; Aguirre, 2009; Gasparini y Marchionni, 2017).

La teoría del uso del tiempo de Becker (1965) puede ayudarnos a comprender mejor la decisión de las parejas entre especializarse o no hacerlo (ser mono-activas o ser bi-activas en el mercado laboral). De acuerdo con ella, un hogar producirá la máxima cantidad de bienes y satisfactores posibles dentro del propio hogar mientras que lo que produce en éste durante una hora tenga un valor superior a lo que le pagarían en el mercado laboral por esa misma hora. En este sentido, se esperaría encontrar que los hogares bi-activos son aquellos integrados por parejas en las que ambos cónyuges tienen una elevada escolaridad y, potencialmente, ingresos o sueldos elevados en el mercado laboral.

Un alto porcentaje de hombres respecto de mujeres participa en el mercado laboral remunerado. Con cifras del Banco Mundial (2020a), entre 2015 y 2019 la tasa de participación en la fuerza laboral de los hombres y mujeres en edad productiva (de 15 a 64 años) fue de 82.5% y 47%, respectivamente (Banco Mundial, 2020a; Banco Mundial, 2020b). Esto hace que la bi-actividad esté estrechamente relacionada con la participación laboral femenina. Al respecto, cabe tener en mente algunos comportamientos regularmente observados en la economía. Por ejemplo, que desde la década de 1960 la participación de las mujeres en el mercado laboral ha sido creciente en América y Europa (Juhn y Potter, 2006; Warnecke, 2008; Aguirre, 2009; Gasparini y Marchionni, 2017). También se ha observado que las mujeres con mayor grado de pobreza en Latinoamérica participan menos en el mercado laboral (Sánchez, 1989; Aguirre, 2009; Gasparini y Marchionni, 2017). Y, por otra parte, en Latinoamérica y Estados Unidos se tiene que las mujeres con hijos pequeños participan menos y que, entre más alta la escolaridad de una mujer, mayor es su participación en la fuerza laboral (Aguirre, 2009; Caicedo, 2010; Fernández y Cheng, 2014).

¹ Las parejas bi-activas son aquellas que tienen dos ingresos, es decir, en las que ambos cónyuges reciben por su trabajo una remuneración.

Este trabajo persigue dos objetivos principales. En primer lugar, se busca establecer empíricamente cuáles son los hogares que toman la decisión de no especializarse (ser bi-activos en el mercado laboral), identificando los factores que hacen que ello sea más probable. En segundo lugar, se pretende saber si la especialización laboral conyugal marca una diferencia en la acumulación de los activos netos familiares en un periodo determinado. En otras palabras, se trata de conocer si los hogares mono-activos acumulan más o menos riqueza que los hogares bi-activos.

Vale la pena destacar que no hay mucha literatura económica, ya sea teórica o empírica, que relacione la especialización laboral y la acumulación de riqueza en los hogares. Este trabajo es pionero en este sentido. En principio, no resulta del todo claro que la bi-actividad laboral favorezca la acumulación de riqueza del hogar. Por lo tanto, partimos de la hipótesis de que la bi-actividad, en una unión de tipo conyugal, no se relaciona y, por lo tanto, no influye en su nivel de riqueza.

Tener dos perceptores de ingresos en el hogar implica mayores ingresos monetarios, pero significa, también, una menor producción de bienes y satisfactores en el hogar² que –muy probablemente– se tengan que adquirir en el mercado. Considere que en los hogares bi-activos (que no cuentan con al menos un cónyuge especializado en el trabajo de la casa) podría generarse un sacrificio de tiempo de ocio y un vacío de satisfactores para la pareja y para los hijos que derive en costos familiares más elevados. Por otra parte, la participación laboral de la pareja podría afectar las decisiones de ahorro del hogar y, en consecuencia, la acumulación de activos en el tiempo.

Para cumplir con los objetivos del estudio, se estiman un par de modelos empíricos sobre la participación laboral de las parejas en el país y los activos que acumulan en un periodo de siete años. Estas estimaciones se efectúan con datos provenientes de la Encuesta nacional sobre niveles de vida en los hogares (ENNVIH) que se levantó en México para los años 2002, 2005 y 2009. La encuesta, de carácter longitudinal, es la única –hasta donde nosotros sabemos– que permite seguir en el tiempo tanto el comportamiento laboral como la acumulación de riqueza de los hogares en México.

El estudio se dividió en cinco secciones. Después de la introducción se tratan los conceptos teóricos, tanto del uso del tiempo desde un punto de vista económico como del ahorro que al acumularse da lugar a la riqueza de los hogares. También se revisa la evidencia empírica y se comentan los hallazgos de otras investigaciones. La tercera sección describe y analiza los métodos econométricos utilizados, las características de la información y la fuente de los datos. En la cuarta se muestran los resultados obtenidos. En primer lugar, sobre aquellos aspectos que hacen más o menos probable que las parejas sean bi-activas. En segundo lugar, sobre los factores que determinan el incremento de la riqueza de los hogares. Finalmente, la última sección resume nuestras conclusiones principales respecto a lo que determina la bi-actividad y al impacto que ésta tiene sobre la riqueza que los hogares acumularon durante siete años.

² El valor económico de la producción doméstica para México la estimó Pedrero (2004) en 17.41% del PIB. Por su parte el INEGI mediante la Cuenta satélite del trabajo no remunerado de los hogares de México ha estimado que este valor ha venido creciendo durante la última década. Desde 19.3% del PIB en 2008 hasta 23.3% del PIB en el año 2017 (INEGI comunicado de prensa 649/18).

2. Conceptos y evidencia empírica

Con el fin de comprender e interpretar mejor los resultados, presentamos un breve resumen de la literatura económica relacionada con esta investigación. En primer lugar, se encuentra la teoría que explica la forma en que individuos u hogares deciden asignar su tiempo disponible entre las distintas formas de trabajo y el ocio. Es decir, las decisiones de participación laboral de las personas y, particularmente, las mujeres. En segundo lugar, se encuentran las teorías que explican los motivos que llevan a las personas a guardar parte de sus ingresos presentes y acumular activos para utilizarlos en algún tiempo futuro. Es decir, las teorías sobre el ahorro. Finalmente, se encuentra la literatura económica sobre la forma de medir la riqueza de los hogares.

2.1. La economía del uso del tiempo en el hogar

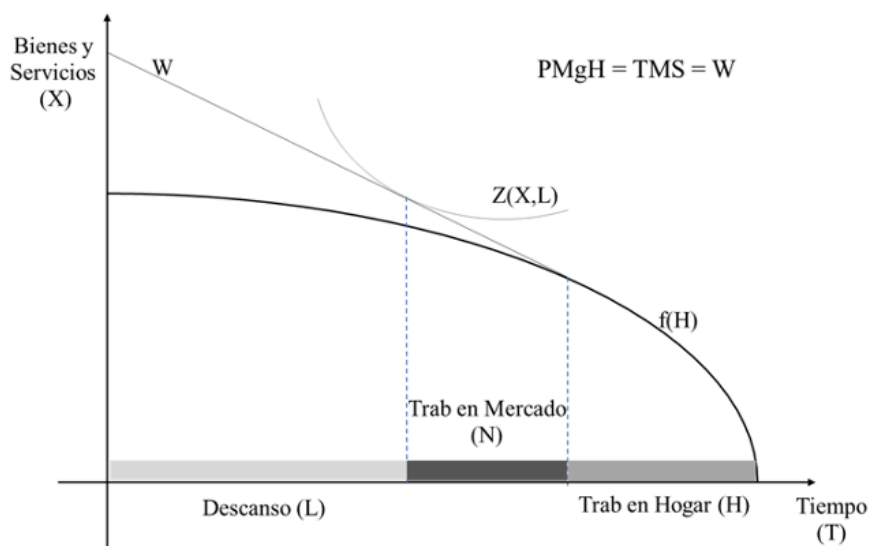
Los trabajos pioneros sobre el uso del tiempo en el hogar desde el punto de vista económico fueron elaborados por Mincer (1962) y Becker (1965) en los años sesenta. En su análisis, Mincer empieza a enfatizar la importancia de contemplar el trabajo en el hogar como un elemento fundamental en las decisiones de participación laboral de las mujeres casadas. Por su parte, Becker elabora una teoría sobre el uso del tiempo. En ella reconoce que el tiempo dedicado a cualquier actividad fuera del mercado laboral –como el trabajo en el hogar o la asistencia a una escuela– tiene un costo de oportunidad. En principio, dicho costo es el valor de ese tiempo en el mercado laboral. Es decir, la tasa salarial.

El trabajo de Gronau (1977) muestra –en un modelo microeconómico– que un individuo no participa en el mercado laboral hasta que la tasa salarial supere el valor del producto marginal que éste pueda generar en su propia casa. Esta producción doméstica puede valorarse por el costo o pago que se tendría que hacer si algún proveedor externo la suministrara.³ Además, el autor demuestra empíricamente la aplicación de su teoría. Para ello, analiza los patrones de consumo, tiempo en el mercado laboral, tiempo de trabajo en casa y descanso de las mujeres estadounidenses.

De manera concisa, el modelo de Gronau (1977) contempla que el tiempo de trabajo en casa H , produce bienes sustitutos X , similares a los que se obtienen con el tiempo de trabajo N en el mercado remunerado. Esta producción $f(H)$ tiene rendimientos marginales decrecientes. El tiempo de descanso u ocio L , es aquel que no se ocupa trabajando. Por su parte, el tiempo total T solo se puede dividir en ocio L , trabajo en el mercado N o en casa H .

³ Una alternativa es estimar el valor de la producción doméstica, como lo hacen Gammage y Orozco (2008), a partir del costo de oportunidad de las personas que realizan este trabajo. Estos autores estiman que en México la producción doméstica (no remunerada) equivale a 20% del PIB.

Gráfica 1. Frontera de producción doméstica y asignación óptima de tiempo



Fuente: elaboración propia, adaptada de Gronau (1977).

Las cantidades de trabajo en el hogar, la oferta laboral remunerada y el tiempo dedicado al ocio, quedarán determinados por un proceso de optimización como se muestra en la gráfica 1. Una persona puede obtener cierta utilidad $Z(X, L)$ en función de sus preferencias por los bienes y servicios X y por el tiempo de ocio L . Lo que repercutirá en la oferta laboral y –en general– en la administración de su tiempo. En equilibrio, las pendientes del producto marginal del trabajo en casa, de la tasa marginal de sustitución (entre bienes y ocio) y de la tasa salarial, se igualarán. La tasa salarial W representa entonces el precio sombra del tiempo.

Diversas situaciones pueden afectar el uso del tiempo. Por ejemplo, un aumento en la tasa salarial elevaría la pendiente de la recta. Los bienes y servicios se harían relativamente más baratos que el tiempo. Ello provoca un aumento en el tiempo destinado al mercado laboral y una disminución en el que se destina al trabajo en casa. El efecto sobre el ocio es indeterminado, dependerá de los efectos ingreso y sustitución. De acuerdo con Gronau (1977), este modelo es consistente con lo que se encontró en los datos. Hay una correlación negativa entre la tasa salarial y el tiempo de trabajo en casa.

Es importante mencionar que el modelo unipersonal de Gronau (1977) puede ampliarse para estudiar las decisiones de uso del tiempo de la pareja en el hogar. En dicho modelo podría existir la especialización. Esto sucedería si uno de los cónyuges es especialmente productivo en un área. Así, se pueden aprovechar ventajas de matrimonio generando mayor tiempo para actividades recreativas. Nótese que ocio es un bien estrictamente personal. Es decir, un cónyuge no puede disfrutar tiempo de ocio por el otro cónyuge. Sin embargo, podría ahorrarle trabajo en casa o trabajo en el mercado, según sea el caso.

La rentabilidad del trabajo en casa puede cambiar en el tiempo. Por ejemplo, el precio de bienes sustitutos necesarios como servicios de limpieza, guarderías o educación especial, disminuye conforme los hijos van creciendo. Ello motiva a que muchas personas dedicadas al hogar se reincorporen al mercado laboral, una vez que sus hijos alcanzan cierta edad o ingresan a cierto nivel educativo.

Grossbard (1984) estudia la relación entre el matrimonio y el mercado laboral. Entre otras cosas, compara las ofertas laborales de hombres y mujeres. Ambas curvas de oferta, según explica el autor, se flexionan hacia atrás. Es decir, las personas dedican más tiempo al trabajo conforme sube el salario. Sin embargo, pasado cierto salario, las personas empiezan a dedicar cada vez menos tiempo a dicha actividad. En particular, Grossbard destaca que la oferta laboral de las mujeres es más sensible a los cambios en el ingreso que la oferta laboral de los hombres. Además, la oferta laboral de las mujeres tiene una flexión hacia atrás más pronunciada que la de los hombres.

Existen también algunos trabajos que –en lugar de estudiar la oferta laboral– estudian la producción doméstica o el tiempo dedicado al ocio en función de las condiciones laborales. Por ejemplo, Burda y Hamermesh (2009) estudian los efectos del desempleo sobre la producción doméstica en Estados Unidos, Australia, Alemania e Italia. Entre otras cosas, encuentran que en aquellas áreas donde el desempleo aumenta cíclicamente, la reducción del tiempo dedicado al mercado laboral se compensa casi por completo con tiempo adicional dedicado a la producción doméstica. Por el contrario, en áreas geográficas con un alto índice de desempleo constante, los desempleados no aumentan su trabajo en casa.

En España, Ajenjo y García (2011) compararon el reparto del trabajo en casa y el tiempo de ocio en parejas que tienen dos perceptores de ingresos y parejas con un solo perceptor. Concluyen que, aunque los hombres ya no son los únicos proveedores ni las mujeres las únicas amas de casa, lo siguen siendo en términos de su actividad principal. Esto trae frecuentemente una mayor desigualdad, especialmente en la repartición del tiempo de ocio, ya que la mujer queda saturada de trabajo. En el mismo sentido, Beblo y Robledo (2008) estudiaron la brecha de salario y de ocio para parejas que tienen dos perceptores de ingresos. Ellos observaron que, además de un mayor nivel de ingresos, los hombres disfrutaban de más tiempo libre que las mujeres. Finalmente, Sánchez, Herrera y Perrotini (2015) muestran, empíricamente, que la participación de las mujeres en el mercado laboral mexicano se encuentra limitada por las necesidades de producción de bienes y servicios en el hogar.

2.2. El ahorro de los hogares y la riqueza

La riqueza de un hogar es el valor de los activos que acumula a lo largo del tiempo por medio del ahorro, las ganancias de capital y las transferencias (Juster, Smith y Stafford, 1999). Keynes (1935) enumeró ocho motivos para ahorrar o acumular activos en el tiempo:

- i) Precaución - construir una reserva para contingencias.
- ii) Previsión - anticipar para gastos previstos futuros (ciclo de vida).
- iii) Cálculo - ganar interés y plusvalías.
- iv) Mejora - poder incrementar el gasto gradualmente.

- v) Independencia – disfrutar de libertad y poder de decidir.
- vi) Empresa - tener margen para posibles inversiones de oportunidad.
- vii) Orgullo – heredar a alguien.
- viii) Avaricia – por el solo gusto de acumular o tener disgusto por gastar.

Existe una diversidad de teorías que explican la forma en que se acumula riqueza. La mayor parte de ellas se derivan de modelos que estiman rutas óptimas de consumo a través del tiempo, con la modalidad de considerar certeza o incertidumbre en la obtención del ingreso futuro y la medición del costo del dinero mediante tasas de interés. Pueden, además, considerarse otras variables tales como la aversión al riesgo, herencias, grado de altruismo y otras características demográficas (Cagetti, 2003). Sobre este asunto, Caballero (1991) encuentra que los ahorros precautorios originados por la incertidumbre en el ingreso son, posiblemente, el más importante incentivo para la acumulación de la riqueza en Estados Unidos. Algo similar observan Wang e Irvine (1993) y Cagetti (2003).

De lo anterior, se desprende que uno de los principales motivos de ahorro de los hogares sea la formación de un fondo para el retiro que aumenta y se hace significativo conforme se acerca dicho momento. Esta situación da origen a un comportamiento de ahorro y consumo distinto en hogares jóvenes y viejos (Gourinchas y Parker, 2002). Recientemente, Chamon, Liu y Prasad (2013) observaron que el ahorro en los hogares chinos subió desde mediados de los años noventa y que la relación entre ahorro y edad tiene forma de “U” a través del ciclo de vida. Esta situación tiene dos explicaciones; por un lado, la incertidumbre en el ingreso al inicio de la vida laboral y, por el otro, las reformas de pensiones que iniciaron a partir de 1997.

La encuesta *Survey of Consumers Finances* (SCF) (Federal Reserve Board, s/f) que se aplica en Estados Unidos establece una división por rangos de edad y características dentro del ciclo de vida:

- i) Trabajadores jóvenes (de 18 a 34 años),
- ii) Media carrera (de 34 a 44 años),
- iii) Maduros con prima de antigüedad (de 45 a 54 años),
- iv) Próximos al retiro (de 55 a 64 años),
- v) Recién retirados (de 65 a 74 años).

De acuerdo con los resultados de la encuesta, analizados por Rosnick y Baker (2017), la riqueza de las personas del rango de 55 a 64 años se conformaba de participación de capital (aprox. 30%), residencia principal (aprox. 50%) y otros (aprox. 20%). Poterba, Venti y Wise (2018) analizaron longitudinalmente los determinantes de las diferencias en riqueza de las personas mayores. Ellos encuentran que el principal factor que determina qué tan pobre o rico se es cuando se muere, es qué tan pobre o rico se es hasta antes de los 65 años.

2.3. La medición de la riqueza

En Estados Unidos, tanto en el *Panel Study of Income Dynamics* (PSID) como en la encuesta SCF, el ahorro se mide a través de los bienes inmuebles, negocios, vehículos y activos financieros que tiene el hogar. Juster, Smith y Stafford (1999) afirman que la riqueza de los hogares se puede medir relativamente bien con un número pequeño de preguntas, sin embargo, tuvieron dos problemas sin resolver: la distinción entre activos de propiedad y los de negocio y las discrepancias que podrían existir en la valuación de los activos.

Como se explicó antes, en Estados Unidos el activo más importante de los hogares es usualmente la residencia en la que viven. En este sentido, Noyola (2001) encuentra que la principal forma de riqueza familiar en México es también la casa habitación. De cualquier forma, en su estudio mide la riqueza considerando los activos financieros, cuentas por cobrar, auto y otros bienes duraderos. La riqueza es la suma de todos estos activos menos las deudas.

Hay algunos artículos recientes que relacionan la riqueza con el matrimonio (Vespa y Painter, 2011; Painter y Vespa, 2012; Painter, Frech y Williams, 2015; Lersch, 2017). En estos trabajos la riqueza se mide sumando tanto activos físicos como financieros y restando las deudas; en ellos se dice que existe un premio al matrimonio. Esto es, las personas casadas logran acumular más riqueza que su contraparte (solteros o divorciados).

3. Metodología

3.1. Métodos econométricos

En este apartado se hace una breve explicación de las técnicas econométricas usadas para someter a prueba los principales objetivos del trabajo. Como se recordará, uno de los objetivos del estudio es establecer qué factores hacen que los hogares tomen la decisión de ser bi-activos en el mercado laboral. Además, se pretende también saber si los hogares bi-activos acumulan más o menos riqueza que su contraparte en un periodo determinado.

Para establecer que tan probable es que un hogar sea bi-activo se emplea un modelo de regresión logística. Con base en Wooldridge (2009) se estima la siguiente función:

$$P(\text{Biactivo}=1 | X) = G(\beta_0 + \beta \cdot X).$$

En este caso, G es la función logística:

$$G(z) = \frac{\exp(z)}{1 + \exp(z)}.$$

La variable dependiente es la condición de bi-actividad del hogar, mientras que el término β_0 es una constante, β es un vector de coeficientes y X un conjunto de variables que –presumiblemente– explican la decisión de los hogares de tener uno o dos perceptores de ingresos.

De manera similar, con el fin de determinar el efecto que tiene la bi-actividad laboral sobre la acumulación de activos del hogar, se estima una regresión por mínimos cuadrados ordinarios del siguiente modelo:

$$AN_{2009} - AN_{2002} = \beta_0 + \beta \cdot X + \varepsilon$$

En este caso, la variable dependiente es el cambio en activos netos del hogar ΔAN . De nueva cuenta, β es un vector de coeficientes y X el conjunto de variables que explican la acumulación de activos en los hogares.

3.2. Base de datos

Se utilizan datos de la ENNVIH. Como se explicó antes, esta encuesta incluye tres levantamientos de datos correspondientes a los años 2002, 2005 y 2009. En el primer levantamiento, se encuestó aproximadamente a 31,000 individuos agrupados en 8,000 hogares. De estos hogares, se seleccionaron a 3,114 individuos unidos conyugalmente, ya sea a través del matrimonio o la cohabitación. Es decir, se tomaron 1,557 hogares en los que habitan igual número de parejas. Para realizar dicha selección, únicamente se consideraron parejas que cumplieran con las siguientes condiciones:

- Haberse unido entre los años 1970 y 2002. Por lo tanto, se declararon unidas antes del primer levantamiento de información.
- Ninguno de sus integrantes al contestar la tercera encuesta tenía más de 65 años cumplidos.
- Contestaron la encuesta en sus tres levantamientos. Es decir, se omitieron aquellas parejas que se agregaron en la segunda o tercera ronda y también aquellas que desaparecieron.
- Permanecieron unidas durante todo el tiempo de estudio. Esto significa que al menos hasta terminada la última encuesta, ninguno de sus integrantes se había separado, divorciado, enviudado o vuelto a casar.

Con estas características, se buscó que los hogares comprendidos en el estudio tuvieran estabilidad en su estado civil y que ambos cónyuges se encontraran en alguna fase de su vida laboral productiva. La intención es enfocarse en las causas que influyen en la acumulación de riqueza de una pareja típica y, en su caso, saber más de las diferencias entre uniones mono-activas (especializadas) y bi-activas (no especializadas).

3.3. Definición de variables

Las dos principales variables de interés del estudio son la condición de especialización del hogar y su enriquecimiento en el periodo. Las variables fueron construidas de la siguiente manera.

Para establecer la condición de especialización de un hogar se definió la variable dicótoma Hogar Bi-activo, que toma el valor 1 cuando ambos cónyuges participan en el mercado laboral (no se especializan) y reciben, por ello, una remuneración económica. En caso contrario, la variable toma el valor 0. En contraste, la variable que mide el enriquecimiento del hogar es el cambio en los activos netos entre el periodo inicial y el final. Esta variable es continua y puede tomar tanto valores positivos como negativos.

En la construcción de la variable Bi-activo se tomaron en cuenta los datos captados en los tres períodos de la encuesta. Si un individuo (es decir, alguno de los cónyuges) declaró en alguno de los períodos que tuvo ingresos –durante los 12 meses previos– superiores a la mitad de un salario mínimo anualizado, entonces se consideró que estuvo activo en ese período. Sólo aquellos individuos que tuvieron dos o tres períodos activos fueron clasificados como participantes del mercado laboral en general. Por el contrario, se clasificó como no participantes en el mercado laboral en general a los individuos que registraron ya sea 0 o solamente un período activo.

La variable cambio en activos netos se construye como sigue. Primero, se mide la riqueza a partir del valor de mercado de todos los activos que posee el hogar, menos sus deudas reportadas en un punto del tiempo. Es decir, se miden los activos netos de cada hogar en los años 2002 y 2009. Luego, se calcula el valor de los activos netos del año 2009 en pesos del año 2002 para quitar los efectos de la inflación y hacerlo comparable con los activos netos de 2002. Finalmente, se calcula la diferencia en el valor de los activos netos de los hogares entre 2002 y 2009. Es decir, al valor de los activos en 2009 se le resta el valor de los activos en 2002.

Los principales activos que tenían los hogares mexicanos en el año 2002 –como se ilustra en el cuadro 1– eran los bienes inmuebles. Este tipo de activos representaba 74.5% del total. La cifra es todavía mayor en 2009, lo que significa que la inversión en bienes inmuebles es la principal forma de ahorro de los hogares del país. Además de casas, otro rubro importante son los autos, que representan alrededor de 10 % del patrimonio de las familias. El resto de los activos están conformados por bicicletas, aparatos electrónicos, lavadora, estufa, electrodomésticos, máquinas, tractores, ganado vacuno, porcino, equino, aves y activos financieros.⁴

⁴ La ENNVIH (como cualquier otra encuesta) no se encuentra exenta de problemas para la medición de la riqueza. Entre otras cosas, puede haber sub-reporte de activos financieros, omisión de datos y una incorrecta valuación de activos. El único problema que corregimos respecto al valor de los activos de mayor importe (casas, inmuebles y vehículos motorizados) fue el de omisión de datos mediante la estimación de valores imputados.

Cuadro 1. Activos y datos omitidos

	2002 ^a				2009 ^a			
		%	Omitidos ^c	% ^b		%	Omitidos ^c	% ^b
Inmueble 1	\$ 142.10	55.7%	143	9.2%	\$ 235.50	67.5%	305	19.6%
Inmueble 2	\$ 48.00	18.8%	40	2.6%	\$ 56.73	16.2%	71	4.6%
Automóvil	\$ 27.85	10.9%	24	1.5%	\$ 29.73	8.5%	393	25.2%
Otros	\$ 37.35	14.6%	26	1.7%	\$ 27.18	7.8%	45	2.9%
Total activos	\$ 255.30	100.0%			\$ 349.14	100.0%		
Deudas	\$ 10.25	4.0%	40	2.6%	\$ 12.13	3.5%	72	4.6%
Activo neto	\$ 245.05				\$ 337.01			

Fuente: elaboración propia con datos de la ENNVIH

Notas: a) cifras muestrales que representan millones de pesos, a pesos constantes del año 2002, b) El porcentaje está calculado sobre un total de 1557 hogares, c) Los datos omitidos se originan cuando el hogar manifiesta poseer un activo, pero no le asigna valor alguno.

En ocasiones, el hogar informa en la encuesta que posee un activo, pero omite el valor que tiene. Los valores de las observaciones omitidas correspondientes a los inmuebles, automóviles y pasivos fueron imputados utilizando características particulares de los miembros del hogar, tales como la escolaridad, duración de la unión conyugal, ingresos, número de hijos y el valor de los demás activos. Los activos netos una vez hechas las imputaciones (no aparece en el cuadro 1), de la muestra seleccionada ascendieron a \$266.7 MDP en 2002 y a \$428.1 MDP en 2009, a pesos constantes del año 2002. Esto equivale, en promedio, a \$171,290 en 2002 y \$274,951 en 2009 por hogar. Las cifras se asemejan a las obtenidas por Noyola (2001), quien en 1998 encontró un promedio de riqueza por hogar en Monterrey de aproximadamente \$240,421 (convertido a pesos de 2002) con la Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares (ENIGH).

Se incluyeron también variables de control que podrían explicar la condición de especialización laboral del hogar o el cambio en la riqueza de un hogar en el periodo de estudio. Las variables se relacionan, principalmente, con las condiciones socioeconómicas del hogar y la pareja, así como las características específicas de la unión conyugal y la ocurrencia de algunos eventos adversos que se pueden considerar fortuitos.⁵

Las variables de carácter socioeconómico del hogar y la pareja son: los activos netos que tenía el hogar y número de hijos que habitaban el hogar en el año 2002, los ingresos anuales promedio de cada hogar (mismos que se calcularon con los ingresos anuales de cada cónyuge en los tres años que se levantó la encuesta), el promedio de los años de escolaridad formal que alcanzaron ambos cónyuges y el promedio de la calificación de la prueba Raven obtenido por la

⁵ Se consideraron también variables adicionales, tales como la edad de la unión, zona del país y seguridad social, aunque su contribución como variables explicativas resultó prácticamente nula.

pareja, la cual mide la habilidad cognitiva de una persona. Aunque la prueba general para adultos contiene un total de 60 preguntas, la que se aplica en la ENNVIH es una versión reducida de 12 preguntas. Para efectos de este análisis, las pruebas se calificaron de manera lineal en una escala del 0 al 100.

Las variables relacionadas con características iniciales de la unión conyugal son la duración de la unión y el estado civil de la pareja. La primera es simplemente el número de años que la pareja tenía unida hasta el año 2002. Del estado civil de la pareja nos interesa conocer si vive en unión libre, por lo que se construyó una variable dicótoma que toma el valor 1 cuando la pareja vivía en unión libre en el año 2002 y toma el valor 0 en las parejas casadas.

Finalmente, se incluyeron otras variables dicótomas que buscan tomar en cuenta impactos económicos adversos sufridos por el hogar del año 2004 al año 2009, la identificación de hogares propietarios de negocios (no agrícolas) y la detección, si fuera el caso, de que el hogar forme parte de una comunidad rural. Los impactos o choques adversos que se tomaron en cuenta fueron enfermedad grave o accidente que requirió hospitalización, fracaso comercial, pérdida de vivienda por desastre natural y, en el caso de aquellos hogares con actividades agropecuarias, la pérdida de cosechas y la muerte de animales de producción.

3.4. Análisis descriptivo

Los datos seleccionados en total suman 1557 uniones. Al aplicar los factores de expansión del año 2002 representaban 4,322,107 hogares de todo México. De estos hogares, 26.5% pertenecen a alguna comunidad rural y el resto a una urbana (73.5%).⁶ En el cuadro 2 puede verse el valor promedio y desviaciones estándar de cada variable.

En general, buscamos determinar si una serie de condiciones familiares como el número de hijos, estado civil, la antigüedad de la unión u otros, en un momento inicial determinado, que en este caso es el año 2002, impactan o al menos se relacionan con el aumento de la riqueza del hogar en los siguientes siete años. Es por ese motivo que se tomó el año 2002 como base y las cantidades monetarias se valoraron en pesos mexicanos de ese año.

Se encontró en la muestra que las uniones no especializadas o bi-activas representaban casi 36% del total. Para conocer mejor el comportamiento de ésta y las demás variables, además del promedio de sus valores y desviación estándar, dividimos la muestra en cuartiles de riqueza,⁷ como se muestra en el cuadro 2.

⁶ Según cifras del Banco Mundial (sin fecha) en 2002, 24.6% de la población en México vivía en comunidades rurales.

⁷ Es importante contextualizar cuando hablamos de “ricos” o “pobres”, ya que nos referimos exclusivamente a su nivel relativo dentro del grupo de hogares seleccionados. Por ejemplo, una persona que tenga activos netos de \$200,000 dentro de los hogares analizados es un hogar perteneciente al cuartil de los “ricos”, independientemente del concepto que en lo personal alguien pudiera tener de “hogar rico”.

Cuadro 3. Efectos Netos de la combinación de los cuartiles de riqueza

	<i>Todos</i>		<i>Pobre</i>		<i>Medio Pobre</i>		<i>Medio Rico</i>		<i>Rico</i>	
	<i>Media</i>	<i>DE</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>
Δ Act Net ^A	115.7	493.4	100.2	136.5	151.8	291.9	140.4	401.5	76.9	840.9
Act Net ^A	168.8	402.0	11.0	11.3	57.1	16.8	130.9	29.5	476.1	712.0
Unión libre	0.163	0.369	0.248	0.432	0.171	0.377	0.106	0.308	0.119	0.324
Dur matrim	14.78	8.51	11.65	7.89	14.54	8.21	15.30	8.66	17.91	8.06
Hijos hogar	2.37	1.63	2.45	1.62	2.37	1.64	2.40	1.70	2.25	1.55
Escolaridad	8.52	3.92	7.54	3.14	7.97	3.78	8.42	3.77	10.16	4.42
<i>Raven</i>	47.66	19.68	45.84	19.66	45.75	19.30	46.54	19.65	52.44	19.33
Bi-activos	0.359	0.480	0.312	0.464	0.333	0.472	0.280	0.450	0.513	0.500
Ingr prom ^A	32.1	30.7	22.8	15.6	26.2	19.4	29.8	24.4	49.8	46.0
Impactos	0.330	0.470	0.344	0.476	0.366	0.482	0.300	0.459	0.314	0.465
Negocio	0.133	0.340	0.103	0.304	0.073	0.260	0.118	0.323	0.233	0.423
Rural	0.265	0.442	0.294	0.456	0.381	0.486	0.218	0.413	0.182	0.386
<i>N</i>	1557		387		390		390		390	

Fuente: elaboración propia con datos de la ENNVIH, en el programa Stata 15.

Nota: A) miles de pesos a precios de 2002.

Observamos mayor porcentaje de hogares con dos ingresos en los cuartiles de riqueza más altos. También detectamos que durante el período de análisis (7 años) existió un aumento en la riqueza de estos hogares de \$115,714 pesos, es decir, un ahorro promedio de \$16,500 pesos anuales.

En los cuartiles 2 y 3 se presentaron los promedios más elevados de ahorro. En contraste, el cuartil más rico fue el que menos ahorró. Nótese que el cuartil más rico acumuló menos, incluso que el cuartil más pobre. Este resultado debe interpretarse con reserva ya que, como se mencionó antes, un problema común en las encuestas de activos es que exista un nivel de sub-reporte de los activos financieros, especialmente en los hogares más acaudalados (Castillo, 2017).

Dado que el activo principal de los hogares es su propia casa, se podría pensar que quizá las familias mexicanas encuentran una fuerte motivación para ahorrar hasta adquirir su propia vivienda, pero una vez que lo consiguen, relajan el consumo y deja de ser importante continuar acumulando más riqueza.

La unión libre representa 16.26% de todas las uniones y es notoria una mayor preferencia por la cohabitación en la mitad más pobre de los hogares a tal grado de presentar una proporción del doble respecto a la mitad más rica. La práctica de la cohabitación ha venido cambiando a lo largo del tiempo (ver cuadro 3).

Cuadro 3. *Proporción entre unión libre y matrimonio en el tiempo*

	<i>Década</i> <i>70s</i>	<i>Década</i> <i>80s</i>	<i>Década</i> <i>90s</i>	<i>Década</i> <i>00s</i>	<i>Total</i>
Casados	336	511	445	41	1,333
Cohabitantes	35	72	94	23	224
Total	371	583	539	64	1,557
Proporción	10%	14%	21%	56%	

Fuente: elaboración propia con datos de la ENNVIH.

La duración de una unión conyugal está positivamente relacionada con su nivel de riqueza. El número de hijos tiende a disminuir con la riqueza. Sin embargo, las diferencias son pequeñas, el promedio en el cuartil más bajo fue de 2.45 hijos, mientras que en el más alto 2.25 hijos por hogar.

Se buscó incluir en el análisis los datos que, de manera teórica o empírica, han sido considerados determinantes de la riqueza (Vespa y Painter, 2011). Se espera que, al dividirlos en cuartiles de riqueza distintos, muestren tendencias o algún comportamiento reactivo a ésta. La escolaridad tuvo un promedio general de 8.52 años contando uno de kínder. Por lo mismo, hablamos de un promedio de 7.5 años de educación básica o una educación equivalente a segundo de secundaria. El cuartil de riqueza más alto promedia 10.16 años mientras que el menor solamente 7.54 años, es decir, prácticamente una diferencia de secundaria terminada versus otro con solo la primaria terminada.⁸ La prueba *Raven*, por su parte, resultó altamente correlacionada con la escolaridad. El diseño de esta prueba es tal, que se espera que el promedio de las personas obtenga 50% de los aciertos. El total de la muestra obtuvo una puntuación promedio de 47.7% de aciertos, pero el cuartil más rico aventaja en más de seis puntos porcentuales a los demás.

Las parejas con mayores ingresos han acumulado más, lo que parece lógico; pero aquellos que tienen un negocio propio (13.3%) tienen una amplia ventaja, en proporción mayor de 2 a 1, para ubicarse en el cuartil más alto de riqueza. La media de los ingresos estuvo en \$32,132 pesos anuales. El salario mínimo vigente durante ese año fue \$39.74 pesos por día,⁹ por lo que el promedio reportado estuvo alrededor de 2.22 salarios mínimos.

Finalmente, se encontró que 33% de los hogares sufrieron impactos económicos adversos, sin una tendencia muy clara entre cuartiles. De los hogares seleccionados, el mayor porcentaje de uniones pertenecientes a comunidades rurales fue de 38.12% en el 2do cuartil, mientras que el menor de 18.17%, fue del cuartil superior.

⁸ Considerar que siete años de estudio equivale a primaria terminada (incluye uno de kínder) y diez años de estudio a secundaria terminada.

⁹ Fuente: Sistema de información económica (SIE) del Banco de México.

4. Resultados

En esta sección se presentan los resultados de los dos ejercicios econométricos realizados en nuestro estudio. En la primera subsección, se encuentran los resultados del ejercicio que relacionan una serie de variables con la bi-actividad laboral. En la segunda, se presentan los resultados del ejercicio que relacionan la bi-actividad laboral con la riqueza del hogar.

4.1. Bi-actividad laboral

El cuadro 4 concentra los resultados de la regresión logística. La primera columna de números muestra la razón de probabilidades correspondientes a cada una de las variables explicativas. Si esta razón es menor que uno, indica que la variable en cuestión reduce la probabilidad de que el hogar sea bi-activo. Por el contrario, si la razón es mayor que uno, entonces dicha variable incrementa la probabilidad de que el hogar sea bi-activo.

Cuadro 4. Regresión logística de bi-actividad.

	<i>Proporción</i>	<i>Robusto</i>			
	<i>Probabilística</i>	<i>Error Est</i>	<i>z</i>		<i>P>z</i>
Cambio AN (100 mil)	0.9566	0.0181	-2.35	**	0.019
Activo neto (100 mil)	0.9513	0.0204	-2.33	**	0.020
Unión libre	0.9135	0.1602	-0.52		0.606
Duración matrimonial	1.0021	0.0080	0.26		0.793
Hijos en el hogar	0.9936	0.0388	-0.16		0.869
Prueba <i>Raven</i>	1.0106	0.0033	3.22	***	0.001
Ingresos promedio (10 mil)	1.3806	0.0545	8.17	***	0.000
Impactos adversos	1.2268	0.1616	1.55		0.121
Negocios no agrícolas	1.7843	0.3257	3.17	***	0.002
Comunidad rural	0.5870	0.0773	-4.04	***	0.000
Constante	0.1277	0.0329	-7.99	***	0.000
<i>N</i>	1557				
Wald chi2(10)	164.5				
Prob > chi2	0				
Pseudo R2	0.1523				
Log pseudolikelihood	-824.69177				

Fuente: elaboración propia con datos de la ENNVIH, en el programa Stata 15.

** p<.05 , ***p<.01

Hay seis variables significativas en el sentido estadístico. Dos de ellas se relacionan con la riqueza del hogar. Por cada 100 mil pesos adicionales que un hogar haya acumulado en activos netos o que tenga de riqueza inicial, la probabilidad de que éste sea bi-activo disminuye en poco más de 4%. Es decir, entre mayor sea la riqueza del hogar, menor es la probabilidad de que ambos integrantes de la unión decidan trabajar.

Si bien la riqueza se relaciona con una menor probabilidad de que ambos cónyuges trabajen, los ingresos promedio del hogar y la calificación promedio de los cónyuges en la prueba Raven (que es una medida de habilidad cognitiva) tienen el efecto contrario. Por cada punto porcentual adicional en la media de la calificación Raven, se incrementa la probabilidad de que el hogar sea bi-activo en 1 por ciento. De manera similar, por cada \$10,000 pesos adicionales en el ingreso medio la probabilidad de que el hogar sea bi-activo se incrementa 38 por ciento. Así, debe ser claro que la probabilidad de ser bi-activos se eleva considerablemente en uniones de personas con mayor habilidad cognitiva, que sabemos que, usualmente, tienen también mayor educación e ingresos.

Las últimas dos variables significativas se relacionan con la tenencia de un negocio (no rural) y la ubicación del hogar, ya sea en una zona rural o urbana. Los resultados indican que tener un negocio incrementa la probabilidad de que el hogar sea bi-activo. En este caso, la probabilidad se incrementa 78% en relación con los hogares que no tienen un negocio. Por otro lado, si el hogar se encuentra en zona rural entonces se reduce la probabilidad de que sea bi-activo 41% en relación con los hogares de la zona urbana.

Cuadro 5. *Hogares Mono y Bi-activos por quintiles de ingreso.*

<i>Quintil de ingreso</i>	<i>Hogares mono- activos</i>	<i>Hogares bi-activos</i>	<i>Número de hogares</i>
1	303	10	313
2	264	49	313
3	211	99	310
4	175	136	311
5	110	200	310
Total	1,063	494	1,557

Fuente: elaboración propia con datos de la ENNVIH.

Una de las preguntas que se plantearon al inicio del artículo era si en México los hogares son bi-activos por necesidad. Los resultados del primer ejercicio econométrico sugieren lo contrario. Los matrimonios en los que ambos integrantes eligen dedicarse a las actividades laborales remuneradas son –como sugiere la teoría del uso del tiempo– aquellos en los que la tasa salarial puede superar al valor del trabajo en casa. De cualquier forma, vale la pena mostrar algunos datos relativamente sencillos que tienen el mismo sentido. En el cuadro 5 se muestra el número de hogares mono-activos y bi-activos por quintil de ingreso. Como se puede apreciar, la bi-actividad laboral es más frecuente en los hogares de los quintiles superiores. Es notorio que la bi-actividad ocurre con muy poca frecuencia en el quintil de ingresos más bajo. Es decir, la bi-actividad no es común en los hogares con menores ingresos.

4.2. Riqueza acumulada y bi-actividad

En esta sección se presentan los resultados del ejercicio econométrico que relaciona la riqueza acumulada con la bi-actividad laboral de los hogares. En virtud de que el estudio contempla parejas unidas entre 1970 y 2002 es posible que existan grandes diferencias entre las uniones antiguas y las más recientes en cuanto a formas de pensar, etapas en su ciclo de vida y preferencias en general. Por esta razón, se llevaron a cabo tres regresiones. La primera considera todas las uniones. Las otras dos contemplan a las parejas unidas de 1980 en adelante y las unidas a partir de 1990, respectivamente.

Los resultados de las tres regresiones se encuentran en el cuadro 6. Para llevar a cabo las estimaciones se usaron los factores de expansión que contiene la ENNVIH y, además, se estimaron coeficientes robustos. Es importante señalar que, como uno supondría, los coeficientes de las variables explicativas tienden a ser más significativos conforme el número de hogares contemplado en la regresión es más grande. En este sentido, no debe extrañar que la R cuadrada sea considerablemente más baja en la regresión que incluye solamente a las parejas unidas después de 1990.

De acuerdo con los resultados obtenidos en las primeras dos regresiones, los activos netos iniciales se encuentran alta y negativamente relacionados con el ahorro de los hogares. Esto significa que, entre más recursos económicos tiene inicialmente un hogar, encuentra cada vez menos motivos para seguir acumulando activos. En otras palabras, un hogar que ya tiene cierta cantidad de activos percibe el futuro menos incierto y, en consecuencia, tiene incentivos para destinar más recursos al consumo presente. Los activos netos iniciales no son significativos estadísticamente en la última regresión. Es decir, en las parejas cuya unión es relativamente más reciente.

Cuadro 6. Regresión por MCO del cambio en activo neto de los hogares de 2002 a 2009

	Uniones de 1970-2002			Uniones de 1980-2002			Uniones de 1990-2002		
	Coef.	t		Coef.	t		Coef.	t	
Activo neto*	-0.6681	-4.01	***	-0.6451	-3.09	***	0.1687	1.01	
Unión libre	-41254	-1.41		-43749	-1.32		-64917	-2.37	**
Dur. Matrim.	5771	2.83	***	7537	2.16	**	-7530	-1.53	
Hijos en el hogar	-22612	-2.95	***	-24584	-1.92	*	11067	0.76	
Prueba Raven	1563	2.55	**	1228	1.64		1026	1.24	
Pareja bi-activa	-64913	-2.05	**	-83774	-2.43	**	-93755	-2.33	**
Ingrs promedio*	4.2044	4.59	***	4.3154	3.53	***	3.8666	3.34	***
Impactos adversos	-28954	-0.99		-26164	-0.76		2878	0.09	
Negocios no agrícs.	144470	2.58	***	128171	2.04	**	73693	2.10	**
Comunidad rural	-36352	-1.92	*	-37855	-1.75	*	-6045	-0.24	
Constante	17235	0.31		26891	0.40		-5985	-0.10	
<i>F</i>		5.15			3.75			3.82	
<i>Prob > F</i>		0			0.0001			0.0001	
<i>R²</i>		0.2984			0.2785			0.0976	
<i>N</i>		1,557			1,186			603	

Fuente: elaboración propia con datos de la ENNVIH, en el programa Stata 15.

Nota: * p<.1, ** p<.05, ***p<.01.

Los coeficientes que corresponden a la unión libre no son significativos en las primeras dos regresiones, pero sí en la última. En todos los casos el signo es negativo. Esto es, las parejas que viven en unión libre acumulan menos activos que las parejas casadas. Diversas investigaciones afirman que la unión libre implica mayor inestabilidad (Osborne, Manning y Smock, 2007; Amador y Bernal, 2012). En este tipo de unión se invierte menos tiempo y energía para mantener la relación; se asume que, en caso de problemas, es más fácil salir que reparar (Dush, Cohan y Amato, 2003). Ello puede conducir a una menor acumulación de activos. Los resultados de la regresión indican que las parejas en unión libre que se juntaron después de 1990 ahorraron \$64,917 menos que las parejas casadas también después de esa fecha. Aunque el coeficiente se mantiene negativo al incluir a las parejas cuya unión es más antigua, se reduce su valor y pierde significancia estadística. Parece que, conforme los años transcurren y la pareja se mantiene unida, se reduce la inestabilidad de la unión independientemente de que exista o no un contrato matrimonial. Por consiguiente, el ahorro de las parejas en unión libre que sobreviven el paso del tiempo es cada vez más parecido al de las parejas casadas.

La duración de la unión matrimonial resultó fuerte y significativamente asociada con el aumento de la riqueza de los hogares en las primeras dos regresiones. En promedio, existe un ahorro de \$5,771 por cada año adicional de unión. Por su parte, el número de hijos estuvo negativamente asociado con la acumulación de bienes. Por cada hijo adicional, el ahorro se reduce aproximadamente en \$23,000. Estas cifras tuvieron un alto grado de significancia estadística.

Aun y cuando se obtuvieron los datos de escolaridad, éstos guardaban un índice de correlación superior a 0.5 tanto con los ingresos promedio de la pareja como con la prueba de *Raven*. Por este motivo, se optó por incluir la variable de la prueba *Raven* en lugar de la escolaridad. El resultado indica que, por cada punto adicional en esta prueba, los hogares estarían acumulando \$1,562 de riqueza adicional durante los siete años de estudio. Los ingresos promedio anuales, como pareciera lógico, también incrementan la cantidad de bienes acumulados por la pareja. En las parejas más jóvenes el impacto en el valor de los activos netos acumulados en siete años es de \$3.88 por cada peso adicional de ingreso anual. En el grupo que incluye a las parejas de dos y tres décadas atrás, el impacto es de \$4.3 y \$4.2 pesos, respectivamente.

Por último, antes de analizar la variable de interés principal, vale la pena señalar que los hogares que cuentan con un negocio propio (no agrícola) se enriquecieron sustancialmente más que el resto de los hogares. Los hogares con un negocio acumularon en promedio \$144,469 más en activos que su contraparte. Por el contrario, los hogares que viven en una comunidad rural acumularon \$36,352 menos en activos que aquellos que viven en comunidades urbanas.

Uno de los objetivos principales del estudio es evaluar el efecto de la bi-actividad en la acumulación de riqueza de los hogares. En este sentido, las tres regresiones indican que la bi-actividad tiene un efecto negativo sobre la acumulación de activos. La diferencia en el ahorro (o acumulación de activos) entre parejas bi-activas y mono-activas fue mayor en las uniones recientes (-\$93,756) y fue bajando conforme se agregaban aquellas con mayor antigüedad. En la regresión que incluye a todos los hogares se encuentra que –una vez controlado por el nivel de ingresos y otras variables– los hogares bi-activos ahorraron \$64,913 menos que los hogares especializados o mono-activos; cifra que representa, aproximadamente, \$9,270 pesos por año. Para tener una idea de la importancia de este monto se puede señalar que el ahorro medio de los hogares en ese mismo periodo fue de \$115 mil pesos, aproximadamente.

5. Conclusiones

Esta investigación arroja diversos resultados sobre la participación laboral de las parejas y la acumulación de riqueza en el hogar. Respecto a los objetivos de investigación e hipótesis planteados, se tiene que el primer objetivo, que se refiere a cuáles son los hogares que deciden no especializarse laboralmente (ser bi-activos), la evidencia empírica muestra, como sugiere la teoría económica sobre el uso del tiempo en los hogares, que entre mayores habilidades cognitivas e ingresos tenga una pareja más probable es que ambos se involucren en el mercado laboral y no especialicen sus actividades laborales. En lo que se respecta al segundo objetivo, los resultados muestran, con significancia estadística, que las parejas especializadas acumulan una mayor riqueza que las parejas no especializadas, por lo que se descarta la hipótesis nula de que la bi-actividad no influye en el nivel de acumulación de riqueza del hogar. No tenemos conocimiento

de algún otro trabajo que haya encontrado un resultado parecido en México u otro país. En este sentido, este hallazgo es el principal resultado del artículo.

La explicación intuitiva sobre las causas de la participación en el mercado laboral de ambos cónyuges se puede encontrar en la teoría económica repasada. La bi-actividad, se presenta cuando el ingreso que la pareja pueda obtener en el mercado laboral supera al valor de la producción doméstica. Por ello, no es extraño encontrar que la probabilidad de que ambos cónyuges participen en el mercado laboral se incremente conforme tienen más habilidades y, por lo tanto, mayores ingresos potenciales.

La explicación de las causas por las que las parejas laboralmente especializadas acumulan mayor riqueza que las no especializadas ha sido menos estudiada. Sin embargo, es posible aventurar algunas hipótesis, entre otras se pueden considerar las siguientes. Primero, es preciso recordar que una de las principales causas de ahorro es afrontar el riesgo de perder el empleo. Las parejas con dos ingresos tienen poca probabilidad de quedar ambos desempleados. Por el contrario, se esperaría que un hogar especializado decidiera ahorrar más para enfrentar esta contingencia. Segundo, es posible que la especialización incremente, relativamente, las ganancias del matrimonio. En este sentido, una vez que se controla por ingreso, un hogar especializado podría ahorrar un poco más en relación con el bi-activo. Tercero, las parejas bi-activas se caracterizan por tener más años de estudio, mejor ingreso y mayor independencia. Es posible, entonces, que estas personas tengan un mayor riesgo de divorcio y, por lo tanto, menos incentivos a acumular activos sobre los que tendrían que negociar.

Esto último, podría tener relación con otra peculiaridad observada. El impacto negativo de la bi-actividad sobre la acumulación de riqueza fue menor conforme se incluyeron en las regresiones hogares de mayor antigüedad. Al incrementarse la duración de la unión, posiblemente, los riesgos de separación aminoran. Otra posibilidad es que los matrimonios recientes con hijos pequeños requieren una producción doméstica más intensiva y el trabajo en casa tenga un valor superior al de las familias con hijos mayores y menos dependientes. El costo de oportunidad aumenta y si la producción requerida no se hace en casa, de cualquier forma, se tendría que pagar.

Hay algunos resultados en esta investigación sobre los que sería interesante profundizar en investigaciones posteriores. Por ejemplo, el hecho de que hogares más ricos (es decir, quienes tienen inicialmente más activos) ahorren menos que los demás. De manera similar, sería interesante saber por qué los hogares con negocio propio suelen ser más bi-activos que el resto. Si bien es posible que ambos cónyuges se involucren en el negocio familiar, es también posible que uno trabaje en el negocio familiar y otro en el mercado laboral. Finalmente se encontró, también, que es menos común encontrar hogares con dos perceptores de ingreso remunerado en las comunidades rurales. Este asunto podría estar relacionado con la falta de oportunidades de trabajo remunerado para las mujeres en las zonas rurales del país o, incluso, porque dadas las características particulares del trabajo la especialización en estas comunidades cobra mayor importancia.

Referencias

- Aguirre, R. (Comp.) 2009. Las bases invisibles del bienestar social. El trabajo no remunerado en Uruguay, UNIFEM, Uruguay. <http://www.ine.gub.uy/documents/10181/35456/Libro+Las+bases+invisibles.pdf/54ce0b10-cbf7-492a-a452-05f344cf7e89>.
- Ajenjo, M. y J. García. 2011. “El tiempo productivo, reproductivo y de ocio en las parejas de doble ingreso”, *Papers*, 96 (3): 985–1006.
- Amador, D. y R. Bernal. 2012. “¿Unión libre o matrimonio? efectos en bienestar de hijos”, *El Trimestre Económico*, 3 (315): 529–573.
- Banco de México. Sin fecha. Sistema de información económica. Disponible en: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=10&accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA208&locale=es>
- Banco Mundial. 2020a. Tasa de participación en la fuerza laboral, hombres (% de la población masculina entre 15-64 años) (estimación modelado OIT) - Mexico. 2020. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.ACTI.MA.ZS?locations=MX>
- Banco Mundial. 2020b. Tasa de participación en la fuerza laboral, mujeres (% de la población femenina entre 15-64 años) (estimación modelado OIT) - Mexico. 2020. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.ACTI.FE.ZS?locations=MX>
- Banco Mundial. (sin fecha) Población rural (% de la población total) - Mexico | Data. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.RUR.TOTL.ZS?locations=MX> (Consultado: el 4 de junio de 2020).
- Beblo, M. y J.R. Robledo. 2008. “The wage gap and the leisure gap for double-earner couples”, *Journal of Population Economics*, 21 (2): 281–304. <https://doi.org/10.1007/s00148-006-0132-5>.
- Becker, G.S. 1965. “A theory of the allocation of time”, *The Economic Journal*, 75(299): 493-517.
- Burda, M.C. y D.S. Hamermesh. 2009. Unemployment, market work and household production, IZA DP núm. 3955
- Caballero, R.J. 1991. “Earnings Uncertainty and Aggregate Wealth Accumulation”, *The American Economic Review*, 81 (4): 859–871.
- Cagetti, M. 2003. “Wealth accumulation over the life cycle and precautionary savings”, *Journal of Business and Economic Statistics*, 21(3): 339-353.
- Caicedo, M. 2010. “Participación económica de mujeres casadas en los Estados Unidos: diferencias entre nativas e inmigrantes latinoamericanas y caribeñas”, *Revista Latinoamericana de Población*, 4(7): 105–124.
- Castillo, M. del. 2017. La distribución y desigualdad de los activos financieros y no financieros en México, Serie Estudios y Perspectivas - México, núm. 172, CEPAL.
- Chamon, M., K. Liu. y E. Prasad. 2013. “Income uncertainty and household savings in China”, *Journal of Development Economics*, 105: 164–177. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2013.07.014>.
- Dush, C. M. K., C. L. Cohan, y P. R. Amato. 2003. “The Relationship Between Cohabitation and Marital Quality and Stability: Change Across Cohorts?” *Journal of Marriage and Family*. 65 (3): 539-549, <https://doi.org/10.1111/j.1741-3737.2003.00539.x>

- Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 1998 (sin fecha). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/tradicional/1998/> (Consultado: el 4 de junio de 2020).
- ENNVIH Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los Hogares Home (sin fecha). Disponible en: <http://www.ennvih-mxfls.org/> (Consultado: el 4 de junio de 2020).
- Federal Reserve Board - Survey of Consumer Finances (SCF) (sin fecha). Disponible en: <https://www.federalreserve.gov/econres/scfindex.htm> (Consultado: el 4 de junio de 2020).
- Fernández, R. y J. Cheng. 2014. "Divorce risk, wages and working wives: a quantitative life-cycle analysis of female labour force participation", *The Economic Journal*, 124 (576): 319–358.
- Gammage, S. y M. Orozco. 2008. El trabajo productivo no remunerado dentro del hogar: Guatemala y México, Serie Estudios y Perspectivas (México, DF), núm.103, CEPAL.
- Gasparini, L. y M. Marchionni. 2017. "Deceleration in female labor force participation in Latin America", *Economía* 18 (1): 197–224, <https://www.jstor.org/stable/90017439>
- Gourinchas, P.O. y J.A. Parker. 2002. "Consumption over the life cycle", *Econometrica* 70 (1): 47–89, <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00269>.
- Gronau, R. 1977. "Leisure, home production, and work-the theory of the allocation of time revisited", *The Journal of Political Economy*, 85(6): 1099–1123.
- Grossbard-Shechtman, A. 1984. "A theory of allocation of time in markets for labour and marriage", *The Economic Journal*, 94 (376): 863–882.
- INEGI. 2018. "Cuenta satélite del trabajo no remunerado de los hogares de México", vol. 649/18. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2018/StmaCtaNal/CSTNRH2017.pdf>
- Juhn, Ch. y S. Potter. 2006. "Changes in labor force participation in the United States", *Journal of Economic Perspectives*, 20 (3): 27–46, <https://doi.org/10.1257/jep.20.3.27>
- Juster, T., J. Smith y F. Stafford. 1999. "The measurement and structure of household wealth", *Labor Economics*, 6: 253–275, [https://doi.org/10.1016/S0927-5371\(99\)00012-3](https://doi.org/10.1016/S0927-5371(99)00012-3)
- Keynes, J. M. 1935. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_KeynesTheoryofEmployment.pdf
- Lersch, P.M. 2017. "The marriage wealth premium revisited: Gender disparities and within-individual changes in personal wealth in Germany", *Demography*, 54 (3): 961–983. <https://doi.org/10.1007/s13524-017-0572-4>.
- Mincer, J. 1962. "Labor force participation of married women: a study of labor supply", en *Aspects of Labor Economics*, Princetown University Press, NBER, pp. 63–105.
- Noyola, J. 2001. "La estructura de la riqueza familiar y su relación con la pobreza en Monterrey", *Papeles de Población*, 7(29): 83-103.
- Osborne, C., W. Manning, y P. Smock. 2007. "Married and cohabiting parents' relationship stability: a focus on race and ethnicity", *Journal of Marriage and Family*, 69(5): 1345–1366.
- Painter, M. A. y J. Vespa. 2012. "The Role of Cohabitation in Asset and Debt Accumulation During Marriage". *Journal of Family and Economic Issues*, 33: 491–506, <https://doi.org/10.1007/s10834-012-9310-7>.

- Painter, M., A. Frech y K. Williams. 2015. "Nonmarital Fertility, Union History, and Women's Wealth". *Demography* 52 (1): 153–82. <https://doi.org/10.1007/s13524-014-0367-9>.
- Pedrero, M. 2004. "Género trabajo doméstico y extradoméstico en México. Una estimación del valor económico del trabajo doméstico", *Estudios demográficos y urbanos*, 19 (2): 413–446.
- Poterba, J., S. Venti y D.A. Wise. 2018. "Longitudinal determinants of end-of-life wealth inequality", *Journal of Public Economics*, 162 (junio): 78–88, <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2018.04.008>
- PSID Panel Study of Income Dynamics (sin fecha). Disponible en: <https://psidonline.isr.umich.edu/default.aspx#gsc.tab=0> (Consultado: el 4 de junio de 2020).
- Rosnick, D. y D. Baker. 2017. "The wealth of households: an analysis of the 2016 survey of consumer finance", <http://cepr.net>.
- Sánchez, A., A.L. Herrera e I. Perrotini. 2015. "La participación laboral femenina y el uso del tiempo en el cuidado del hogar en México", *Contaduría y Administración*, 60 (3): 651–662, <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.05.013>
- Sánchez, M J. 1989. "Consideraciones teórico-metodológicas en el estudio del trabajo doméstico en México", en O.Oliveira (comp.), *Trabajo, poder y sexualidad*, Colegio de México, pp. 59–80. <https://doi.org/10.2307/j.ctv26d9qb.10>.
- Vespa, J. y M.A. Painter. 2011. "Cohabitation history, marriage, and wealth accumulation", *Demography*, 48 (3): 983–1004, <https://doi.org/10.1007/s13524-011-0043-2>.
- Wang, S. e I. Irvine. 1993. "Earnings uncertainty and wealth accumulation: Comment", *American Economic Review*, 84, 1463–1469, <https://www.researchgate.net/publication/4901275>.
- Warnecke, T.L. 2008. "Women as wives, mothers or workers: how welfare eligibility requirements influence women's labor force participation: a case study of Spain", *Journal of Economic Issues*, 42 (4): 981–1004.
- Wooldridge, J. 2009. *Introducción a la econometría, un enfoque moderno*, 4a. Cengage Learning.