

IMPULSAN EL CRECIMIENTO

La falta de habilidades reduce oportunidades de conseguir un empleo

La falta de habilidades disminuye seriamente la oportunidad de una persona de conseguir un empleo con mejor salario y mayores recompensas, de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

En su nuevo informe "Las competencias importan: más resultados de la encuesta sobre competencias de adultos", se expresan evidencias claras de que el desarrollo y uso de habilidades mejoran las perspectivas de empleo y la calidad de la vida e impulsan el crecimiento económico.

"Sin las habilidades adecuadas, las personas se consumirán en los sectores marginales de la sociedad, el avance tecnológico se desacelerará y los países pasarán apuros en la economía global", dijo en la presentación del informe el director de Educación y Com-



La OCDE indica que en los países donde los adultos tienen habilidades limitadas es difícil poner en marcha tecnologías. FOTO: SHUTTERSTOCK

petencias de la OCDE, Andreas Schleicher.

La OCDE evaluó las habilidades de más de 50,000 personas de 16 a 65 años en varios países. (Notimex)

Consejos para el retiro

El ahorro para familias de una sola persona en México

Al menos 10 de cada 100 familias en el país enfrentarán el reto de una vejez sin apoyo familiar

Amafore • ESPECIAL PARA EL ECONOMISTA

● De acuerdo con Isalia Nava, de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)¹, la postergación del matrimonio, el aumento de la esperanza de vida, la disminución en el número de hijos y el incremento en el número de divorcios producirán que la cantidad de familias unipersonales (compuestas por una sola persona, mujer u hombre) pase de 4.9%, en 1990, hasta 12.2%, en el 2030.

La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) del 2014 nos indica que una de las principales señales de alarma se debe a que del total de la población que forma familias unipersonales, tan sólo 50% ha contribuido en alguna ocasión a los institutos de seguridad social y 49.4% se encuentra afiliado para recibir atención médica.

¿Qué retos tienen las familias unipersonales respecto de otros arreglos familiares en el país?

● Actualmente, las familias unipersonales tienen mayor concentración en mujeres entre los 70 y 79 años (6.5% de las familias de ese rango de edad) y entre 55 y 59 años para los hombres (4.9% de las familias de ese rango de edad).

El incremento de la edad trae consigo un deterioro paulatino de la salud. La carencia de redes familiares, que

podrían realizar transferencias en ingreso o en ayuda asistencial, propiciará que estas personas deban trasladar una importante parte de su presupuesto a la contratación de enfermeras o ver limitada su capacidad para desenvolverse de forma independiente.

En contraste, en la población menor, tanto hombres como mujeres, a pesar de vivir solos y contar con un ingreso que dedican únicamente a su consumo personal, no cuentan con la debida cobertura de salud, ni realizan contribuciones para obtener una pensión al momento de su retiro, por lo que se encuentran expuestos a los riesgos que implica el financiamiento del tratamiento de alguna enfermedad, pero también a no contar con los ahorros suficientes ni con las redes familiares que les provean una vejez con un ingreso que permita su manutención.

Para este grupo, es prioritario el contar con cobertura de salud y un seguro para recibir asistencia de enfermería y terapia en caso de necesitarlo. Y para el mediano y largo plazos, comenzar a realizar un ahorro voluntario en su cuenta individual del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR).

Para obtener mayor información sobre el sistema de pensiones visite la página de Internet: www.amafore.org

¹ Tomado de "La Economía de los hogares unipersonales en México", Conapo.

ECONOMÍA CONDUCTUAL

Raúl Martínez Solares

director_general@mb.com.mx



Diferencias en la conducta entre los jóvenes y los adultos mayores

La distribución por rangos de edad del voto en el Brexit mostró que, en términos generales, las personas de más de 50 años votaron por la salida

"Los viejos creen todo; los de edad media sospechan de todo y los jóvenes saben de todo".

Oscar Wilde

La semana pasada el mundo se vio sorprendido ante el resultado del referéndum para determinar la permanencia del Reino Unido en la Unión Europea. La mayoría esperaba que se impusieran quienes se manifestaban abiertamente por la permanencia, en contra de los grupos opositores, marcadamente relacionados con grupos xenófobos y racistas, que con un discurso de vuelta al glorioso pasado, identificando como enemigo a la integración internacional, prometían mágicas mejoras inmediatas a las condiciones de vida de la población, particularmente a la de mayor edad.

Un dato que resulta sumamente interesante del resultado de la votación es el que la distribución por rangos de edad del voto en el referéndum mostró que, en términos generales, las personas de más de 50 años votaron por la salida de la Unión Europea, mientras que los jóvenes (particularmente los de menos de 25 años), votaron por la permanencia. En términos generales, los grupos de más edad, que menos vivirán las consecuencias de la salida de la Unión Europea, son los que votaron por la misma y algunos grupos llegaron a manifestar que "los viejos les robaron el futuro a los jóvenes".

Lo anterior implica que, por lo menos en apariencia, se dio una diferencia fundamental en la decisión de la población a partir de su edad y, dado que ésta tendrá profundas implicaciones económicas y financieras, surge la pregunta de si existen diferencias significativas en la conducta entre los jóvenes y los adultos mayores.

Existen distintos estudios que abordan el tema desde diferentes perspectivas.

En el estudio "Envejecimiento y toma de decisiones", (2003) contra lo que se creía, se encontró que no existen diferencias significativas en la conducta general de adultos mayores (personas sanas con un promedio de 82 años), con relación a la de jóvenes (estudiantes de en promedio 20 años), habiéndose analizado las diferencias en temas como la confianza, la decisión bajo incertidumbre o el pensamiento estratégico.

Las decisiones de los adultos mayores mostraron menos sesgos que las de los jóvenes; sin embargo, también se encontró que las personas mayores tienden a mostrar posiciones más absolutas respecto de los temas: ya sea manifestando una completa certidumbre de su postura o por el contrario de absoluta inseguridad al respecto. Ello implica que son capaces de reconocer que no saben de un tema, pero de aquel que creen saber, manifiestan una absoluta certeza. Por ello encontramos que a muchas personas mayores les cuesta mucho trabajo cambiar de opinión una vez que han asumido una postura que consideran válida al respecto.

En el estudio "Diferencias en las elecciones de riesgo entre adultos y jóvenes" (2013), se comparó la propensión de riesgo y las decisiones que en relación con el mismo toman las personas. Se encontró que, en el caso de las personas mayores, pueden variar significativamente dependiendo del contexto en el que perciban que toman la decisión, mientras que las decisiones de los jóvenes en contextos de riesgo varían menos por el contexto. En otro estudio, se concluye que la visión de los adultos mayores puede cambiar, cuando se presentan condiciones de entorno que provocan alteraciones graves en su perspectiva del futuro.

En el caso del Reino Unido, se crearon condiciones propicias para que las decisiones estuvieran afectadas por percepciones de contexto que provocaron temor y una visión de la posibilidad de retorno a supuestos tiempos mejores. Dichos mensajes partieron de simplificar la realidad y en la mayoría de los casos incluso de falsearla (como lo hacen casi siempre los discursos populistas de izquierda o de derecha).

Cuando tomamos decisiones rápidas en el presente, cuyas implicaciones tendrán repercusión en un periodo mucho más amplio, siempre será prudente analizar si tomamos en cuenta información real o actuamos bajo miedo al futuro e incluso peor, si idealizamos un pasado que realmente fue inexistente.

El autor es politólogo, mercadólogo, especialista en economía conductual y director general de Mexicana de Becas, Fondo de Ahorro Educativo. Síguelo en Twitter: @martinezsolares.