

De conformidad con el artículo 15 párrafo tercero del Reglamento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, me permito informarle los resultados de la encuesta sobre *Millennials* a nivel nacional, que permitió identificar y tener claridad en cuanto al panorama contextual en el que se desenvuelve esta población menor a 36 años sobre sus conductas financieras y de consumo en materia de prevención y retiro, celebrado entre esta Comisión y la empresa IPSOS S.A de C.V., y que se recibió a entera satisfacción el 11 de enero 2017.

#### Objetivo General:

- Identificar y tener claridad en cuanto al panorama contextual en el que se desenvuelve esta población menor a 36 años sobre sus conductas financieras y de consumo en materia de prevención y retiro.

#### Objetivos Específicos:

- Detectar el grado de conocimiento y percepción de los jóvenes sobre el Sistema de Ahorro para el Retiro.
- Detectar la confianza y seguridad de los jóvenes sobre el Sistema de Ahorro para el Retiro
- Identificar la percepción de propiedad que tienen los jóvenes que trabajan sobre el ahorro en su Cuenta Individual en la AFORE.
- Detectar los factores condicionantes y detonantes de los jóvenes para ahorrar a largo plazo.
- Detectar el grado de interés que tienen los jóvenes hacia su Cuenta Individual en una AFORE.
- Detectar el grado de conocimiento de los trabajadores sobre los beneficios que ofrece el sistema de pensiones de cuentas individuales.
- Detectar los hábitos de ahorro más comunes de los jóvenes y sus detonadores
- Detectar el grado de conocimiento de los jóvenes sobre las aportaciones voluntarias.

### Metodología Cualitativa:

- Se realizaron 6 sesiones de grupos de enfoque a través de una cámara de Gessell con un mínimo de 8 personas por cada sesión, las cuales tuvieron una duración de 90 minutos como tiempo mínimo y 120 minutos como tiempo máximo.
- El perfil de los participantes fue de personas de 18 a 36 años con la siguiente cuota:
  - 25% estudiantes
  - 25% trabajadores que cotizan al IMSS o ISSSTE
  - 25% trabajadores por su cuenta (honorarios o negocio propio)
  - 25% estudiantes que trabajan (IMSS o ISSSTE) y estudian
- La aplicación de las encuestas se realizó a 50% hombres y 50% mujeres con NSE AB, C+, C, C-, D+ y D.

REGIÓN	PLAZA	18 a 27 AÑOS	28 a 36 AÑOS	TOTAL
NORTE	Monterrey	1	1	2
CENTRO	Ciudad de México	1	1	2
OCCIDENTE	Guadalajara	1	1	2

### Metodología Cuantitativa:

- Se realizaron 2,100 encuestas en las siguientes plazas: Chihuahua, Baja California, Nuevo León, Tamaulipas, Jalisco, Guanajuato, Ciudad de México, Estado de México, Veracruz y Quintana Roo, con una cuota de:
  - 25% estudiantes
  - 25% trabajadores que cotizan al IMSS o ISSSTE
  - 25% trabajadores por su cuenta (honorarios o negocio propio)
  - 25% estudiantes que trabajan (IMSS o ISSSTE) y estudian
- La aplicación de las encuestas se realizó a 50% hombres y 50% mujeres, de 18 años a 36 años con NSE AB, C+, C, C-, D+ y D

<b>TAMAÑO DE MUESTRA</b>	
Estados	No. de entrevistas
Chihuahua	200
Baja California	200
Nuevo León	200
Tamaulipas	200
Jalisco	200
Guanajuato	200
Ciudad de México	300
Estado de México	200
Veracruz	200
Quintana Roo	200
<b>TOTAL</b>	<b>2,100</b>

### Principales hallazgos de acuerdo a la encuesta:

#### Conceptualización del ahorro

- La identificación del ahorro para los Millennials entrevistados se relaciona principalmente con “Dinero” (17%), seguido por “Guardar” (12%) e “Inversión” (10%).

- En cuanto a términos cercanos al ahorro de largo plazo, se obtuvo “Prevenir” y “Futuro” con 4% y 3% respectivamente, desde el inicio de la presentación se empieza a marcar una tendencia hacia la inversión.
- En cuanto a las principales motivaciones que tiene los Millennials para ahorrar, se encuentran “Para una emergencia” (40%), “Comprar una propiedad/ casa/ departamento” (12%), “Prepararse para el retiro/ jubilación” (11%). Si bien la tercera mención sería la que estaría relacionada con los objetivos prioritarios del estudio, pone en evidencia la lejanía del tema para esta generación, al tener que solo 1 de cada 10 entrevistados lo tiene como una de sus principales ideas.
- En cuanto a la identificación con las acciones de ahorrar y prevención, de manera general se obtuvo que un 63% de los entrevistados consideran como importante ahorrar y prevenir, aunque sea poco a poco. Dentro de esta variable se presentan diferencias significativas por tipo de segmento, ya que para el grupo denominado sistema, el 74% consideran el ahorro y prevención como lo más importante, mientras que para el grupo de apáticos solo para un 51% es lo más importante.
- Una de las cuestiones más importantes para poder ahorrar es el conocer que ingresos se tiene y cuanto se gasta, en el caso de los Millennials un 64% no lleva a cabo este ejercicio, situación que se observa de manera significativa entre los estudiantes al ser 7 de cada 10, los que nos lleva a registrar alguno de sus ingresos, paso básico para el ahorro.

#### Trabajo y Seguridad Social

- En cuanto a la valoración de las prestaciones laborales, la percepción de los Millennials, se encuentra ligeramente dividida, ya que mientras un 53% “prefiere tener más prestaciones sociales (Infonavit, AFORE, IMSS) aunque reciba una menor quincena” un 40% “prefiere no tener prestaciones, pero sí una mayor quincena”. Dentro de la variable existen dos diferencias significativas en cuanto a los trabajadores cotizantes y los independientes, los primeros, prefieren las prestaciones (72%), mientras que los independientes prefieren una mayor quincena en una proporción de 5 de cada 10.
- En lo referente a la importancia que tiene las prestaciones para los Millennials, es necesario considerar la temporalidad del levantamiento, debido a que su realización fue a finales de noviembre, por ello se puede atribuir que la prestación más valorada fue el “Aguinaldo” con un 90% de menciones en muy/ algo importante, aun con la situación antes descrita el “Ahorro para el retiro/ AFORE”, se ubicó en la segunda posición y “Caja de ahorro” en tercero, con 87% y 86% respectivamente. En cuanto a

diferencias significativas, la AFORE muestra ser más importante para trabajadores cotizantes con respecto a independiente y estudiantes.

- Al plantearle a los entrevistados un escenario hipotético donde pudieran tener la capacidad de elegir “Trabajar por su cuenta” o “Trabajar para una empresa y cotizar al IMSS o ISSSTE”, la percepción respecto a la selección del tipo relación laboral es dividida, ya que mientras un 48% prefiere cotizar un 49% prefiere ser independiente.
- En conclusión, la conceptualización e identificación del emprendimiento o trabajar por mi cuenta está muy presente entre los Millennials, síntoma que se denota al considerar que las prestaciones ya no son un factor para elegir un empleo, al menos eso se puede establecer para la mitad de los encuestados. Por tanto, se puede trazar una línea encaminada a definir dos tipos de perfiles a los cuales la CONSAR debe llegar de formas distintas, por un lado, los de sistema/ tradicionales y por otro a los emprendedores, los cuales ven su futuro ligado a ser sus propios jefes.

## AFORE

- En lo relacionado al conocimiento de lo que es una AFORE, el 88% de los entrevistados mencionaron sí saber. Aunque existe una ligera diferencia en cuanto al conocimiento dependiendo el perfil (estudiantes/ trabajador cotizante/ trabajador independiente) esta es mínima, ya que en los tres casos supera el 80%. Por tanto, se puede establecer que existe un buen nivel de conocimiento.
- Respecto al número de personas que manifestaron contar con una cuenta AFORE, la mitad (49%) de la muestra mencionó sí contar con una cuenta, siendo prioritariamente aquellos entrevistados identificados como trabajadores cotizantes. Bajo la misma lógica de los perfiles entrevistados los Millennials que en su mayoría manifestaron NO contar con esta prestación fueron los trabajadores independientes 3 de cada 10 entrevistados.
- En cuanto a lo que representa la cuenta AFORE para los Millennials que ya cuenta con una, se obtuvo de manera general que al menos para 5 de cada 10 lo ven como “Un respaldo adicional para la vejez”, mientras que un 19% lo distingue como “un respaldo insuficiente para la vejez”. Cabe destacar, que en el segmento de los trabajadores independientes se observa una diferencia significativa para quienes consideran insuficiente este respaldo. Otro dato importante es que para 4 de cada 10 estudiantes lo visualizan como “la única fuente de ingresos para la vejez”.
- Si bien se observa un buen conocimiento de lo que es una cuenta AFORE y al menos 5 de cada 10 entrevistados mencionaron contar con una, la otra mitad que no cuenta con esta prestación, al 74% le



gustaría tener una cuenta AFORE. La importancia de señalar este dato radica en la línea comunicativa a seguir, que no debe ser encaminada solamente al ahorro voluntario, sino a la inclusión en el sistema de aquellos Millennials que se encuentran en una situación ya sea de trabajador independiente formal o informal y buscan acceder a esta prestación.

- En cuanto al ahorro voluntario en la cuenta AFORE, la mayor parte de los entrevistados (36%) prefieren hacer una aportación que ronde entre los \$50 y \$100 pesos, destacando ligeramente los trabajadores cotizantes. Mientras que para aportaciones mayores a \$100 pesos solo un 33% selecciono esta opción, dentro de los cuales el 62%, son entrevistados que prefieren tener más prestaciones, que un mayor salario. Por otro lado, los trabajadores independientes, el 1 de cada 10 no está dispuesto a ahorrar voluntariamente para su ahorro.
- Directamente relacionado con el punto anterior tenemos las motivaciones que impulsarían a los Millennials a ahorrar en su cuenta AFORE, en primer lugar, se encuentra “Las ganancias/rendimientos” (42%), dentro de este porcentaje el 86% lo conforman entrevistados que consideran importante jubilarse y recibir una pensión, mientras que en un segundo lugar se obtuvo “Que sea muy fácil hacerlo” con un (23%) y en un tercer peldaño “Que las AFORE ofrezcan promociones” (15%). En cuanto perfiles no se muestran diferencias significativas.
- Con respecto a la forma predilecta para ahorrar periódicamente en la cuenta AFORE, la opción preferida fue el depósito en bancos con un 64% de las menciones, seguido por directo en la sucursal de la AFORE y depósito en tiendas de conveniencia con un 38% y 32%. Los tres primeros lugares no muestran una diferencia importante respecto a perfil ni NSE. De manera adicional se debe señalar que el hecho de incluir publicidad en tiendas de conveniencia es un movimiento acertado por parte de la dependencia, al ser una de las formas preferidas por los entrevistados para realizar sus depósitos.
- En seguimiento a los incentivos para lograr el ahorro voluntario entre los Millennials, se obtuvo que el 48% de ellos prefieren “que su AFORE les recuerde cada mes a través de un mensaje a su celular para hacer el depósito/ transferencia”, mientras que un 30% prefieren “que se descuente y se transfiera automáticamente directo de su nómina y/o tu tarjeta de débito”, dentro de ese porcentaje el 59% menciono de igual forma el preferir tener mayores prestaciones, por encima de un mayor salario.

#### Previsión del futuro / pensión

- Si bien en apartados anteriores se obtuvo que la previsión del futuro/ jubilación no son conceptualizaciones que se consideran como cercanas en cuanto al termino ahorro, ya que su relaciona

prioritaria se da con cuestiones de emergencia e inversión. En cuanto se les plantea a los entrevistados si consideran importante el jubilarse y recibir una pensión, el 83% respondió de manera afirmativa, dentro de este porcentaje el 45% lo forman entrevistados que se desempeñan laboralmente en el sector formal.

- Del 83% de entrevistados que consideran importante el jubilarse, el rango de edad en el cual les interesaría culminar su vida laboral se ubica entre los 60 a 64 años, situación que es consistente entre los tres perfiles, en cuanto a jubilarse antes de los 60 años, solo un 37% de los entrevistados está interesado, para el caso de los estudiantes esta es una proporción mayor con un 40%.
- En cuanto a la edad promedio en la que se debe comenzar a ahorrar para tener una buena pensión es de 24 años, siendo para trabajadores independientes ligeramente más baja al ubicarse en 23 años, en ninguno de los perfiles rebasa los 25 años. Sin embargo, existe la contradicción de que la conceptualización del ahorro no está presente en estos rangos de edad, al lucir como algo aún muy lejano, además es necesario considerar la poca planeación en los ingresos que tiene esta generación.
- Al incluir en la medición una confrontación con la realidad, el efecto tendió a ser el esperado, ya que al plantear un escenario donde se manifiesta que la pensión que estarían recibiendo equivale al 30% de lo que actualmente ganan, para un 65% de los entrevistados, esta cantidad es insuficiente para mantenerse durante su jubilación, sin embargo, es importante considerar que para una gran parte de los entrevistados representa un ingreso adicional para su vejez (47%).
- Ahora bien, para la mayor parte de los Millennials entrevistados (40%) una pensión adecuada va de los \$7,501 a \$10,000, no existen diferencia significativa entre perfiles ni para el NSE.
- En cuanto al apoyo que pretenden dar y recibir, los datos se ubicaron de la siguiente forma, al menos 9 de cada 10 pretenden ayudar a sus padres durante su vejez, sin embargo, al considerar si sus hijos los ayudaran a ellos, durante su vejez el porcentaje se va a un 62% o en otras palabras a solo 6 de cada 10 entrevistados.
- En cuanto a las actividades que esta generación pretende realizar durante su jubilación se ubicaron “Descansar/ Disfrutar de la familia” con una calificación promedio de 8.85, seguido por poner un negocio y viajar con 8.70 y 8.52 respectivamente. Es importante destacar la idea que tiene los trabajadores independientes, ya que obtuvieron el mayor promedio en cuanto a la actividad en jubilación, referente a Trabajar/ Ocuparse, con un 8.12 en cuanto a los otros dos perfiles. Lo que manifiesta la lógica de este grupo a mantenerse realizando alguna actividad laboral.
- En conclusión, se puede establecer que existe un interés en jubilarse, lo cual puede establecerse como una línea de comunicación por parte de la CONSAR, pero para ello se debe considerar la construcción

de una concientización ya que al tomar el dato de las edades en las cuales se debe iniciar un ahorro no corresponden con la realidad que la mayor parte de los entrevistados manifiestan, para ello es suficiente notar el porcentaje que si conlleva una planificación en sus gastos. Sin embargo, al exponerlos a un sentido de realidad como el recibir solo un 30% de lo que actualmente gana, podría generar un sentido de conciencia, para a partir de esto establecer la importancia del ahorro para el retiro, sin importar si esta situación es vista como un ingreso adicional o el único ingreso durante la vejez.

### Capacidad de emprender

- Este apartado se vuelve crucial para entender gran parte del reporte, ya que marca la diferenciación de cómo debe darse el acercamiento y trato a los dos principales perfiles de Millennials con los que la CONSAR actualmente enfrenta como un reto en el presente.
- Al realizar el planteamiento de un escenario, donde por alguna situación los entrevistados recibieran una buena cantidad de dinero, el 38% lo ahorraría, mientras que un 35% emprendería un nuevo negocio y solo un 24% invertiría en un negocio ya establecido. Al considerar los perfiles, en cuanto a los estudiantes, se puede identificar una alta preferencia en cuestiones de inversión y emprendimiento, ya que un 66%, prefería realizar alguna de esas dos actividades en caso de que recibieran una buena cantidad de dinero. En cuanto al trabajador cotizante este muestra un perfil más clásico y con cierto rechazo a lo que riesgo puede representar al preferir como primera opción el ahorro.
- Otro punto importante dentro del análisis de esta generación, es el hecho de que si bien existe un perfil más cercano al emprendimiento e inversión (estudiantes/ trabajadores independiente) y el otro dirigido hacia el ahorro tradicional (trabajador cotizante), ambos perfiles manifiestan una similitud en cuanto al identificarse como inversionistas conservadores y tratar de exponerse al menor riesgo posible, aunque las ganancias no lleguen a ser tan altas, esta situación está presente en 6 de cada 10 entrevistados a total.
- Ahora bien, en cuanto a la probabilidad de ahorrar, en caso de que tengan un negocio exitoso se obtuvo que al menos la mitad del total de entrevistados muy probablemente ahorrarían, en este caso no se muestran diferencias significativas con respecto al perfil de Millennials.



## Capacidades financieras

- En este apartado se realizó una prueba compuesta por tres preguntas, a cada uno de los entrevistados, donde se buscó medir cuestiones de conocimiento y capacidades financieras. La primera de las preguntas se enfocó al efecto que tiene la tasa de interés en una cuenta de ahorro, al tener el 52% del entrevistado contestó correctamente este ejercicio, de igual forma se puede establecer que sin importar el perfil, la proporción es la misma 5 de cada 10 entrevistados (más de \$102 pesos).
- Como segunda pregunta se tuvo la percepción del poder adquisitivo a futuro, el ejercicio se construyó a partir de una suposición donde a la tasa de interés de una cuenta de ahorro es del 1% al año y la inflación es de 2% al año. Sobre este marco se planteó que podrían comprar un año después con el dinero de esa cuenta, al igual que con el ejercicio anterior se obtuvo una proporción donde 5 de cada 10 entrevistados respondió correctamente (menos de los que compran hoy).
- Para el último ejercicio se planteó un escenario enfocado a la inversión donde se preguntó que consideraban más seguro el poner su dinero en una sola inversión o en varias inversiones, para este caso de igual forma se repitió el fenómeno observado en los dos ejercicios anteriores, 5 de cada 10 entrevistados seleccionaron la opción correcta (varias inversiones).
- En conclusión, para este apartado se puede establecer que a partir de la información obtenida respecto a las capacidades financieras de la generación Millennials, se puede considerar como aceptable, al obtener que la mitad de los entrevistados las respuestas proporcionadas fueron las correctas. Aun así se debe aún se debe considerar el trabajar temas educativos en cuestiones financieras, para así fortalecer al otro 50%.

## Principales hallazgos de los grupos de enfoque:

- Para el target consultado, el manejo del dinero es, en sí mismo, la manera de generar más ingresos. Sin embargo, la cultura de derroche y de gasto es poco favorable para que se genere algún ahorro o inversión en términos de empresa/ negocio propio.
- El ahorro está entendido como una forma de mantener “estancado” y “resguardado” el dinero, y funciona como un instrumento para cumplir metas específicas. En cambio, la inversión se entiende como una manera más inteligente de manejar el dinero, porque ofrece RENDIMIENTO que al final se traduce en poder hacer más.

- En la elección del trabajo, se prefiere un salario mayor a las prestaciones, ya que reconocen que las prestaciones pueden solventarse o tener algo similar a partir de un mayor ingreso, además, un mayor ingreso da la alternativa de poder utilizarlo en otras cosas, particularmente, en empresas e inversión.
- Las AFORE no son percibidas como una manera de solventar la pensión y enfrentar el futuro/ la vejez. Ese tema lo piensan enfrentar con la auto-empresa y con una mirada al futuro que depende enteramente de ellos, ya que actualmente no tienen confianza en las instituciones.

Los resultados de este estudio permitirán evaluar las líneas de comunicación que se deberán emplear de manera estratégica en los mensajes e información que se enfoque a este sector.

