

73
25j



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

"EL CICLO VITAL FAMILIAR Y LOS SISTEMAS
DE CREDITO Y AHORRO EN MEXICO"

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
A C T U A R I O
P R E S E N T A :

JULIETA PEREZ AMADOR

DIRIGE: DR. SERGIO CAMPOSORTEGA CRUZ



FACULTAD DE CIENCIAS
SEC: 996
COLLAZ

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

M. en C. Virginia Abrín Batule
Jefe de la División de Estudios Profesionales de la
Facultad de Ciencias
Presente

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:

" EL CICLO VITAL FAMILIAR Y LOS SISTEMAS DE CREDITO Y AHORRO EN MEXICO "

realizado por JULIETA PEREZ AMADOR

con número de cuenta 9251935-4 , pasante de la carrera de ACTUARIA

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis	DR. SERGIO CAMPOSORTEGA CRUZ
Propietario	ACT. ROBERTO CANOVAS THERIOT
Propietario	DR. RENE JIMENEZ ORNELAS
Suplente	ACT. JAVIER IBARRA PIÑA
Suplente	ACT. ADOLFO AREVALO ARREOLA

Consejo Departamental de Matemáticas
M. en C. ALEJANDRO BRAVO MOJICA

FACULTAD DE CIENCIAS
CONSEJO DEPARTAMENTAL
DE
MATEMÁTICAS

DEDICATORIA

A DIOS

Por ser la luz que ilumina mi camino

A MI MADRE

Por su amor, ejemplo, firmeza y confianza en mí.

A MI PADRE

Por su amor y su apoyo.

A MI HERMANA

Por su amor y por todo lo que hemos compartido.

A MI HERMANO

Por la infancia que compartimos.

A MIS TIOS ALEJANDRO Y MARIA ESTHER

Por ser mi mayor apoyo en los tiempos más difíciles de mi vida y por todo su amor.

A MIS TIOS ANGEL Y MARIA AURORA

Por su cariño e inolvidable compañía.

A MI TIA MARIA DEL CARMEN

Por su cariño y confianza en mí.

A RAUL

Por compartir conmigo las ilusiones de una vida, por todo su amor, por su compañía, por su apoyo y comprensión; por hacerme feliz.

A MARIA LUISA Y RAUL

Por permitirme formar parte de su hogar, por todo su cariño, comprensión y apoyo.

AL INSTITUTO DON BOSCO

Por la formación espiritual y académica que en él recibí.

A LA UNIVERSIDAD, A LA FACULTAD DE CIENCIAS Y A MIS PROFESORES

Porque el paso por la escuela no es solo un recuerdo, es un compromiso para realizar y cumplir los ideales forjados en el aula escolar.

A SERGIO COMPOSORTEGA

Por todo su apoyo y su esmero en este trabajo, por su paciencia, su confianza y por su excelente dirección, con todo mi cariño.

A RENE JIMENEZ ORNELAS

Por hacer nacer en mí el amor por la demografía y las ciencias sociales; y sobre todo por exigirme y por confiar en mí.

A ROBERTO CANOVAS THERIOT

Por enseñarme desde el primer momento a amar a mi carrera y a mi Universidad.

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS

Gracias a ellos por compartir conmigo una época maravillosa de mi vida.

DEDICATORIA

A DIOS

Por ser la luz que ilumina mi camino

A MI MADRE

Por su amor, ejemplo, firmeza y confianza en mí.

A MI PADRE

Por su amor y su apoyo.

A MI HERMANA

Por su amor y por todo lo que hemos compartido.

A MI HERMANO

Por la infancia que compartimos.

A MIS TIOS ALEJANDRO Y MARIA ESTHER

Por ser mi mayor apoyo en los tiempos más difíciles de mi vida y por todo su amor.

A MIS TIOS ANGEL Y MARIA AURORA

Por su cariño e inolvidable compañía.

A MI TIA MARIA DEL CARMEN

Por su cariño y confianza en mí.

A RAUL

Por compartir conmigo las ilusiones de una vida, por todo su amor, por su compañía, por su apoyo y comprensión; por hacerme feliz.

A MARIA LUISA Y RAUL

Por permitirme formar parte de su hogar, por todo su cariño, comprensión y apoyo.

AL INSTITUTO DON BOSCO

Por la formación espiritual y académica que en él recibí.

A LA UNIVERSIDAD, A LA FACULTAD DE CIENCIAS Y A MIS PROFESORES

Porque el paso por la escuela no es solo un recuerdo, es un compromiso para realizar y cumplir los ideales forjados en el aula escolar.

A SERGIO COMPOSORTEGA

Por todo su apoyo y su esfuerzo en este trabajo, por su paciencia, su confianza y por su excelente dirección, con todo mi cariño.

A RENE JIMENEZ ORNELAS

Por hacer nacer en mí el amor por la demografía y las ciencias sociales; y sobre todo por exigirme y por confiar en mí.

A ROBERTO CANOVAS THERIOT

Por enseñarme desde el primer momento a amar a mi carrera y a mi Universidad.

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS

Gracias a ellos por compartir conmigo una época maravillosa de mi vida.

*Nuestras horas son minutos
cuando esperamos saber,
y siglos cuando sabemos
lo que se puede aprender.*

Antonio Machado.

*Los seres humanos que habitamos este planeta
necesitamos de una familia unida;
debemos aprender a valorarla y participar en su creación
y continuidad, como miembros que somos de ella...
Si cada uno de nosotros hicieramos conciente
la importancia que tiene la familia en nuestra vida,
los hogares y el mundo serían diferentes*

Santiago Peñaloza

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO 1. ANTECEDENTES	8
A. LA BANCA EN MEXICO.	8
1. DE LA EPOCA COLONIAL AL PORFIRIATO.	8
2. DE LA REVOLUCION DE 1910 AL MAXIMATO (1934)	11
3. PERIODOS PRESIDENCIALES DE 1934 -1970.	15
4. DECADA DE LOS SETENTAS A LA FECHA.	17
a) Creación de la Banca Múltiple	17
b) Nacionalización de la Banca.	17
c) Privatización Bancaria	18
d) Estructura del Sistema Bancario Mexicano.	19
B. LA FAMILIA MEXICANA. ANTECEDENTES.	19
1. EL MEXICO PREHISPANICO	20
2. LA CONQUISTA	20
3. EL MEXICO COLONIAL	20
4. LA REVOLUCION INDUSTRIAL	21
CAPITULO 2. DEMOGRAFIA DE LA FAMILIA	23
A. FORMA Y ESTRUCTURA DE LOS HOGARES Y LAS FAMILIAS	23
1. MEDIDAS DE LA COMPOSICION Y JEFATURA DE LOS HOGARES	25
a) Indices Estandarizados de la Jefatura de los Hogares.	26
b) Tasas Simples del Tamaño y la Composición de los Hogares.	30
B. DEMOGRAFIA DE LA FAMILIA MEXICANA	32
1. COMPOSICION Y ESTRUCTURA DE LOS HOGARES MEXICANOS	33
a) Transformaciones más recientes.	33
b) Estructura parental.	33
c) Cambios en la Composición de los Hogares.	34
d) La Dinámica Demográfica y la Composición de los Hogares.	34
e) Tamaño de los Hogares.	34
f) Composición del Hogar y Ciclo Vital.	35
2. LAS UNIDADES DOMESTICAS EN 1990	35
3. HOGARES DIRIGIDOS POR MUJERES	36
CAPITULO 3. EL CICLO DE VIDA FAMILIAR	38
A. CONCEPTO DE CICLO DE VIDA FAMILIAR.	39
1. PROBLEMAS EN LA MEDICION.	40

2. CRITICAS AL CONCEPTO.	41
3. ALREDEDOR DEL CONCEPTO DE CURSOS DE VIDA.	41
B. CONSTRUCCION DEL CICLO DE VIDA FAMILIAR	42
1. MATRIMONIO Y VIUDEZ.	42
a) Matrimonio	43
b) Viudez	45
c) Estructura del Ciclo de Vida con respecto al Matrimonio y Muerte.	47
2. EXTENSION DE LA FAMILIA : FECUNDIDAD	49
a) Paridad específica. Reproducción por duración del matrimonio.	49
b) Medida de los intervalos de Nacimiento.	52
3. EL MODELO DEL CICLO DE VIDA FAMILIAR	53

CAPITULO 3. LOS SISTEMAS DE CREDITO Y AHORRO 55

A. LAS INSTITUCIONES BANCARIAS COMO INTERMEDIARIAS DEL CRÉDITO Y EL AHORRO.	56
B. CREDITO.	59
1. ALGUNAS DEFINICIONES DE CREDITO.	59
2. CLASIFICACION DEL CREDITO.	60
3. TIPOS DE CREDITO.	61
a) Créditos Personales.	61
b) Crédito para la Vivienda Familiar.	61
c) Crédito para la adquisición de bienes de consumo duradero.	63
d) Crédito amarrado al empleo.	63
e) Crédito de Fonacot.	63
f) Crédito Prendario.	64
C. AHORRO.	65
1. ALGUNAS DEFINICIONES DE AHORRO.	65
2. FORMAS DE AHORRO.	66
3. CLASIFICACION DEL AHORRO.	67
a) Ahorro Externo.	67
b) Ahorro Interno.	67
c) Ahorro Obligatorio.	68
d) Ahorro Contractual.	68
e) Ahorro Voluntario.	69
4. ALGUNOS DETERMINANTES DEL AHORRO.	69
a) El Ahorro y la Distribución del Ingreso.	69
b) El Ahorro y la Propensión a Consumir.	70
5. LAS CUENTAS DE AHORRO.	71
a) Importancia Socioeconómica de las Cuentas de Ahorro.	72
6. ALGUNOS SISTEMAS DE AHORRO.	72
a) Los Departamentos Bancarios de Ahorro.	72
b) Las Cajas de Ahorro.	73
c) Las Sociedades de Ahorro y Préstamo.	73
d) El Patronato del Ahorro Nacional	73
D. CARACTERISTICAS DEL SISTEMA ACTUAL.	74

CAPITULO 5. CREDITO, AHORRO Y CICLO DE VIDA FAMILIAR	79
A. NOTA TECNICA	80
1. HIPOTESIS	80
2. BASES.	81
a) El modelo Convencional del Ciclo de Vida Familiar	81
b) Nupcialidad, Edad del Matrimonio.	82
c) Fecundidad de los Matrimonios.	83
d) Disolución del Matrimonio, Mortalidad.	85
3. PROCEDIMIENTO	87
a) Notación	87
b) Cálculos	89
4. RESULTADOS	92
CONCLUSIONES	95
BIBLIOGRAFIA	99

INTRODUCCION

Las familias y las unidades domésticas siguen siendo elementos fundamentales de la sociedad. En ellas descansa la responsabilidad que tienen sus miembros sobre el número y el momento del arribo de nuevos miembros, de sus cuidados y socialización primaria. En los hogares tiene lugar el acopio y distribución de los recursos materiales dedicados al consumo y es ahí donde se desarrollan las obligaciones y derechos que permiten a los grupos familiares su reproducción.¹

Adicionalmente, en las familias se recrean las relaciones de transmisión de la herencia y la propiedad, se ejerce una parte importante del control social, ocurre la reproducción demográfica, se socializan los individuos y operan las relaciones de género e intergeneracionales.²

En sociedades como la nuestra los niveles de vida reflejan distintas formas de participación de los grupos sociales en los bienes y servicios producidos por instituciones que la sociedad ha creado para la satisfacción de necesidades colectivas.

El desarrollo social es un proceso por el cual los habitantes de una sociedad amplían en mayor número o menor cuantía su participación en la producción y en el consumo de los bienes y servicios incluyendo actividades políticas y culturales.

Por tanto el desarrollo social constituye el avance hacia metas de mayor bienestar, como lo son la satisfacción de necesidades generales. El desarrollo social se encuentra por ejemplo en la industria y el comercio ya que mediante ésta se generan empleos que ayudan a un grupo determinado de personas a alcanzar su bienestar tanto económico, como moral y sociológico, ya que al generar empleos se está dando a los trabajadores y a sus familias un nivel más alto de vida.

Claramente podemos notar, la fuerte relación que existe entre la población y el desarrollo social. La población será la causante de todo desarrollo, a su vez el desarrollo se reflejará en bienestar y mejora para la población.

Dentro de los modelos más importantes de población y desarrollo, encontramos la teoría Maltusiana del optimum de la población. Para Maltus la potencialidad de crecimiento de la población en ausencia de obstáculos, es infinita; la oferta de subsistencias es limitada por que el mundo es finito y por que interviene la ley del rendimiento decreciente. En estas condiciones, la propensión de la población a aumentar más allá de lo que los recursos lo permite ejerce una presión sobre los salarios, que tienden a fijarse a un nivel equivalente al mínimo de subsistencia.

¹ López Barajas, Izazola Conde, 1994 *El perfil censal de los hogares y las familias en México* p. 3.

² Tuirán, 1993 citado por López Barajas, Izazola Conde, 1994 *El perfil censal de los hogares y las familias en México* p. 3.

El modelo Maltusiano³ descansa en dos proposiciones: 1) el ingreso medio S es una función decreciente del efecto de población P ; 2) la tasa de crecimiento, definida como la tasa neta de reproducción r , es una función decreciente del ingreso medio. Suponiendo que ocurre un cambio exógeno, por ejemplo un progreso técnico. La función de ingreso (curva) se desplaza hacia lo alto. A partir de ese momento, para una población de un efectivo dado, el nivel de vida medio es más elevado. Lo fundamental de la teoría maltusiana es mostrar que tal mejora es transitoria, ya que la dinámica de la iteración población-recursos excluye toda posibilidad de aumento permanente del ingreso. En efecto a medida que S es superior a S' , la población va en aumento hasta que el efectivo corresponde al salario de equilibrio. Todo incremento de ingreso per-cápita es absorbido por un incremento correlativo de la población.

Para romper el círculo vicioso de la miseria, hay que producir la posibilidad de acumulación de capital. Supongamos que al tiempo en que la población tiende a aumentar, como consecuencia del incremento del ingreso, una parte del ingreso es ahorrado e invertido, y la curva del ingreso se desliza de nuevo hacia lo alto. En otros términos una parte del mejoramiento del nivel de vida es salvaguardado.

Durante mucho tiempo se consideró el óptimo de la población como un instrumento decisivo en el análisis de las relaciones demoeconómicas.

El modelo de Coale-Hoover⁴ explora los efectos del crecimiento de la población, definido por hipótesis divergentes de fecundidad -alta y baja- sobre el crecimiento económico. Postula dos relaciones económicas fundamentales: el ahorro es tanto mayor cuanto que la fecundidad es baja; un elevado nivel de fecundidad hace aumentar la inversión en los sectores no productivos (escuelas, hospitales...) en detrimento de los sectores productivos (agricultura, industria...). En el plano temporal se contemplan dos posibilidades: el corto plazo y el largo plazo.

A corto plazo (15 años) la población activa permanece constante y el nivel de producción sólo depende del capital, de ello resulta que el incremento del producto total y per-cápita es mayor en el caso de baja fecundidad. La explicación es simple. El descenso de la fecundidad deja inalterado el número de activos, mejora la relación de dependencia, al nivel de hogares, lo cual hace aumentar el ahorro. Además, disminuyendo la demanda de inversión demográfica, se puede consagrar el ahorro a inversiones no demográficas que se suponen más productivas.

A largo plazo (50 años) se admite la posibilidad de sustitución entre los factores de producción. La hipótesis de bajo nivel de fecundidad implica sobre un mayor incremento del producto per-cápita, pero el incremento del producto total es mayor cuando la fecundidad es alta. El principal argumento es que "Las ventajas económicas de una disminución de la fecundidad tienen efecto inmediatamente y son acumulativas por un

³ Tapinos, *Elementos de Demografía*, p.p. 341-344

⁴ *Ibid.*, p.p. 345-346

periodo indefinido hacia el futuro". La reducción lineal de la fecundidad en 25 años tiene por efecto incrementar en tres decenios el ingreso por consumidor en unos 30-50 por cien más de lo que habría sido a una fecundidad constante. Setenta y cinco años después una fecundidad más reducida causa un ingreso por consumidor unas dos veces más alto que en la hipótesis de fuerte fecundidad.

La principal crítica a este modelo es la relación negativa entre el tamaño del hogar y su capacidad de ahorro; ya que en realidad no es seguro que el descenso de la fecundidad haga aumentar el ahorro de los hogares, ni por otro lado, que el ahorro de los hogares sea componente esencial de la acumulación.

Ya que hablamos de ahorro, el cual será definido a detalle posteriormente, podemos hacer una distinción entre éste y la inversión.

El ahorro consiste en no hacer un consumo actual, la inversión designa la creación de nuevos recursos de los servicios productivos como edificios y maquinarias. El ahorro debe corresponder a la inversión. En una economía de intercambio, los que ahorran y los que invierten no necesariamente son las mismas personas. El que ahorra al abstenerse de gastar todo su ingreso, depositando el dinero en el banco, generalmente no es quien crea un nuevo recurso, construyendo una casa. Pero el constructor de la casa quien hace la verdadera inversión seguramente lo hizo pidiendo un préstamo. Mediante el proceso de pedir y conceder préstamos el mercado funciona y hace que los totales de toda la economía, el ahorro y la inversión sean iguales entre sí.

Los principales determinantes del ahorro de una sociedad son entre otros, a) el nivel de ingresos: como lo hace ver la teoría keynesiana, depende de este concepto la capacidad de ahorro, b) la distribución del ingreso: es sabido que en los países en vía de desarrollo como el nuestro, existe gran concentración de capitales en pocas manos que tienen gran capacidad de ahorrar, mientras que sectores bastante amplios tienen que dedicar la mayor parte de sus recursos, si no es que la totalidad de ellos, a satisfacer sus necesidades más apremiantes, y a medida que obtienen aumentos en sus percepciones elevan su nivel de vida pero también comienzan a preocuparse por ahorrar.

Los economistas clásicos reconocían que el ahorro total de un país dependía en gran parte de la distribución del ingreso. Es decir que el ahorro de las personas está en proporción a su nivel de ingreso, por lo cual postulan que el ahorro es mayor en las personas que tienen mayores ingresos.

También influye en la determinación del ahorro, la estructura tributaria, la reglamentación sobre los sistemas financieros y los programas de seguridad social. Algunas de estas políticas inciden sobre la composición del ahorro mientras que otras tienen un impacto sobre el nivel mismo de ahorro. Asimismo, existen algunos determinantes potenciales del ahorro, tales como la estructura de edades de la población y la tasa de cambio tecnológico.

Para estimular la captación financiera del ahorro, se necesita que el ahorrador reciba un rendimiento que a la vez lo motive a reducir su consumo corriente, es decir que refleje la productividad del capital en la economía. Y es cuando el papel de los intermediarios financieros deben hacer el manejo eficiente entre la oferta y la demanda de fondos prestables.

Es fácil advertir que la eficiencia de un sistema financiero no debe medirse por el nivel de las tasas de interés, las cuales dependen de múltiples circunstancias fuera del alcance de los intermediarios, sino precisamente por el tamaño del margen de intermediación. La efectividad de un sistema financiero es mayor en la medida que cumple con su función básica, de contribuir a la generación y captación de ahorro y su colocación para fines productivos, operando con márgenes más estrechos de intermediación. Al buscar la mayor eficiencia de un sistema financiero, las autoridades tienen en mente a los destinatarios de los servicios financieros es decir, a los ahorradores y a los usuarios de crédito.

México cuenta con un desarrollado sistema bancario y crediticio. Puede afirmarse que el sistema es funcional, pues cuenta con instituciones especializadas en las distintas ramas del mercado de dinero y de capitales, así como en las distintas actividades económicas. En su conjunto, se integra con autoridades del ramo, las instituciones privadas, las instituciones nacionales y organizaciones nacionales de crédito.

Las autoridades crediticias son : La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), el Banco de México (BM), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), a estos organismos corresponde aplicar las medidas de política monetaria y crediticia, así como procurar que el crédito satisfaga las necesidades de la economía nacional.

La SHCP es la autoridad que otorga las concesiones para la creación y funcionamiento de los bancos o instituciones de crédito, atendiendo las opiniones de la CNBV y del BM. Las operaciones de banca y crédito se rigen a través de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organismos Auxiliares.

Para que la banca siga cumpliendo con la función social que le corresponde en cuanto a la prestación de sus servicios, debe considerarse la necesidad de que los bancos deben financiar no solo al industrial y a los comerciantes, sino también a las necesidades de crédito de las empresas medianas, pequeñas y de las personas.

Los bancos tradicionalmente buscaban para sus operaciones clientes que tuvieran un amplia solvencia económica que garantizara ampliamente los préstamos que iba a otorgar. Este criterio ha variado considerablemente y puede decirse que el sistema bancario actual es más social ya que sus recursos también se canalizan en buena medida a los grandes núcleos de la población. La banca múltiple capta recursos que son destinados en gran parte a préstamos personales, destinados a la adquisición de bienes de consumo duradero y los hipotecarios para las compras de casas dentro del programa de vivienda de interés social.

Las variables demográficas que influyen en el ahorro familiar son el tamaño de la familia, la edad, educación del jefe de familia y su situación de propietario o inquilino de la vivienda familiar.

El tamaño de la familia influye directa y negativamente sobre el ahorro y la propensión media a ahorrar, y los afecta indirectamente a través de una iteración con el ingreso; la edad del jefe de familia influye en la propensión media a ahorrar, de acuerdo con la hipótesis de ciclo de vida.

La composición de los hogares en un punto en el tiempo responde a condiciones socioeconómicas, a la presencia de parientes en la población con quienes compartir la residencia y al *ciclo de vida de las familias*, entre otros aspectos relevantes, los cuales son de carácter cambiante.

El tamaño de las unidades domésticas y su composición de parentesco son resultado de una serie de comportamientos y una dinámica familiar pasada. Es reconocido el hecho de que estructuras familiares distintas responden al tiempo, al ciclo por el que atraviesan las familias. Incorporar esta dimensión en estudios basados en datos censales se ha intentado de diversas maneras, todas ellas limitadas por la naturaleza misma de los datos que ofrecen estas fuentes. Los intentos más frecuentes, por su sencillez y operatividad, se hacen a través de la *edad del jefe del hogar*. A partir de estos indicadores se elaboran clasificaciones por grupos de edades, que generalmente se definen como "*ciclo de vida familiar*" (CVF). Vista de esta manera, la información del tiempo familiar, al igual que el parentesco, tiene la limitación de estar referida al jefe del hogar, tomando en cuenta que para arreglos familiares distintos al nuclear⁵, el tiempo familiar dependerá de quien sea reconocido como el jefe.

En este trabajo se adopta la edad del jefe como un indicador significativo del ciclo vital familiar, ya que en el caso de países como el nuestro el uso del modelo convencional del ciclo de vida familiar se ha justificado por el predominio de los hogares nucleares.⁶

Con el tiempo se han desarrollado varios modelos sobre el CVF, el modelo convencional, está normado para la familia nuclear. Este modelo incluye las etapas de formación, extensión, contracción y disolución. Cada una de estas etapas constituye un estado transitorio que determina la ocurrencia del siguiente. El ciclo se inicia con el matrimonio que caracteriza la etapa de formación, el nacimiento de los hijos define la etapa de expansión, la familia inicia su contracción con la salida de los hijos del hogar paterno, y finalmente comienza su disolución con la muerte de alguno de los esposos.⁷ Este modelo supone que las familias se forman por matrimonio, complementan su ciclo, terminan por viudez y todas tienen hijos. Limitaciones intrínsecas del concepto se vuelven cada día

⁵ El hogar nuclear está constituido por un jefe y su cónyuge con hijos no casados, o un jefe con hijos no casados.

⁶ El censo de 1990 nos reporta una proporción de hogares nucleares del 60.1%. INEGI.

⁷ Norma Ojeda de la Peña, 1987 *Reflexiones sobre la perspectiva de curso de vida en el análisis del ciclo vital familiar* p. 7.

más evidentes frente a la dinámica familiar real: divorcio, segundas nupcias, matrimonios sin hijos, y hogares unipersonales. Como veremos, estas características están muy por debajo de ser del todo significativas dado la proporción de hogares que presenten estas características.

El concepto de CVF denota un comportamiento social (funciones y roles familiares) y demográfico (composición familiar y dinámica reproductiva) que presentan una pauta lineal por parte de las distintas unidades familiares a través de sus varias etapas.

Los estudios econométricos que intentan hallar un peso específico de los "efectos demográficos" y de los "efectos ingreso" muestran generalmente que los últimos son más importantes. Ya sea que se trate de la demanda de bienes duraderos, de habitación o de servicios, es en realidad, la evolución del ingreso lo que constituye la variable determinante. No hay duda de que la capacidad de ahorro o los presupuestos de consumo son muy diferentes si se considera un país no desarrollado con fuerte crecimiento demográfico o un país desarrollado con población estacionaria.

El presente trabajo tiene cuatro objetivos fundamentales:

1. Remarcar la ya bien conocida relación entre la población y el desarrollo, este caso, entre la dinámica de las familias específicamente respecto a su Ciclo Vital Familiar, y el desarrollo de los Sistemas de Crédito y Ahorro,
2. Plantear el Ciclo de Vida Familiar, como uno más de los determinantes o factores demográficos que influyen en la capacidad de Ahorro y la necesidad de Crédito Familiar.
3. De acuerdo a lo dicho, orientar al Sistema Financiero sobre sus servicios de Crédito y Ahorro, para que sus distintos instrumentos sean colocados de la manera más conveniente de acuerdo a la dinámica familiar que para tal motivo se expondrá.
4. Por último, contribuir a la planeación de estrategias para incrementar el ahorro familiar y para la mejor colocación de los servicios crediticios.

Este trabajo principia con una breve capitulación de los antecedentes del Sistema Financiero en nuestro país, así como de la familia, que desde los tiempos más remotos ha tenido una gran importancia en la concepción de la sociedad mexicana. Esto nos servirá de marco para exponer las características familiares y del sistema crediticio y de ahorro, que prevalecen en épocas recientes.

A manera ilustrativa se exponen, en el tercer capítulo, un modelo para construcción del CVF, así como sus conceptualizaciones más comunes, y en el siguiente capítulo las características más recientes de los sistemas de crédito y ahorro, la intermediación financiera y la conceptualización de los servicios otorgados por dicho sistema.

Por último se intenta construir el CVF, basados en la edad del jefe del hogar, y bajo las hipótesis de nupcialidad, fecundidad y mortalidad, reflejadas en el *Censo de 1990* y en la *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*.

Construiremos una gráfica que trata de mostrar la tendencia a la utilización de los servicios de crédito y ahorro por los hogares con jefe presente, basados en datos de la *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*.

CAPITULO 1. ANTECEDENTES

A. La Banca en México.

1. DE LA EPOCA COLONIAL AL PORFIRIATO.

La precaria vida económica que vivió nuestro país durante la época colonial no exigió el establecimiento de instituciones bancarias, dados el estancamiento comercial, el escaso impulso a la industria y olvido a la agricultura.

Las necesidades de crédito eran generalmente para el consumo, tanto de los mineros pobres así como de los menesteros grupos indígenas, las cuales eran satisfechas por los acaudalados mercaderes en términos usuarios. El clero católico por su parte, era el prestamista de los medianos y grandes hacendados, a los cuales otorgaba créditos hipotecarios.

Fue hasta el año de 1775 que se fundó, con un capital de \$300,000.00 donado por un rico minero Don Pedro Romero de Terreros, el primer organismo de crédito que se llamó *Monte de Piedad de Animas* (hoy Nacional Monte de Piedad), el cual se dedicaba a conceder préstamos prendarios, custodiar depósitos confidenciales, recibir seciestros o depósitos judiciales y vender públicamente en subasta las prendas que no eran rescatadas ni refrendadas. Por ser una institución de carácter benéfico, el Monte de Piedad no cobraba intereses y solventaba sus gastos con obsequios o limosnas que otorgaban sus clientes.

En 1849, el Monte de Piedad, cuyo patronato dependía directamente del Gobierno desde la consumación de la independencia, incorporó a sus actividades un servicio bancario, la instalación de una caja de ahorros que recibía al 5% anual en depósitos de particulares, a los que les entregaba a cambio vales pagaderos a la vista. Los fondos recaudados por la caja de ahorro eran destinados para la concesión de préstamos prendarios y se utilizaban en el descuento de letras de cambio, cobrando en esta actividad el 0.5% de interés mensual.

En el año de 1864 fue creado el primer banco financiado con capital privado, este fue el *Banco de Londres y México* que, en su carácter de sucursal de la firma inglesa London Bank of México and South America, Limited, funcionó como banco de emisión y de depósito, introduciendo al país el uso del billete y del cheque, títulos de crédito, entonces desconocidos en nuestro medio.

En abril de 1882 surgió el *Banco Internacional Hipotecario*, que inició sus operaciones con un capital de \$800,000.00. Este fue autorizado para emitir bonos hipotecarios por una cantidad igual al monto de los préstamos sobre fincas; bonos de caja, respaldados por depósitos en efectivo, pagaderos en plazos entre 3 meses y 5 años; y finalmente certificados de depósito a la vista.

En junio de 1888 se crea mediante una concesión federal el *Banco de Empleados*, con un capital de \$3'000,000.00 constituido por aportaciones de empleados de oficinas del Gobierno, facultado para emitir billetes hasta tres veces sus existencias metálicas, y otorgar préstamos a los empleados del Estado. Este banco funcionó hasta 1886 fecha en que se vendió su concesión al Banco de Londres y México.

En 1884, México se vió afectado por la crisis financiera de la bolsa de valores de Nueva York y la crisis bancaria de Francia; presentando una contracción en su economía, provocando escasez de dinero, suspensión de préstamos e interrupción de los pagos gubernamentales; ante esto el Gobierno, en su necesidad de proveer de recursos monetarios y de disponer de un mayor crédito bancario, propició la fusión de dos importantes instituciones: el Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Agrícola e Hipotecario - fundados en 1881 por un grupo francés egipcio y en 1882 por un grupo español, respectivamente-, de cuya unión surgió el *Banco Nacional de México*.

En el año de 1884, se promulgaron por primera vez en México, una serie de disposiciones tendientes a encauzar y delimitar el campo de acción de las entidades financieras; estas disposiciones formaron parte del *Código de Comercio de 1884*. Este decla, entre otras cosas, que los bancos no podrían funcionar sin la previa autorización del Gobierno Federal.

La *Ley General de Instituciones de Crédito*, cuya aparición había sido anunciada en el Código de Comercio de 1889, fue expedida el 19 de marzo de 1897, para regular en toda la República la autorización, el establecimiento y las operaciones de bancos de emisión, hipotecarios y refaccionarios. En esta Ley se asentaba expresamente que solo podían funcionar en el país los organismos crediticios que hubiesen obtenido la concesión respectiva del Ejecutivo Federal para lo cual deberían depositar, en bonos de deuda pública, el 20% de la suma efectiva en caja al iniciar sus actividades y, posteriormente normar sus operaciones bajo las disposiciones que contenía la Ley, de las cuales podemos mencionar: las concesiones serían otorgadas a sociedades anónimas con un mínimo de siete socios y a particulares agrupados en un número no menor de tres; el capital social debería ser mínimo de \$500,000.00 para los bancos hipotecarios y de emisión, y de \$200,000.00 para los refaccionarios; los bancos solo podían emitir títulos de crédito correspondientes al carácter que hubiesen adoptado: de emisión, hipotecario o refaccionario; los bancos podrían emitir billetes hasta por tres veces su capital social como máximo, con valores de 5, 10, 20, 50, 100, 500 y 1,000 pesos, éstos serían pagaderos a su presentación en efectivo, al portador y a la par; entre otras. La Ley incluía también normas de carácter general relativas a las reservas legales, los balances mensuales, las autoridades que se encargarían de la vigilancia de los organismos bancarios y los tributos que deberían de pagar las instituciones de crédito.

El 16 de febrero de 1900, como complemento de la Ley General de Instituciones de Crédito, entró en vigor la Ley que creaba los *Almacenes Generales de Depósito*, las actividades que podían abordar eran las siguientes: almacenar mercancías, intervenir como comisionistas, emitir certificados de depósito y bonos de prenda, otorgar préstamos prendarios y realizar algunas operaciones inherentes al ramo crediticio y bancario. En

noviembre de 1901 operó con un capital de \$2'000,000.00 la sociedad anónima *Almacenes Generales de Depósito de México y Veracruz*.

En el año de 1897, el país ya contaba con nueve bancos de emisión -dos de ellos operaban en el D.F.- y uno hipotecario -el Banco Internacional e Hipotecario, que igualmente funcionaba en la capital-, instituciones que aceptaron ajustar sus contratos al nuevo ordenamiento federal, con excepción de dos de las que radicaban en la ciudad de México - el Banco de Londres y México y el Banco Nacional de México- y una de Zacatecas.

Durante el período entre 1897 y 1910 la economía de nuestro país se vió afectada por dos severas crisis, la primera fue la depreciación de la plata que trajo consigo el descenso de las actividades comerciales e industriales, la escasez de trabajo y por lo tanto la reducción de los ingresos de la población. La política monetaria de 1905 de adhesión de nuestra moneda al patrón oro, hizo que de alguna manera la crisis se superara, pero en el año de 1907 como resultado de la baja en el precio del henequén, se desequilibró la vida económica del estado de Yucatán al igual que en toda la República; los bancos de Yucatán se vieron obligados a congelar sus carteras al convertir sus préstamos comerciales en hipotecarios, y las instituciones crediticias del resto del país restringieron toda clase de créditos, así de nuevo disminuyeron el comercio y la industria y la crisis se prolongó hasta el movimiento revolucionario de 1910.

Entre 1897 y 1907, la actividad bancaria fue uno de los negocios más lucrativos y florecientes de la época porfirista; durante esta época las instituciones de crédito, merced a los grandes privilegios que les concedía el gobierno, multiplicaron sus capitales a través de las desmesuradas utilidades, procedentes principalmente de la emisión de billetes. Fue este incentivo el que determinó que la mayoría de los bancos mexicanos se estructuraran como bancos comerciales, al margen de las necesidades de desarrollo económico del país que requería del otorgamiento de préstamos refaccionarios a mediano y a largo plazo. Los créditos a corto plazo, que concedían los bancos mercantiles, eran exigibles a plazo indefinido, ya que las instituciones renovaban varias veces el término de los mismos. Por otra parte, el otorgamiento de préstamos fue presidido también por la política del privilegio y eran facilitados normalmente a los propios accionistas y a los grandes comerciantes y latifundistas especuladores, independientemente de que las garantías ofrecidas tuvieran o no posibilidad de realizarse de inmediato en el momento necesario. Todos estos factores dieron como resultado la falta de liquidez en la cartera de los bancos y, en consecuencia, la disminución del efectivo en caja. En tal situación y pasando por encima de la Ley, los bancos a fin de no restringir sus transacciones, pusieron en circulación un monto mayor de billetes sin que éstos estuvieran respaldados por existencias metálicas, esta anomalía era respaldada por balances, mediante mecanismos fraudulentos.

A fin de corregir las anomalías del sistema bancario, fue decretada en 1908 una Ley que venía a modificar la de Instituciones de Crédito de 1897. En esta nueva Ley puso como plazo el primero de julio de 1909 para que los bancos convirtieran en efectivo sus carteras inmovilizadas o que traspasaran sus activos no líquidos a los bancos refaccionarios o hipotecarios y se les reiteró la prohibición de otorgar créditos hipotecarios. En cuanto a la

emisión de billetes, se permitió a los bancos emisores que no cumplieran con lo dicho anteriormente, convertirse en bancos refaccionarios; se suspendió el otorgamiento de concesiones para la apertura de nuevos bancos de emisión y se les ordenó el intercambio de billetes entre todas las instituciones de crédito. Por último se le autorizó al Banco Nacional de México que abriera mayor número de sucursales, las que debían hacer circular sus billetes en competencia con los bancos estatales.

En septiembre de 1908 el Gobierno promovió la fundación de una *Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento a la Agricultura*. Esta tenía como finalidad de fomentar, mediante su apoyo financiero, la agricultura y toda clase de mejoras en los campos, incluyendo obras de irrigación. Comenzó a operar con un capital de \$10'000,000.00 que posteriormente se duplicó. La caja quedó facultada para: hacer préstamos prendarios e hipotecarios, negociar con títulos de crédito, tomar en traspaso los créditos a largo plazo que constituían las carteras congeladas de los bancos emisores, lanzar bonos a la circulación con la garantía de la Federación. Esta última fue realizada con éxito ya que logró colocar 50 millones de pesos en los Estados Unidos y Europa, más tarde amplió el volumen de sus bonos a 200 millones. La Caja de Préstamos entró en liquidación a raíz de la revolución de 1910. Como consecuencia de esta Ley, los bancos, al no poder satisfacer los objetivos planteados, y temerosos de una crisis que los llevaría a la ruina, restringieron sus créditos, elevando las tasas de interés y acelerando el cobro de las obligaciones a su favor; debido a esto, las actividades económicas se paralizaron, dando lugar al desempleo y a la especulación en el comercio y en las finanzas.

2. DE LA REVOLUCION DE 1910 AL MAXIMATO (1934)

Los Bancos que para 1907 venían padeciendo una situación financiera bastante difícil, pudieron sostenerse mediante el lucrativo negocio de la emisión de billetes hasta 1913, año en el que sobrevino la quiebra definitiva del sistema bancario Porfiriano.

El derrumbamiento de la banca mexicana fue acelerado por la depresión económica que vivió el mundo en el año de 1913 y especialmente por la administración de Victoriano Huerta, que a fin de seguir en el poder, obtuvo de los bancos mexicanos un préstamo de 50 millones de pesos a cambio del cual les permitió emitir billetes por montos superiores a sus reservas metálicas.

Una vez derrotado Victoriano Huerta, en 1914, gobernó provisionalmente Venustiano Carranza, el cual se tomó la tarea de reestructurar el Sistema Bancario Mexicano; creó una *Comisión Reguladora e Inspectoría de Instituciones de Crédito* la que, a partir de 1915, se encargó de verificar el estado de las finanzas de tales organismos, así como preparar un plan relativo para la creación de un solo banco de emisión. La Comisión reveló que de los 24 bancos emisores existentes solo 9 venían operando con apego a la Ley, los 15 restantes entraron en liquidación.

El 15 de septiembre de 1916 se dictaría una nueva Ley que abolía a la de 1897, esta obligaba a los bancos emisores a elevar en 60 días sus reservas metálicas, hasta un monto igual al de sus billetes en circulación; cada banco de emisión fue intervenido por un Consejo de Incautación a fin de vigilar que el metálico en caja se conservara intacto. Se ordenó la liquidación en diciembre de 1916 de todos los bancos que no cumplieran dichas obligaciones. A través de un decreto expedido por el Presidente Alvaro Obregón, el 31 de enero de 1921, fueron puestos en circulación bonos al portador pagaderos a 8 años con el fin de solventar las deudas de los bancos de emisión canjeando dichos bonos por billetes. Igualmente el Gobierno pagaría sus obligaciones, en un plazo de 8 años, mediante bonos al 6% anual.

La depresión económica del país, así como la inestabilidad política que se vivía en los años posteriores a la guerra, hacían muy lenta la regularización de las instituciones de crédito y no facilitaban el saneamiento de la hacienda pública, que eran indispensables para realizar el proyecto de un solo banco de emisión. El desequilibrio de las finanzas de estado, no pudo superarse hasta el año de 1923, en el que la Secretaría de Hacienda puso en práctica medidas para nivelar el presupuesto gubernamental, de tal manera que para 1924 se había logrado reducir el déficit mensual en un 60%. En ese entonces se convocó a una Convención Bancaria de carácter nacional, la cual se realizó en febrero de 1924. Como consecuencia de los acuerdos a que se llegó en esta convención, en la que se examinaron los diversos problemas que sobre cuestiones bancarias y financieras confrontaba la Nación, se creó, el 29 de diciembre de 1924, la *Comisión Nacional Bancaria*, dependencia que tendría como tareas primordiales, velar por el cumplimiento de las leyes relativas a instituciones de crédito y proponer reformas para el mejor funcionamiento del sistema bancario.

Dentro de la Convención Bancaria de 1924, fueron también creadas leyes reguladoras del sistema bancario, estas contenidas en la *Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios de 1925*; en dicha Ley se agrupaban a las instituciones en tres clases: i) Las instituciones de crédito, como el Banco Único de Emisión, la Comisión Monetaria, los bancos hipotecarios, los bancos refaccionarios, bancos agrícolas e industriales, bancos de depósito y descuento y bancos de fideicomiso; ii) Los establecimientos bancarios, los cuales eran empresas mexicanas o extranjeras que operaban solo depósitos, a la vista o con aviso no mayor de 30 días. iii) Los establecimientos asimilados a los bancarios, los cuales eran filiales de negociaciones ajenas a las actividades bancarias que recibían depósito a la vista o emitían títulos de crédito.

El 28 de Agosto de 1925 se promulgó la *Ley Orgánica del Banco de México*, el cual fue inaugurado en la ciudad de México bajo la presidencia del General Plutarco Elías Calles el 1 de septiembre de 1925. La existencia de éste quedó consagrada en el artículo 28 de la Constitución de 1917, al incluir que la emisión de billetes se ejercería a través de un solo banco que controlaría el Gobierno Federal. Esta institución de crédito se constituyó en forma de sociedad anónima con una vigencia de 30 años, y podría instalar agencias y sucursales en el extranjero y dentro de la República. Su capital social fue conformado por \$100'000,000.00 en oro que se dividirían en dos clases de acciones: las de serie "A", que invariablemente representarían el 51% de su capital y que solo podían ser suscritas por el

Gobierno Federal; las de serie "B", que integrarían el 49% de la razón social, que podrían ser adquiridas por el público en general o por el Gobierno indistintamente. La administración quedaría a cargo de 5 consejeros designados por los tenedores de series "A" y cuatro consejeros nombrados por los tenedores de series "B". El Banco, entre otras atribuciones podría emitir billetes hasta por un monto de 200% equivalente a sus reservas metálicas en oro, estos billetes serían pagaderos a la vista y al portador; a sí mismo debía regular la circulación monetaria, el tipo de cambio, y las tasas de interés; redescantar diversas clases de documentos mercantiles, pagaderos en oro, a los bancos asociados; recibir en depósito todos los fondos del Gobierno Federal a fin de hacerse cargo del servicio de la tesorería del propio gobierno. El Banco no podría otorgar préstamos y descuentos a plazos mayores de 90 días, no concedería créditos a los gobiernos de los estados ni a los ayuntamientos de la República, y los que otorgara al Gobierno Federal no serían superiores al 10% de su capital pagado. Por último, el Banco no comprometería su cartera ni sus propiedades como garantía de cumplimiento de las obligaciones contraídas. Durante los años de 1925 y 1931, el Banco de México se limitó a actuar como un establecimiento más dentro de los organismos ya existentes, y no estuvo en posibilidad de trabajar como banco central. Aunque algunos de los objetivos que le asignaba su ley orgánica correspondían a las atribuciones específicas de un instituto emisor central, al Banco no se le dieron los elementos necesarios para llevarlos a cabo en su totalidad.⁸ El Banco por lo tanto se limitó al cumplimiento de una de sus finalidades más importantes: la emisión de billetes.

En el propio año de 1926, mediante la *Ley de Bancos de Fideicomiso* se reglamentaron las actividades específicas de toda clase de organismos, permitiéndoles a la vez realizar operaciones de ahorro, depósito y descuento.

En agosto de 1926 se introdujeron algunas modificaciones a la Ley General de Instituciones de Crédito, incorporando al grupo de instituciones de crédito, tres nuevas clases: los bancos o cajas de ahorro, las cuales recibirían depósitos en cuenta de ahorros hasta 5 mil pesos, al 4% anual, también se les facultó para tomar depósitos a la vista, a plazo fijo no mayor de 30 días; almacenes generales de depósito, que seguirían regulados como hasta entonces; las compañías de fianzas, que no fueron autorizadas para admitir depósitos bancarios ni para intervenir en la emisión de bonos o acciones.

A finales de 1925, año en el que se fundó el Banco de México, la red de instituciones bancarias del país se había ampliado considerablemente en relación a 1915, fecha en que dió inicio la reestructuración bancaria. El sistema se conformaba por el Banco de México, con 21 sucursales; 24 antiguos bancos de emisión, más 24 sucursales del Banco Nacional de México y 3 del Banco de Crédito Español; 2 bancos de depósito, 5 refaccionarios y 3 hipotecarios; 5 compañías de fianzas; 55 establecimientos bancarios y 22 establecimientos bancarios asimilados. De los antiguos bancos de emisión, solo el Banco Nacional de

⁸ O. Ernest Moore, *Evolución de las instituciones financieras en México*, p. 54-55. Citado por G. Ramón Ramírez, *La Moneda el Crédito y la Banca*, p. 361.

México había logrado mantener una relativa importancia dentro del sistema bancario, aunque el monto de sus operaciones había disminuido notablemente en relación al registrado en 1914.

En el marco de las *Reformas a la Ley Constitutiva del Banco de México, 1931-1932*, al Banco se le limitaron las operaciones con el público y, a fin de incrementar el número de bancos asociados, se puso en práctica temporalmente un sistema de redescuentos para todos los bancos existentes, en el que los bancos no asociados cubrirían en tales operaciones una tasa mayor solamente un punto a la que se aplicara a los bancos asociados, a condición de que depositaran en el banco central el 50% de un encaje mínimo legal. Gracias a estas medidas se logró que el número de instituciones asociadas se elevara de cinco a trece en los años de 1930 y 1931. El 12 de abril de 1932 se modificó la Ley Constitutiva del Banco de México, este nuevo texto legal confirió esta vez al Banco de México su carácter de banco de bancos, ya que se le suprimieron definitivamente las operaciones de préstamo y descuento con el público, y se le dotó para que pudiera concentrar parte de las reservas bancarias y nacionales de los activos líquidos internacionales para actuar a su vez como cámara de compensación.

La promulgación de la nueva Ley del 28 de junio de 1932, respondió a la necesidad de conciliar la legislación bancaria con las exigencias naturales de una economía que demandaba créditos a mediano y a largo plazos, exigencias que reflejaban la concesión de créditos que tenían plazos indeterminados, pues aunque originalmente eran a 90 días eran renovados o prorrogados indefinidamente, poniendo en peligro la movilidad de los recursos bancarios como los depósitos del público. Así desapareció la especialización de los bancos según el tipo de operaciones realizadas, permitiendo a una sola institución realizar diversas operaciones; se excluyeron los denominados establecimientos bancarios y los establecimientos bancarios asimilados y de ellos nacieron las *Instituciones Auxiliares de Crédito*. Otra reforma importante consistió en fortalecer la autoridad de la Comisión Nacional Bancaria, que en lo sucesivo tendría la facultad de tomar las medidas necesarias para evitar posibles quiebras o atenuar por lo menos los efectos de las que no se pudieran evitar.

En 1933 se constituyó, bajo el amparo de una concesión federal el *Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas*, que comenzó a operar con un capital de \$25'000,000.00 de los cuales se exhibieron diez millones en un 60% por el Gobierno Federal y un 40% por instituciones semi-oficiales y por empresas privadas. Sus funciones específicas correspondían al financiamiento de obras relativas a servicios públicos, promoción de industrias de transformación de interés para la colectividad y fomento de las construcciones urbanas tendientes a resolver el problema de la vivienda popular.

La fundación de la *Nacional Financiera* se llevó a cabo también en el año de 1933, asignándole un capital de \$50'000,000.00 integrados por 25 millones en series "A" suscritas por el Gobierno Federal, y por acciones de tipo "B" que podían ser adquiridas por instituciones de crédito descentralizadas o privadas, así como por personas físicas. Esta institución se consolidó como agente financiero del Estado, tanto en el interior como en el

exterior, y como institución promotora de industrias a través de la creación y fomento de empresas que contribuyesen al desarrollo económico del país.

3. PERIODOS PRESIDENCIALES DE 1934 -1970.

Dentro del marco de las reformas a la Ley del Banco de México y a la Ley General de Instituciones de Crédito, en 1936, se estableció que el Banco de México en su carácter de banco de reserva, ayudaría a la Comisión Nacional Bancaria para que esta pudiese cumplir mejor sus tareas de vigilancia de las instituciones banearias.

Después de la expropiación petrolera el Banco de México se vió en la necesidad de ampliar su línea de redescuento a los bancos asociados, los que en estas condiciones pudieron a su vez conceder préstamos comerciales y de avío al público.

A través de las modificaciones hechas a la Ley Orgánica del Banco de México en 1938, se suprimió la posibilidad de que el banco central otorgara más préstamos al Gobierno Federal y se dispuso que éste emitiera títulos a corto plazo denominados "*Certificados de la Tesorería*", por una suma equivalente al monto probable anual de los ingresos fiscales no afectados por otros pagos. El Banco de México quedó facultado para realizar operaciones de compra-venta de certificados de tesorería y para conceder créditos a las instituciones asociadas con la garantía de los certificados.

En el año de 1935 fue creado el *Banco Nacional de Crédito Ejidal*, para satisfacer las necesidades de crédito de los ejidatarios, que debían organizarse en sociedades locales de crédito ejidal que se asociarían al banco a fin de obtener préstamos y asistencia técnica, administrativa y fiscal en materia agrícola. Las fuentes de recursos fueron, para este sector, la captación de depósitos a la vista y a plazo y la emisión de bonos agrícolas de caja y bonos y cédulas hipotecarias rurales, independientemente de las operaciones de redescuento con el Banco de México y del subsidio anual del Gobierno Federal.

En 1937 fue creado el *Banco Nacional de Comercio Exterior*, fue concebido como un instrumento para fortalecer la reserva monetaria a través del mejoramiento de la balanza de pagos. El banco impulsó las exportaciones de productos agrícolas facilitando el crédito y coordinando las acciones de diversos órganos del Gobierno para satisfacer las necesidades que dificultaban el desarrollo del comercio exterior.

También en el año de 1937, se crea el *Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial*, para promover el desarrollo industrial otorgando préstamos a los pequeños productores organizados en sociedades cooperativas y en uniones de crédito. Se le asignó un capital de \$3'000,000.00 de los cuales formaba parte una cartera de crédito congelada por 2 millones de pesos, procedentes del Fondo de Crédito Popular. La institución fue liquidada en 1941 ya que no logró cumplir con sus objetivos.

En el año de 1941 se suprimieron las complicadas reglas de la Ley de 1936 para la realización de redescuentos, y se dejó al Banco Central la libertad de señalar la tasa, el monto y el plazo de los documentos que fueran materia de redescuento. La tasa de redescuento establecida por el Banco fue del 4% para los documentos de hasta 180 días de plazo y del 5% para los de hasta un año de plazo.

Con el fin de ajustar las actividades de la red de bancos del país, se introdujeron leyes en 1941 que tenían la finalidad de apoyar al banco central en su tarea de regular y estimular el crecimiento del mercado de capitales separándolo del mercado de dinero. Para ello se reclasificaron las instituciones de crédito privadas en seis clases: bancos de depósito, instituciones de ahorro, sociedades financieras, sociedades de crédito hipotecario, sociedades de capitalización y sociedades de instituciones fiduciarias. Las instituciones financieras, las de crédito hipotecario y las de capitalización fueron consideradas como instituciones de inversión.

En el curso del período de 1941 a 1945, el número de establecimientos matrices se elevó de 161 a 311 al final del período, pero el mayor incremento se produjo en el número de sucursales y gerencias que se elevó de 110 a 448 en 1945. Las instituciones fiduciarias y financieras se incrementaron cada vez más y en cinco años creció en un 150% y 133% respectivamente. Las hipotecarias se incrementaron en un 66%, los bancos de depósito en un 44% y los de ahorro en un 24%.⁹

En cuanto al volumen de los recursos concentrados por las diversas categorías de organismos crediticios, los de depósito y ahorro captaron la mayor proporción del activo total del sistema bancario.

Las operaciones activas realizadas por la red bancaria se orientaron casi exclusivamente a financiar al sector comercial como lo demuestra la composición de los créditos y de las inversiones efectuadas entre 1942 y 1945. En ambos años los principales renglones del crédito, por su importancia de volumen, fueron el redescuento comercial, los préstamos directos y los préstamos prendarios, siguiéndoles con menor volumen los créditos simples o en cuenta corriente, los deudores por reporto y los deudores diversos.

A finales de 1962 fue modificada la Ley General de Instituciones de Crédito, las reformas trataban de fomentar el crédito destinado a las actividades productivas, ampliar los préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero y atender las necesidades de crédito para la construcción de viviendas populares.

En el año de 1963, como consecuencia de la recuperación de la inversión privada y del incremento de los créditos en el exterior, las instituciones de crédito recobraron su liquidez, lo que les dio capacidad financiera para ampliar sus líneas de crédito, adquirió títulos del

⁹ G. Ramón Ramírez. *La Moneda, El Crédito y La Banca*, p. 385

Estado y asignar préstamos a una nueva institución la *Compañía Nacional de Subsistencias Populares*.

En lo que se refiere al fomento de la vivienda popular, el Banco de México ordenó a las instituciones hipotecarias que otorgaran créditos a largo plazo y a moderado interés, para la construcción de viviendas.

4. DECADA DE LOS SETENTAS A LA FECHA.

a) Creación de la Banca Múltiple

De acuerdo con la reforma del artículo 2 de la Ley Bancaria en enero de 1975, respecto a la función de las instituciones de crédito vino el establecimiento de los Bancos Múltiples¹⁰.

Según las reglas para el establecimiento y operación de Bancos Múltiples publicadas en el Diario Oficial del 18 de marzo de 1976 expedidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, un banco múltiple es una sociedad que tiene la concesión del Gobierno Federal para realizar los grupos de operaciones de banco de depósito, financieras y de crédito hipotecario¹¹.

La Secretaría tomó en consideración la necesidad de seguir avanzando en el desarrollo y robustecimiento del sistema bancario nacional, dotando a las instituciones concesionadas de la estructura y operaciones conducentes al mejor cumplimiento de su función de intermediación financiera, en condiciones sanas y sólidas, para lograr la mejor contribución de la banca al financiamiento del desarrollo económico y social del país. Consideró que las autoridades financieras deben procurar un desarrollo equilibrado del sistema crediticio y una competencia sana entre las instituciones que lo integren. Advirtió la mayor estabilidad y potencial de desarrollo que puedan tener los bancos múltiples y las instituciones integrantes de grupos financieros, en comparación con instituciones especializadas independientes, en virtud de que los primeros cuentan con instrumentos diversificados de captación y canalización de recursos, por la mayor flexibilidad que ello implica para adaptarse a las condiciones de los mercados financieros y las demandas de crédito de la economía.

b) Nacionalización de la Banca.

A principios de marzo de 1982, semanas después de la devaluación del peso, y el retiro del Banco de México del mercado de cambios a mediados de febrero, el Presidente de la

¹⁰ Mario Bauche Garcíadiego. 1985: *Operaciones Bancarias Activas Pasivas y Complementarias* p.p. 375.

¹¹ *Ibid.* p.p. 375-376

República José López Portillo solicitó que se elaborara un estudio donde se analizaran todas las opciones de política económica para hacerle frente a la aguda problemática del peso y su valor respecto al dólar, tan agravada por la especulación y la fuga de capitales (y el consecuente deterioro de las finanzas públicas y la balanza de pagos del país) que desde 1981 se había observado en México y en los últimos meses del año y que en las primeras semanas de 1982 alcanzaban niveles inusitados.

A fin de partir de la información disponible y tomando en cuenta los argumentos y razones que se ofrecían para respaldar o rechazar distintas opciones, se formuló la que llegó a conocerse como la quinta opción y la que finalmente se decidió por llevar a cabo: la nacionalización de la banca privada en México. En el documento que se preparó se estudiaron varios aspectos;

- a) Los de carácter legal y la fórmula más apropiada para llevar a cabo la nacionalización.
- b) Las ventajas que ofrecía y las posibilidades que le abría a la política económica el tomar esa misma medida.
- c) Los riesgos que atañaban la decisión misma y también los relacionados con su puesta en práctica.
- d) La estrategia recomendada para llevarla adelante, e incluso,
- e) un calendario de actividades.

De esta manera el 1º de septiembre de 1982, el Presidente José López Portillo en su sexto informe de gobierno, anunció la decisión de nacionalizar la banca privada y establecer el control generalizado de cambios.

c) Privatización Bancaria

Mediante 2 nuevas leyes y la reforma del mercado de valores, se convierte el sistema bancario al régimen mixto. En julio de 1990 se reglamentó la nueva Ley de Instituciones de Crédito que sustituyó a la reglamentaria del servicio público de banca y crédito de 1985. Entre sus principales características, están:

- a) El servicio de banca y crédito ya no será público y lo prestarán instituciones de banca múltiple -ahora serán privadas- e instituciones de banca de desarrollo.
- b) Las instituciones de banca múltiple sólo operarán con autorización oficial. Su capital social se integrará por acciones de serie A, que podrán representar hasta el 51% y que podrán adquirir nacionales, el Gobierno federal y sociedades controladoras; acciones de la serie B, hasta por el 49% del capital y disponibles para personas y empresas mexicanas e instituciones mexicanas de seguros y fianzas; y acciones de la serie C, representativas hasta del 30%, para mexicanos y personas físicas y morales extranjeras privadas.
- c) A diferencia de la Ley anterior, se establece por primera vez en la legislación bancaria, un capítulo para instituciones de banca de desarrollo -públicas-.
- d) se señalan reglas para operaciones, servicios, contabilidad, así como las limitaciones y sanciones en materia bancaria.

Aunado a la privatización se creó un mecanismo de corporación financiera, *Los Grupos Financieros* que se integrarían por una sociedad controladora y por lo menos con 3 de algunas de las entidades siguientes: almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, casas de bolsa, casas de cambio, empresas de factoraje financiero, instituciones de banca múltiple, afianzadoras, aseguradoras y sociedades operadoras de sociedades de inversión.

d) Estructura del Sistema Bancario Mexicano.

México cuenta con un desarrollado sistema bancario y crediticio. Puede afirmarse que el sistema es funcional, pues cuenta con instituciones especializadas en las distintas ramas del mercado de dinero y de capitales, así como en las distintas actividades económicas. En su conjunto, se integra con las autoridades del ramo, las instituciones privadas, las instituciones nacionales y las organizaciones nacionales de crédito.

Las autoridades monetarias y crediticias son: la *Secretaría de Hacienda y Crédito Público*, el *Banco de México*, la *Comisión Nacional Bancaria* y la *Comisión Nacional de Valores*¹². A estos organismos corresponde aplicar las medidas de política monetaria y crediticia, así como procurar que el crédito satisfaga las necesidades de la economía nacional.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público es la autoridad que otorga las concesiones para la creación y funcionamiento de los bancos o instituciones de crédito, atendiendo las opiniones de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México.

B. La Familia Mexicana. Antecedentes.

Todo induce a pensar que la familia es la más antigua de las instituciones sociales humanas, una institución que sobrevivirá de una u otra forma mientras exista nuestra especie.

La familia actual mexicana ha sido el resultado de un proceso histórico, ético, cultural y económico, que se inicia en la conquista, alcanza un grado de consolidación en la época colonial y sufre transformaciones de esa estructura a partir de la revolución industrial.

¹² Hoy día fusionadas en un solo Organismo, La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, a partir del 1º de mayo de 1995.

1. EL MEXICO PREHISPANICO

Cuando los españoles llegaron a América, encontraron pueblos de culturas desarrolladas y admirablemente organizados. Así entre los antiguos mexicanos, la institución familiar llegó a tener un grado muy fuerte en la concepción social. Se basaba en el matrimonio, que revestía carácter social y religioso. La familia basada en el matrimonio era protegida socialmente por una legislación estricta y el matrimonio era visto como una institución estable. Para favorecer y mantener la cohesión familiar, no se les permitía a los jóvenes que se casaran antes de los 20 años, ya que se creía que a esa edad no comprendían la responsabilidad que asumían.

2. LA CONQUISTA

Cuando los conquistadores tomaron posesión de las tierras americanas, se apresuraron a reemplazar en forma violenta los valores nativos por los de su propia cultura, trastornando profundamente la vida social y económica de los aborígenes. Se valieron de la mujer para la formación de sus familias, ella fue el factor determinante de la estructuración de la raza mestiza que predomina en América latina.

La conquista española produjo desajustes y conflictos en la organización familiar de los mexicanos, los vencedores, no solo se adueñaron de los bienes y tierras, sino también de sus mujeres y de sus hijas. Una gran mayoría de españoles trajeron a sus esposas y familiares a fin de establecerse definitivamente en el país, al lado de la organización familiar española se desarrolló la familia indígena, que cada vez iba perdiendo su carácter autóctono.

La estructura de la familia no se conformó sobre las normas legales, sino casi siempre bajo la pauta de la bastardía. La mujer india se convirtió en concubina o amante del hombre blanco, ya que éste también tenía a su esposa legítima. El elemento femenino no ascendió a esposa hasta después de varios cruces de sangre. El mestizaje tiene su origen en la unión irregular de los españoles con las mujeres del pueblo vencido; éste no destruyó el crecimiento demográfico de las razas puras, pero los trabajos rudos, las enfermedades, y la pérdida de sus derechos ancestrales, determinaron la disminución del elemento indígena.

Entonces bien, la Familia Mexicana es el resultado de la integración de dos razas y dos culturas, la aborígen y la europea.

3. EL MEXICO COLONIAL

Los españoles implantaron en México el tipo de familia "patriarcal", derivada de la época feudal formada por una unidad cerrada cuya estructura se mantuvo hasta el siglo XIX y en algunas regiones de nuestro país, hasta hoy.

La familia patriarcal era la unidad económica por excelencia, el centro de producción y de consumo. En sus dominios se producían la mayoría de los elementos necesarios para alimentar a los señores y a los esclavos; allí mismo se ejecutaba el proceso de elaboración de la caña de azúcar, el cacao, el trigo, etc., hasta transformarlos en una gran variedad de productos.

En el seno de la familia se desarrollaban la educación e instrucción de los hijos: se confiaba al capellán o maestro particular; los padres resolvían la profesión de sus hijos, aunque estos no se sintieran inclinados a ella. A la familia le estaban reservadas las funciones sanitarias, en el hogar ocurría el nacimiento de los hijos, se cuidaba a los enfermos y se practicaba la medicina herbolaria; todas las familias destinaban una parcela para el cultivo de plantas medicinales.

4. LA REVOLUCION INDUSTRIAL

La revolución industrial provocó la concentración urbana y dió origen a nuestras estructuras sociales. A éstas corresponden nuevas formas de pensamiento y de conducta "familiar". La industrialización rompió con la homogeneidad cultural y las concepciones tradicionales de la vida; las concepciones que las sustituyeron cambiaron la orientación de las instituciones sociales y sobre todo de la familia.

La invención de los medios modernos de transporte y el establecimiento de una economía de grandes mercados, estimuló el crecimiento de la ciudad y la demanda de alimentos para subsistir. Así mismo los resultados de la industrialización penetraron en el hogar sustituyendo los artículos realizados en casa por otros comprados, lo cual facilitó el trabajo doméstico y produjo una disminución en la cantidad de tiempo y energía que entrañan las tareas económicas de la familia.

Los cambios producidos en la estructura familiar, no incluyen solamente el traspaso de las funciones de la familia a la comunidad, sino también en una reducción de la posición relativa del hogar en la sociedad. Así pues, la familia ha sufrido modificaciones en su estructura y en sus funciones primarias y secundarias: 1. La familia por la urbanización se reduce al tipo de familia conyugal; 2. El contrato matrimonial permite hoy una mayor autonomía tanto de los hombres como de las mujeres.

Los individuos ya están menos sujetos al dominio parental y demás formas de presión social, en cuanto y con quien deben casarse, los hijos eligen sus profesiones y administran su sueldo independientemente: los padres han llegado a ocupar un lugar secundario en sus vidas.

La urbanización ha influido en la reducción de la tasa de natalidad. La dimensión de la familia urbana es inferior a la rural, ha perdido su antigua unidad y cohesión debido a que otros órganos compiten con ella, pero ha conseguido desligarse de duras labores y liberarse del excesivo predominio del varón, que le impedía ser en el sentido más puro un "hogar".

La educación adquirió un carácter público, extrafamiliar, el maestro sustituyó al padre o bien al capellán; en las ciudades, los hijos son confiados a instituciones educativas (jardín de niños, primaria, secundaria, preparatoria, etc.) desde la edad preescolar hasta su mayoría de edad.

El urbanismo rompió el concepto de que la mujer sólo debía recibir educación en el ámbito familiar, la mujer hoy, tiene iguales oportunidades que el hombre para capacitarse en profesiones liberales.

La industrialización reemplazó el sistema de producción doméstica y despojó a la familia de sus funciones económicas, tanto el trabajo, como los trabajadores fueron excluidos gradualmente del ambiente familiar, ahora sus ingresos emanan del trabajo realizado generalmente fuera del hogar. El trabajo de la mujer por primera vez en la historia se especializó a semejanza del hombre.

El tamaño de la familia se reduce al grupo de padres e hijos, los cuales son una carga económica durante un tiempo más corto. Las madres ya no tienen hijos en el hogar, si no en instituciones hospitalarias, así como la atención de enfermos; las medicinas farmacéuticas han venido a sustituir a las hierbas medicinales.

Se pueden hacer numerosas comparaciones de la antigua familia patriarcal y la familia moderna, entre ellas está el número de los hijos que si antes era de 10 a 15 en promedio, ahora es de 1 a 3; las recreaciones en la actualidad casi siempre se encuentran fuera del hogar, cuando antes se realizaban en el seno familiar.

La estructura actual de la familia es la unidad de una serie de inter-relaciones humanas que se dan no sólo en el interior de la vida familiar propiamente dicha, sino también en diversas estructuras extrafamiliares.

CAPITULO 2. DEMOGRAFIA DE LA FAMILIA

La demografía de la familia ha sido definida como el estudio de los determinantes del número, tamaño y composición de las familias.¹³ El interés por estudiar estas características ha ido acompañado por un énfasis puesto en el *ciclo vital familiar* -el cual se detallará en el siguiente capítulo-, como variable de control en el análisis comparativo de las unidades familiares y de los hogares según las etapas específicas de ésta de acuerdo al modelo convencional del ciclo de vida familiar.

A. Forma y Estructura de los Hogares y las Familias

A lo largo de las investigaciones sociodemográficas, las familias y los hogares han representado un objeto de estudio primordial, es que, además de ser unidades residenciales esenciales, son unidades de consumo. Estudiar la composición y la estructura de los hogares y las familias es particularmente importante porque los patrones de consumo de las unidades domésticas están fuertemente asociadas a ellas.

Entendemos por *hogar* el grupo doméstico alrededor del cual se organizan los individuos, parientes o no que comparten la residencia y que además conservan una serie de arreglos, en el nivel de convivencia del grupo, para la reproducción de su vida cotidiana.

Los hogares constituyen espacios donde las relaciones sociales se organizan en torno a líneas de parentesco generacionales y de género.

La forma en como es aprehendido el parentesco en los censos de población, es decir en el interior de las viviendas, determina el tipo de composición familiar.

Una *familia* es un conjunto de personas que viven en un hogar bajo la égida de un jefe moral o económico, con o sin lazos parentales.

Un *hogar familiar* es un hogar en el que por lo menos uno de los miembros tiene relación de parentesco con el jefe del hogar. Se clasifican en tres tipos:

- *Nucleares* son hogares constituidos por un jefe y su cónyuge, con hijos no casados.¹⁴

¹³ Ryder, 1974. Citado por Ojeda de la Peña, 1987 *Reflexiones sobre la perspectiva de curso de vida en el análisis del ciclo vital familiar* p. 10.

¹⁴ Se consideran hijos no casados, a los hijos casados que viven con sus padres y no con su pareja, los hijos solteros, divorciados, viudos y separados que viven con sus padres.

- *Ampliados* son hogares formados por un hogar nuclear con otros parientes o un jefe con otros parientes.
- *Compuesto* hogar formado por un hogar nuclear o ampliado con personas sin lazos de parentesco con el jefe del hogar.

Un *hogar no familiar* es aquel en el que ninguno de los miembros tiene lazos de parentesco con el jefe del hogar. Se clasifican en dos tipos :

- *Unipersonales* son hogares formados por una sola persona.
- *Corresidentes* hogares formados por dos o más personas que no guardan relación de parentesco con el jefe del hogar.

Núcleos Familiares y Conyugales. Son los matrimonios o los padres y sus hijos solteros que viven en la misma vivienda. Así pues, el núcleo familiar conyugal puede estar integrado por :

- a) Un matrimonio sin hijos.
- b) Matrimonio con uno o más hijos solteros.
- c) El padre o la madre con uno o más de un hijo soltero.

La dimensión del hogar alude a grupos primarios familiares y no familiares que comparten, en primer término, la morada.

*Un hogar es una categoría analítica, mientras que la familia alude a una categoría cultural.*¹⁵

El análisis cabal de la estructura y composición de los hogares, implica profundizar en una compleja red de funciones, responsabilidades, derechos, conflictos, y situaciones solidarias que se dan en la coresidencia de los grupos domésticos. El uso del término familia subsumado en el hogar que se observa en los censos de población y encuestas de los hogares, implica la especificidad del status coresidencial de las personas, dado que la familia residencial es definida como los miembros del hogar relacionados por sangre, adopción o matrimonio.¹⁶

Es preciso señalar que la composición de los hogares en un punto en el tiempo, responde a condiciones socioeconómicas, a la presencia de parientes en la población con quienes compartir la residencia y al *ciclo de vida de las familias*, entre otros aspectos relevantes. los cuales son de naturaleza cambiante.

Los factores culturales también inciden en la dimensión del hogar, en el sentido de que determinan formas de convivencia y de residencia socialmente aceptadas y generalizadas en distintos contextos. En este nivel pueden también situarse los factores socioeconómicos

¹⁵ Selby, 1990. Citado por Izazola Conde, obra citada. p. 3.

¹⁶ Organización de las Naciones Unidas, 1973. Citado por Izazola Conde, obra citada. p. 5.

que afectan el tamaño del hogar, de los cuales, la disponibilidad y el costo de la vivienda resultan de suma importancia.

Existen otros factores que tienen que ver con la composición interna de los hogares y consecuentemente con su tamaño, como son aquellos relativos a las características socioeconómicas y demográficas del jefe del hogar. De éstas se derivan una serie de determinaciones sobre la estructura familiar en la medida en que se propician ciertos arreglos familiares para la presencia en el hogar de otros parientes y no parientes y que genera también, determinadas pautas reproductivas afectando, en consecuencia, el tamaño de la unidad doméstica.

Actualmente el tamaño promedio de los hogares ha descendido debido a la tendencia creciente hacia los estilos de vida individuales más independientes en ciertos segmentos de la población, sobre todo en los últimos años; así como el incremento relativo de la población anciana que muestra una propensión mayor a vivir sola. En ambos casos los individuos parecen estar cada vez más dispuestos o en su caso forzados, a realizar su vida independiente, lo cual se ha contribuido a:

- a) La mejora en la salud de los ancianos, que los hace más longevos.
- b) La mejora material de los jóvenes en ciertos segmentos de la población.
- c) El proceso de urbanización que en cierto sentido provoca condiciones de vivienda poco favorables para la convivencia de varias generaciones en el hogar.

Por último, otro aspecto importante que debemos considerar es la migración, que es un fenómeno que influye también en el volumen y estructura por edad de la población de tal manera que, la magnitud y las cualidades de la migración podrían afectar también el tamaño de los hogares, aún cuando esto ocurra sólo temporalmente; no sólo desde el punto de vista de su disminución por la emigración de algunos miembros, si no también su aumento debido a la incorporación de inmigrantes parientes o no parientes.

1. MEDIDAS DE LA COMPOSICION Y JEFATURA DE LOS HOGARES

El histórico y comparativo estudio de la estructura de los hogares, ha dejado ver la necesidad de datos que, contenidos en los censos, no estén muy alejados de ser reales.

Ahora bien, exploraremos algunas medidas basadas en dichos datos, tales como : I_H e I'_H , estos dos índices reflejan separadamente las contribuciones de jefatura de hogares en dos sexos y de personas de diferente estado civil y serán definidas posteriormente.

Después se mostrarán varias tasas que han tenido uso en el estudio de la estructura del hogar, como por ejemplo, el tamaño promedio de los hogares, adultos por hogar, y personas casadas por hogar.

Para tales estudios supondremos que los conceptos censales de hogar, son generalmente comparados desde un tiempo y lugar a otros. Esta asunción es válida para casi la mayoría de las poblaciones censales.

a) Índices Estandarizados de la Jefatura de los Hogares.

El índice I_H es la proporción de los hogares actuales con respecto a los hogares esperados; donde el número esperado es aquel que podría existir si fijamos el estándar edad-sexo específicos.

La fórmula usando notación vectorial, sería :

$$I_H = \frac{H}{\hat{H}} = \frac{H}{cp}$$

donde : H es el número actual de hogares,
 \hat{H} es el número estimado de hogares que se espera,
 c es el vector de la tasa estándar de jefatura por edad y sexo,
 p es el vector actual de población por edad y sexo.

Usando notación de sumatoria el denominador se puede escribir de esta manera:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^2 c_{ij} p_{ij}$$

donde la sumatoria está determinada por 2 sexos y n grupos de edad; en otras palabras el producto de estos dos vectores es equivalente a la suma de éstos, término a término.

Como podemos observar I_H es estandarizada indirectamente por la edad y el sexo.

Cuando se escogen tasa estandarizadas, en el caso de tasa de jefatura específica por sexo, se halla la dificultad de que en algunos países las tasas femeninas tienden a crecer como en el Caribe, pero en otros como el noreste de Europa, son las tasas masculinas la que tienden a crecer; y si se trata de medir el estado civil, el problema es aún más difícil.

Para fijar el límite de edad inferior, consideremos que la población adulta ha estado definida usando un límite inferior de 15 años, este límite es considerablemente bajo sobre todo para los países desarrollados, donde la edad de matrimonio y la proporción de niños que están en preparatoria, son ambas relativamente altas.

La interpretación de I_H es como una medida global de la tendencia de los adultos en una población, a encabezar sus mismos hogares antes que vivir en otros hogares ya

encabezados por otros adultos, o la tendencia a permanecer separados antes que unidos en residencia.

I_H en sí, refleja el comportamiento de los adultos de todas las edades y de ambos sexos así como de todos los estados civiles.

I_H tiende a ser moderadamente más alta en correlación a las tasas específicas de jefatura para todas las categorías de edad y sexo; con r generalmente entre (+0.5 , +0.7) la cuál es una alta correlación en medio de las mujeres jóvenes menores de 35 y en medio de las mujeres y los hombres viejos mayores de 65.

El carácter global de I_H describe que este es inherente a los datos, en los cuales está basado, es decir siempre cuenta hogares totales.

Concretamente I_H puede asumir niveles muy altos por que las tasas de jefatura son generalmente altas a través de todas las categorías de edad-sexo o porque las tasas de crecimiento son inusualmente altas en medio del sexo femenino.

I_H también puede ser interpretada como la medida inversa de la composición y complejidad de los hogares, donde ésta es conceptualizada en términos del número de adultos por hogar.

El índice I'_H es la estandarización para el estado civil, donde los datos de edad, sexo y estado civil que componen a la población son validados, el índice de jefatura que indirectamente está estandarizado para el estado civil, puede ser calculado mediante el número actual de hogares en una población, como una función de :

- a) tasas específicas actuales de jefatura por edad-sexo y estado civil,
- b) la distribución de la población por edad, sexo y estado civil.

Los efectos de la composición del estado civil en I'_H pueden ser descritos más detalladamente basándonos en un examen de las tasas específicas sobre típicos de edad sexo y estado civil, tomando en cuenta los siguientes aspectos :

- a) Las tasas más elevadas se presentan en parejas casadas, pero por convenciones de censos pasados, en los hogares con esposas y esposos, el esposo es considerado el principal, pero cuando las tasas se presentan separadas por sexo, los hombres casados tienen tasas más altas y las mujeres casadas presentan las más bajas.
- b) Los solteros de ambos sexos tienen tasas de jefatura bajas, aunque no tan bajas como las de mujeres casadas.
- c) Las tasas de viudez, divorcio y separación, generalmente están intermedias entre solteros y hombres casados.

Podemos calcular I'_H mediante una extensión de la ecuación para I_H y así calcular un índice de jefatura estandarizada por estado civil de la siguiente manera :

$$I'_H = \frac{H}{H}$$

donde \hat{H} se refiere al número de hogares esperados para las personas actuales en varios los varios estados civiles, y para la experiencia de tasas específicas de jefatura por edad-sexo-estado civil con algunos estándares, la fórmula es :

$$\hat{H} = c' - p'$$

donde c' es el vector de la estandarización de tasas específicas de jefatura por sexo-edad-estado civil; y p' es un vector de la población actual por sexo y estado civil.

Tamaño relativo de I_H e I'_H . Las diferencias entre estos dos índices es que : I'_H es generalmente más pequeña, esto es, el índice de jefatura descende con el control del estado civil. El número de hogares esperados es mayor cuando se calcula usando status matrimonial, separado por categorías y las tasas específicas de estado civil, y usando la población total en cada categoría edad-sexo y la tasa promedio a través de las categorías del estado civil. Este hecho es relativo en el sentido de que las tasas de jefatura en medio de hombres casados, son considerablemente altos con respecto al total de hombres, especialmente en los grupos de edad joven, y las tasas de jefatura para solteros, viudos y divorciados del sexo femenino son más altas que para el total de mujeres.

Siempre que las proporciones de hombres casados o las de solteros, viudos y divorciados para mujeres solteras son altas, \hat{H}' tenderá a crecer más que \hat{H} ; y I'_H tenderá a ser menor que I_H .

Descomposición de Índices de Jefatura de Hogares. El proceso de descomposición requiere en adición a la edad, el sexo, el estado civil distribuido en la población, una clasificación de hogares por sexo y/o por estado civil principalmente.

Si los hogares son clasificados por edad mejor que por sexo y estado civil, entonces sumando las medias de edad, sexo, estado civil, las tasas específicas de jefatura pueden ser calculadas directamente y el proceso de estandarización indirecta que hemos descrito, es innecesario.

I_H o I'_H pueden ser descompuestos usando edad-sexo, o bien edad-sexo-estado civil y tasas de jefatura como patrón.

Por ejemplo :

-El índice de toda la fecundidad I_f se puede descomponer en tres reflejando así la fecundidad matrimonial, la fecundidad de mujeres no casadas y la proporción de mujeres casadas. O bien, las tasas patrón de mujeres casadas es aplicada a la población actual de casados y no casados dentro del cálculo de la fecundidad para no casados I_m .

En el caso de la fecundidad, los índices de ésta para mujeres no casadas a menudo son más altos que para las casadas y en el caso de jefatura, el índice de jefatura para los hombres no casados podría ser mayor que para los hombres casados.

Para ilustrar el procedimiento de la descomposición de I_{ij} por sexo y por estado civil simultáneamente, tomemos en cuenta que su distribución puede ser simple.

Usaremos notación vectorial, ya que es más simple y más compacta, los subíndices m y f son usados como femenino y masculino y los superíndices m y n son usados para matrimonio y no- matrimonio; entonces tenemos :

H_m^m = número actual de hogares encabezados por hombres casados

H_f^m = número actual de hogares encabezados por mujeres casadas

H_m^n = número actual de hogares encabezados por hombres solteros

H_f^n = número actual de hogares encabezados por mujeres solteras

P = vector de la población adulta actual por edad

P_m^m = vector de la población masculina casada por edad

P_f^m = vector de la población femenina casada por edad

P_m^n = vector de la población masculina no casada por edad

P_f^n = vector de la población femenina no casada por edad

C = vector estándar de tasas de jefatura por edad, específicamente, tasas estándares para hombres casados.

La descomposición de la fórmula es :

$$I^*_{ij} = K_m (I_m^m J_m^m + [1 - I_m^m] J_m^n) + (1 - K_m) (I_f^m J_f^m + [1 + I_f^m] J_f^n)$$

$$I^*_{ij} = \frac{H}{c(P_m^m + P_m^n + P_f^m + P_f^n)} = \frac{H}{c \cdot p}$$

$$J_m^c = \frac{H_m^c}{c \cdot p_m^c} \quad \text{índice de jefatura por hombres casados}$$

$$J_m^n = \frac{H_m^n}{c \cdot p_m^n} \quad \text{índice de jefatura por hombres no casados}$$

$$J_f^c = \frac{H_f^c}{c \cdot p_f^c} \quad \text{índice de jefatura por mujeres casadas}$$

$$J_f^n = \frac{H_f^n}{c \cdot p_f^n} \quad \text{índice de jefatura por mujeres no casadas}$$

$$I_m^c = \frac{c \cdot p_m^c}{c \cdot p_m} \quad \text{índice de proporción de hombres casados}$$

$$I_f^c = \frac{c \cdot p_f^c}{c \cdot p_f} \quad \text{índice de proporción de mujeres casadas}$$

$$K_m = \frac{c \cdot p_m}{c \cdot p} \quad \text{índice de proporción de hombres}$$

b) Tasas Simples del Tamaño y la Composición de los Hogares.

Algunos estudios pasados de la composición de hogares, relatan los fenómenos de jefatura y de uniones, utilizando a menudo tasas simples, como por ejemplo :

- El tamaño promedio de los hogares que es P/H , donde P es la población total y H el número de hogares.
- La tasa de jefatura de adultos que es H/A , donde A es la población adulta y H es el número de hogares.
- El número de adultos por hogar sería A/H .
- El número de hogares por matrimonio para hombres sería H/Mm .

Aparentemente por mucho tiempo, H/P ha sido el tamaño promedio de hogares y no es generalmente una buena medida de la composición del hogar y tampoco refleja variables importantes como el número de hijos por hogar.

De la misma manera es posible que las tasas de adultos o personas casadas por hogar, se encuentren también bajo la influencia de cambios o diferencias.

Para resolver este tipo de problemas, se exponen algunos de estas tasas o proporciones en el contexto de descomposición de H/P como la tasa cruda de jefatura del hogar.

Sean :

- H número de hogares
- A número de adultos es decir, personas mayores de 15 años
- M número de personas casadas
- Am número de hombres adultos
- P total de la población

Entonces :

$$\frac{H}{P} = (H/Mm)(M/Am)(Am/A)(A/P).....$$

y está es la *tasa cruda de jefatura* que puede ser expresada como un producto de :

- a) La medida corriente de la jefatura del hogar en medio de las personas casadas.
- b) La prevalencia del matrimonio,
- c) La composición por sexo de los adultos de la población,
- d) La composición de la población total por edad.

Debemos notar que H/M no es una exposición del tipo de medida de una verdadera proporción, ya que las personas no casadas pueden encabezar hogares y así contribuir a H .

Mm puede ser sustituido por M es decir, la tasa de hombres casados por el total de casados, hombres y mujeres; y entonces tendríamos :

H/Mm es la proporción de hogares para casados tanto hombres como de mujeres,
 Mm/Am simplemente la proporción de hombres adultos los cuales están casados.

El resultado de esta expresión es :

$$\frac{H}{P} = (H/Mm)(Mm/Am)(Am/A)(A/P).....$$

y esto es más adecuado ya que Mm/Am es la verdadera proporción de hombres casados y por que H/Mm relata la tradición de que los hombres casados encabezan los hogares.

Se puede hacer una nueva descomposición en proporción al número actual esperado de hogares H/H_e y la proporción de hogares esperados para personas casadas del sexo masculino H_e/M o H_e/M_m .

Si la expectativa de hogares es definida dentro de la fórmula I'_H , entonces H/P puede ser expresada como un producto de I'_H y en estos términos, representando la tasa de jefatura (\hat{H}'/M_m), la nupcialidad, el sexo y la edad.

La descomposición de fórmulas realizada con anterioridad, nos dirige naturalmente a una investigación de la importancia relativa de los varios componentes de H/P y todas sus variaciones, si nos basamos en la suposición y asumimos que I'_H es la mejor medida de la jefatura por edad, sexo y status matrimonial nos podemos concentrar en la siguiente descomposición:

$$\frac{H}{P} = (I'_H) \left(\frac{\hat{H}'}{M_m} \right) \left(\frac{M_m}{A_m} \right) \left(\frac{A_m}{A} \right) \left(\frac{A}{P} \right)$$

donde $I'_H = \frac{H}{\hat{H}'}$ y \hat{H}' es el número de hogares esperados.

El factor A/P mide la composición bruta de edad y tiene una fuerte relación con H/P ; \hat{H}' mide la propencidad a encabezar hogares; M_m/A_m mide la proporción de matrimonios; y A_m/A mide la composición por sexo de la población adulta.

B. Demografía de la Familia Mexicana

Introducción

El Censo de Población y Vivienda de 1990 se propuso investigar de manera detallada la composición y estructura interna de los hogares mexicanos.

En medida que en nuestra sociedad las relaciones de parentesco se expresan en familias y hogares, éstos constituyen los espacios donde se observa la reproducción biológica y la formación y socialización de los individuos, en ellos se da una serie de relaciones de pertenencia a un cierto status social, y en ese nivel se observa la asignación de determinadas funciones sociales.

Los datos obtenidos en los censos de 1970 y 1990 son informaciones de carácter transversal es decir, los datos se recogieron en un momento dado en el tiempo. En dicha información, se basa este análisis.

1. COMPOSICION Y ESTRUCTURA DE LOS HOGARES MEXICANOS

a) Transformaciones más recientes.

Desde 1930 el número de familias de residencia ha aumentado rápidamente: 3.6 millones en 1930, 4.8 en 1960, 9.8 en 1970, 13.5 en 1980 y 16.2 en 1990; la tasa de crecimiento anual del número de hogares entre 1970 y 1990 (2.6) fue idéntica a la de la población total, pero sensiblemente mayor a la de la población menor de 15 años (1.6). Este hecho es importante ya que de alguna manera anuncia cambios en la dinámica de la composición de las familias.

Hoy en día el 97.5 % de las viviendas en México albergan un solo hogar, a su vez los hogares se organizan alrededor de la familia como grupos parentales que comparten el techo y hacen vida en común. El censo de 1990 reportó 94.5 % de hogares familiares mientras en 1970 eran el 95.2 % del total de éstos. Este tipo de hogares está compuesto básicamente de parejas conyugales con o sin hijos, alrededor de los cuales pueden observarse otras ligas parentales de sus miembros, mientras que los hogares no familiares contienen principalmente individuos que viven solos, éstos últimos aumentaron de 4.2 a 5.0 % entre 1970 y 1990 respectivamente.

b) Estructura parental.

Tanto en 1970 como en 1990 el rubro de parentesco más alto corresponde a los hijos, 59.3 y 54.8 % respectivamente; una proporción tan elevada de hijos entre la población refleja no sólo una joven estructura por edades, sino la permanencia de los hijos en el seno de las familias hasta que se desligan del hogar para formar el suyo propio.

En la categoría de los hijos, se aprecia el cambio más importante en la estructura parental de los hogares entre 1970 y 1990 una disminución de 45 % en la proporción de hijos en el hogar. Es importante destacar que los hombres más que las mujeres, permanecen en posición de hijos, sobre todo que el de los hijos varones, al contraer matrimonio.

El censo del 90 reporta la presencia de sobrinos, tíos, hermanos o cuñados, padres o suegros, y yernos o nueras, en el 71 % de la población.

También de acuerdo a los datos de dicho censo, el 28 % de los jefes de hogares se encuentra entre los 30 y 39 años de edad, el 21 % entre los 40 y 49, 19 % entre 20 y 29 años de edad. Esta estructura por edades de los jefes se refleja de alguna manera en la estructura por edades de los hijos presentes en el hogar, poco más de la mitad de los hijos (52 %) tienen menos de 12 años y el 31 % entre 12 y 19 años es decir, ocho de cada diez hijos son menores de 20 años.

c) Cambios en la Composición de los Hogares.

El Censo de 1990 registra una proporción más elevada de hogares no nucleares que en el pasado, en los cuales parientes y no parientes comparten la unidad doméstica, la variación porcentual en el período 1970-1990 fué de 10.9 puntos.

El volumen de hogares nucleares con hijos no solteros parece ser considerable en el país, ya que se registran 2.3 millones de hogares formados por un matrimonio o el jefe con hijos no solteros es decir, casados, unidos, viudos y divorciados. De esta manera este tipo de unidades representa casi el 15 % del total de los hogares mexicanos.

d) La Dinámica Demográfica y la Composición de los Hogares.

La estructura de las edades de la población mexicana cuenta ahora con un volumen mayor de población en edades casaderas, lo que conlleva a la formación de nuevas familias de manera más acelerada.

En los últimos veinte años se puede apreciar un cambio en el calendario de nupcialidad, un ligero envejecimiento de la edad al primer matrimonio, el cual fué mucho más marcado en la década de los ochentas.

De acuerdo a las tablas de nupcialidad se observa una especial reducción de los matrimonios precoces, lo cual se aprecia en el cambio de la edad mediana al matrimonio que pasó de 20.8 a 22 años entre 1970 y 1990.

e) Tamaño de los Hogares.

El tamaño medio de los hogares familiares observó un descenso entre 1960 y 1990 de 5.4 a 4.9. Las razones de esta tendencia son atribuibles, en primer término, a factores demográficos.

Entre 1960 y 1970 se distingue un incremento en el componente nuclear debido a la mayor presencia de los hijos en el hogar. Este hecho es explicable por que en 1950 y a mediados de los sesentas se localiza el período de mayor fecundidad en el país, a diferencia de lo que ocurre en los años setentas, de 1970 a 1990 se da una disminución en el tamaño promedio de los hogares, lo cual refleja en gran medida, la trayectoria descendente de la fecundidad que se observa en un contexto de implantación de programas de planificación familiar y de control natal.

Los hogares antes comunes de 6 a 10 miembros, se redujeron de manera significativa entre 1976 y 1990. En 1976 la mayor proporción de hogares se encontraba en los 5 miembros y para 1990 el 20% de los hogares es de 4 miembros.

En las áreas metropolitanas el Tamaño Medio de los Hogares (TMH) rebasó los 5 miembros, seguramente como respuesta a la mayor inmigración que se observa en estas áreas.

Los hogares de tipo nuclear (donde conviven la madre, el padre y los hijos) son los de menor tamaño con 4.9 miembros, mientras que los ampliados con 6.1 miembros y compuestos con 6.4 miembros, alcanzan mayores dimensiones debido a la presencia de parientes y no parientes en el hogar quienes en su mayoría se agregan a los núcleos conyugales.

f) Composición del Hogar y Ciclo Vital.

Entre las transformaciones más importantes que se observan en la distribución de los hogares de acuerdo al Ciclo Vital, de 1970 a 1990, destaca el incremento relativo de los hogares en el grupo de edades de los jefes entre 30 y 39 años, debido fundamentalmente al aumento de los hogares de tipo nuclear; en este grupo de edades del jefe estos hogares aumentaron 3.4 punto porcentuales en contraste con la disminución de los no nucleares en este mismo grupo que fue de 6.6 %. Así mismo la proporción de hogares no nucleares aumentó entre aquellos comandados por jefes mayores de 50 años, sobre todo después de los 60 años. En 1990 los hogares nucleares se concentraron en el grupo de edades 25-39 años con un 43.7 % , en contraste con los hogares no nucleares que tienden a ser mayoritarios cuando el jefe tiene 50 años o más con un 47.4 % .

2. LAS UNIDADES DOMESTICAS EN 1990

La proporción de hogares nucleares en 1990 fué de 60.1 %, presentando mayor prevalencia en las localidades rurales que en las urbanas 79.4 % y 72.7 % respectivamente; los tipos de unidades nucleares que mayor presencia tienen en las áreas rurales son los matrimonios solos y con hijos, sin embargo, la proporción de unidades de tipo monoparental es ligeramente menor en estas áreas, presentando 10.4 % contra 10.7 % en las urbanas.

Una inspección más detallada de los datos del Censo de 1990 nos revela el mayor peso de hogares nucleares durante los años en que con mayor frecuencia ocurre la formación de parejas; de esta manera se aprecia un incremento en la proporción de hogares nucleares hasta los 34 años de edad del jefe, para iniciar a partir de entonces una caída. Ello ocurre a favor del descenso de los hogares ampliados en lo que podría denominarse la primera fase del ciclo vital de la familia, y su incremento a partir de que el jefe rebasa los 35 años. Esto podría explicarse por la incorporación de otros parientes en las primeras fases del ciclo de

vida de los núcleos conyugales. Entre las personas de 15 a 44 años que viven solas se aprecia una tendencia decreciente que se revierte una vez que se rebasa este límite; en este caso se trata de jóvenes que se independizan pero que una vez que llegan a edades casaderas dejan de vivir solos. Nuevamente los solitarios vuelven a incrementar su presencia después de los 45 años, en parte por la ruptura de uniones y por la mortalidad mayor entre los hombres, sobre todo a estas edades.

Para el caso de los hogares donde no se tienen ligas parentales con el jefe, se aprecia una concentración de este tipo de unidades cuando el jefe es más joven, entre los 12 y 24 años, y cuando rebasa los 54 años.

El promedio de hijos por hogar familiar para 1990 era de 3.1 hijos, y 3.2 entre los hogares nucleares.

3. HOGARES DIRIGIDOS POR MUJERES

Numerosos estudios muestran que tanto en las poblaciones históricas como contemporáneas de América Latina, la jefatura femenina se reconoce, en su inmensa mayoría entre la ausencia de cónyuge en el hogar o de otro varón adulto en la unidad doméstica.

En un período de 20 años, 1970-1990, los hogares dirigidos por mujeres han incrementado 17.3 % es decir, 1.7 de cada diez hogares están hoy día comandados por una mujer. Estas cifras revelan que el volumen de hogares dirigidos por mujeres rebasa los 2.8 millones en los cuales residen alrededor de 10.5 millones de personas. De acuerdo al Censo de 1990 en las localidades de mayor tamaño, donde los estilos de vida propician más la ruptura de la familia, los hogares comandados por mujeres llegan a alcanzar niveles cercanos al 20% concentrándose en las localidades de 15 mil y más habitantes: 64.9 % en contraste con el 35% en las localidades menores de ese rango.

La jefatura femenina a diferencia de la masculina, se incrementa con la edad, alcanzando su mayor nivel después de los 60. Entre 1960 y 1990 se aprecia un rejuvenecimiento de la jefatura femenina, lo cual se explica por la menor proporción de viudas y la presencia de jefas de hogar divorciadas y separadas en la actualidad.

La composición del hogar está fuertemente asociada al sexo del jefe. Mientras que en los hogares dirigidos por hombres los nucleares representan el 79%, entre los comandados por mujeres apenas alcanzan el 55%. Llama la atención que el 49% del total de los hogares nucleares comandados por mujeres sea de tipo monoparental. Los hogares compuestos comandados por hombres se integran principalmente por un matrimonio con no parientes, los dirigidos por mujeres tienen con ellas principalmente a sus hijos y a otros no parientes.

Un rasgo distintivo entre los hogares con jefatura femenina y masculina, es que de acuerdo al Censo del 90 el 32.5 % de las jefas del hogar tiene menos de 40 años de edad, el 22% entre 40 y 49, y el 45% más de 50 años de edad. También de acuerdo a los datos censales el 96.5 % de los hogares con jefatura masculina tiene un jefe casado o unido, 1.4 y 1.6 % son viudos y solteros, respectivamente y apenas el 0.5 % son separados y divorciados. Las jefas en cambio suelen ser más viudas 34% , 29% casadas, 7% unidas, 17% divorciadas y separadas, y 13% solteras.

CAPITULO 3. EL CICLO DE VIDA FAMILIAR

Introducción

El concepto "*ciclo de vida de la familia*" tiene sus orígenes en los estudios de sociología rural de los años treinta, en el análisis de los cambios en la estructura y composición de las familias a lo largo de su período de vida. Con el tiempo se han desarrollado desde la perspectiva de distintas disciplinas sociales varios modelos sobre el ciclo vital familiar, aunque es en la demografía y particularmente a través de los trabajos de Glick (1947, 1957, 1965), donde este adquiere más sistematización en el modelo convencional sobre el ciclo de la familia nuclear.¹⁷

Para adentrarnos de lleno en este estudio daremos las siguientes definiciones que nos serán de utilidad:

Un *hogar* está constituido por el conjunto de ocupantes de una misma habitación cualesquiera que sean los lazos que los unen.

Una *familia* es una parte de un hogar que comprende al menos dos personas y que está constituida ya sea por una pareja legítima o no, y en caso dado por sus hijos solteros menores de 25 años; o bien por uno solo de los padres y sus hijos solteros menores de 25 años.

La importancia de los hogares radica en que éstos constituyen unidades fundamentales en la toma de decisiones de aspectos que suelen estudiarse a nivel individual, como son: la nupcialidad, la fecundidad, la migración, la divorcialidad y aún el cuidado de la salud.

El tamaño de los hogares es expresión tanto de transformaciones sociales como económicas que ocurren fuera de la unidad -producto del tiempo social e histórico-, así como de sus transformaciones internas resultado de una dinámica propia de los eventos ocurridos en el interior de tales grupos.

La variación en el número de los hogares es resultado también de factores socioeconómicos e institucionales que operan a través de los cambios demográficos (fecundidad, mortalidad, migración).

Es importante analizar los hogares en relación con otras variables que dan cuenta en los procesos operados dentro de las unidades domésticas, tales como el parentesco y el ciclo de vida familiar, visto como uno de los factores explicativos de la observación transversal del tamaño de los hogares.

El ciclo de vida por el cual atraviesan los hogares y las familias, puede propiciar una serie de situaciones para las entradas y salidas de sus miembros. Es obvio pensar que la probabilidad de que en un hogar existan más hijos aumenta conforme avanza su ciclo

¹⁷ *Op. Cit. Ojeda de la Peña, p. 6.*

reproductivo, aunque cabe señalar que un hogar no necesariamente aumenta su tamaño conforme avanza su ciclo de vida familiar. Las familias suelen presentar períodos de expansión con el nacimiento de los hijos, y pueden también disminuir por el abandono de los hijos para la creación de sus propios hogares.

A. Concepto de Ciclo de Vida Familiar.

La esencia del concepto de el Ciclo de Vida Familiar (CVF) es sencillo de explicar; el matrimonio constituye el punto de partida, existe una fase de crecimiento con los nacimientos del primero y el último de los hijos, después una fase de contracción con la partida sucesiva de los hijos, y de una fase de estabilidad hasta la muerte del cónyuge sobreviviente, marca el CVF.¹⁸

El concepto de CVF trae consigo, como se puede observar, conceptos centrales de demografía -nupcialidad, fertilidad y mortalidad-, este concepto es pues, un paso hacia esa dirección, pero su forma clásica no es completa, no incluye a todos los tipos de familia y al curso de vida de todos los individuos.

El concepto clásico del CVF no estudia a las familias con uno solo de los padres, familias sin hijos, así como a los individuos que nunca se han casado, ya sea que viven juntos o separados. Eventos esenciales como el divorcio, las segundas nupcias y la migración no son incluidos en el CVF; estos conceptos tradicionalmente estudiados por la demografía deberían de ser incluidos.

El concepto clásico u original de CVF divide la historia de una *familia nuclear*¹⁹ desde su casamiento hasta su disolución por la muerte y la supervivencia de alguno de los cónyuges. Dicho concepto divide el CVF en seis fases²⁰:

Fases del CVF	Evento característico inicial	Evento característico final
1. Formación	casamiento	nacimiento del primer hijo
2. Extensión	nacimiento del primer hijo	nacimiento del último hijo
3. Total Extensión	nacimiento del último hijo	primer hijo deja el hogar
4. Contracción	primer hijo deja el hogar	último hijo deja el hogar
5. Total Contracción	último hijo deja el hogar	muerte del primer esposo
6. Disolución	muerte del primer esposo	muerte del sobreviviente

¹⁸ Op. Cit. Tapinos George, p.64.

¹⁹ Hogar constituido por un jefe y su cónyuge con hijos no casados; o bien con uno solo de los jefes.

²⁰ Charlotte, Hohn. *Family Demography*, p. 66.

1. PROBLEMAS EN LA MEDICION.

Es bien sabido que no todos los matrimonios permanecen intactos, y que la edad del matrimonio no es del todo independiente del riesgo de divorcio. Desde que el concepto clásico de CVF asume matrimonios estables, se considera que éste en base al cálculo de la edad del primer matrimonio podría calcular a su vez el divorcio y la viudez antes del término de la vida reproductiva.

La segunda fase comienza con el nacimiento del primer hijo, si existen matrimonios sin hijos, el CVF concluye con dos fases en lugar de seis, la muerte de alguno de los esposos.

La medición de la edad del nacimiento del primer hijo, tiene problemas estadísticos que caracterizan al análisis del CVF tal como si se utilizan medias o medianas, medir la edad dado un evento directa o indirectamente por la suma de la edad del matrimonio, el cálculo para el intervalo para el nacimiento del primer hijo. En el análisis tradicional del CVF las medidas de dispersión son raras, dando la impresión de una limpia separación de eventos y cortes de fases, pero esto conduce a conclusiones erróneas.

El segundo evento del CVF entonces, puede ser usado para distinguir matrimonios con o sin hijos.

El problema más engañoso en el análisis del CVF es el cálculo de la edad del nacimiento del último hijo, es decir, cómo podemos saber si en verdad es el último. Este es más bien un análisis de la fecundidad familiar, ya que cada uno de los hijos podría ser el último hijo. Tal información no puede ser obtenida de las estadísticas comunes de vida. El orden de los nacimientos es por supuesto variable, pero esto no es utilizado para los estudios del CVF, ya que es insatisfactorio usar la edad del nacimiento de los hijos con un alto grado de orden, o interpolar la edad de la madre y el promedio completo del tamaño de la familia, por que estas medidas no representan la experiencia de las familias muy pequeñas.

La correcta medida del intervalo entre el primer y el segundo nacimiento, debe considerar sólo mujeres con un mínimo de dos nacimientos. En general el CVF debe ser calculado separadamente para las mujeres o parejas teniendo diferentes números de hijos. La única solución adecuada a este problema, es usar la historia de los nacimientos en mujeres - completamente fecundas-, es decir la fecundidad consumada. El problema de cual es el último hijo hace obvio que para este, se necesitan datos biográficos. Intentos por saber cuál de los hijos será el último, envuelven preguntas a mujeres acerca de cuántos hijos quieren tener, es decir el cálculo de la media. La confiabilidad de los nacimientos de tales estimaciones, así como dichas investigaciones, son aún fuertemente debatidas, ya que nadie ha preguntado también cuando morirán, o cuando se divorciarán.

Durante los más recientes tiempos, se ha incrementado la proporción de jóvenes adultos que han dejado su casa antes de casarse, pero las series estadísticas demuestran que tal fenómeno no es un factor digno de reconocimiento, no es válido.

Para estimar el término de la 3a. fase (total extensión), se toman 18 años sumados al promedio de edad de la madre, después del nacimiento de su primer hijo, y esto en consideración estará aproximando la edad a la cual cada niño pueda sostenerse por sí mismo.

2. CRITICAS AL CONCEPTO.

El concepto clásico de CVF se aplica sólo en las familias nucleares, esto es, dos generaciones familiares sin relaciones adicionales u otros miembros en el hogar.

Tal vez la más importante y básica es establecer si en realidad la familia tiene un principio y un fin. La extensión del sistema familiar, a menudo no tiene restricciones, en un principio tales familias son inmortales. Por lo tanto diferentes investigaciones han estado adoptando la demostración de transiciones para la extensión del tipo de vida nuclear.

El clásico concepto del CVF, como ya fue mencionado, a través de cálculos del promedio de edad de casamiento, siempre excluye a los matrimonios que terminan en divorcio.

El descuido del divorcio no es compensado, considerando separadamente la edad de la segunda nupcia. La solución más fácil sería excluirla, pero si el CVF supone tratar a todas las familias, entonces si deben ser tratadas.

Tradicionalmente las medidas del CVF no reflejan importantes aspectos en el cambio de las familias, por ejemplo las familias con un solo padre, ya sea por divorcio o por muerte, y tampoco se toma en cuenta que tanto afecta a los hijos vivir con familias incompletas.

El CVF es preferente para y por mujeres, ya que es definido para las mujeres siguiendo la referencia del ciclo de vida si cuando ellas llegan a la edad 50 se han casado, han tenido a su último hijo y aún su primer matrimonio está intacto.

3. ALREDEDOR DEL CONCEPTO DE CURSOS DE VIDA.

De la tabla 1 podemos entender que solo el clásico concepto de CVF puede ser fácilmente analizado en términos del tamaño de la familia.

Observando la tabla anterior, notamos que una descripción similar puede ser dada para otros tipos de cursos de vida, esos indicadores tienen que ser recopilados por cada generación de hombres y de mujeres. Este tipo de cursos de vida, definidos en términos de edades y eventos, deberían ser complementados por porcentajes siguiendo el tipo dado.

Esta ponderación de cursos de vida, revela mayores cambios o diferencias, en los estilos de vida familiar.

Este tipo de análisis presenta las necesidades de la demografía familiar la cual es explicada por su variación en dos aspectos; el cambio dentro de los ciclos de vida, y los cambios de la prevalencia de diferentes tipos de ciclos.

El concepto clásico del CVF es una investigación parcial de la demografía familiar. Esta aplicada a los primeros matrimonios estables del tipo de las familias nucleares únicamente. Tales medidas según la edad del primer matrimonio, nacimiento del primer y del último hijo, y la edad del lanzamiento de los hijos tienen que ser derivados por datos biográficos. Esto es necesario por razones metodológicas, pero además por que las investigaciones longitudinales necesitan por lo menos capturar los cambios demográficos. El concepto parcial de CVF ha sido alargado hacia el concepto de cursos de vida. Por otro lado los matrimonios inestables, las familias incompletas, y las segundas nupcias no deben ser descuidados, así como las personas que nunca se han casado o las que no tienen hijos.

B. Construcción del Ciclo de Vida Familiar

Un camino obvio para investigar el CVF es seguir la cohorte de matrimonios con respecto a todos los cambios relevantes en sus características -nacimientos, muerte de los esposos, divorcios, etc.-, a través del registro de eventos y de la duración entre ellos, estimando las medidas estadísticas, describiendo el proceso mediante el cual pueden ser obtenidas.

Basado en estas estadísticas, un modelo matemático del CVF se ha estado desarrollando. Tal modelo tiene ciertas ventajas: se basa en las influencias del proceso vital en el *ciclo de vida*, más aún, un modelo formal toma en cuenta el cálculo de una descripción completa del proceso de ciclo de vida en las fases de informaciones parciales. Finalmente, usando un entrearmado modelo matemático se ayuda a evitar peligrosas trampas en las mediciones del modelo del CVF.

1. MATRIMONIO Y VIUDEZ.

Modelo básico. Hombres y mujeres nacen, se casan o eventualmente mueren solteros. Para medir el tiempo y la intensidad del matrimonio y de la viudez se usa un modelo básico simple, donde el curso de vida es seguro hasta la muerte del esposo sobreviviente.

a) **Matrimonio**

Formación familiar del primer matrimonio. Los instrumentos básicos para analizar el fenómeno del primer matrimonio, son las tablas de decremento de personas solteras con omitidas. Sin embargo en muchos países es raro que las tablas de nupcialidad sean calculadas. Entonces, debemos mostrar como la cohorte de nupcialidad puede ser fijada usando solo la edad específica de proporción de personas solteras.

Para tales efectos definimos:

PEM^{21} como la proporción de personas que se casaron alguna vez, estableciendo como tope la edad 50.

MAM^{22} como la edad media del primer matrimonio.

${}_5S_{5a}(t)$ como la proporción de solteros en un grupo, en un intervalo de 5 a 5+a, para $a=2,3,4,\dots$

Entonces la probabilidad de sobrevivir soltero para un grupo de edad 5 en el intervalo $t = (t, t+5)$ estaría dada por:

$${}_5P_{5a}(\bar{t}) = \frac{{}_5S_{5a+5}(t+5)}{{}_5S_{5a}(t)}$$

Con estas probabilidades es posible calcular PEM y MAM, de la siguiente manera; la proporción de solteros en el grupo de edad (5a , 5a+5) para el aniversario de la cohorte nacida en t estaría dada por el cálculo de ${}_5P_{5a}$ de todas las cohortes y sería:

$${}_5S_{5a}(\bar{t}) = {}_5P_{10}(\bar{t}+15) \dots \dots {}_5P_{5(a-1)}(\bar{t}+5)$$

de estas probabilidades de sobrevivir o permanecer en el estado soltero se procede a calcular:

$$A(t) = {}_5S_{15}(t) + \dots + {}_5S_{45}(t) \quad \text{y} \quad B(t) = {}_5S_{45}(t) + {}_5S_{50}(t)$$

Y finalmente obtenemos :

$$PEM(t) = \frac{[2 - B(\bar{t})]}{2} \quad \text{y} \quad MAM(t) = \frac{10[3 + A(\bar{t}) - 5B(\bar{t})]}{2 - B(\bar{t})}$$

Probabilidad de disolución y duración media del matrimonio. Sea u la edad del novio, v la edad de la novia y x la duración del matrimonio en años completos.

²¹ PEM Proportion Ever Married, (Hajal, 1953).

²² MAM Mean Age at first Marriage, (Ryder, 1961).

Entonces (u, v, x) es una pareja casada con edades u del esposo, v de la esposa, los cuales se casaron hace x años del tiempo de la observación.

Esta pareja esta expuesta a tres posibilidades durante la duración del intervalo $x = (x, x + 1)$

- a) Disolverse a causa de la muerte del esposo,
- b) Disolverse a causa de la muerte de la esposa, y
- e) Sobrevivir hasta llegar al tiempo $x + 1$.

Generalmente el hombre y su esposa están independientemente expuestos al riesgo de mortalidad y esta es independiente del status familiar.

Para calcular la probabilidad, debemos añadir las probabilidades de los cuantiles: muerte del esposo en x y sobrevivencia de la esposa hasta $x + 1$, y muerte de la esposa en x y sobrevivencia del esposo hasta $x + 1$.

Assumiendo que esto ocurre aproximadamente en la mitad de los casos la probabilidad está dada por:

$$\frac{d'_{u,x} l_{v,x+1}}{l'_{u,x} l_{v,x}} + \frac{1}{2} \frac{d'_{v,x} d_{v,x}}{l'_{u,x} l_{v,x}} = \frac{d'_{u,x} l_{v,x+1}}{l'_{u,x} l_{v,x}}$$

Debido a que la independencia del sexo femenino y masculino en cuanto su mortalidad es la articulación de la probabilidad de supervivencia de $(u, v, 0)$, la pareja con duración de matrimonio x es:

$$\frac{(l'_{u,x}) (l_{v,x})}{l'_u l_v}$$

De esta probabilidad para $(u, v, 0)$, para el matrimonio disuelto eventualmente por la muerte del esposo puede ser calculado por:

$$P_1 = \frac{\sum d'_{u,x} l_{v,x+1}}{l'_u l_v}$$

El promedio potencial²³ condicional a la duración del matrimonio dado que la esposa sobrevive y el esposo no, esta dada por:

$$M_1 = \frac{\sum [(x + \frac{1}{2}) d'_{u,x} l'_{v,x+1} + (x + \frac{1}{3}) d'_{u,x} d_{v,x} / 2]}{\sum d'_{u,x} l_{v,x}}$$

²³ Se llama duración potencial del matrimonio, cuando para su cálculo es excluido el divorcio como causa de disolución. Citado por Feichtinger, Gustav en Family Demography p. 85.

De manera análoga, el promedio potencial de duración del matrimonio bajo la condición de que la esposa muere primero y el esposo sobrevive, esta dada por:

$$M_2 = \frac{\sum [(x + \frac{1}{2}) l'_{u,x+1} d_{v,x} + (x + \frac{1}{2}) d'_{u,x} d_{v,x} / 2]}{\sum l'_{u,x} d_{v,x}}$$

La media potencial de la duración del matrimonio es obtenida por una ponderación aritmética de M_1 y M_2 . La probabilidad eventual de la disolución del matrimonio esta dada por:

$$\begin{aligned} M &= \frac{1}{l'_u l'_v} \sum [(x + \frac{1}{2})(d'_{u,x} l'_{v,x+1} + l'_{u,x+1} d_{v,x}) + (x + \frac{1}{2})(d'_{u,x} d_{v,x})] \\ &= \frac{1}{l'_u l'_v} [\sum l'_{u,x} l'_{v,x} - \frac{1}{6} \sum d'_{u,x} d_{v,x}] - \frac{1}{2} \end{aligned}$$

b) Viudez

Períodos de viudez. El promedio de duración de la viudez de una esposa dado que el esposo muere y viceversa, a la duración x del matrimonio es:

$$v+x \text{ ó } u+x$$

y está dada por su esperanza de vida futura, es decir :

$$e^0_{v+x} \text{ ó } e^0_{u+x}$$

Esta medida es referente al tiempo de la muerte del cónyuge que sobrevivió.

El tiempo de matrimonio, la medida de la duración de la viudez en v años, para una mujer vieja, bajo la condición de que su esposo muere primero es ciertamente :

$$w_1 = \sum [(1/2 + e^0_{v+x+1}) d'_{u,x} l'_{v,x+1} + d'_{u,x} d_{v,x} / 6] \sum d'_{u,x} l'_{v,x}$$

Si el esposo muere en el año x pero la esposa sobrevive a $x+1$, la duración media de la viudez es medio año en x más e^0_{v+x+1} años comenzando en $v+x+1$, el período de viudez es un tercio de año.

Desde que el esposo muere en x antes de que su esposa muera también en x la probabilidad está dada por :

$$\frac{d'_{u,x} d_{v,x}}{2}$$

De la misma manera tenemos que el período medio de viudez condicional es :

$$w_2 = \sum [(1/2 + e_{u,x,t}^0) l'_{u,x,t} d_{v,t} + d'_{u,x,t} d_{v,t} / 6] \sum l'_{u,x,t} d_{v,t}$$

Claramente, la edad media de viudez está dada por:

$$V+M_1, U+M_2$$

Y en suma tendríamos que la supervivencia de los cónyuges o la edad media de muerte estaría dada por:

$$\begin{array}{ll} u+M_1+W_1 & \text{si el esposo muere primero.} \\ v+M_2+W_2 & \text{si la esposa muere primero.} \end{array}$$

Si no tenemos información con la cual suponer quien de los esposos muere primero, el período promedio de una mujer para una pareja $(u,v,0)$, puede esperar su supervivencia de viudez obteniendo :

$$\bar{w}_1 = W_1 P_1 + 0, P_2 = \frac{1}{l'_u l'_v} \sum [(1/2 + e_{v,x,t}^0) d'_{v,x,t} l'_{u,x,t} + d'_{u,x,t} d_{v,x,t} / 6]$$

simplemente, la duración media de la viudez está dada por :

$$\bar{w}_2 = W_2 P_2 + 0, P_1 = \frac{1}{l'_u l'_v} \sum [(1/2 + e_{u,x,t}^0) l'_{u,x,t} d_{v,x,t} + d'_{u,x,t} d_{v,x,t} / 6]$$

\bar{W}_1 y \bar{W}_2 tienen una atractiva relación con la duración media del matrimonio M y las expectativas de matrimonio e_u^0 y e_v^0 ; esta es :

$$e_v^0 = M + \bar{W}_1, e_u^0 = M + \bar{W}_2$$

Finalmente la esperanza de duración de la viudez con respecto al tiempo del matrimonio puede ser calculada tomando en cuenta la suma de los períodos medios de viudez condicional de la esposa o el esposo, donde el peso está en la proporción de esposas (os) quienes sobreviven a su esposo (a), entonces :

$$\begin{aligned} W &= W_1 P_1 + W_2 P_2 \\ &= \frac{1}{l'_u l'_v} \sum [(1/2 + e_{v,x,t}^0) d'_{v,x,t} l'_{u,x,t} + (1/2 + e_{u,x,t}^0) l'_{u,x,t} d_{v,x,t} + \frac{1}{3} d'_{v,x,t} d_{v,x,t}] \end{aligned}$$

usando respectivamente, la duración media de la viudez W puede escribirse como :

$$= \bar{W}_1 + \bar{W}_2 = e_u^0 + e_v^0 - 2M$$

Esto es intuitivamente claro entonces que el promedio de duración del ciclo de vida familiar es equivalente a medir la duración media del matrimonio M , más la esperanza de duración de la viudez.

La pregunta ahora es, ¿cuál de los periodos de viudez debe ser utilizado para estimar la duración del CVF?. Desde que W es definida, es el peso medio de todos los posibles periodos de viudez para cualquiera de los dos esposos, y permite ver la experiencia de pareja durante su tiempo de vida. Con las correspondientes probabilidades usadas en este caso, la concepción del correcto período de viudez es la duración de la viudez W , y entonces obtenemos que :

$$CVF = M + W$$

Usando y escribiendo M en forma de e_{uv}^0 , esperanza de vida conjunta futura de una pareja (u,v,o) , obtenemos que :

$$CVF = e_{uv}^0 + e_{v'}^0 - e_{uv'}^0$$

c) Estructura del Ciclo de Vida con respecto al Matrimonio y Muerte.

Para considerar ahora el tiempo en el proceso del ciclo de vida con respecto a la mortalidad y la nupcialidad, tomemos en cuenta que los sucesos que ocurren en la vida de la mujer, producen diferentes patrones en el ciclo de vida, para estudiar la estructura del ciclo de vida debemos calcular la distribución de mujeres que tienen experiencia en el ciclo de vida. Calcularemos la distribución de las familias de acuerdo a los estados que ocupan a la edad 50 usando una especial :

- La mujer que se casa pero muere antes de la edad 50, (ciclo de matrimonio incompleto).
- La mujer sobrevive a la edad 50 pero se divorcia o enviuda, (ciclo de matrimonio truncado).
- La mujer sobrevive a la edad 50 y aún pertenece casada, (ciclo de matrimonio completo).

Los nacimientos de las cohortes de 10 mujeres son reducidas a cada edad de acuerdo a la mortalidad y a la nupcialidad correspondiendo en varios períodos.

A través de muchos estudios se indica que las tasas de mortalidad son más altas para mujeres solteras que para las mujeres casadas, el riesgo de mortalidad es asumido de manera ecuánime del estado civil.

Como l_a denota los sobrevivientes a la edad a para una cohorte, y s_a la proporción de solteros en el grupo de edad $(a,a+5)$ para $a = 0,5,10,\dots,50$. Aplicando estas proporciones al número de sobrevivientes, el número de solteros a la edad a es :

$$l_a^0 = l_a s_a$$

y el número de sobrevivientes que alguna vez se casaron es:

$$l_a^m = l_a - l_a^0$$

Desde que la población que se ha casado alguna vez coincide generalmente con el matrimonio, la viudez y los sobrevivientes de divorcio, la sobrevivencia general de los matrimonios puede determinarse por:

$$l_a^{cm} = l_a^{cm} - l_a^w - l_a^d$$

Incluso el número de viudos y divorciados sobrevivientes del sexo femenino a edad a es dado por:

$$l_a^w = l_a^{cm} \omega_a \quad \text{y} \quad l_a^d = l_a^{cm} \delta_a$$

Definiendo ${}_sP_a$ como la probabilidad de morir en el intervalo de edad $(a, a+s)$, y asumiendo la independencia del status matrimonial podemos concluir que el número de mujeres que mueren solteras entre las edades 15 y 50 es dada por:

$$\sum_{a=15}^{45} (l_a^{cm} {}_s q_a + l_a^0 {}_s P_a / 2)$$

Por medio del cálculo de la probabilidad de varios eventos ocurridos desde una edad a la siguiente, (es decir probabilidades del primer matrimonio, viudez y divorcio) es posible determinar una medida del tiempo, de la estructura, de los cambios, en el CVF mejor que en el pasado.

2. EXTENSION DE LA FAMILIA : FECUNDIDAD

a) Paridad específica. Reproducción por duración del matrimonio.

Ahora mediremos la fecundidad legítima clasificada por orden de nacimiento, específicamente el estudio de la rapidez con la cual cada familia es construida a través del primer matrimonio. Vamos a asumir que una cohorte de mujeres casadas es dada por la edad, y la siguiente información :

a) La distribución de la paridad del matrimonio.

b) La tasa de nacimientos vivos legítimos, tabulados por duración del matrimonio en x y nacidos en el orden i denotado por $b_i(x)$ es decir, el número de nacimientos dividido entre el número de mujeres que se encuentren en este riesgo.

Notemos que la segunda x puede referirse a la duración del matrimonio en años exactos o completos y consideraremos únicamente los nacidos vivos.

Considerando 5 clases de paridad, es decir $i = 0, 1, 2, 3, 4$ y más, la distribución de la duración del matrimonio x es definida por el vector:

$$d(x) = (d_0(x), \dots, d_4(x))$$

donde $d_i(x)$ es el número de mujeres que se encuentran en la duración del matrimonio x , con i hijos y x corriendo desde cero hasta x_m dado que $v+x_m$ es la edad del término del periodo reproductivo, excluyendo mortalidad y migración tenemos que :

$$l_0 = \sum_{i=0}^4 d_i(x)$$

Para determinar $d(x+1)$ a partir de $d(x)$ introduciremos la llamada probabilidad de orden de nacimientos $\Pi_{i,i}(x)$ la cual es definida como la probabilidad de que una mujer con paridad i en la duración del matrimonio x tenga un nacimiento en el año $x = (x, x+1)$ es decir durante el año del matrimonio.

Así definimos la matriz $\Pi(x)$ de transición de probabilidad de la siguiente forma :

$$\Pi(x) = \begin{bmatrix} 1 - \Pi_1(x) & \Pi_1(x) & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 - \Pi_2(x) & \Pi_2(x) & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 - \Pi_3(x) & \Pi_3(x) & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 - \Pi_4(x) & \Pi_4(x) \end{bmatrix}$$

La distribución de la paridad en los sucesos de la duración del matrimonio son recursivos y se conectan de la siguiente manera :

$$d(x+1) = d(x) \Pi(x)$$

Comenzando desde una paridad inicial con distribución $d(0)$ y aplicando sucesivamente obtenemos finalmente la distribución conjunta de la paridad $d=(d_0, \dots, d_j)$ de la máxima duración del matrimonio, es decir $d_i = d_i(x_m)$.

Notemos que d_i denota el número de mujeres de una cohorte, las cuales terminan o detienen los nacimientos después del i -ésimo nacido vivo, es decir, quienes completaron su paridad en i . De l_0 y d_i se deriva la función l_i por :

$$l_{i+1} = l_i - d_i$$

representando el número de mujeres que fuera del original l_0 tienen i nacimientos vivos.

Para calcular la paridad específica y la duración del matrimonio dependiendo de las probabilidades $\Pi_{i+1}(x)$, usamos la información de () y obtenemos:

$$\Pi_{i+1}(x) = \frac{b_{i+1}(x) l_0}{d_i(x)}$$

y la duración específica de la paridad para dar una duración al matrimonio :

$$p_i(x) = \frac{\sum_{j=i+1}^{\infty} d_j(x)}{\sum_{j=i}^{\infty} d_j(x)} \quad \text{para toda } x \text{ y para toda } i$$

Para medir el final del intervalo entre el matrimonio y todos los i -ésimos nacimientos podemos calcularlo así :

$$x_i = \frac{\sum_{x=0}^{\infty} (x + \frac{1}{2}) b_i(x)}{\sum_{x=0}^{\infty} b_i(x)}$$

notemos que x denota aquí el número de años completos de duración del matrimonio corriendo de 0 a $w-v$.

Para estimar la fecundidad global, es decir agregando el final de la paridad, simplificaremos:

$$b_i(x) = \sum_i b_i(x)$$

entonces el número promedio de nacimientos es dado por :

$$TGF = \sum_i b_i(x)$$

esta fórmula podría ser denotada también como la proporción de fecundidad total con el primer nacimiento y esto es medido en el caso de fecundidad pura, legítima.

Es fácil ver que TFR es la esperanza de la distribución completa de la paridad valuada en $d = (d)^2$, entonces :

$$TGF = \frac{1}{l_0} \sum_i id_i$$

de tal modo:

$$\bar{x} = \sum_i (x + \frac{1}{2})b(x) / \sum_i b(x)$$

Claramente es ahora posible medir la intensidad de la fecundidad marital basada en la paridad i por :

$$TGF = \sum_i b_i(x)$$

obviamente tenemos que $TGF = \sum_i TGF_i$, esto mantiene que :

$$TGF_i = \frac{1}{l_0} \sum_{j \geq i} d_j \quad \text{y} \quad p_i = TGF_{i+1} / TGF_i$$

para $i = 0, 1, 2, 3, 4$ y más, y así tenemos que :

$$TGF = \sum_i TGF_i = \frac{1}{l_0} \sum_i \sum_{t=1}^i d_t = \frac{1}{l_0} \sum_i i d_i \quad \text{y} \quad TGF = p_0 + p_0 p_1 + p_0 p_1 p_2 + p_0 p_1 p_2 p_3$$

Del mismo modo la medida del tamaño medio de la familia y la fecundidad de la mujer, es calculada dividiendo el tamaño medio de la familia de todas la mujeres de una cohorte entre la proporción de la paridad progresiva, es decir, por la probabilidad de que una mujer tenga al menos un hijo TGF / p_0 .

Finalmente, la rapidez de la reproducción progresiva, puede ser descrita por el cálculo de la fecundidad calculando la proporción de fecundidad determinando la variación de la duración de los matrimonios, es decir, definimos :

$$TGF_i(y) = \sum_{x=0}^y b_i(x) b_i(x), \quad TGF(y) = \sum_{x=0}^y b(x)$$

b) Medida de los Intervalos de Nacimiento.

Hemos mencionado antes que el cálculo del intervalo insesgado de nacimiento puede no ser simplificado, tomando la diferencia entre x_{i+1} y x_i por que x_i incluye nacimientos de mujeres que no tendrían la experiencia de un nacimiento adicional. El método correcto para calcular la medida del intervalo t_i de nacimiento es como sigue :

$$t_i = x_{i+1} - x_i^{i+1}$$

donde $i = 1, \dots, m$ ($t_0 = x_1$ denota el más alto de la clase de paridad m y más nacimientos). x_i^{i+1} permanece por la duración media del matrimonio en el nacimiento de orden i para una mujer cuya experiencia del último nacimiento se le agrega uno adicional. Para derivar esta cantidad debemos tener información sobre el curso reproductivo de una mujer después de su i -ésimo nacimiento por lo tanto este análisis se restringe a las tablas de una cohorte.

Un análisis más detallado del tiempo del ciclo de vida reproductivo, parte del uso adicional de la variable x_j la cual es explicada con la duración media del matrimonio al i -ésimo nacimiento o de d_j mujeres quienes completaron su paridad en j con $j = i, i+1, \dots, m$. Más aún, si $x_{0j} = 0$ para cada j de acuerdo con esta definición tenemos que :

$$x_i = \sum_{j=1}^m \frac{d_j}{l_j} x_{ij}$$

Otra variable de la medida del tiempo, la cual es de especial interés para el análisis del ciclo de vida familiar es la duración media del matrimonio en el último nacimiento. Esto

puede ser calculado con el peso promedio de la duración media condicional x_{ii} indicando del i -ésimo nacimiento si este es el último, así :

$$x_i + \epsilon_i = \sum_{n=1}^m \frac{d_n}{l_i} x_{in}$$

entonces :

$$\epsilon_i = \sum_{n=1}^m \frac{d_n}{l_i} (x_{in} - x_{ii}) = \sum_{n=1}^m \frac{d_n}{l_i} x_{in} - x_i$$

3. EL MODELO DEL CICLO DE VIDA FAMILIAR

Mediante la combinación de la mortalidad y la fecundidad, en sectores, obtenemos un modelo del tiempo del Ciclo de Vida Familiar :

Matrimonio	Primer Nacimiento	último Nacimiento	Primer hijo deja el hogar	último hijo deja el hogar	primer esposo muere	muerte del sobreviviente
Z ₁	Z ₂	Z ₃	Z ₄	Z ₅	Z ₆	
formación	extensión	extensión completa	contracción	contracción completa	disolución	
I	II	III	IV	V	VI	

definiendo z_i como la duración media de la fase n con $n=I...VI$ obtenemos :

$$Z_1 = x_1, Z_2 = \epsilon_1, Z_3 = 18 - \epsilon_1, Z_4 = \epsilon_1, Z_5 = M - x_1 - \epsilon_1 - 18, Z_6 = W$$

el total de la longitud de la esperanza de vida del CVF está dada por :

$$\sum_{i=1}^6 Z_i = CVF = M + V$$

Usando tablas de vida y sus métodos, tenemos que intentar dibujar una fotografía del CVF para una cohorte de nacimientos y su relación con la cohorte de primeros matrimonios.

Para ello hemos calculado el tamaño y la composición del CVF y la medida del tiempo de los diferentes eventos demográficos.

Las fórmulas derivadas permiten ver como se constituyen los procesos demográficos (nupcialidad, fertilidad, y mortalidad) y su influencia en el CVF.

CAPITULO 4. LOS SISTEMAS DE CREDITO Y AHORRO

Introducción.

A lo largo del tiempo, la mayoría de los economistas se han dedicado al desarrollo ignorando el sistema financiero -suponiendo que era un canal de funcionamiento perfecto para el crédito barato-, pero en realidad en vez de promover el desarrollo económico, las tasas de interés artificialmente bajas en realidad obstaculizaban al deprimir las tasas de ahorro y, en consecuencia, la cantidad de recursos disponibles para la inversión.

Muchos países en desarrollo tienen bases impositivas pequeñas, por lo que deben apoyarse en el financiamiento obligatorio del sistema bancario -con frecuencia por medio del encaje legal-. Con una base de depositantes pequeña, muchas veces los gobiernos recurren a la impresión de moneda para financiar sus gastos, pero la inflación sumada a los techos impuestos a las tasas de interés puede volverlas marcadamente negativas, deprimiendo aún más el ahorro.

Las tasas de interés inferiores a las del mercado incitan a los inversionistas a solicitar préstamos para proyectos que de otro modo no podrían generar suficientes rendimientos. Cuando el crédito es escaso, se distribuye de acuerdo con criterios no económicos, predominan las inversiones que aportan poco a la economía, lo cual se traduce en tasas de crecimiento globales más bajas.

Estas estrategias promueven la represión financiera, la que ocasiona sistemas financieros más débiles y más pequeños menos capaces de movilizar el ahorro, canalizar la inversión y realizar transacciones a bajo costo, es decir sistemas menos aptos para promover el desarrollo económico.

El sector financiero es el factor primordial en el fomento del ahorro, la asignación eficiente de recursos y en última instancia en la proporción del desarrollo económico.

En la década que precedió a 1994 una serie de políticas interconectadas ha permitido al sector financiero mexicano ampliarse e impulsar el desarrollo económico. Tal es el caso de las políticas de estabilización -el Pacto de Solidaridad Económica y el subsiguiente Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico-; las reformas estructurales, incluidas en la apertura comercial, la desregulación, las reformas a la inversión extranjera, las reformas fiscales, la venta de empresas paraestatales; así como una marcada reestructuración del sistema financiero. A la fecha, la reforma financiera comprende seis medidas complementarias: 1. liberación financiera, 2. desarrollo del mercado de dinero, 3. reprivatización de la banca comercial e implantación del modelo de banca universal, 4. medidas para incrementar la competencia del sector financiero. 5. reforma de la banca de desarrollo y de los fideicomisos, y 6. otorgamiento de autonomía al banca central.

La liberación financiera, iniciada en noviembre de 1988 y concluida en su mayor parte en 1990, fué posible gracias a la recuperación de las finanzas públicas, el desarrollo del mercado de dinero y una aparente regulación prudencial adecuada. Su instrumentación significó dejar de controlar las tasas de interés sobre los activos y los pasivos de la banca; eliminar las cuotas crediticias y todo tipo de préstamos obligatorios así como reducir y eliminar el encaje legal y los coeficientes de liquidez. Asimismo permitió a la banca comercial competir por los fondos y ampliar el crédito al sector privado, tanto con fines de consumo como de inversión, es decir promoviendo el ahorro.

A. Las Instituciones Bancarias como Intermediarias del Crédito y el Ahorro.

Uno de los avances más recientes e importantes en el campo del desarrollo económico es el enfoque de los servicios financieros, el cual afirma la extensión y calidad de éstos (a grandes rasgos los servicios de ahorro, crédito, pago y seguros).

En sociedades como la nuestra, los niveles de vida reflejan las distintas formas de participación de los grupos sociales en los bienes y servicios producidos por las instituciones que la sociedad ha creado para la satisfacción de diversas necesidades materiales y culturales, por tanto la elevación de tales niveles implica que los distintos sectores de la población disfruten en mayor cantidad y calidad los beneficios sociales, por lo que el desarrollo social constituirá el avance hacia metas de mayor bienestar, como son la satisfacción de un nivel de aspiraciones y expectativas individuales y sociales. En esta esfera pública del bienestar o desarrollo social se encuentran entre otros servicios públicos los de banca, crédito y ahorro.

La importancia que de estos servicios públicos ofrecen al proceso de desenvolvimiento de nuestro país, tanto económico como social traen consigo como consecuencia mayores inversiones, grandes y renovados esfuerzos en materia de programación de financiamiento, administración y participación popular en un sentido de mayor eficiencia.

Los intermediarios financieros desempeñan una función vital en el desarrollo económico al movilizar el ahorro, manejar riesgos, evaluar proyectos, facilitar transacciones y ayudar al aprovechamiento de las ventajas derivadas de las economías a escalas.

La banca o intermediación financiera existe porque los mercados financieros, por su naturaleza, no funcionan de manera perfecta. En esencia, las operaciones financieras están sujetas a información asimétrica: los prestamistas no disponen de información completa acerca de los prestatarios -cuales son sus verdaderos activos, para que utilicen el préstamo, cuales son las posibilidades reales de disposición y capacidad de pagar, etc.-.

La característica principal común a los bancos y a todos los demás intermediarios financieros, es que las obligaciones que contraen hacia otros, correspondientes a los

derechos contra esos otros, dan mayor efectividad en la compra de bienes y servicios reales, al activo que los compradores pueden lanzar al mercado.

Esto es lo que se quiere decir cuando se habla de que la intermediación financiera incrementa la liquidez las unidades económicas que integran el sistema.

Los bancos y los otros intermediarios financieros realizan el servicio útil de movilizar ahorros y ponerlos a disposición de aquellos que los utilizan para aumentar los bienes de capital en la economía es decir a los usuarios de crédito.

Los intermediarios financieros aceptan distintas clases de títulos de crédito contra otras personas y a cambio ofrecen sus propias obligaciones que son en realidad títulos de crédito contra ellos mismos es decir los ahorros de otros.

Cada unidad económica tiende a aumentar al máximo el flujo neto del ingreso, en todo tiempo futuro. Tanto la producción como la inversión, el ingreso y el ahorro son todos ellos flujos en el tiempo. El capital es un acervo de bienes del que se espera obtener un ingreso. En otras palabras podemos considerar la economía dinámicamente con sus flujos a través del tiempo o estáticamente tomando una fotografía instantánea del sistema en la cual los flujos de ingreso y gasto futuros aparecen como valores capitalizados en una fecha determinada.

El acelerado crecimiento de un país va a traer como consecuencia que surja un órgano regulador de la economía, este es el caso en el que la banca actúa como intermediario entre el comercio y el circulante -dinero-, por lo que en toda sociedad organizada es indispensable que se distribuyan las riquezas, que se generen empleos y se atraigan divisas por medio del ejercicio de la banca. El objeto primordial de la banca y crédito es la captación de recursos y su colocación rentable, es decir funcionar como regulador entre el ahorro y el crédito.

Los servicios de banca y crédito constituyen una actividad de gran importancia en cualquier sistema económico. El desarrollo de la industria bancaria es paralelo al ensanche de las industrias, a la capacidad de producción y consumo, a la densidad de la población, al nivel cultural y a la estabilidad política de los países.

Su función primordial consiste en facilitar la movilización de los recursos de las sociedad entre los agentes económicos que generan excedentes financieros y las personas o empresas que tienen necesidad de tener recursos para financiar sus proyectos de gasto de diversa índole.

Este hecho es el que da origen a los servicios generalmente denominados de banca y crédito que vienen a satisfacer la necesidad de movilizar recursos entre grupos y personas, de ahí el nombre de intermediarios financieros con que usualmente se designa a las instituciones que brindan este tipo de servicios.

La función de la intermediación financiera reviste características especiales. Por un lado, quienes generan excedentes financieros y tienen la necesidad de poner en manos de alguna persona o institución estos excedentes o ahorros, sean estos personales, familiares o de una empresa, existe un alto grado de certeza y confiabilidad en este tipo de instituciones. Por otra parte, quienes solicitan los recursos, también requieren confianza y la garantía de disponer de dichos recursos con la calidad y la oportunidad necesaria para los fines del proyecto que se trate. En suma, tanto los ahorradores como los usuarios de ahorro demandan calidades especiales a quienes proporcionan estos servicios de banca y crédito. La naturaleza especial de estos servicios constituyen la razón fundamental por la que, en México y en todos los países, se vigila a las instituciones.

El desarrollo económico de cualquier país se manifiesta en el desarrollo y especialización de los servicios de banca y crédito que suministran los bancos a su clientela.

El crédito bancario cumple hoy una doble función, económica y social y se considera en todos los países como un verdadero servicio público.

La industria bancaria produce una mercancía llamada crédito que consiste en la colocación a un plazo, interés y garantía determinados de capitales ajenos.

El banco compra crédito cuando recibe ahorros, cuando emite billetes, cédulas o bonos, que se aceptan como moneda y el banco vende crédito cuando hace préstamos y descuenta letras y pagares.

Los bancos son empresas que se encuentran en el centro de una doble corriente de capitales: los capitales que pudiéramos llamar ociosos que afluyen al banco por no ser inmediatamente necesitados por sus dueños y los que salen del banco para ir a manos de los que se encuentran precisados de ellos.

La misión fundamental de las instituciones de crédito es actuar como intermediario en el crédito; centralizando primero los capitales dispersos que se encuentran disponibles, y redistribuyéndolos luego en operaciones de crédito en favor de quienes necesitan el auxilio del capital para producir.

El banco es una institución cuyas principales operaciones conciernen a la acumulación de dinero temporalmente ocioso del público en general, para entregarlo a otros para ser gastado.

B. Crédito.

1. ALGUNAS DEFINICIONES DE CREDITO.

La acepción más usual de la palabra crédito es aquella que se emplea para denotar la confianza a que una persona se hace merecedora por la idoneidad de su conducta, por su apego a la verdad, por la puntualidad en el cumplimiento de las obligaciones, por la firmeza en la realización de los propósitos a sí misma impuestos.

El crédito es la transferencia de bienes que se hace en un momento dado por una persona a otra para ser devueltos a futuro, en un plazo y generalmente con el pago de una cantidad por el uso de los mismos.

El crédito consiste en utilizar el capital de otra persona en provecho propio, la confianza en la solvencia de un individuo en la que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

La palabra crédito viene del latín credere, que significa confianza. De una persona en quien se cree, se dice que es digna de crédito. Según el diccionario, crédito significa reputación de solvencia.

Como la etimología del término lo implica -credere-, el crédito se basa en la fe y confianza que el acreedor tiene en habilidad y voluntad del deudor de cumplir su promesa de pago. En una transacción crediticia, el derecho a recibir pago y la obligación de hacer pago se originan al mismo tiempo, en efecto, las dos fases simplemente describen la transacción desde dos puntos respectivos de vista: del acreedor y del deudor. El acreedor obtiene "un derecho a recibir pago de los bienes que el da y el deudor incurre en la obligación de hacer pago al obtener los mismos bienes. La confianza es otro elemento de las operaciones de crédito ya que se requiere normalmente de que el acreedor tenga confianza en la capacidad y la voluntad del cumplimiento del deudor.

La connotación de la palabra crédito dentro de la esfera de las relaciones bancarias nos lo define como: institución social por la cual los promotores de empresa tienen acceso en forma temporal y mediante una retribución que se llama interés, a la riqueza capitalizada por el conglomerado social.

Se dice que los bancos son intermediarios del Crédito por que captan recursos del público para invertirlos productivamente poniéndolos a disposición de quienes necesitan de ellos para la producción, distribución y consumo.

En el sentido jurídico habrá un negocio de crédito cuando el sujeto activo traslade al sujeto pasivo un valor económico actual, con la obligación de devolver en un plazo previamente determinado el valor original más los intereses correspondientes. Esta definición constituye

los tres elementos básicos de las operaciones de crédito: 1. La confianza, 2. El plazo, 3. El aprovechamiento del satisfactor.

En términos generales podemos decir que el crédito es la transferencia de bienes que se hace en un momento determinado de una persona a otra, mismos que serán devueltos a un plazo y generalmente con el pago de una cantidad por el uso de los mismos. Es pertinente aclarar que el crédito no solo se puede otorgar en dinero sino también en especie.

De todo lo anterior, concluimos que el crédito no es más que un préstamo, el cual puede abarcar una serie de operaciones específicas o ramas que han ido especializándose y que va tipificando las distintas actividades de las instituciones de crédito.

2. CLASIFICACION DEL CREDITO.

Según a quien se otorgue el crédito, se divide en: crédito público y crédito privado. El crédito público es el que se otorga al Gobierno Federal, estados, municipios y organismos descentralizados. Crédito privado será cualquier otro no comprendido en la clasificación anterior.

Según el destino que se le da al crédito, se clasifica en: crédito a la producción y crédito al consumo; crédito a la producción es el que se otorga a los sectores productivos (industriales). Crédito al consumo es el que se otorga a comerciantes, profesionales, artesanos, particulares, etcétera.

Según el plazo en que debe cubrirse el crédito, se divide en: crédito a corto plazo y crédito a largo plazo. El crédito a corto plazo abarca un máximo de 360 días y el crédito a largo plazo el que exceda de este lapso.

Según la garantía que ofrece el deudor se divide: en crédito con garantía personal y crédito con garantía real. Crédito con garantía personal es aquel que se respalda con la sola firma del deudor, y crédito con garantía real es aquel que se respalda con bienes determinados.

La vida comercial nunca ha podido ser concebida sin el crédito. La mayor parte de la riqueza de un país es la riqueza crediticia.

3. TIPOS DE CREDITO.

a) Créditos Personales.

Conocidos también como préstamos personales, son operaciones que única y exclusivamente podrán celebrarse con personas físicas para cubrir gastos de diversa índole. A diferencia de otros tipos de crédito, la utilización de los fondos que se obtienen de estas operaciones podrán dedicarse a la satisfacción de las necesidades del solicitante. Estos préstamos descansan primordialmente en la solvencia moral y económica de los individuos ya que su garantía, aunque puede ser real, tradicionalmente sólo es personal. Por ello están clasificados dentro de los préstamos quirografarios.

Los préstamos personales fueron introducidos en Canadá y Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, pero fueron adoptados por los bancos ingleses, holandeses, belgas y alemanes hasta 1958. En marzo de 1958 se implementaron en nuestro país, pero sin disposiciones oficiales para ello. Este servicio se implantó únicamente en el Distrito Federal con plazos de 4 a 11 meses y el monto otorgado dependía del ingreso fijo del solicitante. El Banco Nacional de México fue quien introdujo este tipo de financiamiento con gran aceptación dentro de la sociedad, por otra parte, significó así los esfuerzos por parte de la banca mexicana por hacer llegar sus servicios a los sectores mayoritarios de la población, ya que estos se practican ahora en todos los bancos.

b) Crédito para la Vivienda Familiar.

Poco después de terminada la Primera Guerra Mundial de 1914 a 1918, principió a consolidarse en Alemania el sistema de ahorro y préstamo para la vivienda familiar, que fue adoptado sucesivamente por otros países e introducido a México por decreto del 30 de diciembre de 1946.

Este sistema tiende al fomento de la vivienda familiar teniendo en cuenta que la integración de la familia es el núcleo principal de toda sociedad, así como que existen dificultades económicas para dar albergue a la familia.

Las bases a las que estaban sujetos los créditos que concediesen las instituciones a los suscriptores de ahorro y préstamo eran como sigue:

- El crédito nunca podrá exceder del 75% de la suma suscrita, ni podrá ser superior al monto fijado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y al Banco de México.
- El crédito solo podrá destinarse a alguno de estos fines: compra, construcción, ampliación o reparación de casa habitación; compra de terreno y construcción en el mismo de casa habitación; compra construcción o reparación de departamentos en

edificios sujetos al régimen de condominio; y liberación de gravámenes hipotecarios que pesen sobre alguno de los inmuebles anteriores hasta por el límite que fije la SHCP.

- La garantía estará constituida con hipoteca en primer lugar, y su valor nunca será inferior al importe de la suma suscrita, según avalúo que practique la institución acreditante.
- Se podrá incluir en el crédito para compra de terreno y construcción, el valor del mismo hasta por un 35% del valor de la propiedad.
- Los acreditantes deberán dar aviso a los suscriptores por correo certificado al último domicilio registrado, la fecha en que tengan derecha al otorgamiento del préstamo; si el suscrito en un plazo de 180 días no ejerce su derecho para hacer uso del crédito, la institución no estará obligada al otorgamiento del mismo, por lo cual podrá ser anulado el contrato.

El sistema de ahorro y préstamo para la vivienda familiar funciona y se desarrolla en tres períodos o etapas sucesivas, que son:

- Período de ahorro o integración, que consiste en las entregas de pequeñas cuotas en forma periódica, sistemática y uniforme, hasta ahorrar el 25% del valor de la casa-habitación o inmueble que quiera construir el suscriptor.
- Período de otorgamiento del crédito y de construcción, que principia cuando el suscriptor ha ahorrado el dicho 25% en el tiempo estipulado y entonces el banco le abre crédito hipotecario por el 75% restante del valor de la construcción.
- Período de amortización, es aquel en el que el suscriptor paga al banco el préstamo mediante amortizaciones mensuales que compren el capital y los intereses. El tipo de interés a cobrarse es fijado por el Banco de México.

Respecto a la naturaleza jurídica del contrato de ahorro y préstamo para la vivienda familiar, se trata de un contrato de adhesión o guión administrativo de contenido completo. En efecto, está integrado en forma compleja por varios contratos y actos jurídicos: Un contrato de depósito de ahorro en su primer período; una capitalización no contractual, sino en sí misma objeto del ahorro; un contrato de mutuo interés que económicamente se apoya en la capitalización resultante del depósito de ahorro y que cubre el segundo período del contrato; y un contrato accesorio de hipoteca que asegura al banco el cumplimiento del contrato de mutuo y que es, naturalmente, simultáneo a éste.

Con las diversas reformas a la Ley, entre otras, las que han permitido a los departamentos de ahorro de los bancos de depósito y las financieras el hacer esta clase de operaciones para la vivienda familiar, los créditos para la vivienda familiar de interés social se han canalizado a estos últimos.

c) Crédito para la adquisición de bienes de consumo duradero.

En enero de 1965, dentro de las modificaciones a la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, que apareció en el Diario Oficial de La Federación el 13 de enero, se modificó el artículo 19 en su fracción III inciso c, que señalaba que dentro de las actividades que desempeñan las instituciones de ahorro, está la de los préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero con sujeción a las reglas y dentro de los límites que establezca el Banco de México.

Estos préstamos como los personales, sólo podrán otorgarse a personas físicas, para la adquisición de bienes tales como, estufas, refrigeradores, lavadoras, muebles de cocina y otros; radios, televisores, artículos electrónicos para el hogar y similares; también pueden ser canalizados a la compra de implementos para profesionistas, agricultores o artesanos en general o bien, para la adquisición de vehículos de motor. El plazo máximo era de 24 meses con pagos periódicos ya sea mensuales, trimestrales o en algunos casos anuales.

d) Crédito amarrado al empleo.

Muchas veces los trabajadores obtienen créditos de sus patrones dentro del sistema formal, frecuentemente otorgados por cajas establecidas mediante la combinación de aportaciones laborales y patronales. Estos créditos o préstamos (ya que en algunos casos no se cobra interés alguno) se pagan normalmente mediante descuentos a sus salarios.

e) Crédito de FONACOT.

El Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores o FONACOT es un fideicomiso del Gobierno Federal, administrado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, y establecido en Nacional Financiera, el principal banco de desarrollo.

FONACOT ha otorgado préstamos a los trabajadores para consumo de artículos y servicios básicos cobrando tasas de interés bajas y sin enganche o garantía.

Los únicos trabajadores con posibilidades de obtener crédito de FONACOT son los del sector formal registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social, empleados en negocios afiliados a dicho Fondo, con un año de antigüedad por lo menos en el empleo actual, no menores de 18 años y no mayores de 60 y con niveles de ingresos entre 1 y 10 salarios mínimos.

El vencimiento de los créditos varía de 6 a 18 meses; sin embargo la mayoría se concentra en los plazos de 12 a 18 meses. Las tasas de interés dependen de la antigüedad del trabajador y de su salario; las menores de 7.7% se aplican a préstamos de trabajadores con un salario mínimo y las más altas de 19.29% a quienes devengan de ocho a diez salarios mínimos.

Los bienes y servicios que pueden obtenerse mediante crédito FONACOT incluyen: lavadoras, secadoras, refrigeradores, artículos electrónicos, enseres menores, muebles y colchones, uniformes, artículos escolares y computadoras personales; ropa y zapatos; llantas, reparaciones de automóviles y herramientas; máquinas de coser, tejedoras y máquinas de escribir; juguetes, motocicletas y bicicletas; televisores, aparatos estereofónicos y radios; servicios turísticos, servicios funerarios y seguros; cámaras fotográficas, tinacos, closets, puertas, tanques de gas, artículos de baño, alfombras y tapetes, etc.

f) Crédito Prendario.

En México existen tanto prestamistas prendarios del sector informal como montepíos que operan legalmente -aunque no pueden considerarse del todo formales porque no están supervisados por una autoridad financiera-. Ambos otorgan hasta un 50% del bien tomado en garantía. Esta operación es comúnmente llamada "empeño".

Como ya se ha mencionado la razón, también en este caso, para exigir esta sobrecolateralización es proporcionar al prestatario un fuerte incentivo para pagar y, al prestamista, los medios para cubrir los costos implícitos en los riesgos de incumplimiento y los relacionados con la posibilidad de vender el objeto empeñado.

Las casas de empeño legales se establecieron en México conforme a una larga y respetada tradición europea, en donde el crédito prendario como fuente de préstamos a bajo costo fue asumido por la Iglesia, después por el Estado y en algunos casos por fundaciones caritativas.

La primera y más importante casa de empeño en México, el Sacro y Real Monte de Piedad de Antimas, conocido ahora como Nacional Monte de Piedad, fue fundado en 1975 por Don Pedro Romero de Terreros, primer Conde de Regla, gracias a una suma de capital aportada por el Rey Carlos III. Declarado como institución de asistencia privada en 1927 y actualmente separado de la Iglesia, el Nacional Monte de Piedad es una institución sujeta a la supervisión e inspección de la Secretaría de Salud.

El Montepío Luz Saviñón, si bien poco conocido, es la otra casa de empeño legal en México. Esta institución de asistencia privada no lucrativa fue fundada en 1904 por la señora Luz Saviñón y tiene sus oficinas en el centro del Distrito Federal, en lo que fuera

alguna vez la residencia de la familia Savifón. Actualmente, el Montepío Luz Aviñon presta de N\$ 50 a N\$ 60 millones al año y otorga cerca de 300 mil préstamos.

C. Ahorro.

1. ALGUNAS DEFINICIONES DE AHORRO.

El ahorro es el sacrificio de una satisfacción que de inmediato pudo ser obtenida, a cambio de otra cuyo goce se desplaza para futuro. Con el excedente de hoy, cubrir el vacío de mañana, y lograr así el prudente equilibrio entre los días prósperos del presente y los menguados de la ancianidad.

Suele llamarse así mismo ahorro, a todo acto que se ejecuta como previsión económica y por el cual se suprime o se reduce el consumo presente para diferirlo a una época futura, por medio de la acumulación de provisiones.

En una economía monetaria puede definirse al ahorro como aquella parte del ingreso que no se gasta, y que se mide obteniendo la diferencia entre los gastos corrientes, o bien puede decirse que es toda adición a la riqueza que se mide como la diferencia entre los cambios en los activos y en los pasivos.

Ahorrar es gastar menos de lo que se percibe, o bien ahorrar es reservar dinero separándolo del gasto ordinario. Esta porción no gastada puede conservarse de distintas formas : en dinero, en valores o en bienes. El deseo por cada uno de ellos está determinado por la liquidez, es decir por la posibilidad de obtener efectivo en el momento en que se desee.

La preferencia por la liquidez está determinada por tres motivos principales: transacción, es consecuencia de la necesidad de realizar transacciones que entre el momento en el que se recibe el ingreso y en el que se va a gastar, hay un intervalo de tiempo. La cantidad de dinero que se guarde con este motivo deberá estar de acuerdo con la amplitud del período; precaución, es producto de tener que hacer frente a circunstancias imprevistas, por lo que al dinero guardado para las operaciones comunes, debe agregarse un monto adicional para gastos eventuales; especulación, se debe a la esperanza de ganancias inesperadas o bien de incertidumbre respecto al porvenir, como por ejemplo cuando se piensa que la tasa de interés puede subir en el futuro, el dinero se reservará para invertir en el momento que la tasa sea mayor.

Los hombres dotados del sentido de lo futuro, lejos de exigir el premio de ese interés por ahorrar, consentirían pagarlo para obtener la seguridad plena de la conservación de sus ahorros improductivos. La formación del ahorro, depende más bien de la cuantía de la tasa de interés.

El ahorro no solo debe ser definido como la acumulación de recursos para consumo futuro en la forma de instrumentos financieros efectivo, pagarés y depósitos bancarios- también incluye "la conservación de cualquier bien mueble por un individuo o grupo, para su uso o disponibilidad en el futuro".

El comportamiento de ahorrar es característico de todos los seres vivos, desde las plantas y los animales hasta los individuos y organizaciones humanas, tales como familias, empresas y naciones. Todas las especies de vida y todas las sociedades humanas han desarrollado estrategias de ahorro para sobrevivir en una economía o un ecosistema.²⁴

2. FORMAS DE AHORRO.

Las formas de ahorro, así como los criterios existentes al respecto, han evolucionado con la estructura misma de la economía. Al principio se ahorraba en especie; es decir, se guardaba una parte de los bienes para satisfacer el consumo futuro. Al aparecer la moneda nace un nuevo tipo de ahorro, el tesoreramiento, que permite a quien lo practica obtener los satisfactores de sus necesidades en el momento deseado. Más tarde la riqueza acumulada deja de permanecer ociosa, y se busca invertirla para obtener una renta con el interés que se cobra.

En la actualidad, la transformación de la estructura socioeconómica de los países lleva involucrada transformaciones de los ingresos y por lo tanto en los patrones de ahorro. Los grandes avances tecnológicos y las distintas fases del desarrollo económico, implican cambios en la producción y recursos y traen por consecuencia una formación de ahorros "silenciosa" que se refleja en estadísticas de procesos anteriores.

No puede decirse que los bancos sean los únicos captadores de ahorro social, pues este mismo fin persiguen los diferentes emisores de valores, tanto públicos y privados, lo mismo de renta fija que de renta variable; sin embargo la importancia de estos radica en que han incorporado a amplios sectores de la población al mercado financiero, pues la aportación de sus recursos ya sea grandes o pequeños, forman parte integrante de él.

Fuera de la acción de la ley bancaria en el país, existen formas modernas de ahorro que cada vez cobran mayor significación dentro de la economía nacional, entre las que pueden mencionarse las que se derivan de las actividades que realizan las compañías de seguros, mediante el cobro de primas por la prestación de sus servicios; en el año de 1965 los recursos totales de las cías. de seguros ya representaban una considerable suma de ahorros captados.

²⁴ Shipton. 1992 p. 26

Por otra parte, con el surgimiento de los sistemas de seguridad social, las formas de ahorro obligatorias han cobrado gran significación pues la recolección de cuotas de los trabajadores, los empresarios y el Gobierno que realiza el IMSS representa un ahorro genuino, y tienden a facilitar el ahorro financiero al proteger a los asegurados de las incertidumbres que pueda reservales el futuro. Dentro de los incrementos al ahorro obligatorio también debe considerarse las actividades del ISSSTE que acogen a un sector bastante amplio de la población con funciones semejantes a las del IMSS, además del otorgamiento de créditos al consumo.

En México el ahorro monetario ha crecido notablemente en los últimos años, debido entre otras cosas, a la elevación del ingreso por persona y a la confianza que se tiene en el sistema bancario que quedó debidamente articulado a partir de 1925, con la creación de la Comisión Nacional Bancaria y la fundación del Banco de México, elementos que dieron solidez a nuestra estructura financiera y agilidad para captar recursos ociosos.

3. CLASIFICACION DEL AHORRO.

El ahorro de una comunidad puede clasificarse, tomando en cuenta su origen, en interno y externo, ya sea que las fuentes de donde provenga se encuentren dentro del país o bien en el extranjero. A la vez, el ahorro interno puede subdividirse en voluntario y obligatorio, y este último en impositivo e inflacionario, ya sea que en su formación intervengan factores de política fiscal, o bien sea el resultado de ciertas presiones inflacionarias que se registran en la economía. Al tomar en cuenta la generación de los ahorros dentro de un sector determinado, podemos dividirlo en ahorro público, cuando es consecuencia de la forma de operar del Gobierno, los organismos y las empresas descentralizadas o de participación estatal y ahorro privado, que tiene como fuente a las empresas particulares y a las personas.

a) Ahorro Externo.

En países en desarrollo como el nuestro, la baja productividad existente en los diferentes sectores de la economía ha traído como consecuencia un bajo nivel de ingresos y por lo tanto poca capacidad de ahorro, por otro lado, existe la necesidad de acelerar o incluso iniciar el desarrollo, por lo cual se recurre a capital del exterior.

b) Ahorro Interno.

Es aquel que tiene su origen dentro del país, y que puede provenir de dos grandes sectores: el público, como consecuencia de la diferencia entre los ingresos y los gastos del Gobierno, que se manifiesta en forma tradicional como inversión en obras y servicios

públicos que redundan en beneficios de la colectividad y que tienden a crear la infraestructura sobre la cual debe sustentarse el ahorro de la Nación. El ahorro privado es el que tiene su origen en las empresas y en los individuos.

c) Ahorro Obligatorio.

Puede definirse en términos generales como aquel que surge más que por la decisión individual de posponer el consumo, por las condiciones estipuladas por la Ley, acuerdos colectivos y contratos de trabajo, o bien por las presiones inflacionarias existentes dentro de la economía. El ahorro impositivo es consecuencia del aumento de los impuestos sobre el consumo, y esta es una de las mejores formas de acumulación de capital, ya que si se cuenta con un buen sistema tributario, se puede restringir el consumo en función a los niveles de ingresos individuales, repartiendo así la carga de desarrollo en proporción a la capacidad de cada individuo, ya que los mayores impuestos se localizan sobre las esferas que cuentan con recursos más amplios. El ahorro inflacionario, es el resultado del desajuste que presentan el gasto monetario y el volumen de las mercancías de bienes y servicios que ofrecen a la comunidad. Este desequilibrio trae como consecuencia inmediata el alza de los precios. Este tipo de ahorro presenta la característica de transferir los fondos de las gentes de escasos recursos hacia los sectores más poderosos, principalmente el empresarial, que es el beneficiado con el aumento de precios. Una capitalización en base a ahorro inflacionario, puede reducir el mercado interno y originar serios desajustes sociales por la concentración de los ingresos en el sector capitalista.

Dentro de la clasificación del ahorro obligatorio, también queda comprendido, el que surge de estipulaciones leales, acuerdos colectivos y contratos de trabajo. Entre este encontramos por ejemplo, las cuotas que se exigen a los trabajadores y a las empresas por parte del Gobierno para hacer frente a los programas de salubridad, asistencia social, y pensiones por invalidez, vejez y otros. Las empresas por su lado han adoptado dentro de sus políticas de personal, el establecimiento de contribuciones que tienen carácter obligatorio y con las cuales se constituyen fondos para mejorar o ampliar los programas de salubridad y bienestar social o proporcionar mayores prestaciones a sus empleados, como es el caso de las cajas de ahorro, que funcionan en la mayoría de las compañías, que con las cuotas establecidas a sus asociados se allegan recursos y están en posibilidad de ofrecer préstamos a sus integrantes cuando lo soliciten.

d) Ahorro Contractual.

El ahorro contractual se realiza cuando el individuo, por decisión propia, adquiere obligaciones y compromisos para recibir en el presente o en el futuro los servicios o beneficios que se pactan. Tal es el caso, por ejemplo, del establecimiento de seguros capitalizables, cuya finalidad es primordialmente, proteger a los familiares del asegurado de la incertidumbre que reserva el futuro.

Estas operaciones se pactan a un plazo determinado, durante el cual se paga una prima previamente establecida, en la que se consideran los riesgos que se cubren y el monto de la compensación que se entrega en caso de algún siniestro contra el cual se esta protegido. Una vez que el contrato vence, se puede redimir una parte de las primas pagadas, obteniendo así un ahorro extraordinario. La contratación de deudas por las personas, las empresas y los gobiernos, para adquirir bienes de consumo duradero, pueden considerarse como ahorro contractual, ya que es un medio para acumular riqueza en activos tangibles. Las formas de ahorro contractuales han cobrado mucha importancia en los últimos años, por la inclinación de las personas a anticiparse a sus niveles de ingresos; el efecto demostración ha tenido gran influencia en la adquisición de activos que permite a los individuos elevar sus niveles de vida, acumular riqueza y por lo tanto ahorro.

e) Ahorro Voluntario.

En los países subdesarrollados, sigue siendo esta la forma tradicional de ahorro, resulta de la voluntad de los individuos de conservar una parte de su ingreso para hacer frente a las necesidades o contingencias imprevistas. Lo importante de este tipo de ahorro, resulta de la voluntad o deseo individual de posponer el consumo presente, para acumular riqueza o asegurarse de un bienestar futuro.

Esta forma de ahorro, también es llamada discrecional, es la más apropiada para el crecimiento sano de la economía, y puede realizarse en forma de activos financieros o bien en activos tangibles; entre los primeros se encuentran los depósitos bancarios, tales como los realizados en cuentas de ahorro y en fideicomisos, adquisiciones de bonos, acciones, obligaciones, etc.; dentro de los segundos se tienen las inversiones en bienes inmuebles: casas, terrenos, etc., o bien en bienes de capital o artículos de consumo duradero.

Para los fines de este trabajo, este es el ahorro que nos ocupa, particularmente el financiero, en cuya captación tiene un papel muy importante el sistema bancario.

4. ALGUNOS DETERMINANTES DEL AHORRO.

Por definición tenemos que el ahorro es la parte del ingreso que no se gasta, o dicho de otra forma, es el remanente que se obtiene de deducir de las percepciones totales, los gastos de consumo.

Con base en lo anterior, observamos que los elementos más dinámicos que intervienen en la formación de ahorros son el ingreso y el consumo los más destacados, por que cualquier variación que registre en ellos, afecta invariablemente la propensión a ahorrar.

a) El Ahorro y la Distribución del Ingreso.

Hay estrecha relación entre el monto de la renta de los individuos y su potencial de ahorro. Se ha dicho en innumerables ocasiones que para las gentes con grandes percepciones, el ahorro es muy fácil, casi automático, mientras que para los pobres, resulta difícil, casi imposible, pues sus reducidas percepciones tienen que ser destinadas en su mayoría a satisfacer sus necesidades más apremiantes; después, veremos que el tamaño del ingreso, no es el factor más importante para determinar el ahorro.

Es característico de los países capitalistas que los ricos ahorren en forma absoluta más que los pobres, y esto trae como consecuencia la concentración de los medios de producción en pocas manos. Todos los estudios estadísticos del ahorro muestran que una gran proporción del ahorro total se hace por relativamente pocos con grandes ingresos y una pequeña parte de éste se hace por la gran masa de escasos ingresos.

b) El Ahorro y la Propensión a Consumir.

Otro elemento que determina la magnitud del ahorro, es la relación que existe entre los volúmenes de consumo y el monto de los ingresos, o sea la propensión a consumir. "Puesto que el ahorro es la parte del ingreso que se dedica a fines distintos del consumo, las causas determinantes de la propensión del ahorro tienen que influir en la determinación de la propensión al consumo; y viceversa, los motivos que determinan esta última, han de contribuir a determinar la propensión del ahorro".²⁵

De esta manera, y de acuerdo a la teoría Keynesiana, encontramos que los determinantes de la propensión a consumir, y que por lo tanto influyen en el ahorro, se pueden dividir en dos grupos: factores objetivos, externos al sistema económico, y que en ocasiones, al experimentar variaciones violentas pueden causar cambios en la función de consumo, entre ellos pueden mencionarse los cambios de salarios, las variaciones imprevistas en el valor de los bienes de capital, no calculados al considerar el ingreso neto, los cambios en la política fiscal y en la tasa de interés; factores subjetivos, que están íntimamente relacionados con los individuos ya que incluyen las características psicológicas de la naturaleza humana y las prácticas institucionales y arreglos sociales que afectan la distribución del ingreso. Keynes señala ocho motivaciones que pueden influir en el consumo que se realiza con un monto determinado de ingresos, ellos son: economías para gastos futuros, como la educación, pensiones para la vejez, etc.; reservas para contingencias imprevistas; elevación futura del nivel de vida, para lo que se sacrifica el bienestar del presente; disfrute global de mayores gastos, que permiten elevar los niveles de vida; gozar de la sensación de independencia, al poder realizar las cosas que se desean sin tener que recurrir a los demás; asegurarse una cantidad de recursos suficientes para realizar proyectos especulativos o de negocios.

²⁵ Zamora, Francisco, *Introducción a la Dinámica Económica de México 1962* p. 207.

5. LAS CUENTAS DE AHORRO.

El depósito de ahorro en cuenta de ahorro, es un depósito bancario irregular, de dinero y de interés, practicado por una institución autorizada para ello, por cuya virtud éste admite entregas sucesivas o retiros parciales del depositante, que abona o carga en la cuenta de éste y puede disponer de su saldo mediante recibos, parte a la vista y parte con preavisos.

Las cuentas de ahorro son depósitos bancarios realizados en efectivo, que puede tener un saldo máximo que es fijado por la institución, por titular y sobre los cuales la oficina receptora está obligada a pagar un determinado interés que se capitaliza regularmente en forma mensual. La apertura de las cuentas de ahorro puede hacerse a nombre de una persona individualmente, dos o más personas en forma mancomunada o bien a grupos y sociedades.

La Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, establece en su artículo 42: "Los depósitos de ahorro son depósitos bancarios de dinero con interés capitalizable. Se comprobarán con las anotaciones en la libreta especial que las instituciones depositarias deberán proporcionar gratuitamente a los depositantes. Las libretas contendrán los datos que señalen las condiciones respectivas y ser un título ejecutivo en contra de la institución depositaria, sin necesidad de reconocimiento de firma ni otro requisito previo alguno".

Las cuentas de ahorro se caracterizan porque el banco hace abonos y cargos a la cuenta del depositante, admitiendo entregas sucesivas y retiros parciales de fondos. Junto con este depósito de ahorro en cuenta, existen otros dos: los depósitos de ahorro "a plazo" y "a la vista".

Respecto al primera, que también se le conoce como "en firme" es un depósito de ahorro bancario, irregular, de dinero, con interés, practicado por una institución autorizada al efecto, por cuya virtud ésta recibe del depositante una suma que sólo él puede retirar cuando ha transcurrido el tiempo convenido. Este tipo de depósito se documenta por el banco de dos diversas maneras: mediante la emisión de un certificado de depósito o de un bono de ahorro.

Con respecto al segundo, el bono de ahorro sí es un título de crédito representativo de un depósito de ahorro a plazo, que produce interés. Este documento no responde tanto a una necesidad del que ahorra, como a una conveniencia del banco emisor. En efecto, el objeto principal que se obtiene con la puesta en circulación de estos documentos, es conseguir créditos a plazos, lo más largos posibles, al mismo tiempo que librar al banco de la esclavitud que representa el tener que llevar libros de pequeñas cuentas sometidas a cálculos engorrosos.

Las cuentas de ahorro cuentan con una amplia protección legal, pues los fondos que en ellas se depositan tienen como finalidad primordial formar un patrimonio familiar. y

por ello la Ley establece que los depósitos que tengan por lo menos un año en las cuentas de ahorro se consideran inembargables.

a) Importancia Socioeconómica de las Cuentas de Ahorro.

Un elemento característico de los depósitos de ahorro, es la multiplicidad de fuentes de donde provienen, por lo que no obstante que los saldos sean de pequeña cuantía, la gran cantidad de ellos que se tienen, logran en conjunto un volumen de dinero nada despreciable; además de la multitud de personas que se valen de las instituciones bancarias para conservar su dinero en ahorros, dan a estos depósitos otra característica que reporta grandes beneficios a la economía nacional, o sea la estabilidad, pues si bien es bastante grande el movimiento de los retiros que se efectúan, lo son en mayor medida los depósitos que se realizan y el dinamismo que se observa en la apertura de nuevas cuentas de ahorro; también contribuye a esto, el hecho de que dichos depósitos no sean retirables a la vista totalmente, ya que buena parte de ellos sólo puede disponerse con preaviso a la oficina depositaria.

Esta estabilidad, ha dado lugar a que las autoridades bancarias, autoricen a estos a celebrar contratos a largo plazo, llegando inclusive a pactarse hasta a 15 años, como es el caso de los préstamos hipotecarios para la adquisición de viviendas dentro de los planes denominados de interés social.

Además de la importancia económica que revisten las cuentas de ahorro, desempeñan una notable función social, al permitir a sus tenedores utilizar las contraprestaciones a que tienen derecho, es decir el otorgamiento de préstamos y créditos que como ya fue mencionado, eleva sus niveles de vida.

6. ALGUNOS SISTEMAS DE AHORRO.

a) Los Departamentos Bancarios de Ahorro.

El 1º de febrero de 1924 dentro de la celebración de la 1ª Convención Bancaria, cuyo objetivo principal fue discutir la situación que privaba al sistema bancario así como planear la nueva Ley de Instituciones de Crédito y el establecimiento de un banco único de emisión, así como la creación de la Comisión Nacional Bancaria, se habló de diferentes proyectos entre los que destacaron la conveniencia de adicionar a la Ley la reglamentación de las compañías de ahorro y fiduciarias. La Ley de Bancos de Fideicomiso fue promulgada el 30 de junio de 1926 y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 17 de julio del mismo año. Esta habló de los departamentos de ahorro de la siguiente forma:

"Se establecen para estimular el ahorro de las clases trabajadoras, las madres y los niños". Los departamentos bancarios de ahorro comenzaron a operar el 2 de enero de 1929 correspondiendo a BANAMEX ser el introductor, al obtener de la SHCP la autorización.

Los departamentos bancarios de ahorro tienen gran importancia dentro de la economía nacional, ya que la magnitud de los recursos que captan y la canalización que de ellos hacen a las actividades productivas y a los préstamos a grandes sectores de la población, contribuyen a lograr las metas que se fija el desarrollo socioeconómico: fomentar el hábito de previsión, aumento en la producción, elevación de los niveles de vida y el incremento del ahorro monetario.

b) Las Cajas de Ahorro.

Durante el Porfiriato hubo algunos intentos por fundar cooperativas de ahorro y crédito, pero los altibajos financieros de finales del siglo XIX y principios del XX impidieron su desarrollo. Por consiguiente no fue sino hasta 1949 cuando el Sacerdote Pedro Velázquez Hernández revivió la idea de promover las cajas de ahorro como un mecanismo de autoayuda a la población y envió a varios sacerdotes a estudiar las caisses populaires en Canadá, así como las uniones de crédito en Estados Unidos. Como resultado de estos esfuerzos, se estableció en el D.F. la primera caja de ahorro en 1964, la Confederación Mexicana de Cajas Populares.

Las cajas de ahorro operadas por empresas para empleados y sindicatos para afiliados, se fondean con los depósitos de los integrantes y, en algunos casos, con prestaciones del patrón. Por lo general los depósitos provienen de un cierto porcentaje voluntario que la empresa o el sindicato deduce del salario de los empleados. Únicamente prestan a los integrantes con propósito de consumo o productivos. Se paga una tasa de interés moderada sobre ahorros y se cobra una tasa más alta sobre créditos. Estas cooperativas funcionan bajo la Ley General de Sociedades Cooperativas.

c) Las Sociedades de Ahorro y Préstamo.

Las sociedades de ahorro y préstamo (SAPs) básicamente son cajas de ahorro legalizadas, sin fines lucrativos que solo pueden otorgar préstamos y aceptar depósitos de sus miembros estas sociedades solo llevan dos años en operación.

d) El Patronato del Ahorro Nacional

El Patronato del Ahorro Nacional (Pahnal) es una dependencia gubernamental regulada por la SHCP y la CNBV cuya función principal es promover el ahorro. El Pahnal inició sus

operaciones en 1950 y para principios de los setentas ya captaba más del 4% de todos los depósitos del sistema financiero.

D. Características Del Sistema Actual.

En la década de los noventas, las finanzas nacionales provienen de muchas fuentes y de una mayor variedad de mercados e instrumentos, y se canalizan principalmente al sector privado.

En Septiembre de 1994 México tenía 5,855 sucursales bancarias en el interior del país²⁶, lo cual representa una sucursal bancaria por cada 15,748 habitantes. Esto se podría interpretar como una falta de sucursales bancarias, pero en las zonas urbanas esto, se ha compensado parcialmente con un amplio número de cajeros automáticos. En marzo de 1994 había cerca de 5,000 cajeros automáticos.

Los bancos ofrecen en la actualidad una gama cada vez mayor de productos y servicios. Las líneas tradicionales de demarcación entre distintos tipos de bancos, como los bancos comerciales y los bancos de negocios, han ido desapareciendo poco a poco, y con el nuevo concepto de "Banca Universal", los bancos ofrecen una gran variedad de servicios que abarcan la mayoría de los distintos aspectos tradicionalmente cubiertos por la banca y los correspondientes servicios financieros.

Los servicios básicos más importantes ofrecidos por un banco consisten en la generación de depósitos y su subsiguiente préstamo a cambio de un interés.

Entre esta mencionada gama encontramos los servicios de depósito, que incluyen:

- Cuentas corrientes
- Cuentas de ahorro
- Cuentas de depósito a plazo fijo
- Cuentas de certificados del Tesoro
- Certificados de depósitos bancarios
- Cuentas en divisas
- Cobranzas y efectos pendientes de cobro (cheques, pagarés, letras de cambio, aceptaciones comerciales, cartas de créditos)
- Depósitos interbancarios.

El préstamo ha sido tradicionalmente, la más importante de las funciones desarrolladas por un banco y su mayor fuente de ingresos. La gama de servicios de préstamos y créditos es muy grande y supone quizá el área más importante dentro de la actividad bancaria estos incluyen:

²⁶ Fuente: Comisión Nacional Bancaria.

- Descubiertos
- Créditos a corto plazo y a interés fijo
- Financiamiento de aceptaciones.
- Préstamos a plazo fijo.
- Préstamos para la adquisición de mercancías y existencias.
- Préstamos a interés variable y descubierto de facturas.
- Financiación de ventas industriales.
- Préstamos comerciales
- Créditos paralelos
- Créditos en divisas
- Financiación de importaciones
- Leasing aplacado
- Leasing fiscal
- Venta y arrendamiento al vendedor
- Venta a plazos con mercancía en depósito
- Financiación de proyectos
- Financiación de depósitos de crédito a la exportación (ECGD)
- Crédito de eurodivisas
- Créditos sindicados
- Euroobligaciones a interés fijo
- Euro pagarés a interés flotante
- Financiación a distribuidores de ventas a plazos
- Créditos a la construcción
- Financiamiento de funciones y adquisiciones
- Financiamiento de hipotecas
- Financiamiento de automóviles
- Créditos swap de moneda y tipo de interés

Los depósitos personales han sido tradicionalmente la fuente fundamental de los fondos para los bancos, estos fondos se reciben como ahorros.

Los depósitos bancarios, es decir las cuentas bancarias con saldos inferiores a N\$ 1.000.00 representaban menos de 1% (0.65%) de todos los depósitos en el sistema bancario.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público realizó un sondeo de sistemas financieros en poblaciones rurales y semiurbanas en 1994 y reveló una clara relación entre el nivel de estudios y la utilización de cuentas bancarias. Sólo el 1.26% de las personas que carecían de educación escolar tenían una cuenta bancaria al momento de la encuesta, en comparación con 36.45% de quienes contaban con estudios universitarios.

Las cuentas de ahorro más accesibles actualmente requieren saldos mínimos substanciales y, si se toma en cuenta, todas las comisiones y cargos por servicios, con frecuencia las tasas de interés reales son negativas. Por ejemplo: en febrero de 1994 las

sucursales de Banamex en la Cd. de México requerían un depósito inicial y un saldo mínimo de N\$ 1,000.00 en la cuenta. además de tener una tasa de interés anual de 6.35% (negativa en términos reales). el rendimiento de la cuenta era aún menos atractivo cuando las comisiones y cargos por servicio eran tomados en consideración. Banamex cobraba N\$ 30.00 por abrir cuenta, una comisión anual de N\$ 30.00 pagadera al final del año, por concepto de manejo de cuenta, N\$ 2.00 por cada retiro, N\$ 2.00 por cada consulta de saldo y una comisión de N\$ 50.00 por tener un saldo inferior al mínimo. Las cuentas más atractivas de Banamex, tales como la "Cuenta Maestra" (un tipo de fondo del mercado de dinero), cuyos servicios incluye el cobro y pago de cheques y el depósito de cheques; al mes de febrero de 1994 pagaba una tasa de interés anual del 8%, sin embargo el saldo mínimo para poder contar con ésta era de N\$ 10,000.00²⁷.

Banereer representa una tendencia nueva, su reciente red de sucursales Multi Express con 100 sucursales desde octubre de 1993, las cuales proporcionan servicios básicos, rápidos y convenientes, el principal instrumento de ahorro ofrecido es la Cuenta Express, que no requiere de saldo mínimo, no cobra comisiones y permite hacer uso gratuito de los servicios de cobro de cheques y de los cajeros automáticos.

El atesoramiento de efectivo, parece ser el método de ahorrar más común entre la gente de escasos recursos. Una investigación de la SHCP mostró que el 65% de sus encuestados mantenía sus ahorros en efectivo en sus hogares -en esto influye la educación y el tamaño de la localidad-.

Patronato del Ahorro Nacional. El Pahnal inició en 1993 una ambiciosa expansión ofreciendo servicios de ahorro sencillos con tasas de interés atractivas en las oficinas de correos así como en sus propias oficinas en toda la república.

En septiembre de 1994 el Pahnal tenía 240 ventanillas de las cuales 142 se encuentran en oficinas de correos y 98 eran independientes. Ahí se manejan aproximadamente 200 mil cuentas con un total de N\$ 231 millones²⁸.

S.A.R. Muchos trabajadores del sector formal, obtuvieron en 1992 y 1993 su primera cuenta bancaria: su cuenta del SAR. El Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) se introdujo como parte de un paquete de reforma de seguridad social en febrero de 1992. Antes de esta fecha, los patrones enviaban entre otras contribuciones, el 5% del salario de cada trabajador directamente al Instituto Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT).

En mayo de 1992 los patrones comenzaron a enviar el 2% adicional del salario como contribución para el "seguro para el retiro" así como el 5% del INFONAVIT a las cuentas bancarias de los trabajadores.

²⁷ Mansell Catherine, 1995 *Las Finanzas Populares en México* p. 107.

²⁸ Información obtenida en las oficinas centrales del Pahnal.

En septiembre de 1992 los bancos ya habían individualizado las subcuentas del INFONAVIT y del Seguro para el Retiro para cada trabajador, las cuales constituyen en conjunto sus cuentas individuales del SAR.

Cajas de Ahorro. Para 1993 ya había 234 cajas populares con un total de 550 mil integrantes y activos por más de mil millones de nuevos pesos.

En la actualidad existen 5 tipos de cajas de ahorro en México: 1. Las que pertenecen a la caja popular mexicana, 2. Las que se han convertido en sociedades de ahorro y préstamo, 3. Las cajas independientes, 4. Las cajas operadas por empresas y sindicatos para sus empleados y afiliados; y en fechas recientes, 5. Las cajas solidarias.

De todas estas mencionaremos las características comunes más importantes: Sus integrantes son personas de clase media baja con ingresos de N\$ 500.00 a N\$ 5,000.00 mensuales, cada caja tiene un promedio de 2,500 integrantes que contribuyen individualmente con N\$ 500.00 al capital de la caja. La mayoría de las cajas ofrece intereses sobre depósitos de ahorro que oscilan entre 1% y 3% mensuales (12% a 36% anual), los integrantes pueden tener depósitos a la vista, a largo plazo o programas de ahorro para menores por medio de un adulto. Los créditos a los integrantes se otorgan en función a la antigüedad, los depósitos de ahorro y la aprobación del comité de créditos. El préstamo promedio oscila entre 2 y 10 mil pesos, por lo general a un año o hasta 15 días. A finales de 1994 la tasa oscilaba entre 1.5% a 4% mensual (18% a 48% anual).

La primera Sociedad de Ahorro y Préstamo en ser autorizada fue la Caja Mexicana de Fomento (CANAFI), a principios de 1993; y ya contaba con más de 98 sucursales en 14 estados y más de 70 mil miembros. La CANAFI opera en áreas rurales, urbanas y semiurbanas, recibe depósitos promedio de sólo N\$ 219.00, los créditos más importantes que otorga son para el consumo y son denominados "necesidades familiares". En noviembre de 1994 solo otras 7 sociedades de préstamo y ahorro (SAPs) estaban funcionando y nueve más habían sido autorizadas²⁹.

En un país como el nuestro, donde no existen opciones atractivas, la población suele combinar sus ahorros con el consumo y la inversión. No debemos dejar de reconocer que la tasa de interés representan atractivos, sobre todo en nuestro sistema bancario de ahorro donde los intereses propios se capitalizan, por virtud de la ley.

Mencionamos con anterioridad que tanto la inversión, el ingreso y el ahorro son todos ellos flujos en el tiempo; así pues la importancia de los intermediarios financieros estriba en su relación con los flujos futuros, pues los actos de gastar en bienes de consumo o de capital (inversión) dependen de la colocación de títulos financieros específicamente de los depósitos bancarios o efectivo). El que la unidad económica trate

²⁹ Comisión Nacional Bancaria, 1994.

de aumentar al máximo su futuro ingreso neto descontado, no altera el hecho de que esta perspectiva futura sea, en parte, el resultado de lo que ha sucedido en el pasado, es decir de los flujos económicos del pasado. Esta es la forma en que los ahorros tienen importancia para las actividades de los intermediarios financieros.

Cuando un cliente en un sistema de esta naturaleza, adquiere un nuevo título contra un intermediario puede hacerlo mediante donación, la venta de algún otro activo, ya sea un título financiero o un activo real, o bien, gastando menos de lo que percibe como ingreso corriente -es decir, ahorrando-. esto es cierto por lo que se refiere a los depósitos bancarios como a los títulos contra cualquier otra clase de intermediarios financieros.

CAPITULO 5. CREDITO, AHORRO Y CICLO DE VIDA FAMILIAR

En este capítulo se desea plantear que además de los determinantes del ahorro y el endeudamiento familiar, tales como el nivel de ingreso, la estructura y reglamentación del sistema financiero, variables de tipo demográfico como la edad, el tamaño de la familia, la educación del jefe y el estado en el que se hallan dentro de su *ciclo vital familiar* influyen sobre su capacidad de ahorro y su necesidad de crédito.

Para plantear lo dicho, construiremos mediante estadísticas de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de 1992, y el modelo presentado al final del capítulo 3, el Ciclo de Vida Familiar de acuerdo a la edad del jefe. Por otro lado con datos de la ENIGH graficaremos la curva de Ingreso, de Ahorro y de Crédito.

Debemos recordar que dentro de los factores que tienen que ver con la composición interna de los hogares y consecuentemente con su tamaño, se encuentran los relativos a las características socioeconómicas y demográficas del jefe del hogar.

La definición del jefe de hogar o familia es: personas de referencia a partir de las cuales se establecen las ligas parentales. La definición de jefe en los censos de 80 y 90 así como en las encuestas tiene como criterio único el reconocimiento, de tal manera que algún miembro de la unidad de convivencia es identificado como jefe por el resto de los miembros.

Los últimos datos censales informan que el 28% de los jefes de hogar se concentran entre los 30 y 39 años; el 21% entre los 40 y 49 años; el 19% entre los 20 y 29 años; y de alguna manera la estructura por edades de los jefes refleja la estructura por edades de los hijos presentes en el hogar, el 52% tienen menos de 12 años; el 31% entre los 12 y 19 años, es decir de cada diez hijos presentes en el hogar 8 son menores de 20 años³⁰.

Si bien hemos mencionado que el tamaño de la familia influye directa y negativamente sobre el ahorro y la propensión media a ahorrar, y los afecta indirectamente a través de una iteración con el ingreso; la edad del jefe de familia influye en la propensión media a ahorrar, de acuerdo con la hipótesis de ciclo de vida.

El uso del modelo convencional del ciclo vital familiar en sociedades que tienen en sus estructuras arreglos familiares y hogares no nucleares, se ha justificado por el predominio de los hogares del tipo nuclear, como ha sido el caso de México.

³⁰ Op. Cit. López Barajas, Izazola Conde, p. 9.

**PROPORCION DE HOGARES NUCLEARES DE ACUERDO A
DISTINTAS FUENTES, 1970-1990**

CENSO	EMF	CENSO	END	ENIGH	ENFES	ENIGH	CENSO
1970	1976	1980	1982	1984	1987	1989	1990
80.7	71.0	72.8	68.8	70.5	68.4	70.8	60.1

Fuente: INEGI, El perfil censal de los hogares y las familias en México.

Como se ha planteado el concepto convencional del ciclo vital familiar, nos permite ubicar a las familias en una u otra etapa, para lo cual se realiza por medio del análisis de tipo transversal.

El tamaño de las unidades domésticas y su comportamiento de parentesco son resultado de una serie de comportamientos y una dinámica familiar pasada. El rubro de parentesco más alta corresponde a los hijos con 54.8 %; una proporción tan elevada de hijos entre la población refleja, no sólo la joven estructura por edades, sino la permanencia de los hijos en el seno de las familias hasta que se desligan del hogar para formar el suyo propio.

Otro factor asociado a la presencia de hijos en el hogar, es el retorno motivado por la ruptura de uniones y/o asociados a la necesidad de optimar los recursos materiales disponibles, sobre todo por los relativos a la infraestructura del hogar.

Tanto los censos de población como las encuestas de ingresos y gastos de los hogares consideran como miembros de los hogares nucleares a los hijos presentes en el hogar, independientemente de su estado civil, siempre y cuando no compartan el hogar con otra persona distinta al jefe y su cónyuge, aunque en general los jefes de hogares viven con sus hijos no casados, y así el censo de 1990 nos arroja una proporción de hogares nucleares del 74.5%. Esta proporción desciende a 60.1% cuando tomamos solo los hogares donde los hijos son solteros, es decir descartando el retorno³¹.

Como planteamos el modelo del CVF en capítulos anteriores, tomaremos a los hogares nucleares con hijos solteros, no consideraremos el retorno.

A. Nota Técnica

1. HIPOTESIS

- *Ciclo de Vida Familiar*, Utilizaremos el modelo clásico del Ciclo de Vida Familiar, que divide la historia de una familia nuclear, desde su casamiento hasta su disolución por la muerte de alguno de los cónyuges. Este se divide en seis fases: Formación, Extensión, Total Extensión, Contracción, Total Contracción y Disolución.

³¹ *Ibid.* p. 11.

- **Nupcialidad.** Tomaremos la edad del matrimonio, es decir el inicio del CVF, en el grupo de edad del jefe 20 a 24 años.
- **Fecundidad.** Tomaremos el número promedio de 3 hijos por hogar.
- **Intervalos de nacimientos.** A partir del nacimiento del primer hijo, transcurrirán 18 años para que uno de los hijos abandone el hogar; a partir del nacimiento del último nacimiento, transcurrirán 18 años para que el último hijo deje el hogar.
- **Mortalidad.** La muerte de los cónyuges, se presentará en los grupos de edad 45 a 64 y 65 y más. Es decir que la muerte de los cónyuges se dará a partir de los 45 años de edad.
- **Número de Hogares.** El número total de hogares es de 17,819,414. El número de hogares con jefe presente es de 17,336,140.
- **Ingreso de los Hogares.** El ingreso de los hogares con jefe presente es de 120,346,710 millones de pesos. Distribuidos en grupos quinquenales de edad, a partir de los 15 años y hasta el grupo de 60 y más.
- **Crédito y deudas del hogar.** El pago de tarjeta de crédito por los hogares es de 2,704,998 millones de pesos; el pago de deudas del hogares de 1,362,663 millones de pesos. Ambos distribuidos en grupos quinquenales de edad a partir de los 15 años.
- **Ahorro.** El ahorro familiar es de 7,438,210 millones de pesos, distribuidos en grupos quinquenales de edad.

2. BASES.

a) El modelo Convencional del Ciclo de Vida Familiar

El concepto clásico o convencional del Ciclo de Vida Familiar, divide la historia de una familia nuclear desde su inicio por matrimonio hasta su disolución por la muerte y la supervivencia de alguno de sus cónyuges. Existen fases de extensión con el nacimiento de los hijos, después de contracción con la partida sucesiva de los hijos del hogar^{32 33}.

Recordemos dichas fases con el cuadro ilustrado en el capítulo 3 el cual se recapitula a continuación.

³² Op. Cit. Tapinos George, p.64.

³³ Op. Cit. Charlotte Hohn, p.66.

FASES DEL CICLO DE VIDA FAMILIAR

<i>Fases del CVF</i>	<i>Evento característico inicial</i>	<i>Evento característico final</i>
1. Formación	casamiento	nacimiento del primer hijo
2. Extensión	nacimiento del primer hijo	nacimiento del segundo hijo
3. Total Extensión	nacimiento del último hijo	primer hijo deja el hogar
4. Contracción	el primer hijo deja el hogar	último hijo deja el hogar
5. Total Contracción	último hijo deja el hogar	muerte del primer esposo
6. Disolución	muerte del primer esposo	muerte del sobreviviente

Fuente: Family Demography.

El uso del modelo convencional del ciclo vital familiar, en sociedades que tienen en sus estructuras arreglos familiares y hogares no nucleares, se ha justificado por el predominio de los hogares del tipo nuclear³⁴, como ha sido el caso de México. *La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 1992* reporta que de un total de 17,819,414 hogares, 12,683,829 son de tipo nuclear.

HOGARES SEGUN TIPO

TIPO DE HOGAR	TOTAL NACIONAL
Total de Hogares	17,819,414
Unipersonal	888,082
Nuclear	12,683,829
Ampliado	4,099,511
Compuesto	104,860
De Corresidentes	43,132

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1992.

b) Nupcialidad, Edad del Matrimonio.

En los últimos veinte años se aprecia un cambio en el calendario de nupcialidad un ligero envejecimiento de la edad del primer matrimonio, el cual fue mucho más marcado en la década de los ochentas. De acuerdo a las tablas de nupcialidad calculadas por Quilodran, se observa una especial reducción de matrimonios preeoces, y la edad mediana del matrimonio pasó de 20.8 a 22 años entre 1970 y 1990.³⁵

Estudios sobre la nupcialidad así como estudios sobre los determinantes de la fecundidad en México, señalan un ligero aplazamiento en la edad al matrimonio entre las mujeres de las generaciones más jóvenes³⁶. Esto sugiere en el corto plazo una tendencia hacia el inicio menos temprano en la formación de las familias, y con ello una transición más prolongada

³⁴ Hogar constituido por un jefe y su cónyuge con hijos no casados; o un jefe con hijos no casados. INEGI, 1992 *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*.

³⁵ Op. Cit. Izazola Conde, López Barajas, p. 12.

³⁶ Quilodran, 1986; Pullum, Casterline y Juárez, 1985. Citado por Ojeda de la Peña, obra citada p. 21

-en términos de años de vida- entre la soltería y el inicio de una familia de procreación para la mujer.

Para realizar el análisis de la edad a la primera unión, la Encuesta Nacional de Fecundidad y Salud en el año de 1987, calculó la edad mediana, la cual se refiere a la edad en la que el 50 por ciento de las mujeres ha entrado en unión. Dicho cálculo se realizó para las cohortes mayores de 25 años. La mediana total encontrada fue de 21.5 años.³⁷

Cómo podemos observar en el siguiente cuadro el número mayor de matrimonios, se encuentra para los hombres en el grupo de edad de 20 a 24 años, y el de mujeres en lo mismo para las mujeres. Este grupo de edad representa el 40% de los matrimonios registrados en hombres y el 37% en el caso de las mujeres. Dado estos datos, y lo mencionado anteriormente, tomaremos como edad media del matrimonio el grupo de edad de 20 a 24, dado el alto porcentaje de hogares nucleares dirigidos por hombres.

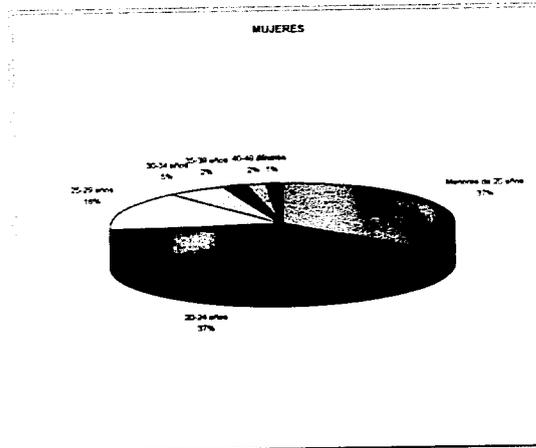
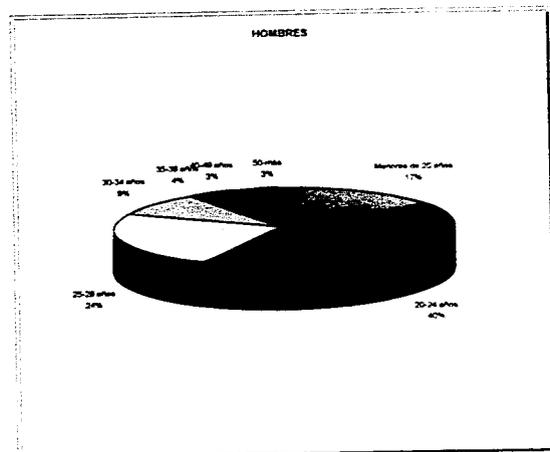
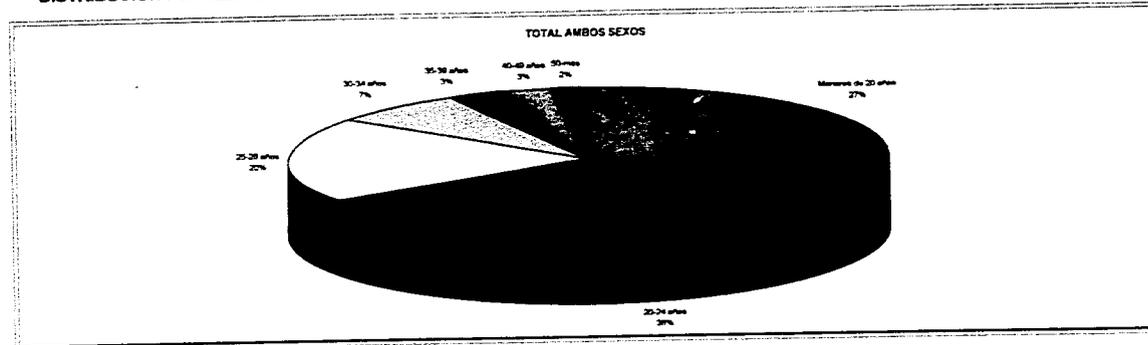
MATRIMONIOS REGISTRADOS SEGUN GRUPOS DE EDAD Y SEXO DE LOS CONTRAYENTES, 1992.

	1992
TOTAL	667,598
Menores de 20 años	
Hombres	112,903
Mujeres	243,295
De 20 a 24 años	
Hombres	272,747
Mujeres	246,005
De 25 a 29 años	
Hombres	158,929
Mujeres	103,791
De 30 a 34 años	
Hombres	61,020
Mujeres	36,655
De 35 a 39 años	
Hombres	24,787
Mujeres	15,808
De 40 a 49 años	
Hombres	20,282
Mujeres	13,113
De 50 y más años	
Hombres	16,950
Mujeres	8,931
Edad no especificada	
Hombres	-
Mujeres	-

Fuente: INEGI, Agenda Estadística de los Estados Unidos Mexicanos. 1994.

³⁷ Secretaría de Salud, 1987. *Encuesta Nacional sobre Fecundidad y Salud*, p.p. 23-24.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE MATRIMONIOS REGISTRADOS SEGUN GRUPOS DE EDAD Y SEXO DE LOS CONTRAYENTES, 1992.



Fuente: INEGI, Agencia Estadística de los Estados Unidos Mexicanos, 1994

c) Fecundidad de los Matrimonios.

La edad no es la única variable determinante de la fecundidad; considerar la nupcialidad es esencial en el análisis del fenómeno³⁸.

La fecundidad en efecto, está no solamente ligada a la edad al momento de la observación, sino también a la edad del casamiento y a la edad transcurrida desde el casamiento. Si en las sociedades tradicionales los nacimientos se distribuyen, sobre toda la vida fértil de la mujer, en sociedades contemporáneas que practican la anticoncepción, la fecundidad legítima³⁹ tiene lugar en un período de tiempo relativamente corto, posterior al casamiento.

Evidencias recientes indican que el ligero aplazamiento en la edad al matrimonio ha tenido un impacto prácticamente nulo en el descenso de la fecundidad registrado en el país.⁴⁰ En un régimen de fecundidad no natural como el que prevalece en México por la práctica masiva anticonceptiva, se esperaría una reducción notable en la fase expansiva de las unidades familiares.

En efecto, el control deliberado por anticoncepción se asocia a cambios en el espaciamiento de los nacimientos, haciendo que las transiciones entre los hijos se hayan vuelto menos frecuentes.

Al parecer la tendencia hacia una reducción en la fase de expansión de las familias conyugales en México, en el mediano y largo plazo sería posible, debido a que los programas de planificación familiar están siendo utilizados tanto para espaciar los nacimientos como para terminar el período de fecundidad de la mujer.⁴¹

El tamaño promedio de hijos por hogar para 1990 era de 3.1 por hogar familiar y 3.2 en hogares nucleares, como podemos observar en el cuadro que a continuación se presenta.

NUMERO MEDIO DE HIJOS EN EL HOGAR POR CLASE DE HOGAR, 1990.

CLASE DE HOGAR	TOTAL DE HOGARES CON HIJOS PRESENTES	TOTAL DE HIJOS	HIJOS PROMEDIO
Total	13,672,000	42,863,800	3.1
Nuclear	11,098,100	35,047,200	3.2
Ampollado	2,261,800	6,875,400	3.0
Compuesto	312,100	941,200	3.0

Fuente: INEGI, El perfil censal de los hogares y las familias en México p. 22

El espaciamiento de los hijos esta regulado, como mencionamos, por la práctica de la anticoncepción.

³⁸ Op. Cit. Tapinos George, p.p. 127-128.

³⁹ Se llama así, citando los nacimientos que ocurren dentro del matrimonio.

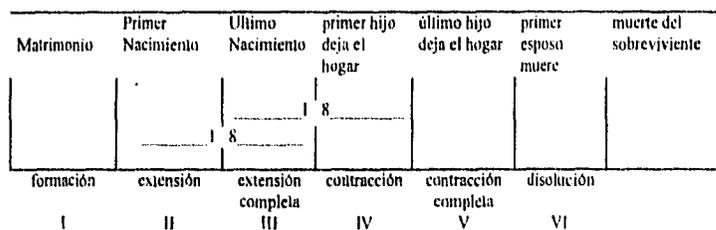
⁴⁰ Potter, 1984, citado por Ojeda de la Peña, obra citada p. 21

⁴¹ Juárez, 1980, citado por Ojeda de la Peña, obra citada p. 22

La Encuesta Nacional de Fecundidad y Salud de 1987 calculó también medianas para la edad de la mujer al nacimiento de su primer hijo. Para las áreas metropolitanas estas fluctuaron entre el 21.3 para mujeres con edad 30-34 al momento de la observación y 22.8 para mujeres con edad 40-44 en dicho momento. La mediana total fue de 22.5 años.⁴²

La construcción del Ciclo de Vida Familiar que se realizará, se basa en el siguiente modelo expuesto por Gustav Feichtinger⁴³, el cual considera que el tiempo de duración del inicio de la segunda fase al final de la tercera, así como el tiempo de duración del inicio de la tercera al final de la cuarta es de 18 años. Es decir, para estimar el término de la tercera fase (total extensión), se toman 18 años sumados al promedio de edad de la madre, después del nacimiento de su primer hijo, y esto en consideración estará aproximando la edad a la cual cada niño pueda sostenerse por el mismo. Este modelo se ilustra a continuación:

MODELO DEL CICLO DE VIDA FAMILIAR



Fuente: Family Demography, Cap. 5.

d) Disolución del Matrimonio, Mortalidad.

Al referirnos a la disolución matrimonial nos referiremos a la disolución por fallecimiento del cónyuge. La razón por la cual el divorcio no es incluido como disolución del matrimonio en este trabajo es la siguiente: si consideramos el número de matrimonios registrados en, 1992, que es de 667,598 y el número de divorcios registrado en el mismo año es de 51,953, podemos a bien notar que el número de matrimonios es considerablemente superior al número de divorcio registrados que representan el 5.64% con referencia a los matrimonios⁴⁴.

El riesgo de morir de una persona no está determinado únicamente por su edad y sexo, sino por las condiciones socioeconómicas en las que se encuentra inmersa.

⁴² Op. Cit. Secretaría de Salud, p.p. 39-40.

⁴³ Bongaarts, Jonh; 1987. *Family Demography* p. 99

⁴⁴ INEGI, 1994 *Agenda Estadística Estados Unidos Mexicanos* p.p. 34,35.

Para concluir la construcción del CVF debemos tomar en cuenta el tiempo de vida esperado para los cónyuges; estudios sobre la mortalidad realizados por el Consejo Nacional de Población en 1985, estiman que a partir de 1985 y al año 2000, la esperanza de vida habrá alcanzado los 68.3 y 75.6 para hombres y mujeres respectivamente.⁴⁵ Y bien, la esperanza de vida femenina al nacimiento alcanza los 75 años en 1993.⁴⁶

Al observar la tabla de defunciones de 1992, podemos notar que el mayor número de éstas se encuentra entre el grupo de edad 65 años y más con un total de 178,053. A este grupo le sigue el de 45-64 años, con otro tanto considerable, 82,646. Con esta información supondremos que la muerte del primer cónyuge se dará en cualesquiera de estos grupos de edad, y la del sobreviviente, en el grupo final.

DEFUNCIONES POR SEXO SEGUN GRUPOS DE EDAD. 1992

Grupos de edad	Total	Hombres	Mujeres	Sexo no especificado
Total	409,814	233,999	175,428	387
Menores de 1 año	52,502	29,662	22,692	148
De 1 a 4 años	11,054	5,952	5,098	4
De 5 a 9 años	4,342	2,503	1,836	3
De 10 a 14 años	4,323	2,711	1,608	4
De 15 a 19 años	9,222	6,643	2,577	2
De 20 a 24 años	12,296	9,318	2,974	4
De 25 a 29 años	12,257	9,278	2,973	6
De 30 a 34 años	12,747	9,411	3,327	9
De 35 a 39 años	13,813	9,672	4,131	10
De 40 a 44 años	14,001	9,361	4,630	10
De 45 a 64 años	82,646	49,383	33,220	43
de 65 y más años	178,053	88,455	89,543	55
Edad no especificada	2,558	1,650	819	89

Fuente: INEGI, Agenda Estadística de los Estados Unidos Mexicanos, 1994

Este conjunto de tendencias constituye el marco demográfico que a nivel general actúa sobre la dinámica del ciclo de vida familiar en nuestro país.

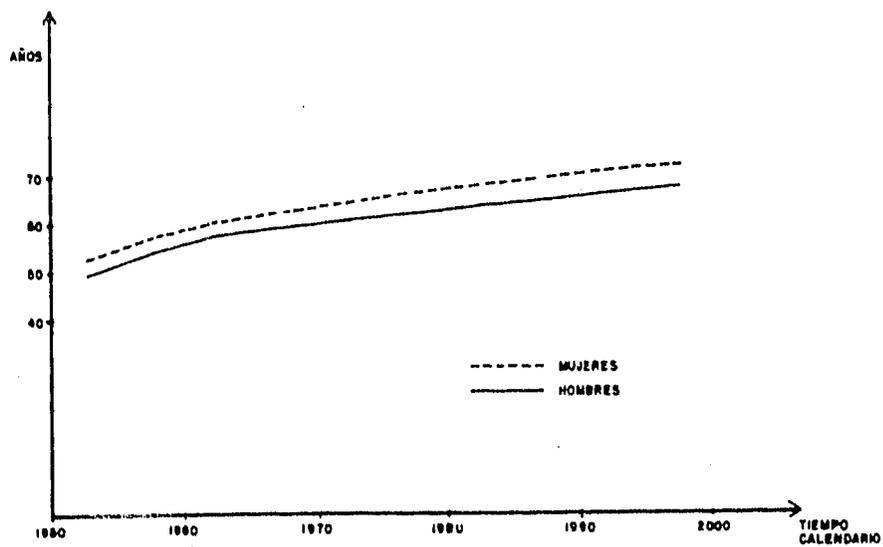
La definición de Hogar en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 1992 (ENIGH 92), es la siguiente:

Un *Hogar* es el conjunto de personas unidas o no por lazos de parentesco que residen habitualmente en la misma vivienda y se sostienen de un gasto común para comer, una persona que vive sola o que no comparte gastos con otra (s) aunque viva en la misma vivienda también constituye un hogar. Se puede dar la situación de que en una misma vivienda resida más de un hogar.

⁴⁵ Consejo Nacional de Población, 1985 *La población de México en el año 2000*, p. 33.

⁴⁶ SSA/CEPS, 1993; citada por Izazola Code, López Barajas, obra citada p. 49.

MEXICO: ESPERANZA DE VIDA AL NACIMIENTO. 1960 - 2000.



Fuente: La Población de México en el año 2000.

Bajo esta definición, la ENIGH 92 nos reporta un total de 17,819,414 hogares.

Así mismo la ENIGH 92 nos define lo siguiente: El *jefe del hogar*, es la persona reconocida como tal por los miembros del hogar; el *jefe ausente*, es la persona reconocida como jefe de los miembros de un hogar y que al momento de la entrevista no se encuentra residiendo en el hogar por motivos de trabajo, estudio o personales; independientemente del tiempo de ausencia.

Bajo estas definiciones, nos reporta un total de 17,336,140 hogares con jefe presente y un total de 483,274 hogares con jefe ausente⁴⁷.

HOGARES POR PRESENCIA DEL JEFE

HOGARES	TOTAL NACIONAL
Total de Hogares	17,819,414
Total de Hogares con Jefe Presente	17,336,140
Total de Hogares con Jefe Ausente	483,274

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1992.

El ingreso corriente total, es definido por la ENIGH 92 como sigue:

Son las percepciones monetarias y en especie que recibieron los miembros de los hogares por su participación en el proceso productivo (ya sea con trabajo o con activos físicos o no físicos), por indemnizaciones y por transferencias corrientes sin contrapartida.

Bajo esta definición la ENIGH 92 nos reporta que el total de hogares con jefe presente presentó ingresos por 120,346,710 millones de pesos.

Las erogaciones de capital monetarias, son los gastos que hicieron los miembros del hogar por varios conceptos, dentro de los cuales se encuentran:

- Pago de Tarjeta de Crédito al banco o casa comercial. Es dinero pagado al banco o casa comercial como parte de los gastos efectuados con la tarjeta de crédito, incluye los intereses y el pago por uso de la tarjeta.
- Pago de Deudas de los miembros del hogar a la empresa donde trabaja o a otras personas o instituciones. Es el dinero utilizado por los miembros del hogar como pago de las deudas contraídas con alguna persona o institución.
- Ahorro, tandas, compra de monedas, metales preciosos, herencias, etc. Son los desembolsos en dinero que efectúa cualquier miembro del hogar para ahorro, compra de metales preciosos y monedas, joyas, bonos, y tandas.

⁴⁷ INEGI, 1992. *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, p. 2

HOGARES CON JEFE PRESENTE Y SU INGRESO CORRIENTE TRIMESTRAL A NIVEL NACIONAL POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE
(MILLONES DE PESOS)

CONCEPTO	TOTAL	GRUPOS DE EDAD										
		12 a 14	15 a 19	20 a 24	25 a 29	30 a 34	35 a 39	40 a 44	45 a 49	50 a 54	55 a 59	60 y MAS
HOGARES	17,336,140	0	132,278	1,048,235	1,900,619	2,462,455	2,332,351	2,218,736	1,554,293	1,468,862	1,106,002	3,114,309
INGRESO	120,346,710	0	646,902	4,747,635	10,429,128	16,664,696	17,052,655	16,086,983	14,899,552	12,137,876	8,644,755	19,036,328

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1992

HOGARES CON JEFE PRESENTE Y SUS EROGACIONES POR PAGO DE TARJETA DE CREDITO A NIVEL NACIONAL POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE
(MILLONES DE PESOS)

CONCEPTO	TOTAL	GRUPOS DE EDAD										
		12 a 14	15 a 19	20 a 24	25 a 29	30 a 34	35 a 39	40 a 44	45 a 49	50 a 54	55 a 59	60 y MAS
HOGARES	1,592,595		0	50,749	140,825	306,143	273,042	272,741	160,772	154,956	66,271	167,076
PAGO DE T.	2,704,998		0	38,149	246,561	140,827	535,523	515,122	312,152	234,319	121,884	260,441

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1992

HOGARES CON JEFE PRESENTE Y SUS EROGACIONES POR PAGO DE DEUDAS A LA EMPRESA DONDE TRABAJAN, A PERSONAS, O INSTITUCIONES A NIVEL NACIONAL POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE
(MILLONES DE PESOS)

CONCEPTO	TOTAL	GRUPOS DE EDAD										
		12 a 14	15 a 19	20 a 24	25 a 29	30 a 34	35 a 39	40 a 44	45 a 49	50 a 54	55 a 59	60 y MAS
HOGARES	1,379,626		4,790	108,950	203,228	238,280	226,605	136,002	121,885	81,268	84,376	174,242
DEUDAS	1,362,663		5,577	32,515	114,369	112,558	475,773	115,906	189,254	85,302	52,052	179,357

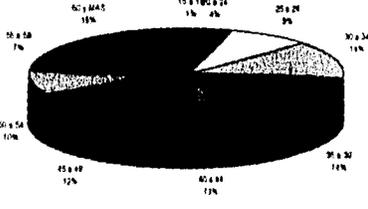
Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1992

HOGARES CON JEFE PRESENTE Y SUS EROGACIONES POR AHORROS, COMPRA DE MONEDAS, METALES PRECIOSOS, TANDAS, HERENCIAS, ETC. A NIVEL NACIONAL POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE
(MILLONES DE PESOS)

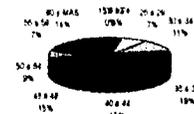
CONCEPTO	TOTAL	GRUPOS DE EDAD										
		12 a 14	15 a 19	20 a 24	25 a 29	30 a 34	35 a 39	40 a 44	45 a 49	50 a 54	55 a 59	60 y MAS
HOGARES	4,685,478		39,651	300,324	576,539	717,318	605,515	618,085	400,363	379,356	289,346	759,981
AHORRO	7,439,210		16,034	227,543	489,498	841,270	1,439,365	1,119,290	1,126,687	648,841	490,709	1,040,973

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1992

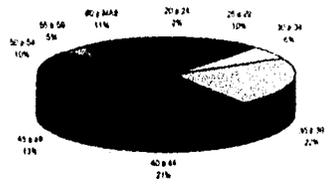
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL INGRESO DE LOS HOGARES POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE



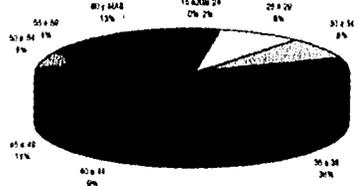
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EROGACIONES POR AHORRO DE LOS HOGARES POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE



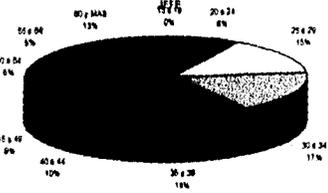
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EROGACIONES POR PAGO DE TARJETA DE CREDITO DE LOS HOGARES POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE



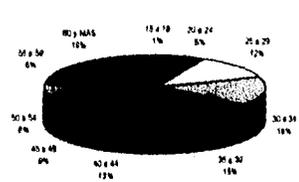
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EROGACIONES POR PAGO DE DEUDAS DE LOS HOGARES POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE



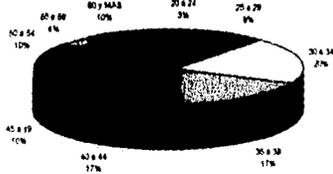
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS HOGARES CON EROGACIONES POR PAGO DE DEUDAS POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE



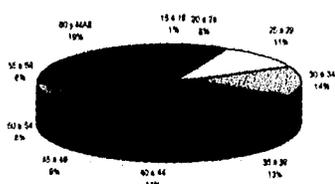
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS HOGARES CON EROGACIONES POR AHORROS POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE



DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS HOGARES CON EROGACIONES POR PAGO DE TARJETA POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE



DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS HOGARES CON INGRESO POR GRUPOS DE EDAD DEL JEFE



La ENIGH 92, reporta un total de 2,704,998 millones de pesos por concepto de pago de tarjetas de crédito; 1,362,663 millones de pesos por pago de deudas; y 7,438,210 millones de pesos por ahorros. Estas cifras representan el 15.58%, el 7.84% y el 42.84% del total de las erogaciones registradas, respectivamente.

3. PROCEDIMIENTO

a) Notación

<i>H</i>	Total de Hogares con Jefe Presente
<i>I</i>	Ingreso Total de los Hogares con Jefe Presente
<i>PT</i>	Total de las Erogaciones de los Hogares con Jefe Presente por Pago de Tarjeta de Crédito.
<i>PD</i>	Total de las Erogaciones de los Hogares con Jefe Presente por Pago de Deudas
<i>A</i>	Total de las Erogaciones de los Hogares con Jefe Presente por Ahorros, compra de Monedas, Joyas, etc.
<i>H_i</i>	Hogares con Jefe Presente en el Grupo de Edad del Jefe <i>i</i>
<i>H_i</i>	Ingreso de los Hogares con Jefe Presente en el Grupo de Edad <i>i</i>
<i>PT_i</i>	Erogaciones por Pago de Tarjeta de Crédito de los Hogares con Jefe Presente en el Grupo de Edad <i>i</i>
<i>PD_i</i>	Erogaciones por Pago de Deudas de los Hogares con Jefe Presente en el Grupo de Edad <i>i</i>
<i>A_i</i>	Erogaciones de los Hogares por Ahorros de los Hogares con Jefe Presente en el Grupo de Edad <i>i</i>
<i>CVF</i>	Ciclo de Vida Familiar
<i>F_j</i>	Fase <i>j</i> del Ciclo de Vida Familiar
<i>x</i>	Edad del Jefe del Hogar
<i>HPT</i>	Total de Hogares con Jefe Presente con Erogaciones por Pago de Tarjetas de Crédito
<i>HPD</i>	Total de Hogares con Jefe Presente con Erogaciones por Pago de Deudas
<i>HA</i>	Total de Hogares con Jefe Presente con Erogaciones por Ahorros
<i>HPT_i</i>	Hogares con Jefe Presente con erogaciones por pago de tarjeta de crédito en el grupo de edad <i>i</i>
<i>HPD_i</i>	Hogares con jefe Presente con Erogaciones por Pago de Deudas en el Grupo de Edad <i>i</i>
<i>HAI</i>	Hogares con Jefe Presente con Erogaciones por Ahorro en el Grupo de Edad <i>i</i>
<i>e^o_m</i>	Esperanza de Vida para la Mujer
<i>e^o_h</i>	Esperanza de Vida para el Hombre
<i>Y_i</i>	Ingreso estimado por hogar con jefe presente en el grupo de edad <i>i</i>

\hat{S}_i	Ahorro estimado por hogar con jefe presente en el grupo de edad i
S_i	Ahorro por hogar con erogaciones por Ahorro en el grupo de edad i
\hat{PT}_i	Pago de tarjeta de crédito estimado por hogar en el grupo de edad i
PT_i	Pago de tarjeta de crédito por hogar con erogaciones por pago de ésta en el grupo de edad i
\hat{PD}_i	Pago de deudas estimado por hogar con jefe presente en el grupo de edad i
PD_i	Pago de deudas por hogar con erogaciones por pago de deudas en el grupo de edad i
\hat{B}_i	Deuda estimada por hogar con jefe presente en el grupo de edad i
B_i	Deuda por hogar con erogaciones por pago de tarjeta de crédito y deudas en el grupo de edad i

b) Cálculos

- *Definición de Variables*

$$H = \sum_i H_i = 17,336,140$$

$$I = \sum_i I_i = 120,346,710$$

$$PT = \sum_i PT_i = 2,704,998$$

$$PD = \sum_i PD_i = 1,362,663$$

$$A = \sum_i A_i = 7,438,210$$

- *Construcción del Ciclo de Vida Familiar de acuerdo a la edad del jefe.*

Partimos con la hipótesis de nupcialidad $x=20-2J$ como la edad del jefe al matrimonio. $x=22$, será la mediana al nacimiento del primer hijo, tal y como lo reporta la ENFS.

Para estimar el término de la tercera fase (total extensión), se toman 18 años sumados al promedio de edad de la madre, después del nacimiento de su primer hijo, y esto en consideración estará aproximando la edad a la cual cada niño pueda sostenerse por el mismo.

De acuerdo al modelo presentado y con lo anterior, la fase I inicia en $X=20$; la fase II inicia en $X=22$; la fase III en $X=31$; La fase IV en $X=40$; la fase V en $X=49$; la fase VI en $X=60$.

• **Construcción del CVF por grupos de edad del jefe**

Para realizar esta construcción, redefiniremos los grupos de edad del jefe de 1 a 9, para facilitar la notación, así tenemos:

Grupo 1 = (20-24) años, Grupo 2 = (25-29) años, ... , Grupo 9 = (60 y más).

Recordando que el límite superior de la fase j del Cielo de Vida Familiar es a su vez el límite inferior de la fase $j+1$, colocaremos los límites de cada fase j en el grupo de edad i correspondiente:

Para la fase I, sus límites pertenecen al grupo 1 de edad del jefe.

Para la fase II, su límite inferior pertenece al grupo 1 y su límite superior al grupo 3 de edad del jefe.

Para la fase III, su límite inferior pertenece al grupo 3 y su límite superior al grupo 5 de edad del jefe.

Para la fase IV, su límite inferior pertenece al grupo 5 y su límite superior al grupo 6 de edad del jefe.

Para la fase V, su límite inferior pertenece al grupo de edad 6 y su límite superior al grupo 9 de edad del jefe.

Para la fase VI su límite inferior pertenece al grupo 9 de edad del jefe.

A continuación se muestra la manera en como se distribuyeron las fases del CVF a lo largo de los grupos de edad, se trató de abarcar en cada fase los grupos de edad con mayor representación, es decir a los grupos que contuvieran el mayor número de años de acuerdo al modelo construido en el punto anterior. Los resultados son los siguientes:

i	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-...
j	I	II		III	IV		V		VI
	20-22	22-31		31-40	40-49		49-60		60-...

• **Curva Ingreso, Ahorro, Deuda**

Para llevar a cabo la construcción de las curvas de Ingreso, Ahorro y Deuda, se procederá a realizar los siguientes cálculos:

$$Y_i = \frac{I_i}{H_i} \quad \forall i = \{(20-24), (25-29), (30-34), \dots, (55-59), (60 \text{ y más})\}$$

Esta será la estimación del ingreso por hogar con jefe para cada grupo de edad i .

$$\hat{S}_i = \frac{A_i}{H_i} \quad \forall i = \{(20-24), (25-29), (30-34), \dots, (55-59), (60 \text{ y más})\}$$

Esta será la estimación del ahorro por hogar para el total de los hogares con jefe presente en el grupo de edad i .

$$S_i = \frac{A_i}{H A_i} \quad \forall i = \{(20-24), (25-29), (30-34), \dots, (55-59), (60 \text{ y más})\}$$

Este será el promedio de ahorro por hogar con jefe presente en el grupo de edad i y con participación en este servicio.

$$P\hat{T}_i = \frac{PT_i}{H_i} \quad \forall i = \{(20-24), (25-29), (30-34), \dots, (55-59), (60 \text{ y más})\}$$

Esta será la estimación de las erogaciones por pago de tarjeta por hogar con jefe presente en el grupo de edad i , para el total de los hogares.

$$PT^*i = \frac{PT_i}{HPT_i} \quad \forall i = \{(20-24), (25-29), (30-34), \dots, (55-59), (60 \text{ y más})\}$$

Este será el promedio de las erogaciones por pago de tarjeta por hogar con jefe presente y con participación en este servicio.

$$P\hat{D}_i = \frac{PD_i}{H_i} \quad \forall i = \{(20-24), (25-29), (30-34), \dots, (55-59), (60 \text{ y más})\}$$

Esta será la estimación de las erogaciones por pago de deudas por hogar con jefe presente en el grupo de edad i , para el total de los hogares.

$$PD^*i = \frac{PD_i}{HPD_i} \quad \forall i = \{(20-24), (25-29), (30-34), \dots, (55-59), (60 \text{ y más})\}$$

Esta será el promedio de erogaciones por pago de tarjeta por hogar con jefe presente y con participación en este servicio.

$$B_i = \frac{PT_i + PD_i}{HPT_i + HPD_i} \quad \forall i = \{(20-24), (25-29), (30-34), \dots, (55-59), (60 \text{ y más})\}$$

Este será el promedio total del endeudamiento por hogar -incluye pago de tarjeta de crédito y pago de deudas-, con jefe presente y con participación en estos servicios.

$$\hat{B}_i = \frac{PT_i + PD_i}{H_i} \quad \forall i = \{(20-24), (25-29), (30-34), \dots, (55-59), (60 \text{ y más})\}$$

Esta será la estimación del endeudamiento total por hogar con jefe presente en el grupo de edad i , para el total de los hogares.

Con los datos obtenidos al realizar estos cálculos, se procederá a dibujar las siguientes gráficas:

$$\Gamma_1: \{(u,v) \text{ tal que } u = i; v = Y_i, \hat{S}_i, \hat{B}_i; \forall i = (20-24), \dots, (60 \text{ y más})\}$$

$$\Gamma_2: \{(u,v) \text{ tal que } u = i; v = Y_i, S_i, B_i; \forall i = (20-24), \dots, (60 \text{ y más})\}$$

De una manera similar a como se realizaron los cálculos para los grupos de edad i , se procederá a calcular para el ingreso, la deuda y el ahorro para las fases del CVF j , sólo que en esta ocasión se promediarán en las fases que incluyan más de un grupo de edad los datos de dichos grupos. De esta forma se calculará:

- Para los grupos de edad que no comparten la misma fase del CVF -es decir para $i=1, 4, 9$; y $j=1, III, VI$; tal y como lo muestra el cuadro anterior-:

$$H_i = H_j \quad l_i = l_j \quad PT_i = PT_j \quad PD_i = PD_j \quad A_i = A_j$$

- Para los grupos de edad que comparten fase del CVF -es decir para $i=2,3,5,6,7,8$; y para $j=II, IV, V$ -:

$$H_{j=II} = \sum_{i=2}^3 H_i, \quad l_{j=II} = \sum_{i=2}^3 l_i, \quad PT_{j=II} = \sum_{i=2}^3 PT_i, \quad PD_{j=II} = \sum_{i=2}^3 PD_i, \quad A_{j=II} = \sum_{i=2}^3 A_i$$

$$H_{j=III} = \sum_{i=4}^5 H_i, \quad \dots \dots \dots$$

$$H_{j=VI} = \sum_{i=7}^8 H_i, \quad \dots \dots \dots$$

Es decir, se sumarán los montos de las características -ya sea ingreso, ahorro, pago de tarjetas o pago de deudas- y el número de hogares en fases que comparten grupos de edad.

Por lo tanto,

$$Y_i = Y_j \quad \hat{S}_i = \hat{S}_j \quad S_i = S_j \quad p\hat{T}_i = pT_j \quad PT_i = PT_j \quad p\hat{D}_i = pD_j \quad PD_i = PD_j \quad B_i = B_j \quad \hat{B}_i = \hat{B}_j$$

Para toda j y toda i como se definieron anteriormente.

Por Ejemplo, para Y_j con $j=1, II, \dots, VI$ tendríamos:

$$Y_1 = \frac{l_1}{H_1} = \frac{l_1}{H_1}$$

$$Y_{II} = \frac{I_{II}}{H_{II}} = \frac{\sum_{i=2}^3 I_i}{\sum_{i=2}^3 H_i}$$

$$Y_{III} = \frac{I_{III}}{H_{III}} = \frac{\sum_{i=4}^5 I_i}{\sum_{i=4}^5 H_i}$$

$$Y_{IV} = \frac{I_{IV}}{H_{IV}} = \frac{I_6}{H_6}$$

$$Y_V = \frac{I_V}{H_V} = \frac{\sum_{i=7}^8 I_i}{\sum_{i=7}^8 H_i}$$

$$Y_{VI} = \frac{I_{VI}}{H_{VI}} = \frac{I_9}{H_9}$$

De esta misma manera se procedió a realizar todos los cálculos de las variables definidas para grupos de edad, pero ahora para las distintas fases del Ciclo Vital Familiar. Con estos datos se construirán las gráficas siguientes:

$$\Gamma_3: \{(u, v) \text{ tal que } u = j; v = Y_j, \hat{S}_j, \hat{B}_j; \forall j = I, II, \dots, VI\}$$

$$\Gamma_4: \{(u, v) \text{ tal que } u = j; v = Y_j, S_j, B_j; \forall j = I, II, \dots, VI\}$$

4. RESULTADOS

A continuación se presentarán los resultados de los cálculos condensados en dos tablas; la tabla 1 por grupos de edad y la tabla 2 por fases del CVF. Después se presentarán las gráficas de la 1 a la 4.

Como podemos observar, las gráficas 1 y 3 nos muestran una estimación del Ingreso, de la Deuda y del Ahorro por Hogar.

- En la gráfica 1, lo observamos a través de los años del Jefe del Hogar, y de este modo podemos notar que la curva del ingreso presenta su máximo punto en el grupo de edad

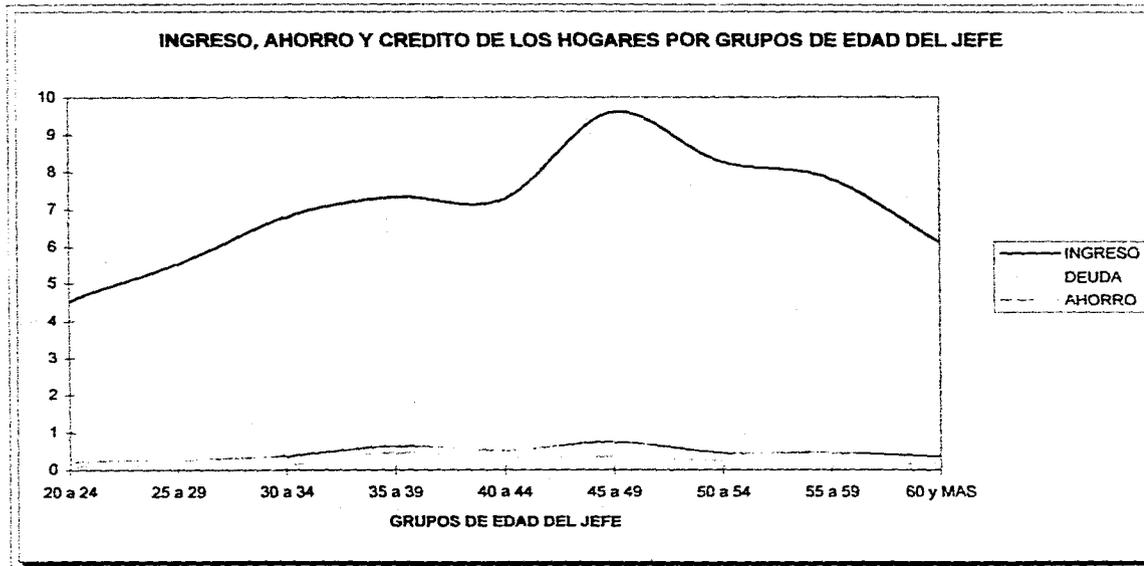
TABLA DE RESULTADOS 1. POR GRUPO DE EDAD DEL JEFE

Gpo. Edad	INGRESO			DEUDA						AHORRO			
	I_1^1	I_2^1	I_3^1	PT_2^1	HPT_1^1	PD_2^1	HPD_1^1	B_3^1	B_2^1	A_2^1	HA_2^1	S_2^1	S_3^1
20-24	1,048.235	4.747.635	4.5292	38.149	50.749	32.515	108.950	0.0674	0.4425	227.543	300.324	0.2171	0.7577
25-29	1.900.619	10.429.128	5.4872	246.581	140.825	114.359	203.228	0.1899	1.0491	488.496	576.539	0.2570	0.8473
30-34	2.462.455	16.664.696	6.7675	140.827	306.143	112.558	238.280	0.1029	0.4654	841.270	717.318	0.3416	1.1728
35-39	2.332.351	17.052.855	7.3114	535.523	273.042	475.773	226.605	0.4336	2.0240	1.439.365	605.515	0.6171	2.3771
40-44	2.218.736	16.086.983	7.2505	515.122	272.741	115.906	136.002	0.2844	1.5438	1.118.290	618.085	0.5040	1.8093
45-49	1.554.293	14.899.552	9.5861	312.152	160.772	189.254	121.685	0.3226	1.7739	1.126.687	400.363	0.7249	2.8142
50-54	1.466.862	12.137.876	8.2747	234.319	154.966	85.302	81.268	0.2179	1.3530	648.841	379.356	0.4423	1.7104
55-59	1.106.002	8.644.755	7.6162	121.884	66.271	52.052	84.376	0.1573	1.1546	490.709	289.346	0.4437	1.6559
60 y más	3.114.309	19.036.328	6.1125	250.441	167.076	179.357	174.242	0.1412	1.2885	1.040.973	758.981	0.3343	1.3715

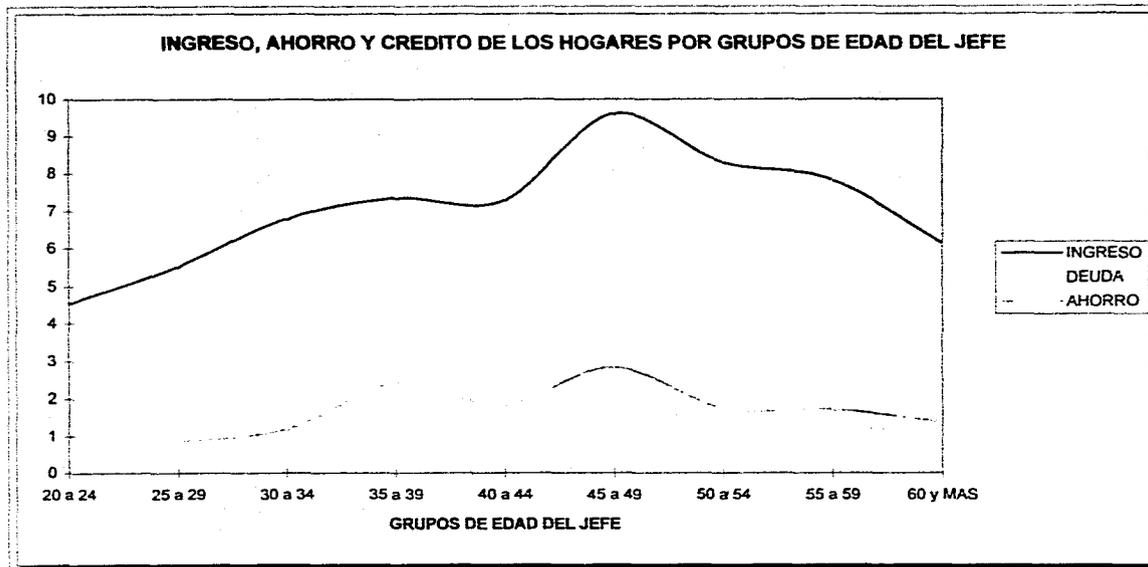
TABLA DE RESULTADOS 2. POR FASE DEL GRUPO VITAL FAMILIAR

Fase CVF	INGRESO			DEUDA						AHORRO			
	I_1^1	I_2^1	I_3^1	PT_2^1	HPT_1^1	PD_2^1	HPD_1^1	B_3^1	B_2^1	A_2^1	HA_2^1	S_2^1	S_3^1
I	1,048.235	4.747.635	4.5292	38.149	50.749	32.515	108.950	0.0674	0.4425	227.543	300.324	0.2171	0.7577
II	4.363.074	27.093.824	6.2098	387.408	446.968	226.927	441.508	0.1408	0.6914	1.329.768	1.293.857	0.3048	1.0278
III	2.332.351	17.052.855	7.3114	535.523	273.042	475.773	226.605	0.4336	2.0240	1.439.365	605.515	0.6171	2.3771
IV	3.773.029	30.986.535	8.2126	827.274	433.513	305.160	257.687	0.3001	1.6379	2.244.577	1.016.448	0.5950	2.2043
V	2.572.864	20.782.631	8.0776	356.203	221.237	137.354	165.644	0.1918	1.2757	1.139.560	668.702	0.4429	1.7041
VI	3.114.309	19.036.328	6.1125	250.441	167.076	179.357	174.242	0.1412	1.2885	1.040.973	758.981	0.3343	1.3715

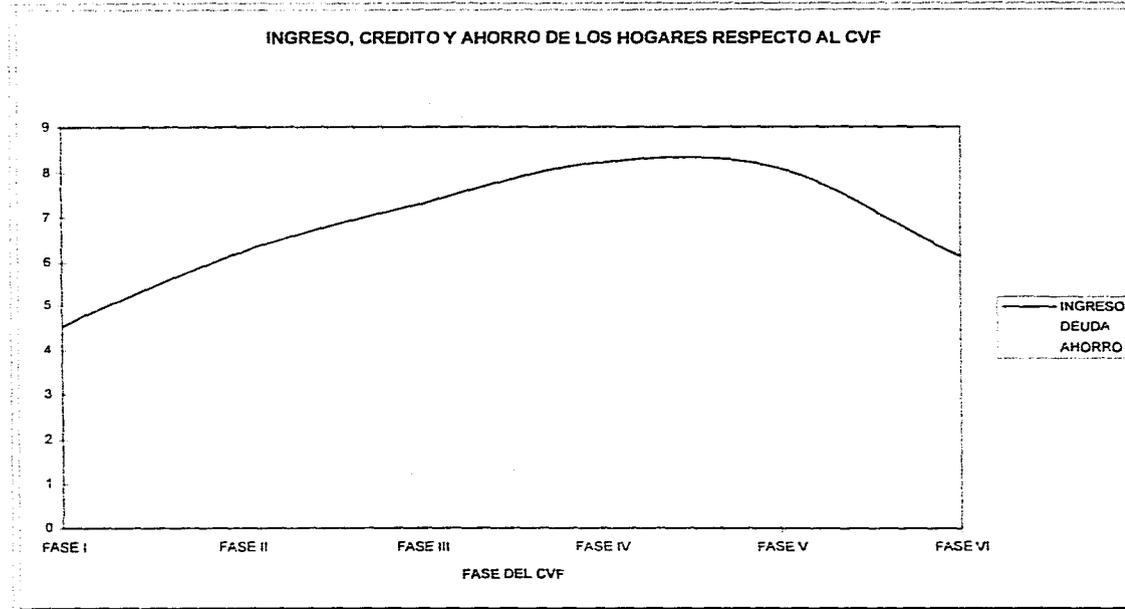
1. Número de Hogares.
2. Millones de Pesos.
3. Millones de Pesos por Hogar.



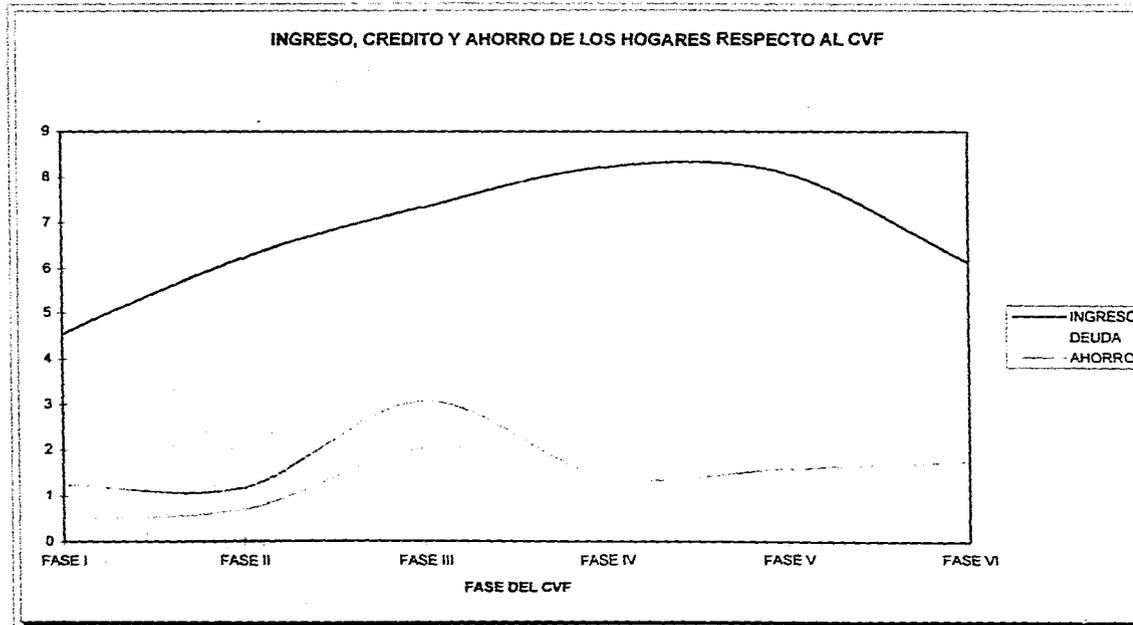
Gráfica 1 : Estimación del Ingreso, la Deuda y el Ahorro por Hogar por Grupo de Edad del Jefe



Gráfica 2 : Tendencia del Ingreso, la Deuda y el Ahorro por Hogar con participación en estos servicios por gpo. de edad del jefe



Gráfica 3 : Estimación del Ingreso, el Ahorro y la Deuda por Hogar por Fase de su Ciclo Vital.



Gráfica 4 : Tendencia del Ingreso, el Ahorro y la Deuda de los Hogares con participación en estos Servicios por fase del CVF.

40-49. En edades tempranas se presenta el mínimo de dicha curva, es decir en el grupo 20-24, como era de esperarse. Por lo tanto podemos decir que el Ingreso aumenta conforme avanza la edad del jefe del hogar hasta llegar al máximo en la edad 40-49 y de ahí desciende paulatinamente sin llegar a ser menor que al inicio. En cuanto al Ahorro, este presenta una tendencia similar a la del Ingreso, claro que en su pequeña proporción, lo cual nos induce a pensar en aquella teoría de que el ahorro depende del ingreso; podemos notar que el mayor ahorro corresponde al grupo de edad 45-49, al igual que en el ingreso. Por su parte la deuda, se comporta de manera constante, con un ligero incremento a partir del grupo de edad 30-34 hasta el grupo 45-49 y a partir de éste decremента.

- La gráfica 3, nos muestra la estimación de la utilización de dichos servicios a través del Ciclo de Vida de las Familias. Podemos observar que tanto la deuda como el ahorro -cuyas gráficas están casi encimadas- presentan un incremento a partir de la fase II y hasta la fase IV. Para la fase I estas son casi nulas y en las fases V y VI decremента de manera constante.

Las gráficas 2 y 4 para las cuales los cálculos se realizaron no para el total de los hogares, sino para aquellos con participación en los servicios de Deuda y de Ahorro, tal y como lo definimos. Con dichos cálculos se intenta mostrar una tendencia, es decir el comportamiento de los hogares que de el total, tienen participación real en los servicios, que a fin de cuentas son los hogares que realmente interesarán para el mercado de dichos servicios.

- La gráfica 2 nos permite observar de una manera más clara el comportamiento de los ahorros y de la deuda a lo largo de los grupos de edad del jefe del hogar. aquí podemos observar que además del límite de la curva del ahorro para el grupo de edad 45-49, esta presenta también un incremento del grupo 30-34 hasta el grupo 40-44 donde presenta un decremento para después llegar a su límite superior, es relevante que en el grupo 40-44 se presente un valle en la curva. Como es de esperarse en edades tempranas el ahorro familiar es menor que en cualesquiera otras. En cuanto a la deuda, podemos observar que el grupo de edad 25-29 tiene una importante participación, y el grupo de edad 35-39, presenta el límite superior de la curva, ésta también decremента en el grupo 40-44 y a partir de este permanece constante.
- La gráfica 4 que es en sí la más importante, nos muestra la tendencia o el comportamiento de la demanda de los servicios de Deuda y de Ahorro de los Hogares de acuerdo a la Fase del Ciclo Vital Familiar. En esta gráfica podemos notar que el ingreso se incrementa mientras transcurren las fases del ciclo alcanzando su máximo entre las fases IV y V. A partir de esta última decremента. La curva del ahorro es como se espera menor para fases tempranas, presentando su máximo en las fase III; y a partir de la fase IV presenta un notable decremento. La deuda es tanto menor en las fase I y II, presenta un incremento para la fase III y a partir de esta presenta un decremento constante hasta la fase VI.

CONCLUSIONES

La Familia -la más antigua de las instituciones sociales- y las unidades domésticas siguen siendo elementos fundamentales de la sociedad, en ellas se ejerce una parte muy importante del control social, ocurre la reproducción demográfica y en su bienestar se refleja el desarrollo de una sociedad.

La importancia de los hogares radica en que éstos constituyen unidades fundamentales en la toma de decisiones de aspectos que suelen estudiarse a nivel individual, como son: la nupcialidad, la fecundidad, la migración, la divorcialidad y aún el cuidado de la salud.

La familia mexicana, desde los tiempos más remotos, ha sido una verdadera institución que llegó a tener un grado muy fuerte en la concepción social. En la actualidad la familia mexicana ha sido el resultado de un proceso histórico, ético, cultural y económico.

El tamaño de los hogares es expresión tanto de transformaciones sociales como económicas que ocurren fuera de la unidad -producto del tiempo social e histórico-, así como de sus transformaciones internas resultado de una dinámica propia de los eventos ocurridos en el interior de tales grupos.

Actualmente el tamaño promedio de los hogares ha descendido debido a la tendencia creciente hacia los estilos de vida individuales más independientes en ciertos segmentos de la población, sobre todo en los últimos años; así como el incremento relativo de la población anciana que muestra una propensión mayor a vivir sola. En ambos casos los individuos parecen estar cada vez más dispuestos o en su caso forzados, a realizar su vida independiente, a lo cual se ha contribuido:

- a) La mejora en la salud de los ancianos, que los hace más longevos.
- b) La mejora material de los jóvenes en ciertos segmentos de la población.
- c) El proceso de urbanización que en cierto sentido provoca condiciones de vivienda poco favorables para la convivencia de varias generaciones en el hogar.

En el año de 1950 y a mediados de los sesentas se localiza el período de mayor fecundidad en el país, a diferencia de lo que ocurre en los años setentas, de 1970 a 1990 se da una disminución en el tamaño promedio de los hogares, lo cual refleja en gran medida, la trayectoria descendente de la fecundidad que se observa en un contexto de implantación de programas de planificación familiar y de control natal.

La variación en el número de los hogares es resultado también de factores socioeconómicos e institucionales que operan a través de los cambios demográficos (fecundidad, mortalidad, migración).

Es importante analizar los hogares en relación con otras variables que dan cuenta en los procesos operados dentro de las unidades domésticas, tales como el parentesco y el ciclo de

vida familiar, visto como uno de los factores explicativos de la observación transversal del tamaño de los hogares.

Con el tiempo se han desarrollado varios modelos sobre el CVF, el modelo convencional esta normado para la familia nuclear. El ciclo se inicia con el matrimonio que caracteriza la etapa de formación, el nacimiento de los hijos define la etapa de expansión, la familia inicia su contracción con la salida de los hijos del hogar paterno, y finalmente comienza su disolución con la muerte de alguno de los esposos. Este modelo supone que las familias se forman por matrimonio, complementan su ciclo, terminan por viudez y todas tienen hijos. Limitaciones intrínsecas del concepto se vuelven cada día más evidentes frente a la dinámica familiar real: divorcio, segundas nupcias, matrimonios sin hijos, y hogares unipersonales.

El concepto clásico del CVF no estudia a las familias con uno solo de los padres, familias sin hijos, así como a los individuos que nunca se han casado, ya sea que viven juntos o separados. Eventos esenciales como el divorcio, las segundas nupcias y la migración no son incluidos en el CVF; estos conceptos tradicionalmente estudiados por la demografía deberían de ser incluidos.

El problema más engañoso en el análisis del CVF es el cálculo de la edad del nacimiento del último hijo, es decir, cómo podemos saber si en verdad es el último. Este es más bien un análisis de la fecundidad familiar, ya que cada uno de los hijos podría ser el último. Tal información no puede ser obtenida de las estadísticas comunes de vida. El orden de los nacimientos es supuesto variable, pero esto no es utilizado para los estudios del CVF, ya que es insatisfactorio para usar la edad del nacimiento de los hijos con un alto grado de orden, o interpolar la edad de la madre y el promedio completo del tamaño de la familia, por que estas medidas no representan la experiencia de las familias muy pequeñas.

La correcta medida del intervalo entre el primer y el segundo nacimiento, debe considerar sólo mujeres con un mínimo de dos nacimientos. En general el CVF debe ser calculado separadamente para las mujeres o parejas teniendo diferentes números de hijos. La única solución adecuada a éste problema es usar la historia de los nacimientos en mujeres - completamente fecundas-, es decir la fecundidad consumada. El problema de cual es el último hijo hace obvio que para este, se necesitan datos biográficos. Intentos por saber cual de los hijos será el último, envuelven preguntas a mujeres acerca de cuantos hijos quieren tener, es decir el cálculo de la media. La confiabilidad de los nacimientos de tales estimaciones, así como dichas investigaciones son aún fuertemente debatidas, ya que nadie ha preguntado también cuando morirán, o cuando se divorciaran.

En el caso de México la práctica de uniones concensuales, la fecundidad premarital y la disolución de uniones conyugales por divorcio y/o separación son eventos que, si bien no están considerados en el concepto convencional del CVF, no deben ser ignorados al estudiar el proceso constitutivo de éste.

Por último, otro aspecto importante que debemos considerar es la migración, fenómeno que influye también en el volumen y estructura por edad de la población de tal manera que la magnitud y las cualidades de la migración podrían afectar también el tamaño de los hogares, aún cuando esto ocurra sólo temporalmente; no sólo desde el punto de vista de su disminución por la emigración de algunos miembros, si no también su aumento debido a la incorporación de inmigrantes parientes o no parientes.

Entender el CVF como proceso, permite dar sentido a la fusión de datos demográficos con información social, cultural y sociológica sobre el comportamiento familiar y sobre las decisiones que afectan el comportamiento demográfico. Asimismo, permite entender la importancia que sobre las características demográficas-familiares tienen aspectos cualitativos sobre roles familiares y características sociales y culturales de la organización familiar en distintos contextos sociales.

El desarrollo social constituirá el avance hacia metas de mayor bienestar, como son la satisfacción de un nivel de aspiraciones y expectativas individuales y sociales. En esta esfera pública del bienestar o desarrollo social se encuentran, entre otros servicios públicos, los de banca, crédito y ahorro.

Las operaciones de crédito y de ahorro se han realizado en nuestra sociedad desde tiempos muy remotos, tuvieron su primera institución en el año de 1775 con el Monte de Piedad de Animas, hoy Nacional Monte de Piedad, que concedía préstamos y custodiaba depósitos. En el año de 1849 se incorporó a sus actividades el servicio de caja de ahorros.

El acelerado crecimiento de un país va a traer como consecuencia que surja un órgano regulador de la economía, este es el caso en el que la banca actúa como intermediario entre el comercio y el circulante -dinero-, por lo que en toda sociedad organizada es indispensable que se distribuyan las riquezas, que se generen empleos y se atraigan divisas por medio del ejercicio de la banca. El objeto primordial de la banca y crédito es la captación de recursos y su colocación rentable, es decir funcionar como regulador entre el ahorro y el crédito.

Los servicios de banca y crédito constituyen una actividad de gran importancia en cualquier sistema económico. El desarrollo de la industria bancaria es paralelo al avance de las industrias, a la capacidad de producción y consumo, a la densidad de la población, al nivel cultural y a la estabilidad política de los países.

México cuenta con un desarrollado sistema bancario y crediticio. Puede afirmarse que el sistema es funcional, pues cuenta con instituciones especializadas en los distintos ramos del mercado de dinero y de capitales, así como en las distintas actividades económicas.

Un elemento característico de los servicios de ahorro es la participación de factores de donde provienen, por lo cual se constituye una ley que afecta tanto la cantidad como la gran cantidad de ellos, según se convenga en momentos de mayor o menor disponibilidad.

Por último, otro aspecto importante que debemos considerar es la migración, fenómeno que influye también en el volumen y estructura por edad de la población de tal manera que la magnitud y las cualidades de la migración podrían afectar también el tamaño de los hogares, aún cuando esto ocurra sólo temporalmente; no sólo desde el punto de vista de su disminución por la emigración de algunos miembros, si no también su aumento debido a la incorporación de inmigrantes parientes o no parientes.

Entender el CVF como proceso, permite dar sentido a la fusión de datos demográficos con información social, cultural y sociológica sobre el comportamiento familiar y sobre las decisiones que afectan el comportamiento demográfico. Asimismo, permite entender la importancia que sobre las características demográficas-familiares tienen aspectos cualitativos sobre roles familiares y características sociales y culturales de la organización familiar en distintos contextos sociales.

El desarrollo social constituirá el avance hacia metas de mayor bienestar, como son la satisfacción de un nivel de aspiraciones y expectativas individuales y sociales. En esta esfera pública del bienestar o desarrollo social se encuentran, entre otros servicios públicos, los de banca, crédito y ahorro.

Las operaciones de crédito y de ahorro se han realizado en nuestra sociedad desde tiempos muy remotos, tuvieron su primera institución en el año de 1775 con el Monte de Piedad de Animas, hoy Nacional Monte de Piedad, que concedía préstamos y custodiaba depósitos. En el año de 1849 se incorporó a sus actividades el servicio de caja de ahorros.

El acelerado crecimiento de un país va a traer como consecuencia que surja un órgano regulador de la economía, este es el caso en el que la banca actúa como intermediario entre el comercio y el circulante -dinero-, por lo que en toda sociedad organizada es indispensable que se distribuyan las riquezas, que se generen empleos y se atraigan divisas por medio del ejercicio de la banca. El objeto primordial de la banca y crédito es la captación de recursos y su colocación rentable, es decir funcionar como regulador entre el ahorro y el crédito.

Los servicios de banca y crédito constituyen una actividad de gran importancia en cualquier sistema económico. El desarrollo de la industria bancaria es paralelo al ensanche de las industrias, a la capacidad de producción y consumo, a la densidad de la población, al nivel cultural y a la estabilidad política de los países.

México cuenta con un desarrollado sistema bancario y crediticio. Puede afirmarse que el sistema es funcional, pues cuenta con instituciones especializadas en las distintas ramas del mercado de dinero y de capitales, así como en las distintas actividades económicas.

Un elemento característico de los depósitos de ahorro, es la multiplicidad de fuentes de donde provienen, por lo que no obstante que los saldos sean de pequeña cuantía, la gran cantidad de ellos, logran en conjunto un volumen de dinero nada despreciable.

Además de la importancia económica que revisten las cuentas de ahorro, desempeñan una notable función social, al permitir a sus tenedores utilizar las contraprestaciones a que tienen derecho, es decir el otorgamiento de préstamos y créditos que como ya fue mencionado, elevando así sus niveles de vida.

De acuerdo a la construcción que realizamos en el capítulo quinto, en lo que se refiere al ahorro y a la deuda, cabe aclarar que por la naturaleza de los datos y por como están definidos, los que refieren a la deuda distan de ser del todo óptimos ya que éstos datos reflejan las erogaciones, es decir, todo aquello que salió del bolsillo familiar para "pagar deudas" lo cual no quiere decir que sea el total de ellas si no una parte de éstas.

Sin embargo, en cuanto al ahorro los datos son óptimos ya que son las erogaciones por ahorro, es decir, lo que salió del bolsillo familiar por concepto de ahorro y refleja la totalidad de este.

Esta podría ser una razón por la cual en nuestras gráficas siempre aparece la curva del ahorro por encima de la de deuda, cuando en la realidad se esperaría lo contrario.

Podemos concluir que el ingreso y el ahorro crecen y decrecen en forma paralela a lo largo del Ciclo de Vida Familiar. En fases tempranas estos son menores, presentan sus más bajos niveles; en fases medianas se incrementan y en fases finales decrecen pero permanecen constantes. Por lo tanto, los intermediarios del ahorro deben canalizar sus planes más atractivos hacia las familias que se encuentren en fases intermedias de su ciclo vital, cuando los hijos cumplen la mayoría de edad y abandonan el hogar, y en consecuencia el gasto familiar disminuye dando lugar al ahorro.

En cuanto a la deuda y recordando que sólo se estimó su pago y no su totalidad, en fases como la II y la III del CVF se presenta la mayor demanda de estos servicios, lo cual induce que en estas etapas las familias se preocupan por obtener bienes, o bien requieren de solvencia para afrontar el gasto familiar.

BIBLIOGRAFIA

R.S. Sayes, 1968; La Banca Moderna. Fondo de Cultura Económica.

Bauché Garcíadiago Mario, 1985; Operaciones Bancarias Activas, Pasivas y Complementarias. Porrúa, S.A.

Pérez Santiago Fernando V., 1978; Síntesis de la Estructura Bancaria y del Crédito. Trillas, México.

Buirá Seira Ariel, Los Determinantes del Ahorro en México.

Bongaets Jonh, 1987; Family Demography Methods and their Application. Oxford Clarendon Press.

Ramírez Gómez Ramón, 1972; La Moneda, El Crédito y la Banca. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM 1977.

Mansell Carstens Catherine, 1995; Las Finanzas Populares en México. Milenio.

Ojeda de la Peña Norma, 1987; Reflexiones Sobre la Perspectiva de Curso de Vida en el Análisis del Ciclo Vital Familiar. Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM.

Tapinos George, 1990; Elementos de Demografía. Espasa Calpe, Madrid.

López Barajas, Izazola Conde, 1994; El perfil Censal de los Hogares y las Familias en México. INEGI.

Camposortega Cruz, Ordorica Mallado, 1985; La Población en México en el año 2000. CONAPO.

INEGI, 1992; Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares.

INEGI, 1994; Agenda Estadística de los Estados Unidos Mexicanos.

Secretaría de Salud, 1987; Encuesta Nacional sobre Fecundidad y Salud.