

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO
ABAD DEL CUSCO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES,
ECONÓMICAS Y TURISMO**

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



TESIS

**DETERMINANTES INDIVIDUALES, FAMILIARES Y CONTEXTUALES QUE
ESTÁN ASOCIADOS CON SER UNA PERSONA QUE NI ESTUDIA NI
TRABAJA EN EL PERÚ, EN EL PERIODO 2018**

Presentado por:

Bach. Alex Javier Quispe Quispe

Bach. Lenin Rivas Ydme

**PARA OPTAR AL TÍTULO
PROFESIONAL DE ECONOMISTA**

Asesor: Dr. Roberto Acuario Canal

CUSCO – PERÚ

2022

Dedicatoria

A mi madre, Antonieta Ydme Jara, por su sacrificio y apoyo constante; mi familia por su soporte incondicional.

Lenin Rivas

A mi madre, Irene, que ha estado para mí en los peores momentos de mi vida y siempre ha tenido la fortaleza para ayudarme a salir adelante, mis hermanos que siempre están para mí en todo momento.

Alex Javier

Dr. ROBERTO ACUARIO CANAL, asesor de esta investigación, por su soporte y profesionalidad constante a lo largo de esta etapa.

Agradecimiento

A Dios, por la oportunidad que nos dio para lograr nuestro objetivos y metas que nos hemos trazado en esta etapa de nuestras vidas.

A nuestros familiares y amigos, por su sostén para llegar a esta etapa de nuestra formación profesional, a pesar de cualquier circunstancia.

*A nuestro estimado asesor **Dr. ROBERTO ACUARIO CANAL**, por seguir y guiar esta investigación en el tiempo que duro este proceso académico.*

A nuestros maestros de la Escuela Profesional de Economía por la enseñanza transmitida y la cual es de mucha ayuda ahora en el campo laboral donde nos desempeñamos.

Presentación

Señor decano de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y Turismo de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco: Cumpliendo con las disposiciones del reglamento de la Escuela Profesional de Economía para el fin de optar el Título de Economistas, presentamos a vuestra consideración la Tesis: **“DETERMINANTES INDIVIDUALES, FAMILIARES Y CONTEXTUALES QUE ESTÁN ASOCIADOS CON SER UNA PERSONA QUE NI ESTUDIA NI TRABAJA EN EL PERÚ, EN EL PERIODO 2018”**.

El propósito de la presente investigación es encontrar el impacto de las variables individuales, familiares y contextuales que permiten aumentar o disminuir las posibilidades de que un joven forme parte del grupo de la población NINI. Se espera que el presente estudio contribuya en la formulación de mejores políticas públicas en beneficio de la población NINI.

Índice General

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Presentación.....	iv
Índice General.....	v
Índice de Figuras.....	ix
Resumen.....	x
Introducción.....	xii
Capítulo I: Planteamiento del Problema.....	13
1.1. Planteamiento del Problema.....	13
1.2. Justificación de la investigación.....	15
1.2.1. Justificación teórica.....	15
1.2.2. Justificación práctica.....	16
1.3. Formulación del problema.....	16
1.3.1. Problema General.....	16
1.3.2. Problemas específicos.....	16
1.4. Objetivos de la Investigación.....	17
1.4.1. Objetivo General.....	17
1.4.2. Objetivos específicos.....	17
Capítulo II: Marco teórico.....	18
2.1. Marco Referencial.....	18
2.1.1. Ámbito Nacional.....	18
2.1.2. Ámbito Internacional.....	21
2.2. Bases Teóricas.....	30
2.2.1. Teoría del crecimiento económico.....	30
2.2.2. Fuerza laboral y crecimiento.....	31
2.2.3. El modelo ocio- consumo.....	32

2.2.4. La teoría del capital humano	35
2.2.5. Capital humano y crecimiento económico	36
2.3. Marco Conceptual.....	38
Capítulo III: Diseño Metodológico	42
3.1. Método de Investigación	42
3.2. Nivel de Investigación	42
3.3. Enfoque de la Investigación	42
3.4. Técnica de investigación	43
3.5. Delimitación de la investigación.....	43
3.6. Estimación del Modelo	43
3.6.1. Modelo Logit.....	43
3.6.2. Datos.....	44
3.6.3. Modelo de Regresión.....	51
3.7. Formulación de hipótesis.....	52
3.7.1. Hipótesis general	52
3.7.2. Hipótesis específicas.....	52
3.8. Operacionalización de variables	53
Capítulo IV: Resultados e Interpretación de Datos	55
4.1. Evolución de la población NINI.....	55
4.2. Relación de dependencia	59
4.3. La población Nini en 2018.....	62
4.3.1. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Edad	62
4.3.2. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según sexo	63
4.3.3. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Estado Civil	65
4.3.4. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Lengua Materna.....	66
4.3.5. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según parentesco con el jefe del Hogar	68
4.3.6. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Condición Socioeconómica.....	69
4.3.7. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Área De Residencia.....	70
4.3.8. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según al acceso a Internet	71
4.3.9. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Nivel Educativo	72
4.4. Significancia del modelo	74
4.5. Análisis de efectos marginales.....	78
Conclusiones.....	82

Recomendaciones	84
Bibliografía	86
Anexos	89

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Operacionalización de variables</i>	53
Tabla 2 <i>Distribución de la población a través del tiempo</i>	55
Tabla 3 <i>Proporción de la distribución de la población</i>	56
Tabla 4 <i>Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan Según Rangos de Edad</i>	62
Tabla 5 <i>Jóvenes que ni estudian ni trabajan según sexo</i>	64
Tabla 6 <i>Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan Según Estado Civil</i>	65
Tabla 7 <i>Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan Según Lengua Materna</i>	66
Tabla 8 <i>NINI según Parentesco con el jefe del Hogar</i>	68
Tabla 9 <i>Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Condición Socioeconómica</i>	69
Tabla 10 <i>Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan Según Área de Residencia</i>	70
Tabla 11 <i>Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan Según Acceso a Internet</i>	72
Tabla 12 <i>jóvenes que ni estudian ni trabajan según nivel educativo</i>	73
Tabla 13 <i>Modelo LOGIT</i>	74
Tabla 14 <i>Significancia individual</i>	76
Tabla 15 <i>Análisis de efectos marginales</i>	78
Tabla 16 <i>Interpretación de análisis de efectos marginales</i>	80

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Curvas de indiferencia y restricción</i>	33
Figura 2 <i>Efecto ingreso</i>	34
Figura 3 <i>Efecto sustitución</i>	35
Figura 4 <i>Efectos de la educación en los ingresos</i>	36
Figura 5 <i>Porcentaje de la población por grupos de edades</i>	58
Figura 6 <i>Población joven que ni estudia ni trabaja</i>	58
Figura 7 <i>Población dependiente sin ninis</i>	60
Figura 8 <i>Población dependiente con ninis</i>	61
Figura 9 <i>NINI según el rango de edad</i>	63
Figura 10 <i>NINI según el sexo</i>	65
Figura 11 <i>Composición de los NINI de la categoría sordo o mudo</i>	68
Figura 12 <i>NINI según el parentesco con el jefe del hogar</i>	69
Figura 13 <i>NINI según su condición socioeconómica</i>	70
Figura 14 <i>Jóvenes NINI según el área de residencia</i>	71
Figura 15 <i>Ninis según el acceso a internet</i>	72
Figura 16 <i>Composición de la población de la categoría educación especial</i>	73

Resumen

El presente trabajo centra su concentración en el grupo de personas que oscilan los 15 a 29 años, denominados jóvenes, motivado por un problema latente en nuestra sociedad, el cual es el desinterés por pertenecer a la fuerza laboral o continuar con los estudios superiores, por ello es importante conocer las causas del porque se genera este desinterés desde las dimensiones individuales, familiares y contextuales.

Las mismas que se analizaron con un modelo econométrico cualitativo, utilizando el banco de datos de la ENAHO realizado por el INEI para determinar la significancia y el impacto de las variables individuales, familiares y contextuales que permiten aumentar o disminuir las posibilidades que formen parte del grupo de la población NINI. Del cual los resultados señalan que la cantidad de integrantes de la familia, el ser mujer, ser sordo o mudo, o tener educación especial acrecientan las posibilidades de formar parte de los NINIs, mientras que las características como la edad, los ingresos del hogar, el ser soltero, tener primaria completa, ser jefe del hogar, no pobre o residir en el área urbana bajan las posibilidades de ser parte del grupo.

Es imperante resaltar que variables individuales como la lengua y el nivel de educación son altamente influyentes en el hecho de ser nini, y también el sexo femenino, por ello es recomendable considerar estas condiciones en el diseño de políticas o estrategias sectoriales que permitan la inclusión y mejoren las oportunidades de los individuos con dichas características, sin dejar de lado las otras variables que también influyen en los individuos de ser ninis.

Palabras clave: fuerza laboral, dimensiones individuales, familiares y contextuales, modelo econométrico cualitativo, nini.

Abstract

The present work focuses its concentration on the group of people ranging from 15 to 29 years old, called young people, motivated by a latent problem in our society, which is the lack of interest in belonging to the workforce or continuing with higher education, for This is important to know the causes of why this disinterest is generated from the individual, family and contextual dimensions.

These were analyzed with a qualitative econometric model, using the ENAHO data bank carried out by the INEI to determine the significance and impact of the individual, family and contextual variables that allow increasing or decreasing the possibilities that are part of the group. of the NINI population. Of which the results indicate that the number of family members, being a woman, being deaf or mute, or having special education increase the possibilities of being part of the NEET, while characteristics such as age, household income, being single, having completed elementary school, being the head of the household, not poor, or residing in an urban area lower the chances of being part of the group.

It is imperative to emphasize that individual variables such as language and level of education are highly influential in the fact of being a NEET, and also the female sex, therefore it is advisable to consider these conditions in the design of sectoral policies or strategies that allow inclusion and improve the opportunities of individuals with these characteristics, without neglecting the other variables that also influence individuals to be NEETs.

Keywords: labor force, individual, family and contextual dimensions, qualitative econometric model, NEET.

Introducción

El término NINI, el cual hace alusión a personas jóvenes que tienen edades que oscilan los 15 a 29 años, teniendo como característica principal el no estudiar ni trabajar, ha tomado mayor importancia en la última década, no solo por el hecho de que este fenómeno esté en aumento, sino porque de acuerdo con estudios recientes se evidencia la importancia que tiene este grupo de la población en el comportamiento de la economía. En este entender, la presente tesis tiene como objetivo conocer los factores o determinantes individuales (edad, sexo, lengua materna, estado civil, nivel educativo, condición familiar), determinantes familiares (miembros por hogar, acceso a internet, ingreso del hogar y condición económica), determinantes contextuales (área de residencia) que inciden en que un joven sea parte del grupo de NINIs en el Perú.

Para el logro de los objetivos planteados en el presente trabajo se utiliza la base de datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) del Perú correspondiente al periodo 2004 al 2018 elaborado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), con el programa STATA.

La presente investigación estará dividida en cuatro capítulos:

Capítulo I, denominado Planteamiento del problema, contendrá el planteamiento del problema, mostrando los factores asociados con ser una persona que ni estudia ni trabaja, la justificación, tanto teórica como práctica, la cual sustenta la importancia del por qué se debería estudiar el problema de los NINI en el Perú, el planteamiento del problema, mostrando los factores asociados con ser una persona que ni estudia ni trabaja, para luego determinar los objetivos general y específicos de la investigación.

Capítulo II, denominado Marco teórico, el cual abordará los estudios en el plano nacional e internacional relacionado al fenómeno de los NINI, así como las bases teóricas

relacionadas al estudio, por último, se encuentra el marco conceptual en el cual se encuentran las definiciones de los términos clave del presente estudio.

Capítulo III, denominado Metodología de la Investigación, en el mismo que se establece el método, nivel, enfoque y técnica de la investigación, así como, la delimitación de la investigación (geográfica y demográfica), también contiene la estimación del modelo que abarca, los datos utilizados, construidos en base a las Encuestas de la ENAHO y su magnitud, el modelo a utilizarse y por último el planteamiento de las hipótesis.

Capítulo IV, denominado Diagnóstico y evolución de la problemática, en el cual se desarrolla el perfil del NINI de acuerdo con las variables planteadas en la presente investigación, así como su evolución a partir del 2004 al 2018.

Capítulo V, denominado Resultados y Conclusiones, en el cual se muestra la evolución de la problemática, así como el perfil de los NINI según las variables identificadas, los resultados del análisis de regresión realizado con el programa STATA, mediante el modelo probabilístico Logit, el cual determina la relación de las variables explicativas con la explicada, y también se mostrará el análisis de efectos marginales del modelo para determinar la magnitud de efecto que tiene cada variable independiente con la dependiente.

Por último, se exponen las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación.

Capítulo I: Planteamiento del Problema

1.1. Planteamiento del Problema

Si se quisiera resumir en una palabra la situación actual de la educación básica del Perú, tal vez, la palabra más indicada sería precaria, pero se podrían usar decenas de adjetivos más que describirían de mejor o igual manera al sector educación. A pesar de todos los problemas que pueda tener la educación básica en el Perú, si nos centramos estrictamente en el número de estudiantes y que tanto ha ido variando en el tiempo, descubriríamos, tal y como lo hacen (Guadalupe et al., 2017) que el sistema educativo ha tenido una expansión importante que casi alcanzó a la meta establecida en el Plan Bicentenario. Esto no solo debido a las principales características de organización con las que se cuenta hoy, como mencionan los autores, sino también debido a la obligatoriedad de cada peruano a culminar, por lo menos, la secundaria. Sin embargo, como se dijo antes, ya que al parecer se ha logrado solucionar el problema de cobertura, el problema central sigue siendo la calidad con la que se debería brindar este servicio, problema que no solamente tiene que ver con las instituciones públicas que año a año tienen problemas presupuestarios, sino también con su contraparte privada la cual tiene muchas veces problemas mucho más serios como la heterogeneidad de la oferta, la informalidad, ausencia de gobernanza sectorial y debilidad del marco regulador (Balarin, 2017).

En este entender, ¿La educación básica en el Perú, en su actual estado, brinda todas las herramientas a los jóvenes peruanos para una óptima transición hacia la educación superior o para su entrada en el mercado laboral? La respuesta, sin hacer mucho análisis, sería que no y es que la transición hacia la educación universitaria o técnica, así como la entrada al mercado laboral se ha hecho cada vez más compleja como señala (Bynner & Parsons, 2002) en un artículo escrito a inicios de siglo, lo cual nos lleva a pensar que ya habiendo transcurrido casi dos décadas de la publicación de dicho artículo este problema no solo se ha hecho más

complejo, sino que su análisis se ha hecho aún más necesario. Además, el éxito en la transición para la educación de alto nivel o hacia el mercado de trabajo no depende enteramente de la calidad educativa, sino también de factores que tienen que ver con el ámbito familiar y el propio contexto en el que el joven se desarrolla. Pese a la importancia de esta cuestión, la presente propuesta de investigación no busca centrarse específicamente en la identificación y solución de estos fenómenos que como se dijo no solo tienen que ver con la educación en sí misma, sino que buscamos analizar un fenómeno que se ha dado durante los últimos años cuya principal causa podría ser la incapacidad de los jóvenes para enfrentarse al mercado laboral o a la educación superior.

La importancia de ello es que durante los últimos años los jóvenes que no trabajan ni estudian, identificados como NEET¹ por sus siglas en inglés, han cobrado importancia en investigaciones exploratorias que buscan identificar las características de esta población y las posibles características que inciden en tomar la decisión de no estudiar ni trabajar. Estas investigaciones no fueron ajenas del caso peruano, habiéndose realizado varias en los últimos años. Sin embargo; el tema sigue teniendo importancia y es que el porcentaje de NINIS en el Perú ha venido aumentando a partir del 2013. Según el (IEDEP)² la población de 15 a 29 años de edad que ni estudia ni trabaja desde el 2004 hasta el 2013 ha presentado una tendencia a la baja. En el 2004 los NINIS representaban el 20.1% de la población de estos para luego disminuir hasta 16.4% para el 2013. Sin embargo, para el 2014 aumentaron para conformar el 16.9%. En el 2018 según (Flores et al., 2020) los NINIS en el Perú representan el 17.7%. Además, la revisión de la literatura indica que las mujeres representan tres cuartas partes de la población NINI durante el 2012 (Málaga et al., 2014) esta característica nos lleva a pensar que

¹ Por sus siglas en inglés NEET (Not in Employment, or Training)

² IEDEP: Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial, propicia el debate económico y social mediante la participación activa del empresariado en el diseño de políticas públicas y en la innovación de la gestión empresarial.

el género podría ser planteado como un determinante de que un joven pertenezca a la población NINI. Por el lado de las características del hogar se muestra que el porcentaje de pertenecer al grupo de NEET es mayor para las personas de sexo femenino habiendo hijos en el hogar y teniendo una pareja, siendo totalmente diferente para los varones; lo que evidencia que ciertas características relacionadas a las personas determinan que dicho individuo pertenezca o no al grupo de los NINI, por tanto, lo que se busca con la presente investigación es ¿En qué medida los factores en lo individual, familiar y contextual están asociados a una persona que ni estudia ni trabaja (NINI) en el Perú, en el periodo 2018?

1.2. Justificación de la investigación

1.2.1. Justificación teórica

El volumen de producción de un país está determinado por la combinación eficiente de factores: Capital, trabajo y tecnología, expresadas en una función de producción. Lo que quiere decir que la variación de la producción está en función al incremento o disminución de estos factores.

Hablar exclusivamente del factor trabajo hace referencia a la fuerza laboral, y de acuerdo a lo mencionado anteriormente, ante un incremento de cualquier factor de producción se incrementará el nivel de producción, tal y como afirma (Jiménez, 2011), cuantas más personas trabajan, más bienes y servicios son producidos. El vínculo es directo: para que exista un crecimiento económico es necesario que aumente la cantidad de trabajadores, reduciendo la tasa de desempleo. Otro de los factores de producción que también está directamente relacionada como determinante del crecimiento económico es el capital humano (teoría del capital humano).

(Mincer, 1958) considera la educación como una inversión que se realiza para el aumento del capital humano. Esta inversión aumenta la productividad, el cual conlleva a una mejora en los

ingresos, así se establece una relación causal directa de educación, productividad e ingresos; de tal manera que, un aumento en la educación traerá un mayor nivel de renta y un mayor crecimiento económico.

Las relaciones expuestas sobre los determinantes que inciden en las personas que no estudian ni trabajan en nuestro país, requiere de mayores evidencias teóricas que nos ayude a comprender el fenómeno estudiado, allí radica la necesidad de alcanzar las expresiones teóricas para comprender el fenómeno en el país.

1.2.2. Justificación práctica

El número de NINIS en el Perú ha tenido un incremento a partir del año 2014, al año 2018 el porcentaje de estos alcanzaba el 19.2% de los jóvenes de entre 15 y 29 años. Y como se mencionó en la justificación teórica, a mayor número de personas trabajando mayor será el volumen de producción. De la misma manera, el invertir en la educación está vinculada totalmente al crecimiento económico. Por ello es importante conocer los factores que están asociados a ser una persona NINI para que el gobierno pueda diseñar políticas que apoyen a que los jóvenes continúen con sus estudios superiores, o que estos puedan insertarse de manera exitosa al mercado laboral.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema General

- ¿En qué medida los determinantes individuales, familiares y contextuales inciden en que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú?

1.3.2. Problemas específicos

1. ¿En qué medida los determinantes individuales inciden en que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú?

2. ¿En qué medida los determinantes familiares inciden en que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú?
3. ¿En qué medida los determinantes contextuales inciden en que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú?

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo General

- Describir los determinantes asociados a que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.

1.4.2. Objetivos específicos

1. Describir los determinantes individuales asociados a que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.
2. Describir los determinantes familiares asociados a que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.
3. Describir los determinantes contextuales asociados a que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.

Capítulo II: Marco teórico

2.1. Marco Referencial

2.1.1. Ámbito Nacional

(Málaga et al., 2014), la importancia de analizar el desempeño socioeconómico del grupo poblacional joven representado por casi la tercera parte de la población total resulta crucial por el problema del recambio generacional, por ello la importancia de conocer los factores asociados a los jóvenes de insertarse exitosamente al mercado laboral o sistema educativo, o pertenecer al grupo NINI. Para tales fines los autores utilizan la Encuesta de Transición al Trabajo aplicada entre diciembre de 2012 y enero de 2013, teniendo como objetivo:

“Identificar las características de los jóvenes peruanos que se encuentran en una situación de vulnerabilidad porque no se encuentran trabajando, ni estudiando ni desarrollando forma alguna de entrenamiento o capacitación laboral (NEET), para así poder proponer alternativas de política que sean factibles de implementar en la realidad peruana” (Málaga et al., 2014, p. 97).

Los autores mostraron en los resultados del estudio, que en Perú habían 1'257,235 NINIS de los cuales, el 74.09% eran mujeres, asociado a causas como la etapa materna o la convivencia con la pareja.

En conclusión, un joven es más propenso a ser NINI al ser mujer, tener hijos, estar casada, se tiene bajas expectativas salariales, no acceder a financiamiento, ser pobre, por ende, tener bajo nivel educativo, y sufrir algún tipo de incapacidad; caso contrario para los hombres respecto a tener hijos y estar casado.

(Alcázar et al., 2018). Perú, un país con más de 70% de informalidad laboral, no es el adecuado para considerar el concepto de NINI al igual que en otros países desarrollados, debido

a la precariedad laboral que genera este alarmante porcentaje; es así que estos autores, plantean un análisis más completo que involucra a los jóvenes que están en un estado vulnerable, ya que están en riesgo de perder el trabajo o no poder satisfacer sus necesidades básicas. Además de considerar solamente a la población joven que se encuentra en la zona urbana, esto por la concentración de jóvenes en esta área, alrededor del 80%, y así poder determinar los factores determinantes de este grupo de la población.

Tomando como punto de partida una ampliada definición de los NINI urbanos, que incluye a los jóvenes ubicados en trabajos muy precarios, el estudio busca identificar qué factores están asociados con su condición de vulnerabilidad y la forma en que estos factores actúan de manera diferenciada en sus vidas. Además, que busca responder a las siguientes interrogantes:

¿Cuáles son las particularidades de la población joven urbana que se expone a un alto grado de riesgo de ser excluidos socialmente, teniendo en cuenta a los NINI y los diferentes grupos vulnerables?

¿Cuáles son las características que exponen las razones por la que se transforman en personas vulnerables?

¿Cómo se puede comparar las implicancias de dichas características teniendo en cuenta el sexo, recursos económicos que cuenta y los shocks a los que están expuesto los jóvenes urbanos? ¿Y cómo facilitan a la creación de pequeños grupos con diferentes grados de vulnerabilidad?

Esta investigación propone que, a pesar que los jóvenes urbano-vulnerables laboran, el centro de labores donde se encuentran los tiene en una situación precaria que va año tras año, explicada por la informalidad de los mismos lo cual no les permite una estabilidad en su puesto

laboral, sin lograr obtener experiencia que le permita escalar a diferentes puestos o empresas con mejores condiciones profesionales y económicas.

En cuanto a los factores que componen estos grupos de la población, existen algunos factores determinantes que tienen similar comportamiento, como por ejemplo más del 60% de NINIS son mujeres al igual que jóvenes empleados en estado de precariedad, sin embargo, el estudio plantea que los factores determinantes para los NINIS y los jóvenes empleados en estado de precariedad son muy heterogéneos. Pese a la diversidad, el amplio grupo de jóvenes-urbanos son un conjunto ideal donde se pueda diseñar y focalizar políticas públicas que tengan como objetivo la promoción de la inclusión socioeconómica de esa población. Es una buena idea si tomamos en cuenta la creciente tasa de vulnerabilidad de los jóvenes pertenecientes a este grupo. La investigación concluyó que, si uno de los integrantes de este grupo cuenta con un trabajo precario, al cabo de un año tiene un 34% de probabilidad de seguir en el mismo puesto precario y un 20% de entrar al grupo de los NINI al siguiente año.

Algunas características tales como el ser migrante, el sufrir de alguna enfermedad o sufrir el abandono de algún familiar tienen resultados diferentes para explicar el estado de los jóvenes para alguno de los dos grupos, así como el tener un hijo. Mientras que factores como el nivel educativo o deserción escolar tienen efectos similares en ambos grupos.

Cabe recalcar que asociar a los NINI, considerando el concepto establecido por países desarrollados, no es el mejor para mostrar cómo se encuentran los jóvenes en un estado vulnerable en países latinoamericanos, pues para el caso del Perú se debe considerar a aquellos jóvenes con empleos precarios como vulnerables. Para tratar de plantear políticas dirigidas a cada grupo por separado debido a la heterogeneidad de factores entre ambos grupos.

2.1.2. **Ámbito Internacional**

(Aguayo et al., 2013); Este estudio desarrollado para Nuevo León y México considera la importancia de la población joven en el desempeño de la economía, pues, “La evolución demográfica de México, como se sabe, ha dado como resultado una “pirámide de edades” de base ancha” (Aguayo et al., 2013, p. 12), lo que implica la relevancia que este grupo representa en el mantenimiento de la estabilidad económica de dicha región enfrentando como principal problema el desinterés e incapacidad de los mismos de ingresar al mercado laboral.

Para este estudio se define como NINI a “el grupo de jóvenes de entre 15 y 24 años que no realizan ninguna actividad con valor económico o social y que no representan ningún interés en realizarlas” (Aguayo et al., 2013, p. 25). Considerando las variables: edad, sexo, educación, estado civil, ingreso del hogar, área de residencia, en estado migratorio y las propiedades del jefe de familia, los que serán estudiados con modelos binarios Logit, permitiendo medir las consecuencias de estas variables en la propensión de ser NINI en el periodo de 2005 a 2010; y además analizar las consecuencias sociales, como el crecimiento de los robos, el tráfico de drogas y consumo de estupefacientes, de la existencia de NINIS.

Concluyendo que los varones son menos propensos que las damas a volverse en NINI, y el hecho de que los hombres sean casados son menos proclives a ser NINI, teniendo un efecto muy diferente con respecto a las damas, ya que para ambos sexos la clave para reducir la propensión a ser NINI es el nivel educativo, otro punto importante es el efecto social negativo que genera este fenómeno, pues:

“Un incremento en el porcentaje de jóvenes que no estudian ni trabajan en un punto porcentual en un vecindario, incrementa la probabilidad de que las viviendas de dicho vecindario sean víctimas de algún tipo de delito en alrededor de 1.5 puntos porcentuales” (Aguayo et al., 2013, p. 155).

Problema que, como mencionan los autores deben ser atendidos como prioridad por el gobierno, entendiendo que el hecho de aminorar el grado de pobreza o renovar las condiciones económicas del entorno no combaten directamente este problema, si no, realizar campañas para informar a la población joven las muchas decisiones que puedan realizar basándose en concretar sus propósitos, mostrando opciones de desarrollo individual o generando oportunidades de desarrollo e inserción laboral.

(Comari, 2015), Este estudio realizado para el caso argentino, pretende demostrar la existencia o no, de una generación NINI, considerando la baja confiabilidad de la obtención de este indicador a través de las respuestas: “no trabaja (en la semana de referencia) y no buscó trabajar (durante el mes anterior a la entrevista) y además no asiste (en la actualidad) a establecimientos educativos” (Comari, 2015, pp. 19-20), considerando los periodos de referencia como muy limitados para llegar a una conclusión determinante.

Para demostrar esta situación se utilizarán datos panel trimestrales en el periodo de 2010 a 2012, utilizando como fuente secundaria los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de Argentina.

Los resultados que arroja este estudio dan a conocer que gran porcentaje de los miembros del grupo NINI es transitoria, mostrando los siguientes resultados:

“Asumiendo que las proporciones observadas en la población de referencia de la EPH se mantienen constantes para el total de la población urbana residente en localidades de 2.000 y más habitantes podemos concluir que, para el 3° trimestre de 2010, de los casi 6,4 millones de jóvenes de 15 a 24 años que componen el grupo etario más de 1,8 millones pueden ser observados al menos una de las cuatro oportunidades en la condición de económicamente inactiva y no estudia, pero sólo alrededor de 230.000

mantendrán sostenidamente el mismo estado durante el período completo” (Comari, 2015, pp. 79-80).

Lo cual evidencia una escasa magnitud de jóvenes en condición NINI persistente o estable durante el periodo de referencia, y por ende, cuestionar la existencia de una “generación NINI”; puesto que un 3.6% solo iba a permanecer en todas las observaciones en la categoría “Económicamente inactivo y no estudia” concluyendo que: “la gran mayoría de las situaciones nini son transitorias, lo cual confronta esa representación imaginaria de una gran masa de personas viviendo persistentemente como marginales y ociosos” (Comari, 2015, p. 79).

Para el caso argentino, el autor determina como falsas las afirmaciones sobre la existencia de la “generación NINI”, su homogeneidad, peligrosidad y su supuesto crecimiento.

(Gómez, 2016), el fenómeno de los NINI es un problema emergente que inquieta a las economías a nivel mundial, motivo que incentiva esta investigación, que tiene por objetivo “identificar los factores que influyen en la probabilidad de que un joven no estudie ni trabaje (NINI)” (Gómez, 2016, p. 2), considerando como NINI a aquel joven cuyo rango de edad oscile entre 15 y 29 años de edad que ni estudie ni trabaje enfocándose en el análisis por género, utilizando datos de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN³) en el periodo comprendido entre 1990 y 2013 a través de un modelo Probit Bivariado, considerando las siguientes variables:

“Edad, edad al cuadrado, escolaridad, sexo, ingreso total del hogar, tamaño del hogar o cantidad de integrantes en el hogar, edad del padre , edad de la madre, escolaridad del padre, escolaridad de la madre, número de menores o iguales de cuatro años y mayores o iguales de 65 años, participación laboral del padre, que toma valor 1

³ Encuesta que se lleva a cabo en Chile a partir de 1985, que permite obtener datos de salud, educación, trabajo y condiciones de vida.

si el padre está ocupado laboralmente y 0 si no, participación laboral de la madre, que toma valor 1 si la madre está ocupada laboralmente y 0 si no, hermanos nini, dummy que toma valor 1 si en el hogar existen 2 o más nini (lo cual supone la existencia de hermanos nini), tiene hijos, que toma valor 1 si en el hogar existe al menos 1 nini que tenga hijos, además de dummies que desagregan la variable hermanos nini por sexo” (Gómez, 2016, p. 10)

El estudio mostró que los NINIS están conformados en su mayoría por mujeres, las cuales son amas de casa o se dedican al cuidado de sus hijos o en algunos casos, cuidado de hermanos menores, además de resaltar la implicancia reproductiva que provoca la presencia de NINIS en el hogar, es decir la presencia de un familiar NINI afecta al comportamiento del joven incrementando la probabilidad del joven a pertenecer a este grupo.

En conclusión, se deben diseñar políticas públicas que, generen la provisión de servicios de cuidado de menores, a través de cunas y/o jardines infantiles, para permitir que las mujeres puedan ingresar al mercado laboral y/o sistema educativo, además de ello fomentar el autoempleo y el emprendimiento, así como capacitar a los jóvenes y garantizar el cambio victorioso de la escuela al trabajo.

(De Hoyos et al., 2016), el aumento de los integrantes jóvenes del grupo que ni estudia ni trabaja (NINI) influye mucho más en las economías de países de América Latina, debido al peculiar comportamiento de la relación del volumen de estos con el crecimiento económico, tanto como, aminorar el porcentaje de pobreza y desigualdad en estos últimos tiempos; además de traer como consecuencias futuras los siguiente: 1) Ayuda a transmitir la desigualdad a diferentes generaciones. 2) Están vinculados a la delincuencia y a la violencia y 3) Obstaculizan el aumento de la economía del país y a la reducción de los indicadores de desigualdad y pobreza

4) No darle importancia al problema que genera la población NINI en América Latina, impediría a la región aprovechar los beneficios de la transición demográfica.

América Latina se encuentra por debajo de la media mundial de la proporción de NINIS en el grupo etario de 15 a 24 años (22,4), representado por un 20.3 % a diferencia del Medio Oriente y Norte de África, representado por un 32.3%.

Los autores de este estudio presentan varias opciones de política:

- *Mantener a los jóvenes en la escuela:* actuando por el lado de la oferta, a través de una mejora en la calidad educativa o por otro lado que es la demanda, a través del envío de dinero de manera condicional.
- *Opciones en la secundaria:* Proveer datos importantes a los estudiantes sobre las bondades que tiene la educación genera una disminución en la deserción laboral.
- *Ingresar a los NINI al mercado laboral:* a través de programas de empleo, por el lado de la oferta.
- *Apoyo al emprendimiento:* “prepararlos para la vida real en el sector informal a través de la formación empresarial es una opción considerada por muchos de los tomadores de decisiones” (De Hoyos et al., 2016, pp. 49-50).

(Tornarolli, 2016) El comportamiento de los NINIS, a pesar del crecimiento económico nos lleva a plantear factores, más allá de los económicos, que inciden en que una persona sea NINI; factores como, el género en el cual hace énfasis este autor, para lo cual utiliza teniendo de banco de datos, los microdatos de las encuestas realizadas a los hogares de países en la región de la SEDLAC para el periodo 1992-2014.

Este estudio demuestra la mayor probabilidad de ser NINI de las mujeres, pues, cualquiera que sea el año de referencia la diferencia es considerablemente grande, por ejemplo,

en 1992 el 35% de las mujeres eran NINI, mientras que apenas el 11.1% eran varones, para el 2014 eran 26.3% y 12.2% respectivamente; además se puede observar una leve disminución de la brecha de género partiendo de un 75.9% en 1992 a un 68.3% en 2014; a pesar de ello, la participación de las mujeres sigue siendo mayoritaria en este fenómeno.

El autor concluye que la influencia de la brecha de género en la condición de ser NINI es un resultado de la inserción laboral, pues la evidencia del presente trabajo muestra que casi el total de varones de los que transitan del sistema educativo al mercado laboral lo hacen con éxito, caso contrario a la situación de las mujeres, pues estas se dedican a las tareas del hogar o la crianza de hijos o hermanos menores.

(Durán, 2017) Busca analizar las características importantes que lleven a un joven a convertirse en un NINI en México. Para ese fin, se plantea un modelo haciendo uso de datos de panel, que aborda características importantes de la persona, tanto las sociales y económicas de su propio hogar, así como la localidad de residencia. Teniendo en cuenta que los NINIS son todos aquellos jóvenes que no tienen ocupación, aquellos que se dedican a los quehaceres disponibles o no de casa y otros activos que no cumplen una actividad que les genere ganancias.

Según a datos de la INEGI, el perfil de una persona NINI está determinado por las siguientes variables:

- Área de procedencia
- Tasa de ocupación de la zona
- IDH del municipio de residencia
- Sexo del jefe del hogar
- Edad del jefe del hogar
- Años de escolaridad del jefe del hogar
- Ocupados en el hogar
- Sexo
- Edad

- Años de escolaridad

Al hacer un análisis econométrico con todas estas variables en el lapso de cinco trimestres de manera consecutiva. Entre el segundo trimestre del año 2014 y el segundo trimestre de 2015 el autor mencionado llega a las siguientes conclusiones:

1. Los diferentes factores que repercuten para que un joven ingrese a la población NINI son: IDH al que pertenece el joven, edad, sexo, cantidad de miembros económicamente activos del hogar, y en menor grado, cabeza masculina del hogar y años de asistencia a la escuela del joven.
2. La consecuencia del IDH es en alto grado importante, ya que, por cada grado de disminución, un joven tiene 5.7 más posibilidades de ser NINI.
3. Para el caso de la variable sexo, se llega a la conclusión de que esta variable es muy determinante en la incidencia de un individuo a ser NINI, pues según los resultados para México; el 95% de los NINIS son mujeres, por ello el ser mujer incrementa en 4.3 veces más la probabilidad a ser NINI.
4. La edad está en el grupo de factores importantes debido a su efecto, el cual eleva la posibilidad en 3.4 veces por cada año adicional.
5. Como dato importante podemos ver que cuando el hogar está a la cabeza una figura masculina, incrementa en 1.4 veces la propensión a ser parte del grupo NINI.

Otro estudio, para el caso argentino realizado por (de la Torre & Baquerín de Riccitelli, 2017) en el que se define a los NINI como jóvenes que oscilan entre los 18 a 25 años, y tienen como rasgo que ni trabaja ni estudia, además de considerar a las que ni son amas de casa, para lo cual utilizaron la ENCUESTA de la Deuda Social Argentina (EDSA) considerando como variables: estrato económico, hogar con (Necesidades Básicas Insatisfechas) NBI y Condición Residencial, además de las particularidades de la cabeza del hogar masculino y la clase de

hogar, teniendo como objetivo primordial el observar y comprender en qué grado la vulnerabilidad en las condiciones materiales surgen efecto el desarrollo institucional de la juventud argentina.

A diferencia de los estudios mencionados anteriormente, este tiene una peculiaridad al no considerar a las amas de casa como NINIS, quienes tienen las siguientes características, el 57% de las mujeres NINI no terminaron la secundaria, el 73% forma parte de hogares con un grado bajo y muy bajo; el 34% con un NBI grave y el 47% viven en villas en emergencia o barrios en condiciones precarias.

Los autores concluyen en lo siguiente:

“Los NINI son jóvenes que integran hogares marcados por la vulnerabilidad económica y social y habitualmente viven en hábitats precarios y hostiles. Estos entornos retroalimentan la pasividad y el aislamiento frustrando el desarrollo de sus potencialidades para encarar actividades que permitan su crecimiento personal y su integración social” (de la Torre & Baquerín de Riccitelli, 2017, p. 113)

(Buitron et al., 2018) además del género se considera otras variables asociadas con ser una persona nini, como el estado civil, discapacidad, etnicidad, nivel de educación, área de procedencia y la figura maternal en el hogar; luego de haber analizado los datos de estas variables en base a los datos dados por la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) los autores concluyen que, las personas con discapacidad tienen mayor probabilidad de ser nini, representado por un 40.41%, y esto se agrava cuando la persona es mujer, llegando a un 52.67% de probabilidad de ser nini; así como aquellas que no cuentan con alguna forma de educación, para esos individuos no hay un modelo de educación, teniendo mucha más posibilidades de ser NINI aumenta en un 54.16%.

(Pineda & Diana, 2018), Este estudio aplicado en Colombia, muestra la importancia de la inclusión en la ciencia, tecnología e innovación en la población joven que no está inmersa al sistema educativo o el mercado de trabajo para generar oportunidades que permitan su crecimiento personal y profesional, definiendo NINI como a todos aquellos jóvenes de entre 15 y 29 años de edad contrastando entre el II Trimestre del 2009 y el del 2016.

A diferencia de los estudios mencionados anteriormente, el caso colombiano presenta un peculiar comportamiento respecto a la composición de los NINIS relacionado al nivel educativo alcanzado, para el 2019, un 32.6% tienen una educación superior universitaria concluida y un 36.2% con educación superior universitaria inconcluida; mientras que para el 2016 esta situación se agrava alcanzando un 42.0% para el caso de jóvenes NINI con educación superior universitaria concluida.

Respecto a la importancia de la incorporación de políticas de CTI⁴ los autores afirman lo siguiente:

“El diseño de la política de CTI debería contemplar estrategias de carácter interseccional donde variables como género, edad, estrato, nivel educativo y ubicación espacial sean relevantes para la construcción de identidades ocupacionales que les permita a los jóvenes vincularse y permanecer en el sistema educativo para desarrollar el conocimiento necesario según sus capacidades, el espacio donde se ubican y la vocación productiva de los territorios; de no adelantar este tipo de iniciativas, el fenómeno de los jóvenes Nini se percibe como un obstáculo, afectando la capacidad innovadora y el desarrollo social y económico del país” (Pineda & Diana, 2018, p. 99)

⁴ Ciencia, Tecnología e Innovación, política formulada por el Departamento Nacional de Planeación colombiano que plantea un conjunto de estrategias para mejorar la capacidad del país en la generación y uso de conocimiento científico y tecnológico.

Concluyendo que, la existencia del grupo poblacional NINI significa un desestímulo para la aplicación de las políticas de CTI, por ende, un desestímulo para el desarrollo socioeconómico del país, puesto que perjudica el potencial de la utilización del recurso humano para el sistema productivo.

(Gamero, 2019) de acuerdo al análisis en la transformación de la demografía en Latinoamérica y el Caribe respecto al grupo de jóvenes entre los 15 y 29 años, denota que esta población dejará de ser la de mayor volumen, los resultados concluyen que esta población se duplicó en los años de 1950 a 1970 y triplicó para el año 2000 llegando a su máximo nivel en 2020 conforme a las proyecciones realizadas en este estudio; lo cual nos dice que actualmente, América Latina y el Caribe están en pleno uso del bono demográfico; este bono puede interpretarse por medio del indicador de Relación de Dependencia, que está relacionada al número de personas que no están insertados en el mercado laboral (menores a 14 años más los mayores de 65 años) y la población activa para trabajar (15 a 64 años).

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teoría del crecimiento económico

La calidad de vida de un país, y, por ende, de su población se verá reflejada a primera vista por el índice del PBI, ya que en primera instancia un nivel de PBI alto se tendrá mayor capacidad de consumo, ahorro e inversión. La cual puede ser representada a través de una función de producción que mezcla los factores productivos (capital y trabajo) ante un nivel de tecnología establecido, que además nos permite comparar porque algunos países crecen más que otros. De acuerdo a (Jiménez, 2011):

“Para poder analizar el crecimiento, es necesario medirlo. La contabilidad del crecimiento parte de considerar que las relaciones entre la tecnología y los factores de producción, trabajo y capital, se puede representar con una Función de Producción

Agregada. Es decir, la función de producción describe la magnitud del producto que resulta de la combinación, dada la tecnología, de los factores de producción capital y trabajo.” (Jiménez, 2011, p. 42)

Es a través de la combinación de estos factores que se determina por qué unos países crecen más que otros, ya sea por diferencias en el stock de capital o trabajo, o por la productividad de los trabajadores. Así como lo afirma (Jiménez, 2011) “... una economía produce mayores cantidades de Y si tiene más trabajadores, más máquinas o mejores “maneras” de relacionar el trabajo con las máquinas”. (Jiménez, 2011, p. 51)

2.2.2. Fuerza laboral y crecimiento

La fuerza laboral de una nación se conforma por la población que se encuentra en la edad de realizar alguna labor, que se determina por edad determinada por las políticas individuales de cada país.

Así pues, la fuerza de trabajo es considerada básicamente por la cantidad de personas en edad de trabajar (PET), o la población que está laborando o está en busca de alguno se denomina “población económicamente activa” (PEA). Aquellas personas que están buscando trabajo y no lo encuentran son los desempleados (INEI, 2018)

Según (Jiménez, 2011), cuando el producto está en su nivel potencial se dice que la economía está en su tasa de desempleo natural. La disimilitud entre el porcentaje de desempleo y el porcentaje natural, es conocida con el nombre de “tasa de desempleo cíclica”. Existe una relación negativa entre el producto y el porcentaje de desempleo. Cuando el producto está en un nivel positivo, mucho más que su nivel potencial, la tasa de desempleo disminuye más bajo que su nivel natural y viceversa.

Cuanto más personas trabajan, más bienes y servicios son producidos. La relación es directa: para aumentar el crecimiento económico hay que aumentar el tamaño de la fuerza laboral y/o reducir la tasa de desempleo, si es posible, a cero. Pero hay restricciones:

1. La sociedad demarca la cantidad de la fuerza laboral. Esta impide, por ejemplo, el trabajo de la población infantil por razones morales o dejar que se desarrollen físicamente, adquiriendo habilidades y conocimiento que cimenten sus bases y se vuelvan trabajadores calificados. De igual la sociedad quiere aplicar un sistema que permita a los adultos mayores disfrutar su retiro sin buscar otro empleo. (Jiménez, 2011, p. 51)

En base a estos grupos poblacionales; primero, el grupo de las personas en edad de trabajar y, segundo, el grupo de las personas mayores de edad más los menores de edad, se obtiene el índice de dependencia. Este índice se define como la relación de la población de 0 a 14 años de edad y la de 65 y más al segmento de la población que tiene entre 15 y 64 años. Es decir, el número de personas que dependen de la producción de las personas en edad de trabajar. Además de estos grupos dependientes mencionados anteriormente, se debe considerar a los NINIS porque este grupo de la población, al igual que dichos grupos, no produce, por tanto, son dependientes de las personas en edad de trabajar que efectivamente contribuyen en la producción del país. (Ariel & Velásquez, 2016)

2.2.3. El modelo ocio- consumo

Este modelo considera como variables de análisis al tiempo con el que dispone un individuo y el consumo, ya sean bienes o servicios, en palabras de (Mankiw, 2012):

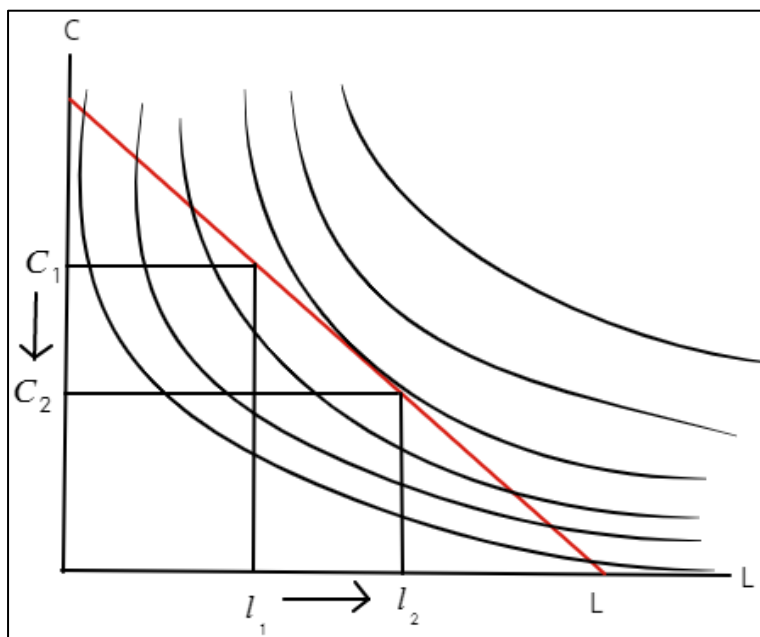
Las personas pasan parte de su tiempo disfrutando de su ocio y otra parte trabajando, de manera que pueden adquirir bienes de consumo. La esencia del problema

de la distribución del tiempo es la disyuntiva entre el ocio y el consumo. (Mankiw, 2012, p. 455)

A partir de ello, podemos afirmar que la maximización de la utilidad de un individuo dependerá de la elección de cada individuo entre el ocio y consumo, teniendo en cuenta las restricciones de tiempo, refiriéndose a que el hecho de considerar horas de trabajo, significa sacrificar horas de ocio, y el presupuesto, del cual se dispone para la adquisición de bienes y servicios (ingresos), de lo que podemos deducir el siguiente gráfico:

Figura 1

Curvas de indiferencia y restricción



Nota. Elaboración propia

Donde L es el límite de tiempo que dispone un individuo, dada una elección l , que representa el tiempo dedicado al ocio, por lo que, $L-l$, es el tiempo dedicado a laborar a cambio de un salario; es así que a medida que el individuo elige pasar más horas de ocio, se disminuye el ingreso de este, por lo tanto disminuye su consumo donde la maximización de la utilidad se

dará cuando la tasa marginal de sustitución sea igual a la pendiente de la restricción presupuestaria (Hualde, 2015, pp. 6-7).

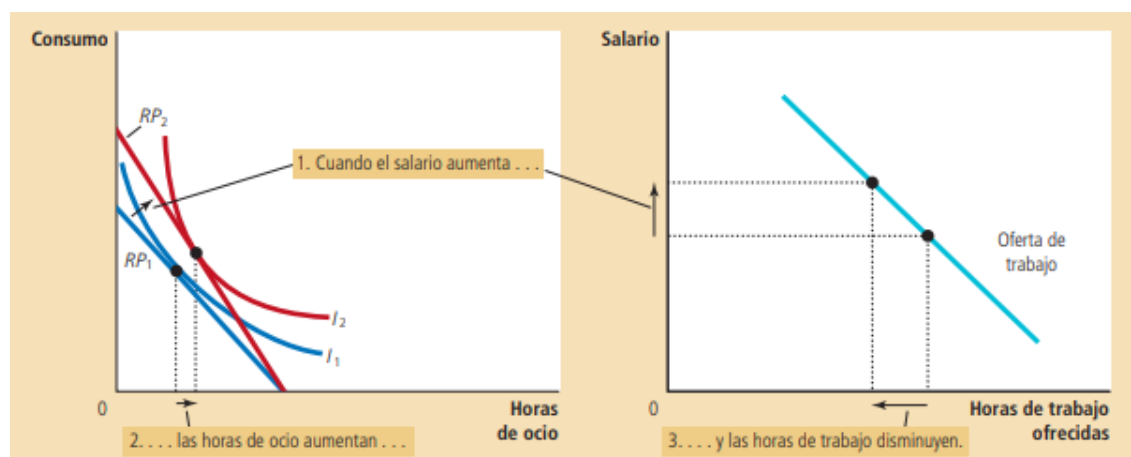
Si consideramos un incremento en el salario, las curvas de oferta, es decir, el tiempo empleado en laborar tendrá dos comportamientos, de acuerdo a las preferencias del individuo, a los cuales se les conoce como:

Efecto ingreso

Ante un incremento del salario, los individuos pueden adquirir más bienes y servicios por la misma cantidad empleada en trabajo, significa que estos también pueden adquirir mayor tiempo libre por tal variación, por lo que disminuye las horas de trabajo, considerando al tiempo con las características de un bien normal (Case et al., 2012, pp. 130-131).

Figura 2

Efecto ingreso



Nota. Adaptado de (Principios de economía. 6ta edición, pág. 456) por (Mankiw, 2012), CENCAGE learning.

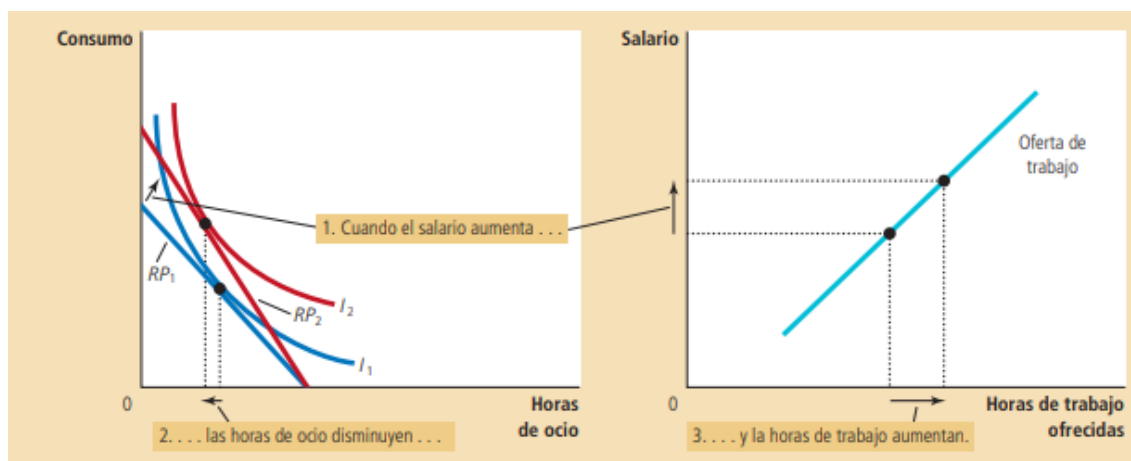
Efecto sustitución

Por otra parte, si consideramos el salario como el precio del tiempo libre, ante un incremento de este, el hecho de considerar dedicar el tiempo disponible al ocio costará más

caro, por lo que esto significaría una menor demanda del tiempo libre, haciendo que se disminuyan las horas dedicadas al ocio (Case et al., 2012, pp. 131-132).

Figura 3

Efecto sustitución



Nota. Adaptado de (Principios de economía. 6ta edición, pág. 456) por (Mankiw, 2012), CENCAGE learning.

2.2.4. La teoría del capital humano

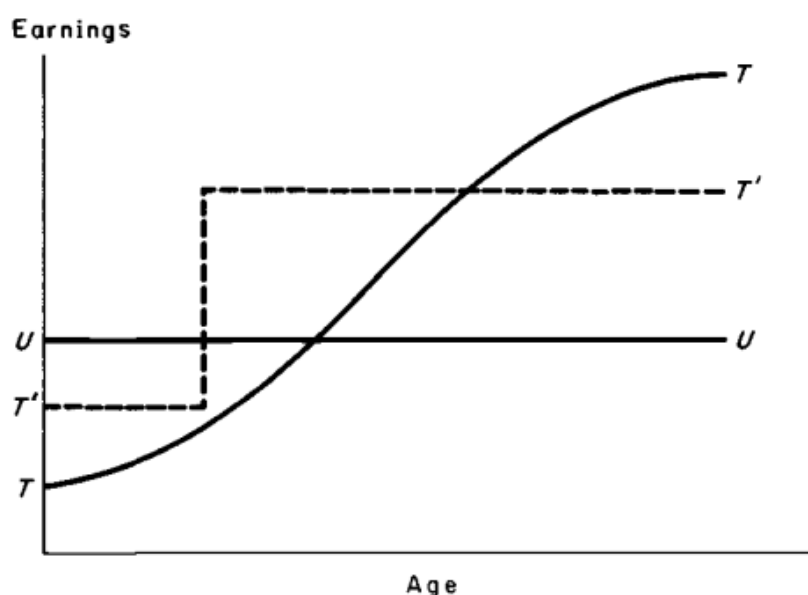
Partiendo de la definición de capital humano, la cual ha tenido variaciones a través del tiempo, pero, siempre teniendo presente la consigna de que está relacionada con la educación y el desarrollo de capacidades consideradas como inversión las cuales repercuten en el incremento de los ingresos de los individuos, por lo tanto, en la sociedad. Para después ser considerada la inversión en salud e investigación como inversión en capital humano, las cuales, de la misma manera que la educación y la capacitación incrementan la productividad de los individuos. (Cardona & Montes, 2007, pp. 18-19).

(Becker, 1964) hace referencia al capital humano como, todo aquel conglomerado de capacidades adquiridas de manera formal, refiriéndose a la educación superior, o de manera informal, pues el hecho de haber concluido con el nivel educativo superior no garantiza el éxito en el ámbito laboral, así como, el hecho de tener formación informal a través de la experiencia

en actividades no determina el desempleo de un individuo. La inversión en educación genera un costo de oportunidad de poder seguir siendo parte de la población económicamente inactiva, la cual de una u otra manera garantizará el incremento de los ingresos a futuro a diferencia de los individuos que no cuentan con formación profesional, como se muestra en la figura 4 (págs. 17-21).

Figura 4

Efectos de la educación en los ingresos



Nota: Adaptado de (Capital humano: una mirada desde la educación y la experiencia laboral, pág. 37) por (Cardona & Montes, 2007)

2.2.5. Capital humano y crecimiento económico

Desde inicios de la economía, la educación ha estado íntimamente relacionada con el crecimiento económico, dado que la tasa de crecimiento del PBI no queda explicada del todo por los factores clásicos, capital y trabajo, es entonces que se empieza a considerar la mejora de la calidad del factor trabajo, evidentemente que produce la educación.

Se sabe que, para impulsar la innovación y adaptación de nuevas tecnologías en una nación, está sujeta a la calidad de los recursos humanos que posee cierta sociedad, que se beneficiara por un volumen positivo de trabajo y el crecimiento económico a largo plazo que trae mejoras en lo económico, de igual forma aumentando su calidad de vida. Así como lo afirman Hanushek y Woessmann citado por (De Hoyos et al., 2016), “Se ha demostrado de forma empírica que la productividad y el crecimiento económico a largo plazo son consecuencia de lograr una calidad de capital humano de un país, necesarios para adoptar nuevas tecnologías e impulsar la innovación”. (p. 5)

De acuerdo con (Weil, 2006) “Los individuos trabajan con la mente y con el cuerpo. De hecho, en las economías desarrolladas la capacidad intelectual influye mucho más que las capacidades físicas en el salario de una persona. Por este motivo, la inversión que mejora el intelecto de una persona – en otras palabras, la educación –se ha convertido en el tipo más importante de inversión en capital humano” (Weil, 2006, p. 161)

En general, las características del trabajo en donde presentamos mayor atención, es conocida colectivamente como el capital humano, teniendo características similares al capital físico. En primera instancia, teniendo el caso de capital físico, nos centramos en las características de la población *productiva*, aquellas que ayudan a que produzcan más. La segunda instancia son las cualidades que se *producen*, de igual forma que la clave del capital físico que se produce por sí mismo. En tercera instancia, el capital humano también genera rendimiento al igual que el capital físico. Pero, esta se genera diferenciadamente del físico. El capital humano da rendimiento al permitir que se reciba un salario más alto mientras está trabajando, pero el capital físico genera rentabilidad, aunque su propietario está de vacaciones. De igual forma, el capital físico y humano se deprecian en el tiempo. (Weil, 2006, pp. 152-153).

2.3. Marco Conceptual

Población en edad de trabajar (PET)

Las personas que están en el grupo de Población en Edad de Trabajar” (PET) o la Población en Edad Activa (PEA) está integrada con individuos que se encuentran aptos para laborar. En la región de Latinoamérica y el Caribe, la PEA ha sido fijada por las características individuales de cada nación. En ellos se determina tomando en cuenta la edad mínima para laborar, para Perú no existe una edad máxima. En nuestro país, se estableció en 14 años como edad mínima para definir la Población en Edad de Trabajar, tomando en consideración lo estipulado en el Convenio 138^{o5} de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) sobre edad mínima. (INEI, 2018, p. 29)

Población Económicamente Activa

Se considera Población Económicamente Activa a todas las personas de 14 y más años de edad que en la semana de referencia se encontraban: i) Trabajando, ii) No trabajaron, pero tenían trabajo y iii) Se encontraban buscando activamente un trabajo. (INEI, 2018, p. 33)

Población ocupada

La población ocupada está constituida teniendo en cuenta la edad mínima para laborar que esta especificada, durante el tiempo de referencia se encontraba realizando alguna actividad productiva que sea recompensada una compensación monetaria o no, también como persona independiente. Las normas Internacionales, con las cuales se tipifica al ocupado en el Perú, señalan que la noción de algún trabajo debe ser interpretada como una hora de trabajo por lo menos en el periodo de referencia. (INEI, 2018, p. 45)

⁵ Este Convenio está referido al establecimiento de la edad mínima considerado para definir a una persona en edad de trabajar.

Trabajador Familiar No Remunerado (TNFR)

En este grupo se considera como ocupados si trabajaron quince horas o más en un negocio o explotación agrícola de un familiar, este se limitó teniendo en cuenta lo estipulado en el 13° CIET⁶, para clasificar de los TNFR señala que “se debe aplicar el criterio de tiempo mínimo: por lo menos un tercio de las horas de trabajo normales”. (INEI, 2018, p. 45)

Empleo Asalariado o Independiente

La Organización Internacional del Trabajo, define como empleo asalariado a la condición de los trabajadores con un Contrato de trabajo explícito o implícito, por lo que la remuneración básica, que no depende directamente de los ingresos de la unidad para la que trabajan, las personas con empleo asalariado reciben su remuneración, como sueldo o salario, pero también pueden remunerarse por medio de comisiones de ventas, pagas o destajo, primas o pagos en especie, tales como comida, habitación o formación. (INEI, 2018, p. 77)

Productividad Laboral

Es la producción por unidad de insumo de mano de obra (personas ocupadas), mide la eficiencia con que un país utiliza los insumos de la economía para producir bienes y servicios y ofrece una medida del crecimiento económico, la competitividad y el nivel de vida de un país. (INEI, 2018, p. 61)

Población desocupada

En el Perú, se considera a una persona en condición de desocupada si cuenta con 14 y más años de edad y durante el período de referencia cumple en forma simultánea con tres

⁶ Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET), se reúne por lo general cada 5 años, entre los que participan se encuentran expertos de los gobiernos, muchos de ellos son elegidos por los ministerios al que pertenecen su labor y por las oficinas nacionales de estadística, así como por las organizaciones de empleadores y trabajadores.

requisitos: sin empleo, disponibles para trabajar y en busca de empleo en un período reciente, es decir personas que hicieron gestiones específicas para encontrar empleo asalariado o independiente. (INEI, 2018, p. 125)

Población Económicamente Inactiva (PEI)

La población Económicamente Inactiva (PEI) se refiere a las personas que se encuentran en una edad para trabajar pero que no se desarrollan en el mercado laboral, es decir que no buscan ni realizan alguna labor que le genere ganancias. En la PEI se pueden distinguir dos grandes grupos: Inactivos con deseos de trabajar (Desempleo oculto) e Inactivos sin deseos de trabajar (Inactivos plenos). (INEI, 2018, p. 40)

Tasa de actividad o de participación

El tamaño de la PEA (población económicamente activa) sobre la PET (población en edad de trabajar). La tasa de actividad es el indicador que mide el grado de participación de la población en edad de trabajar en la actividad económica. (INEI, 2018, p. 554)

Tasa de empleo

Es la proporción de personas que se encuentran activamente empleadas sobre el total de la población. (INEI, 2018, p. 554)

Tasa de desempleo abierto

En este grupo están la población que está desempleada o desocupada, pero está buscando generalmente un trabajo en la PEA. Para considerar a un individuo en esta población, se tiene en cuenta las siguientes características: “Sin empleo”, “Corrientemente disponible para trabajar” y en “Busca de empleo” (INEI, 2018, p. 554).

Transición demográfica

Es un proceso largo, ya que se inicia en una etapa con riesgos altos de mortalidad y fecundidad, para llegar a una situación final en la que estos indicadores son bajos. En ambos estados la tasa de crecimiento poblacional es baja, sin embargo, en el transcurso del proceso suele incrementarse primero como consecuencia de la caída en las tasas de mortalidad, para luego disminuir por efecto de la reducción en las tasas de fecundidad (Holz et al., 2012, p. 21).

Bono demográfico

Este bono tiene en una de sus fases el equilibrio de las edades que resulta oportuno para desarrollarse. Ocurre cuando cambia favorablemente la relación de dependencia entre la población en edad productiva (jóvenes y adultos) y aquella en edad dependiente (niños y personas mayores), con un mayor peso relativo de la primera en relación a la segunda. (Holz et al., 2012, p. 28)

Relación de dependencia

Las relaciones de dependencia demográfica constituyen un indicador sintético de los cambios en la estructura por edad de la población, y permiten una primera aproximación a las repercusiones que pueden tener las transformaciones demográficas sobre el desarrollo económico y social de un país o región. (UNFPA, 2012, p. 19)

Capítulo III: Diseño Metodológico

3.1. Método de Investigación

El método que se aplicará en el siguiente trabajo de investigación será el método hipotético- deductivo, (Bernal, 2010), precisa que este método toma como punto de partida aseveraciones en calidad de hipótesis, las cuales busca probar, deduciendo de ellas resultados que deberán ser contrastados con la realidad.

3.2. Nivel de Investigación

Investigación Exploratoria

La cantidad de individuos jóvenes que no estudian ni trabajan (NINI) en el Perú ha tenido un pequeño incremento en los últimos 3 años, según publicaciones del INEI. Estos estudios abordan el comportamiento de este grupo de la población, así como el perfil de este grupo de la población, más no a los factores que inciden en una persona a ser parte de este grupo; por tanto, esta investigación será del nivel exploratorio por ser un tema poco investigado y porque este servirá de base para futuras investigaciones relacionadas al tema. (Baptista, Hernández, & Fernández, 2014)

Investigación Correlacional

La presente Investigación será correlacional, porque busca determinar la relación que existe entre las variables explicativas planteadas en la presente investigación con el hecho de ser un NINI, (Baptista et al., 2014). Dándole un valor relativamente explicativo pues estas determinan el comportamiento que tendrá la variable dependiente.

3.3. Enfoque de la Investigación

Para esta investigación se tiene un enfoque cuantitativo, ya que se tiene un orden secuencial, tal como es mencionado por Baptista et al., (2014). “El enfoque cuantitativo es

secuencial y probatorio, cada etapa precede a la siguiente y no podemos eludir pasos. El orden es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase”.

3.4. Técnica de investigación

Para esta investigación se aplicará la técnica de revisión documental, Ya que tendremos como fuente principal, el banco de datos de las encuestas de la ENAHO.

3.5. Delimitación de la investigación

- a) **Geográfica:** Está investigación está delimitada en todo el ámbito geográfico del Perú.
- b) **Demográfica:** En esta investigación se tomará en cuenta los individuos que oscilen las edades de 15 a 29 años.
- c) **Unidad de análisis:** La unidad de análisis será el joven comprendido entre las edades de 15 a 29 años.

3.6. Estimación del Modelo

3.6.1. Modelo Logit

Este modelo se aplica para el análisis econométrico de un modelo de regresión con variable dependiente cualitativa, pues, si se utilizara la función del modelo de regresión lineal nos encontraríamos con ciertos inconvenientes, así como en (Wooldridge, 2010) “Las dos desventajas más importantes son que las probabilidades ajustadas pueden ser menores que cero o mayores que uno y el efecto parcial de cualquier variable explicativa (si aparece en la ecuación en su nivel) es constante”, la cual estaría expresada de la siguiente manera:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X + \mu_i \dots\dots\dots (1)$$

Al tratarse de una variable dependiente cualitativa dicotómica, puede ser expresada como una función de probabilidad:

$$P_i = E(Y_i = 1/X_i) = \beta_0 + \beta_1 X \dots\dots\dots (2)$$

No se puede estimar este modelo utilizando el método de los Mínimos Cuadrados Ordinarios, ya que estos pronostican resultados por debajo del cero o mayores a uno, por lo que la función adecuada para trabajar estos análisis es la Función Logística, representada de la siguiente manera:

$$P_i = E(Y_i = 1/X_i) = \frac{1}{1+e^{-(\beta_0+\beta_1 X_i)}} \dots\dots\dots(3); \quad \text{donde: } \beta_1 + \beta_2 X = Z$$

Función que asegura que P_i se encuentra en el rango entre 0 y 1.

Por lo tanto:

$$P_i = \frac{1}{1+e^{-z}} \dots\dots\dots(4); \quad \text{o también: } P_i = \frac{e^z}{1+e^z} \dots\dots\dots (5)$$

Obtendremos la Función Logística a partir de la razón de probabilidad, siendo este expresado como:

$$\frac{P_i}{1-P_i} = \frac{\frac{e^z}{1+e^z}}{1-\frac{e^z}{1+e^z}} \dots\dots\dots (6)$$

$$\frac{P_i}{1-P_i} = e^z \dots\dots\dots (7)$$

Aplicando Logaritmo: $L_n\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) = L_n(e^z)$, obtenemos la siguiente función linealizada en los parámetros y variables:

$$L_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 \dots\dots\dots (8)$$

3.6.2. Datos

Al ser esta una investigación de fuente secundaria, se consideró inicialmente el tamaño de la muestra utilizada en la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) realizada en el año 2018,

la cual fue disminuyendo a medida que se le fue aplicando las condiciones necesarias para el desarrollo del presente trabajo, hasta alcanzar la cantidad de 27518 unidades muestrales.

3.6.2.1. Variable dependiente

Al observar los ítems planteados en la ENAHO se evidencia que la variable dependiente de esta investigación no se tiene completamente definida. Para este fin, lo que haremos es trabajar con el módulo 3 de la ENAHO para construir la variable “*estudia*” mediante las preguntas:

- **P306:** Este año ¿Está matriculado en algún centro o programa de educación básica o superior?
- **P307:** Actualmente ¿Asiste a algún centro o programa de educación superior?

De esta manera, si se responde afirmativamente a cualquier pregunta (toma el valor de 1 en la base datos) entonces se considerará que sí estudia y la variable tomará el valor de uno. Por el contrario, si se responde negativamente a estas preguntas, son considerados como no estudiantes y la variable tomará el valor de cero.

Una vez construida esta variable, se construye la variable “*trabaja*” a partir de las siguientes preguntas, del módulo 5 de la ENAHO:

- **P501:** ¿La semana pasada tuvo algún trabajo?
- **P502:** Aunque no trabajó la semana pasada ¿Tiene algún empleo fijo al que próximamente asistirá?
- **P503:** Aunque no trabajó la semana pasada, ¿Tiene algún negocio al que próximamente asistirá?

De esta manera, si se responde afirmativamente a cualquiera de las tres preguntas se considerará que trabaja por lo que nuestra variable “*trabaja*” tomará el valor de uno. Mientras

que, si se responde de forma negativa a estas tres preguntas, entonces se considerará que no trabaja por lo que la variable tomará el valor de cero.

Es a partir de estas dos variables que podemos construir nuestra variable dependiente, de la siguiente manera:

- Estudia y no trabaja (1), si estudia=1 y trabaja=0
- Estudia y trabaja (2), si estudia=1 y trabaja=1
- No estudia, pero trabaja (3), si estudia=0 y trabaja=1
- Ni estudia ni trabaja (4), si estudia=0 y trabaja=0

Donde, (1), (2) y (3), se consideran como **no NINI**, mientras que (4) se refiere a los jóvenes **NINI**; que para el presente trabajo será considerada como la variable dependiente.

3.6.2.2. Variables independientes

A continuación, se explicará la procedencia de las variables independientes en base a la ENAHO:

- ✓ **Edad:** Para determinar la variable *edad*, trabajaremos con el módulo 2 de la ENAHO, de acuerdo con la respuesta al ítem p208a ¿Qué edad tiene en años cumplidos?
- ✓ **Sexo:** Para determinar la variable *sexo*, trabajaremos con el módulo 2 de la ENAHO, de acuerdo con la respuesta al ítem p207.
 1. Hombre
 2. Mujer
- ✓ **Lengua materna:** Para determinar la variable *Lengua materna*, trabajaremos con el módulo 3 de la ENAHO, de acuerdo con la respuesta al ítem p300.
 1. Quechua
 2. Aymara
 3. Otra lengua nativa

4. Castellano
5. Inglés
6. Portugués
7. Otra lengua extranjera
8. Es sordo mudo

La misma que será recodificada, para una mejor explicación del modelo, conforme a la respuesta emitida de la siguiente manera:

1. **Lengua indígena:** conformado por las respuestas “quechua”, “aymara” y “otra lengua nativa”.
 2. **Castellano:** respuesta “castellano”.
 3. **Lengua extranjera:** Conformado por las respuestas “inglés” “portugués” y “otra lengua extranjera”.
 4. **Sordo mudo:** Respuesta “Es sordo o mudo”.
- ✓ **Estado Civil:** Para determinar la variable *Est_Civ*, trabajaremos con el módulo 2 de la ENAHO, de acuerdo con la respuesta al ítem p209.
1. Conviviente
 2. Casado (a)
 3. Viudo (a)
 4. Divorciado (a)
 5. Separado (a)
 6. Soltero (a)
- ✓ **Nivel educativo:** Para determinar la variable *Niv_ed*, trabajaremos con el módulo 2 de la ENAHO, de acuerdo con la respuesta al ítem p301a ¿Cuál es el último año o grado de estudios y nivel que aprobó?
1. Sin Nivel

2. Educación Inicial
3. Primaria incompleta
4. Primaria completa
5. Secundaria incompleta
6. Secundaria completa
7. Superior no Universitaria incompleta
8. Superior no Universitaria completa
9. Superior Universitaria incompleta
10. Superior Universitaria completa
11. Maestría/Doctorado
12. Básica Especial

El que será recodificado de la siguiente manera:

1. ***Sin Primaria:*** conformado por las respuestas “Sin nivel”, “Educación Inicial” y “Primaria Incompleta”.
2. ***Primaria completa:*** conformado por las respuestas “Primaria Completa” y “Secundaria Incompleta.
3. ***Secundaria Completa:*** Conformado por las respuestas “Secundaria Completa” “Superior no Universitaria Incompleta” y “Superior Universitaria Incompleta.
4. ***Superior o más:*** Conformado por las respuestas: “Superior no Universitaria Completa”, “Superior Universitaria Completa” y “Maestría/Doctorado”.
5. ***Especial:*** Respuesta “Básica Especial”.
- ✓ **Parentesco con el jefe del hogar:** Para determinar la variable *Condición familiar*, utilizaremos el módulo 2 de la ENAHO, de acuerdo a la respuesta del ítem P203B “Relación de parentesco con el jefe del núcleo familiar”:
 1. Jefe del hogar

2. Esposa
3. Hijo
6. Padre/ suegro
7. Otros parientes

La cual será recodificada como:

1. **Jefe del hogar:** si la respuesta es “Jefe del hogar”.
 2. **No jefe del hogar:** si la respuesta es “Esposa” o “hijo” o “padre/suegro” u “otros parientes”.
- ✓ **Miembros por hogar:** Para determinar esta variable”, trabajaremos con el módulo SUMARIA de la ENAHO, de acuerdo con la respuesta al ítem MIERPERHO “Total de miembros del hogar”.
 - ✓ **Ingreso del hogar:** Esta variable la obtenemos del módulo SUMARIA de la ENAHO, de acuerdo a la información proporcionada por el ítem INGHOD2D “Ingreso total trimestral neto”.
 - ✓ **Internet:** Para determinar la variable *Internet*, trabajaremos con el módulo 1 de la ENAHO, de acuerdo con la respuesta al ítem p1144.
 1. Sí
 2. No
 - ✓ **Pobreza:** Al igual que las variables anteriores, está también pertenece al módulo SUMARIA de la ENAHO, con la que trabajaremos de acuerdo a la respuesta del encuestado:
 1. Pobre extremo
 2. Pobre no extremo
 3. No pobre

✓ **Residencia:** Para determinar la variable *residencia*, trabajaremos con el módulo 3 de la ENAHO, de acuerdo con la respuesta al ítem estrato.

1. Centros poblados mayor de 100,000 viviendas
2. Centros poblados de 20,001 a 100,000 viviendas
3. Centros poblados de 10,001 a 20,000 viviendas
4. Centros poblados de 4,001 a 10,000 viviendas
5. Centros poblados de 401 a 4,000 viviendas
6. Centros poblados con menos de 401 viviendas.
7. Área de Empadronamiento Rural Compuesta – AER Compuesto
8. Área de Empadronamiento Rural Simple– AER Simple

El cual se recodificará de acuerdo con lo mencionado en (INEI, 2017) se considera como Área Rural o Centro Poblado Rural cuando existen menos de 100 viviendas agrupadas, o que, habiendo más de 100 viviendas, estas se encuentran dispersas; por tanto:

1. **Urbano:** conformado por las respuestas de los ítems del 1 al 5.
2. **Rural:** conformado por las respuestas de los ítems del 6 al 8.

A partir de ello concluimos en la siguiente ecuación funcional.

$$NINI = F(X_1, X_2, X_3, \dots, X_{11})$$

$NINI = 1$; El joven no estudia ni trabaja.

$NINI = 0$; El joven estudia y/o trabaja.

Donde:

X_1 : Edad del individuo.

X_2 : Sexo del individuo.

X_3 : Lengua con la que aprendió a hablar.

X_4 : Estado civil del individuo.

X_5 : Máximo nivel educativo alcanzado por el individuo.

X_6 : Parentesco con el jefe del hogar.

X_7 : Miembros por hogar.

X_8 : Ingreso del hogar.

X_9 : Acceso a internet.

X_{10} : Situación económica de la familia.

X_{11} : Residencia del joven.

3.6.3. Modelo de Regresión

Para analizar la función planteada en el presente trabajo de investigación utilizaremos el modelo Logit por los inconvenientes que presenta un análisis de regresión lineal, ya mostrados anteriormente, por lo tanto, estará expresado de la siguiente manera:

$$P_i = E(Y_i = 1/X_i) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_{12} X_{12})}}$$

El cual linealizado se representa de la siguiente manera:

$$L_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_{11} X_{11}$$

Sabiendo que:

Si $L_i = 1$; el joven no estudia ni trabaja.

Si $L_i = 0$; el joven estudia y/o trabaja.

3.7. Formulación de hipótesis

3.7.1. Hipótesis general

La edad, sexo, lengua materna, estado civil, nivel educativo alcanzado, relación de parentesco con el jefe del hogar, miembros por hogar, ingreso del hogar, acceso a internet, condición económica de la familia y la residencia del individuo son determinantes de que los jóvenes entre 15 y 29 años pertenezcan a la población NNI en el Perú.

3.7.2. Hipótesis específicas

1. Los determinantes individuales aumentan la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.
2. Los determinantes familiares aumentan la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.
3. Los determinantes contextuales aumentan la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.

3.8 Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

FACTORES INDIVIDUALES, FAMILIARES Y CONTEXTUALES QUE ESTÁN ASOCIADOS CON SER UNA PERSONA QUE NI ESTUDIA NI TRABAJA EN EL PERÚ, EN EL PERIODO 2018				
VARIABLES	DIMENSIONES		INDICADORES	TÉCNICA E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS
Joven NINI (variable dependiente)	Determinan que aumentan la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS		-Estudia y no trabaja (1), si estudia=1 y trabaja=0 -Estudia y trabaja (2), si estudia=1 y trabaja=1 -No estudia, pero trabaja (3), si estudia=0 y trabaja=1 -Ni estudia ni trabaja (4), si estudia=0 y trabaja=0	ENCUESTA NACIONAL DE HOGARES (ENAH)
Determinaste individuales familiares y contextuales que permiten aumentar la probabilidad de que un joven sea nini (variables independientes)	Determinantes individuales inciden en que un joven pertenezca al grupo de los NINIS	Edad del joven	Años cumplidos	
		Sexo del joven	1. Hombre 2. Mujer.	
		Lengua materna del joven	1. Lengua indígena: conformado por las respuestas “quechua”, “aymara” y “otra lengua nativa”. 2. Castellano: respuesta “castellano”. 3. Lengua extranjera: Conformado por las respuestas “inglés” “portugués” y “otra lengua extranjera”. 4. Sordo mudo: Respuesta “Es sordo o mudo”.	
		Estado civil del joven	1. Conviviente 2. Casado (a) 3. Viudo (a) 4. Divorciado (a) 5. Separado (a) 6. Soltero (a)	

		Nivel educativo alcanzado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sin Primaria: conformado por las respuestas “Sin nivel”, “Educación Inicial” y “Primaria Incompleta”. 2. Primaria completa: conformado por las respuestas “Primaria Completa” y “Secundaria Incompleta. 3. Secundaria Completa: Conformado por las respuestas “Secundaria Completa” “Superior no Universitaria Incompleta” y “Superior Universitaria Incompleta. 4. Superior o más: Conformado por las respuestas: “Superior no Universitaria Completa”, “Superior Universitaria Completa” y “Maestría/Doctorado”. 5. Especial: Respuesta “Básica Especial”. 	
		jefe del hogar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jefe del hogar: si la respuesta es “Jefe del hogar”. 2. No jefe del hogar: si la respuesta es “Esposa” o “hijo” o “padre/suegro” u “otros parientes”. 	
	Los determinantes familiares inciden en que un joven pertenezca al grupo de los NINIS	Número de miembros del hogar	1.Total de miembros del hogar	
		Ingreso neto del Hogar	1. Ingreso total trimestral neto	
		Situación económica familiar	<ol style="list-style-type: none"> 1.Pobre extremo 2. Pobre no extremo 3. No pobre 	
		internet	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sí 2. No 	
	Los determinantes contextuales inciden en que un joven pertenezca al grupo de los NINIS	Área de procedencia del joven	<ol style="list-style-type: none"> 1. Urbano: conformado por las respuestas de los ítems del 1 al 5. 2. Rural: conformado por las respuestas de los ítems del 6 al 8. 	

Nota: Elaboración propia

Capítulo IV: Resultados e Interpretación de Datos

4.1. Evolución de la población NINI

La Tabla 2 muestra cómo se distribuye la población en rangos de edades y su comportamiento desde el año 2004 al 2018, se divide para diferenciar entre los grupos de personas en edad para trabajar con los que no trabajan, y además la subdivisión de la población en edad de trabajar en dos; los que son considerados como jóvenes (entre 15 y 29 años) y los que no lo son (entre 30 y 65 años de edad) con el fin de resaltar nuestra población de estudio.

Al tratarse de datos muestrales hablaremos en términos porcentuales para una mejor interpretación, teniendo como resultados los mostrados en la Tabla 3.

Tabla 2

Distribución de la población a través del tiempo

Año	Edad				Total
	Menor que 15	≥ 15 & ≤ 29	> 29 & ≤ 65	> 65	
2004	23741	23409	29489	5104	81743
2005	23420	23075	29397	5296	81188
2006	23538	23633	30871	5655	83697
2007	24655	24290	32858	6121	87924
2008	23046	23490	32085	6082	84703
2009	22749	23478	32785	6319	85331
2010	21678	22517	32624	6554	83373
2011	23879	25089	37628	8101	94697
2012	22938	24628	38108	8435	94109

2013	26906	28461	46399	10541	112307
2014	26316	27824	46550	11051	111741
2015	27850	27810	47094	10851	113605
2016	30181	30288	52423	12247	125139
2017	28494	27828	50556	11918	118796
2018	29810	28834	54366	13751	126761

Nota: Elaboración propia a partir de resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Tabla 3

Proporción de la distribución de la población

Año	Edad				
	< 15	≥ 15 & ≤ 29		> 29 & ≤ 65	> 65
		NINI	no NINI		
2004	29.04%	7.37%	21.27%	36.08%	6.24%
2005	28.85%	7.67%	20.75%	36.21%	6.52%
2006	28.12%	7.04%	21.20%	36.88%	6.76%
2007	28.04%	6.38%	21.25%	37.37%	6.96%
2008	27.21%	5.91%	21.82%	37.88%	7.18%
2009	26.66%	5.97%	21.54%	38.42%	7.41%
2010	26.00%	5.32%	21.69%	39.13%	7.86%
2011	25.22%	5.15%	21.35%	39.74%	8.55%
2012	24.37%	5.22%	20.95%	40.49%	8.96%
2013	23.96%	5.17%	20.17%	41.31%	9.39%
2014	23.55%	5.11%	19.79%	41.66%	9.89%

2015	24.51%	5.07%	19.40%	41.45%	9.55%
2016	24.12%	4.96%	19.24%	41.89%	9.79%
2017	23.99%	4.86%	18.57%	42.56%	10.03%
2018	23.52%	4.76%	17.99%	42.89%	10.85%

Nota: Elaboración propia a partir de resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Respecto al grupo poblacional correspondiente a los menores de 15 años, se puede apreciar que ha tenido un incremento del 25.56% a partir del 2004 al 2018, y un crecimiento promedio de 1.53, pero una disminución en cuanto a la proporción del total de la población conformando en el 2004 un 29.04% a tener una presencia del 23.52% del total de la población en el 2018.

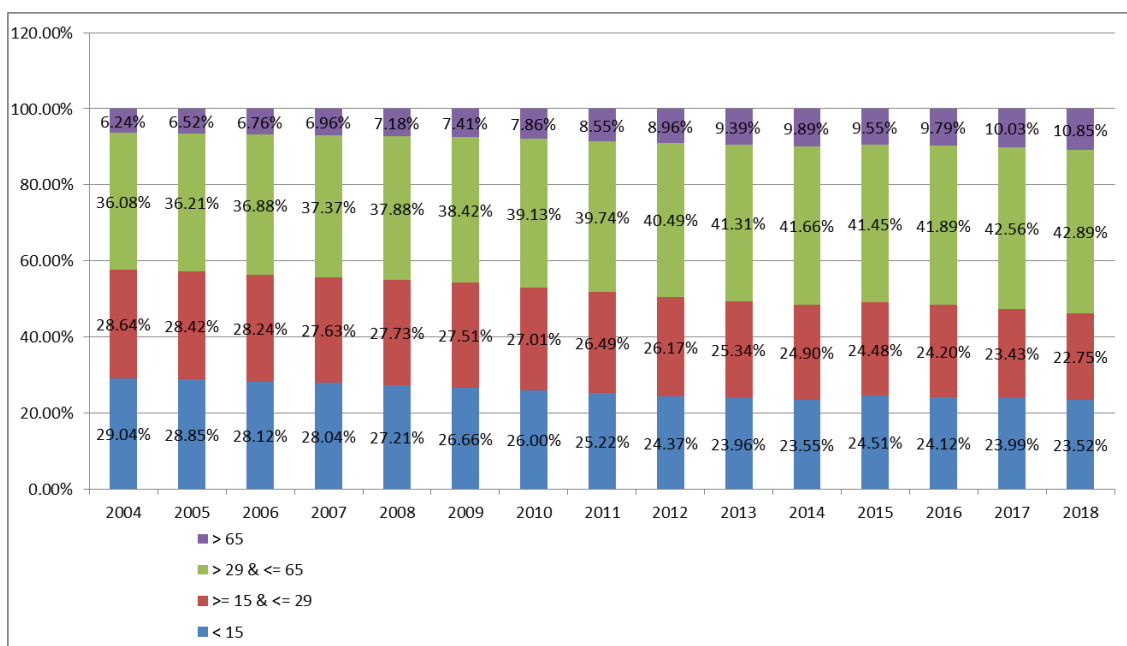
Se examina que la forma de comportarse es igual en el caso del grupo de individuos que oscilan entre los 15 a 29 años, pasando de formar el 28.64% en el 2004 hasta descender al 22.75% del total de la población, a pesar de existir un crecimiento promedio del 1.4% a partir del 2004 al 2018 y un incremento de este grupo poblacional del 23.17% entre el 2004 y 2018.

Mientras que, para los grupos poblacionales de 29 a 65 años y los de mayores de 25 se tiene un incremento tanto en el nivel poblacional como en el porcentaje que representan los mismos del total de la población, mostrando las siguientes características: i) Para el caso del grupo poblacional de entre 15 y 65 años se observa un crecimiento poblacional del 84.36% a partir del 2004 al 2018 con un crecimiento promedio del 4.16%, asimismo se observa el incremento de la proporción de este grupo poblacional de un 36.08% en el 2004 al 42.89% en el 2018; b) Para el caso de la población mayor que 65 años se aprecia el incremento promedio de 6.83% durante el periodo de 2004 al 2018, y un aumento poblacional del 169.42%, y por ende un se refleja un aumento en cuanto al porcentaje que representa de la población total, llegando a formar parte del 6.24% a un 10.85% del total de la población.

Esta variación de la proporción de estos grupos poblacionales a través del tiempo se pueda apreciar de mejor manera en la Figura 5.

Figura 5

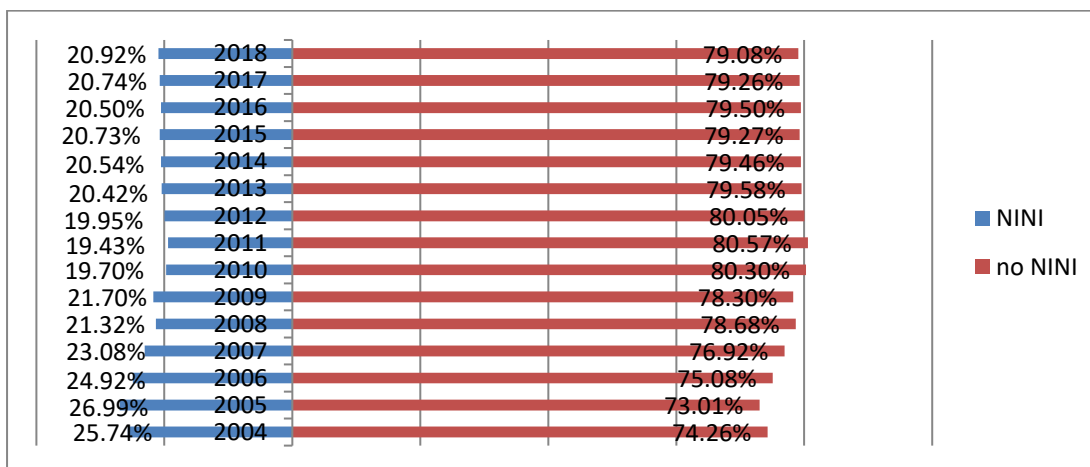
Porcentaje de la población por grupos de edades



Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Figura 6

Población joven que ni estudia ni trabaja



Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Para la Figura 6, se puede notar que la población joven comprendida en el grupo de los NINI, personificando esta la cantidad de individuos que no estudian ni trabajan con respecto al grupo total, mostrando una disminución de 25.74% en el 2004 a un 20.92% en el 2018, lo cual no significa que la magnitud de estos haya disminuido.

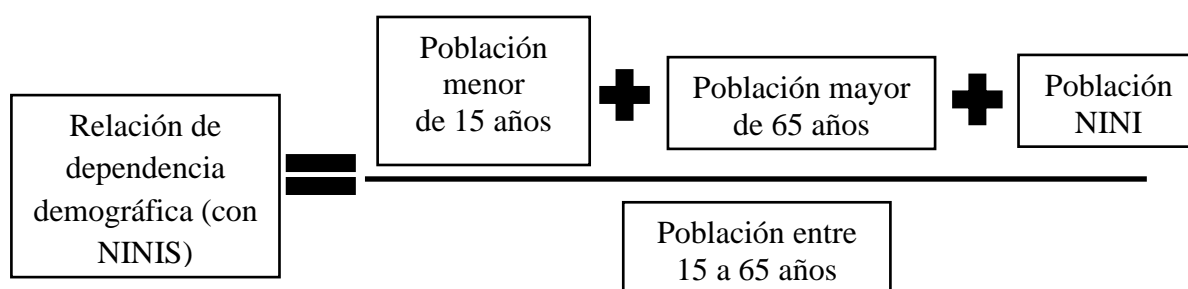
4.2. Relación de dependencia

Para analizar la evolución de la relación de dependencia a través del tiempo, consideraremos aspectos demográficos, de acuerdo con (Ariel & Velásquez):

La relación de dependencia demográfica se calcula relacionando la cantidad de población potencialmente fuera del mercado (se incluye a todos los menores de 15 años y a todos los mayores de 65 años y más), respecto a la población potencialmente activa (todas las personas que poseen una edad entre 14 y 64 años) (2016, pág. 111)

En cuanto a la presente investigación se considera dentro de la población potencialmente activa a todas aquellas personas comprendidas entre los 15 y 65 años, y como población potencialmente no activa a aquellas menores que 15 años y mayores que 65 años, expresado de la siguiente manera:

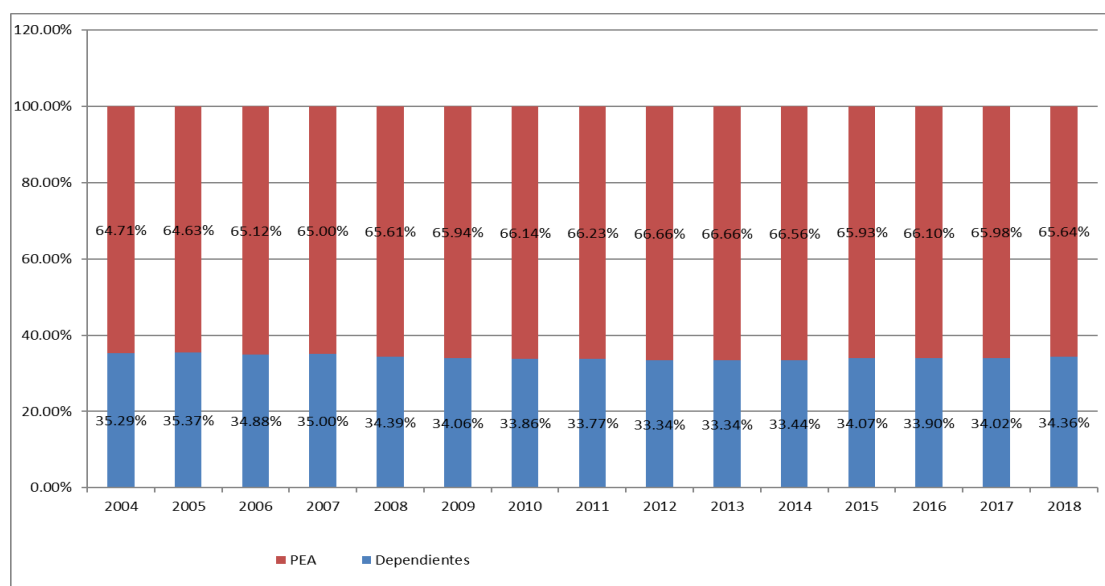
$$\text{Relación de dependencia demográfica (sin NINIS)} = \frac{\text{Población menor de 15 años} + \text{Población mayor de 65 años}}{\text{Población entre 25 y 29 años}}$$



Es partir de ello que se hace los cálculos respectivos con los datos de la Tabla 2, a partir del cual se construye las Figuras 7 y 8, que muestran la relación de dependencia de la población sin jóvenes que no estudian ni trabajan y con lo que sí trabajan y/o estudian, respectivamente.

Figura 7

Población dependiente sin ninis



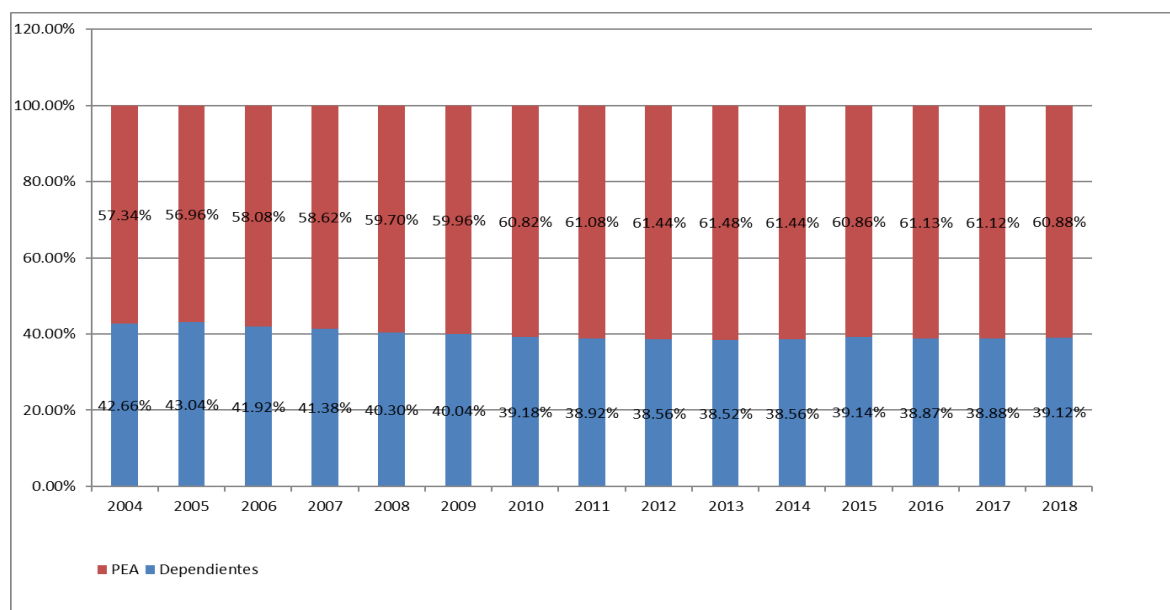
Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

La proporción de la PEA a través del tiempo muestra un comportamiento muy poco variable, llegando a representar un 64.71% en el 2004 a un 65.64% en el 2018, siendo este un incremento nada más que del 0.92% aproximadamente; por lo tanto, disminuyendo en esta misma proporción a la población dependiente. Es decir, de cada 100 personas,

aproximadamente 34 dependen de la producción generada por los otros 66, con una relación de dependencia del 52.36%, calculada como la PEA entre los individuos menores a 15 años y mayores a los 65 años.

Figura 8

Población dependiente con ninis



Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

La proporción de la PEA a través del tiempo muestra un incremento del 3.54%, llegando a representar de un 57.34% en el 2004 a un 60.88% en el 2018, por lo tanto, disminuyendo en esta misma proporción a la población dependiente. Es decir, de cada 100 personas, aproximadamente 39 dependen de la producción generada por los otros 61, con una relación de dependencia del 64.27%, calculada como el caso del gráfico 2 quitando la población NINI a la PEA y añadiendo esta proporción a la población dependiente.

En contraste entre las Figuras 7 y 8 se aprecia un comportamiento decreciente en cuanto a la población dependiente, mientras que, uno creciente en la PEA en ambos casos. Pero, algo que sí es más relevante entre ambos casos es que al incluir la población NINI a la Figura 7 se

incrementa la población dependiente, por tanto, la relación de dependencia; pasando de un 52.36% a un 64.27% en el 2018.

4.3. La población Nini en 2018

4.3.1. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Edad

El cambio de los jóvenes de 15 a 29 años al mercado laboral o estudios superiores después de salir de la educación básica regular está condicionado por la indecisión de los adolescentes. Ya que no saben si trabajar o estudiar. Una primera mirada a la tabla 4 muestra que los jóvenes de 15 a 19 años cuentan con un porcentaje alto (8.02%), seguido de la población entre 20 a 24 años (7.16%) y por último los jóvenes entre 25 a 29 años con un porcentaje de 5.74%, observando que a mayor edad disminuye su participación en la población que ni estudia que ni trabaja.

Tabla 4

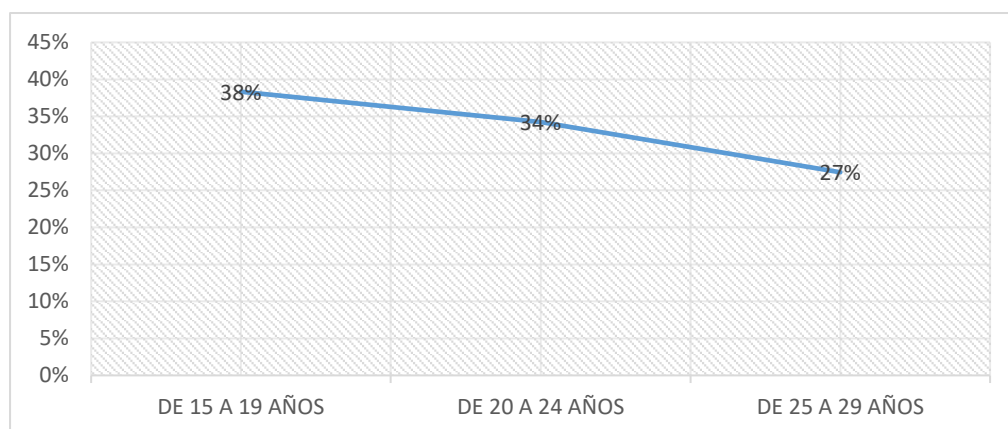
Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan Según Rangos de Edad

Rangos de Edad	NO NINI	%	NINI	%	TOTAL	%
DE 15 A 19 AÑOS	8870	32.23	2207	8.02	11077	40.25
DE 20 A 24 AÑOS	6854	24.91	1971	7.16	8825	32.07
DE 25 A 29 AÑOS	6038	21.94	1580	5.74	7618	27.68
TOTAL	21762	79.08	5758	20.92	27520	100.00

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Figura 9

NINI según el rango de edad



Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

El grupo de personas que pertenecen a los NINI con respecto a la edad tiene un comportamiento que tiende a descender con respecto a la edad del sujeto, tal como se aprecia en la Figura 9, conformando la mayor parte de los NINI los jóvenes de 15 a 19 años, esto debido a la indecisión mencionada anteriormente, además de situaciones por las cuales han atravesado o atraviesan estos individuos, como, la precariedad en la familia de origen, la necesidad de inserción laboral a una edad muy temprana, limitantes económicos para continuar con estudios superiores, convivencia temprana, o en algunos casos tenencia de un hijo a una edad temprana, lo cual agrava la situación en el caso de ser mujer.

4.3.2. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según sexo

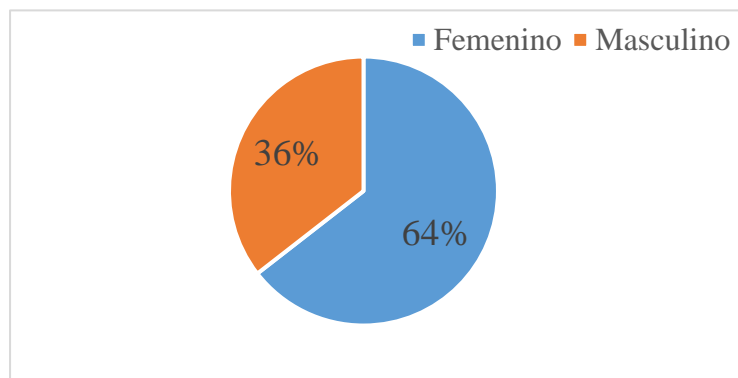
Realizando un análisis teniendo en cuenta la variable de sexo en los jóvenes, se observa que hay un número mayor de mujeres que de hombres pertenecientes a los NINI. Donde los hombres son el 7.43% y las mujeres son el 13.49%, además que, aproximadamente el 64% de los NINI son del sexo femenino, como se muestra en la Figura 6.

Tabla 5*Jóvenes que ni estudian ni trabajan según sexo*

Sexo	NO NINI	%	NINI	%	TOTAL	%
MUJER	9979	36.26	3713	13.49	13692	49.75
VARON	11783	42.82	2045	7.43	13828	50.25
TOTAL	21762	79.08	5758	20.92	27520	100.00

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Es decir, de cada 5 personas en situación de ni estudiar ni trabajar 3 son mujeres, esto debido a aspectos relacionados al comportamiento de nuestra sociedad relacionado a las diferencias fisiológicas inherentes al hombre y la mujer, como es el caso más resaltante; el embarazo, el cual tiene un efecto completamente opuesto de acuerdo con el sexo del individuo, obligando en muchos casos a las mujeres a desvincularse del mercado laboral por un periodo tiempo, mientras dure el embarazo y los primeros meses del niño, mientras que, para el caso de los varones, estos se ven obligados a continuar con sus actividades laborales o incluirse al mercado laboral de acuerdo a la situación en la que se encuentre el individuo., así como en el caso de Ecuador, realizado a los jóvenes de entre 15 y 19 años, el cual muestra que, el 50.74% de mujeres no se encuentra laborando debido a que, su cónyuge o familia no le permiten, evidenciando de cierta manera, una tendencia de comportamiento similar en ambos países de la región.

Figura 10*NINI según el sexo*

Nota: Elaboración propia a partir de los

resultados obtenidos con el software Stata 15.0

4.3.3. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Estado Civil**Tabla 6***Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan Según Estado Civil*

Estado Civil	NO NINI	%	NINI	%	TOTAL	%
CONVIVIENTE	3790	13.77	1432	5.20	5222	18.98
CASADO(a)	705	2.56	243	0.88	948	3.44
VIUDO(a)	16	0.06	4	0.01	20	0.07
DIVORCIADO(a)	0	0.00	2	0.01	2	0.01
SEPARADO(a)	888	3.23	281	1.02	1169	4.25
SOLTERO (a)	16363	59.46	3796	13.79	20159	73.25
TOTAL	21762	79.08	5758	20.92	27520	100.00

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Muchos de los jóvenes ven truncados sus estudios y actividades económicas por temas personales como el matrimonio o unión, en la Tabla 6 se observa que la población de jóvenes en condición de soltero(a) (13.79%) tienen mayor porcentaje, a diferencia de la población de jóvenes que se encuentran con una relación de convivencia (5.20%), jóvenes separados

(1.02%), casados (0.88%), viudos (0.01%) y divorciados (0.01%) estos 2 últimos con menor porcentaje como se puede ver en la Tabla 6.

Estos comportamientos de la población tienen una fuerte influencia por la relación de convivencia o matrimonio, puesto que, esto genera una responsabilidad para los individuos, teniendo como consecuencia la inserción al mercado laboral a diferencia de los individuos que se encuentran solteros.

4.3.4. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Lengua Materna

Según lengua materna se observa que los NINI (ni estudian ni trabajan) con lengua castellana (17.93%) constituyen un mayor porcentaje que población con lengua indígena (2.78%) existiendo una brecha amplia de 15.15 puntos porcentuales, también se puede ver que hay un menor porcentaje de la población extranjera con un 0.08% finalizando con la población de sordo mudos con un 0.16%.

Tabla 7

Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan Según Lengua Materna

Lengua Materna	NO NINI	%	NINI	%	TOTAL	%
LENGUA INDIGENA	3173	11.53	764	2.78	3937	14.31
CASTELLANO	18478	67.14	4934	17.93	23412	85.07
LENGUA EXTRANJERA	88	0.32	16	0.06	104	0.38
SORDO O MUDO	23	0.08	44	0.16	67	0.24
TOTAL	21762	79.08	5758	20.92	27520	100.00

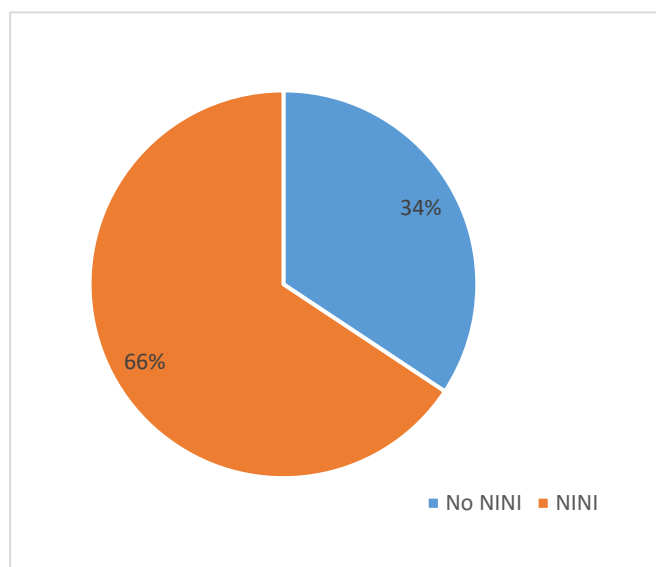
Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

La Tabla 7 muestra la población joven de acuerdo a su lengua materna evidenciando una clara diferencia de cantidad entre los que tienen como lengua materna la castellana y la

condición de sordo o mudo, esto no quiere decir que el hecho de que una persona tenga como lengua materna el castellano incrementa la probabilidad de ser NINI y el ser Sordo o mudo no lo hace, este gráfico solo presenta la proporción de ellos como un porcentaje del total, esto debido a que la población peruana en su mayoría tiene como lengua materna el castellano, es así que, analizando específicamente el caso de los jóvenes Sordos o mudos, se puede observar que aproximadamente 7 de cada 10 de ellos son NINI, lo cual nos lleva a aseverar que existe un grave problema de inclusión laboral para este grupo de la población, o acceso a una educación adecuada, como lo hacen (Barboza-Palomino, Llinas-Audet, & Velarde-Talleri, 2018) los cuales realizaron un análisis de datos para 188 empresas de Lima Metropolitana, concluyendo que tan solo el 0.084% del personal que labora en estas empresas es una persona con discapacidad, muy contrario a lo que los gerentes y jefes de recursos humanos mencionan, el 90% de ellos dicen que sí con lo establecido en la Ley inclusión de personal con discapacidad del 3%, mientras que el otro 10% afirman no cumplir con esta disposición, lo que nos lleva a pensar que, a pesar de tener las reglas de juego establecidas por el gobierno, para poder cubrir este problema, son las mismas personas las que no cumplen con lo establecido, mostrando la necesidad de concientizar sobre el empleo a este grupo de la población.

Figura 11

Composición de los NINI de la categoría sordo o mudo



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Si bien es cierto, la población sorda o muda representa tan solo el 0.16% de los NINI, siendo esta una cifra poco significativa vista desde esta perspectiva, por otra parte, si se analiza solo a esta población se puede observar que aproximadamente 7 de cada 10 personas sordas o mudas son NINI, una cifra bastante considerable.

4.3.5. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según parentesco con el jefe del Hogar

Con respecto a la relación parental que se tiene con el jefe del hogar, se puede observar una brecha de diferencia amplia entre el grupo de jóvenes dependientes (17.09%) y la población de jóvenes que tienen como papel el de ser jefe de hogar (3.84%).

Tabla 8

NINI según Parentesco con el jefe del Hogar

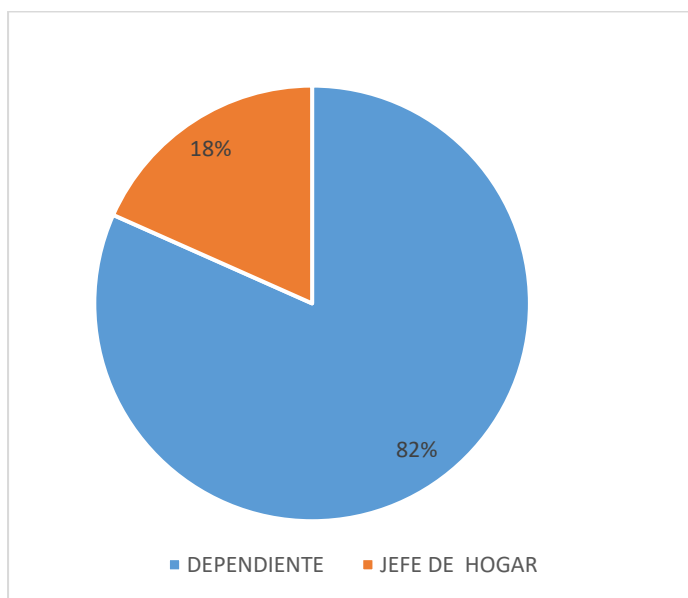
Parentesco con el jefe del hogar	NO NINI	%	NINI	%	TOTAL	%
	DEPENDIENTE	16622	60.40	4702	17.09	21324

JEFE DE HOGAR	5140	18.68	1056	3.84	6196	22.51
TOTAL	21762	79.08	5758	20.92	27520	100.00

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Figura 12

NINI según el parentesco con el jefe del hogar



Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

De acuerdo con la Figura 12 se concluye que, aproximadamente 8 de cada 10 jóvenes dependientes del jefe del hogar son NINI. Mientras que los otros 2 restantes son jefes del hogar.

4.3.6. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Condición Socioeconómica

Según el nivel socioeconómico, se nota que la población de jóvenes entre 15 y 29 años pertenecientes al grupo de jóvenes no pobres (16.00%) tienen mayor participación en esta generación Nini (no estudia ni trabaja) seguido de los pobres no extremos (4.08%) y los pobres extremos (0.84%).

Tabla 9

Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Condición Socioeconómica

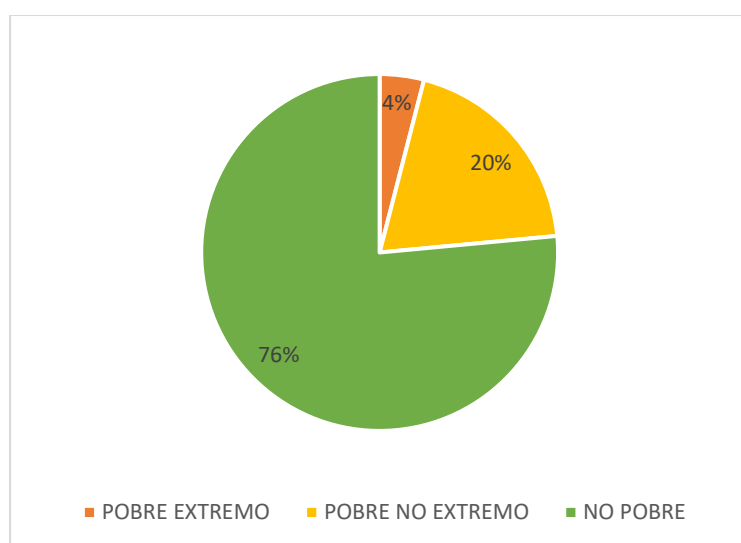
Condición socioeconómica	NO NINI	%	NINI	%	TOTAL	%
--------------------------	---------	---	------	---	-------	---

POBRE EXTREMO	602	2.19	231	0.84	833	3.03
POBRE NO EXTREMO	3447	12.53	1123	4.08	4570	16.61
NO POBRE	17713	64.36	4404	16.00	22117	80.37
TOTAL	21762	79.08	5758	20.92	27520	100.00

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Figura 13

NINI según su condición socioeconómica



Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

La figura 13 muestra que gran parte de la población NINI de acuerdo a su condición socioeconómica es no pobre, representando el 76% de ellos seguido del 20% de la población pobre no extrema y el 4% de los pobres extremos.

4.3.7. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Área De Residencia

Según el ámbito geográfico, es claro que en el sector urbano (14.09%) muestra mayor porcentaje de jóvenes Ninis a comparación del sector rural con 6.83%.

Tabla 10

Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan Según Área de Residencia

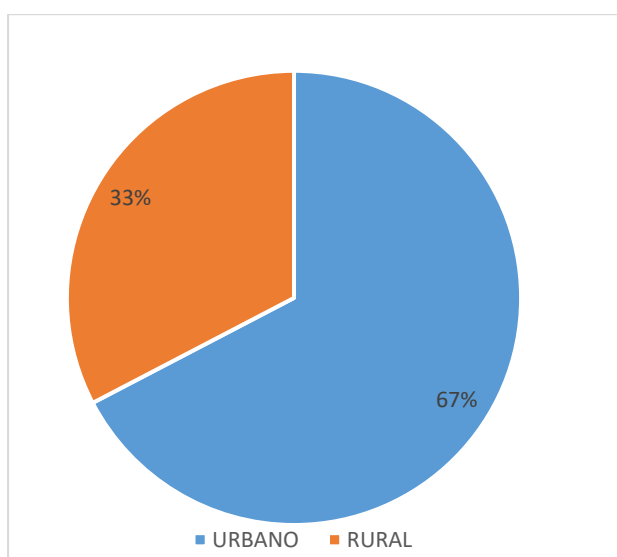
Ámbito geográfico	NO NINI	%	NINI	%	TOTAL	%
-------------------	---------	---	------	---	-------	---

URBANO	14149	51.41	3878	14.09	18027	65.51
RURAL	7613	27.66	1880	6.83	9493	34.49
TOTAL	21762	79.08	5758	20.92	27520	100.00

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Figura 14

Jóvenes NINI según el área de residencia



Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

El sector urbano concentra a la mayor parte de la población, por ende, es lógico que exista una mayor concentración de la población NINI en dicho sector, así como muestra la Figura 13, aproximadamente 7 de cada 10 NINI pertenece al sector urbano, mientras que solo 3 de cada 10 NINI pertenece al sector rural.

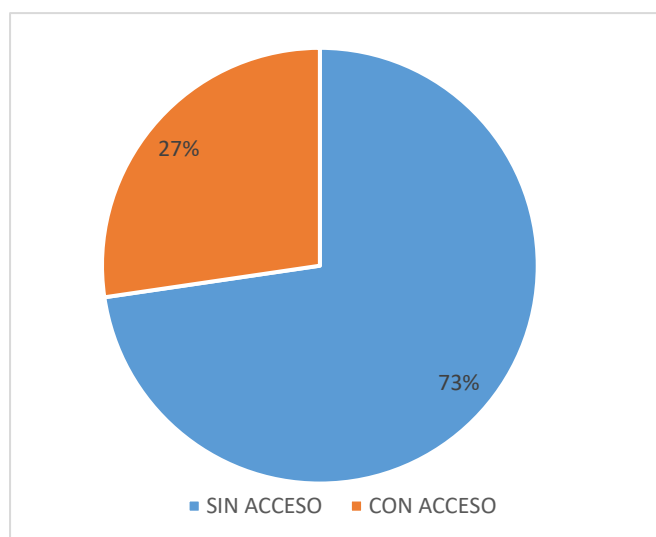
4.3.8. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según al acceso a Internet

Según el acceso a internet se muestra que los jóvenes NINI (ni estudio ni trabaja) que no tienen acceso a internet son el 15.21% mientras que el número jóvenes con acceso tienen una participación menor en la generación Nini con el 5.72%.

Tabla 11*Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan Según Acceso a Internet*

Internet	NO NINI	%	NINI	%	TOTAL	%
no	15023	54.59	4185	15.21	19208	69.80
si	6739	24.49	1573	5.72	8312	30.20
TOTAL	21762	79.08	5758	20.92	27520	100

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Figura 15*Ninis según el acceso a internet*

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

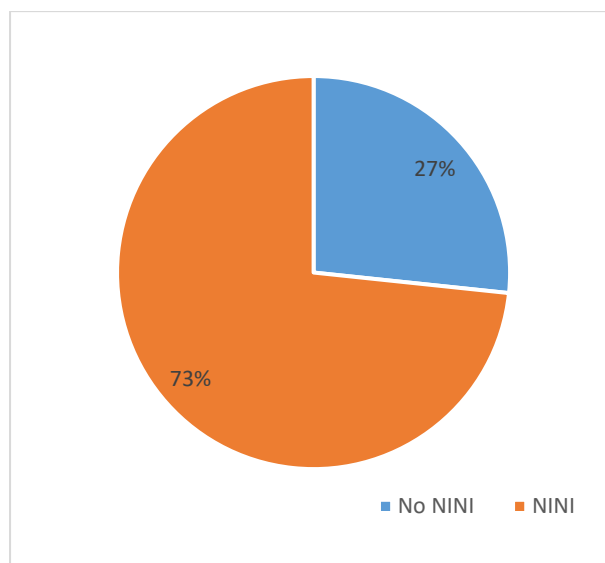
4.3.9. Jóvenes que ni Estudian ni Trabajan según Nivel Educativo

Según el nivel de estudios, podemos observar que el grupo de jóvenes entre 15 a 29 años NINI (no estudia ni trabaja) que cuentan con primaria completa (4.63%) y secundaria completa (12.04%) concentran la mayor proporción de este grupo poblacional, en comparación con el número de jóvenes que cuentan con estudios superiores con un porcentaje menor de 2.87%.

Tabla 12*jóvenes que ni estudian ni trabajan según nivel educativo*

Nivel Educativo	NO NINI	%	NINI	%	TOTAL	%
SIN PRIMARIA	731	2.66	336	1.22	1067	3.88
PRIMARIA COMPLETA	7417	26.95	1275	4.63	8692	31.58
SECUNDARIA COMPLETA	10919	39.68	3313	12.04	14232	51.72
SUPERIOR O MAS	2679	9.73	790	2.87	3469	12.61
ESPECIAL	16	0.06	44	0.16	60	0.22
TOTAL	21762	79.08	5758	20.92	27520	100.00

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Figura 16*Composición de la población de la categoría educación especial*

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

Teniendo en cuenta a la población de sordos y mudos, los NINI con educación especial apenas representan el 0.16% del total de estos, pero, viendo de manera excepcional la composición de los jóvenes con educación especial, se observa que aproximadamente el 73% de ellos es NINI.

4.4. Significancia del modelo

Ya habiendo determinado las variables asociadas a que una persona no estudie ni trabaje, y con ayuda de los datos de las encuestas del ENAHO y el programa STATA, se resolvió que la significancia general e individual de este modelo, como lo muestra la tabla 13.

Tabla 13

Modelo LOGIT

NINI	Coefficiente	Linearized Std. Err.	t	P > t	[95% Conf. Interval]	
Edad	-.0457366	.0077175	-5.93	0.000	-.0608659	-.0306073
Masculino	-.06093133	.0451893	-13.48	0.000	-.6979021	-.5207246
Lengua						
Castellano	.1881213	.0694656	2.71	0.007	.0519416	.324301
Lengua extranjera	.0832964	.4172039	0.20	0.842	-.7345863	.9011792
Sordo o mudo	1.900603	.4649605	4.09	0.000	.9890983	2.812107
St_civil						
Casado(a)	-.222133	.1153571	-1.93	0.054	-.448278	.004012
Viudo(a)	-.3167972	.6828958	-0.46	0.643	-1.65554	1.021945
Divorciado(a)	0	(empty)				
Separado(a)	-.1726948	.1266841	-1.36	0.173	-.4210452	.0756556
Soltero(a)	-.6486646	.0669285	-9.69	0.000	-.7798707	-.5174585

Niv_ed						
Primaria completa	-0.9051201	.118733	-7.62	0.000	-1.137883	-.672357
Secundaria completa	-.0560751	.1128997	-0.50	0.619	-.2774026	.1652524
Superior o más	.1135086	.1274811	0.89	0.373	-.1364042	.3634214
Especial	2.003337	.5052652	3.96	0.000	1.01282	2.993854
J_hogar	-.4661115	.0689221	-6.76	0.000	-.6012258	-.3309972
Mieperho	.0855138	.0127994	6.68	0.000	.0604219	.1106056
Inghog2d	-7.83e-06	1.33e-06	-5.87	0.000	-.0000104	-5.22e-06
Internet	-.0592558	0.579051	-1.02	0.306	-.1727724	.0542609
Pobreza						
Pobre no extremo	-.1634854	.1198268	-1.36	0.173	-.3983927	.0714219
No pobre	-.4030635	.1235167	-3.26	0.001	-.6452045	-.1609225
Urbano	-.4527841	.0588904	-7.69	0.000	-.5682323	-.3373359
cons	.948627	.2794436	3.39	0.001	.4008084	1.496446

Además de mostrar la significancia individual y general del modelo, también podemos apreciar el comportamiento que tiene cada variable independiente sobre la variable dependiente.

Para el caso de los determinantes individuales se tiene las siguientes variables junto con los siguientes resultados:

Tabla 14*Significancia individual*

Determinantes	Variable	Categoría	P > t 	Interpretación
Individuales	1. Edad	Edad	0.000	La variable edad es significativa e influye de manera negativa en la condición de pertenecer al grupo de los NINI, es decir, a mayor edad es menor la probabilidad de ser NINI.
	2. Masculino	Masculino	0.000	La variable masculino es significativa y tiene un efecto negativo en la variable NINI, lo cual significa que incrementa la probabilidad de pertenecer al grupo de los NINI.
	3. Lengua materna	Castellano	0.007	Con respecto a la variable lengua materna, se observa que es significativa en las categorías castellano y sordo o mudo, los que aumentan potencialmente el ser un NINI, con respecto a las personas con una lengua materna indígena; mientras que la categoría lengua extranjera no es significativa.
		Lengua extranjera	0.842	
		Sordo o mudo	0.000	
	4. Estado civil	Casado(a)	0.054	La variable estado civil solo tiene como significativa a la categoría soltero(a), la misma que disminuye la posibilidad de pertenecer al grupo NINI con respecto a los de la categoría conviviente, mientras que las categorías casado(a), viudo(a), divorciado(a) y separado(a) no son significativas.
		Viudo(a)	0.643	
		Separado(a)	0.173	
		soltero (a)	0.000	
	5. Nivel educativo	Primaria completa	0.000	Con respecto al nivel de educación, denota que la categoría primaria es fuerte y reduce el potencial de pertenecer al grupo de los NINI respecto a un individuo sin estudios, y la categoría Educación especial la cual es significativa e incrementa la probabilidad de ser NINI, frente a un individuo
Secundaria completa		0.619		
Superior o más		0.373		

		Educación especial	0.000	sin estudios. Mientras que las categorías secundaria completa y superior o más no son significativas.
	6. jefe del hogar	Jefe del hogar	0.000	La variable jefe del hogar es significativa y reduce las posibilidades de pertenecer al grupo de los NINI respecto a alguien que es dependiente del jefe del hogar.
	7. Mierperho	Mierperho	0.000	La variable, miembros por hogar es significativa e incrementa la probabilidad de ser NINI, es decir, mientras haya más miembros en el hogar, aumenta la posibilidad de pertenecer a un NINI.
Familiares	8. Inghog2d	Inghog2d	0.000	La variable ingreso neto del hogar es significativa y disminuye la probabilidad de ser NINI, es decir, a más ingresos netos que tenga el hogar es menos probable de llegar a ser NINI.
	9. Internet	Internet	0.306	La variable acceso a internet no es significativa.
	10. Pobreza	Pobre no extremo	0.173	La variable condición económica, es significativa en la categoría no pobre, la cual disminuye la probabilidad de ser NINI respecto a un pobre, mientras que la categoría pobre extremo no es significativa.
		No pobre	0.001	
Contextuales	11. Urbano	Urbano	0.000	El área de residencia es significativa, y tiene un efecto negativo en la variable dependiente disminuyendo la probabilidad de ser NINI cuando el individuo reside en el área urbana.

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0

4.5. Análisis de efectos marginales

La tabla 12 nos permite explicar la significancia y efecto de las variables independientes que se asocian a formar parte del grupo de los NINI, más no la magnitud que representa cada una de estas, es por tal motivo que se realiza el cálculo de los efectos marginales, así podemos determinar en qué medida afecta cada variable a que un individuo pertenezca a este grupo, tal como se muestra en la tabla 15.

Tabla 15

Análisis de efectos marginales

	dy/dx	Delta-method Std. Err.	t	P > t 	[95% Conf. Interval]	
Edad	-.0070877	.0011903	-5.95	0.000	-.0094211	-.0047543
Masculino	-.0944241	.0069077	-13.67	0.000	-.1079659	-.0808824
Lengua						
Castellano	.0280387	.0099195	2.83	0.005	.0085927	.0474847
Lengua extranjera	.0120634	.061738	0.20	0.845	-.1089673	.133094
Sordo o mudo	.3821511	.1038256	3.68	0.000	.1786124	.5856899
St_civil						
Casado(a)	-.0413159	.0207918	-1.99	0.047	-.082076	-.0005558
Viudo(a)	-.057785	.1163627	-0.50	0.619	-.2859015	.1703314
Divorciado(a)	.	(not estimable)				
Separado(a)	-.0324384	.0232164	-1.40	0.162	-.082076	.0130749
Soltero(a)	-.1098349	.0120301	-9.13	0.000	-.2859015	-.0862512
Niv_ed						
Primaria completa	-.1270103	.0197051	-6.42	0.000	-.1656401	-.0883806
Secundaria completa	-.0097872	.0199263	-0.49	0.623	-.0488506	.0292762
Superior o más	.020575	.0227909	0.90	0.367	-.0241217	.0652366

Especial	.4311117	.1010122	4.27	0.000	.2330882	.6291351
J_hogar	-.0722324	.0106443	-6.79	0.000	-.09300994	-.0513655
Mieperho	.0132519	.0019766	6.70	0.000	.009377	.0171268
Inghog2d	-1.21e-06	2.044e-07	-5.96	0.000	-1.61e-06	-8.15e-07
Internet	-.0091828	.0089677	-1.02	0.306	-.026763	.0083975
Pobreza						
Pobre no extremo	-.0289113	.0217738	-1.33	0.184	-.0715964	.0137738
No pobre	-.0674772	.0224791	-3.00	0.003	-.111545	-.0234095
Urbano	-.0701671	.0093081	-7.54	0.000	-.0884147	-.0519195

Tabla 16

Interpretación de análisis de efectos marginales

Determinantes	Variable	Categoría	Interpretación
Individuales	1. Edad	Edad	La edad disminuye la probabilidad de pertenecer al grupo de los Nini en un -0.7077%, como se ha podido observar en la parte descriptiva, este comportamiento se debería a que el individuo que se encuentra en el rango de edad inferior (15 a 19 años) presentaría una indecisión con seguir con sus estudios o seguir establemente en un trabajo, a diferencia de ser una persona que casi cumple los 29 años, quién ya tiene establecido algún trabajo u oficio.
	2. Masculino	Masculino	En cuanto al sexo, el ser varón disminuye la probabilidad en un 9.44% frente al caso de las mujeres de pertenecer al grupo de los Nini, este resultado está asociado a las oportunidades e idiosincrasia de nuestro entorno.
	3. Lengua materna	Castellano	Para el caso de la variable Lengua, se toma como referencia la categoría “Lengua indígena” para realizar el contraste con las otras categorías de la misma variable; teniendo el siguiente comportamiento, para la categoría castellano y lengua extranjera, crece el porcentaje de formar parte de los NINI en un 2.8% y 1.21% respectivamente frente a la lengua indígena y más aún para el caso “Sordo o mudo”, alcanzando un 38.22% más la posibilidad de ser parte de los NINI, lo que evidencia que existe un problema de inclusión laboral o problemas de acceso a los servicios educativos de los individuos que presentan estas condiciones.
		Lengua extranjera	
		Sordo o mudo	
	4. Estado civil	Casado(a)	Para el caso de estado civil se toma como referencia la categoría “Conviviente” para mostrar el efecto que tiene esta variable en la variable dependiente, el cual presenta un comportamiento que tiende a disminuir la probabilidad de pertenecer al grupo de los NINI frente a las otras categorías en las siguientes proporciones: Para la categoría casado la probabilidad disminuye en 4.13% de pertenecer al grupo de los NINI frente a un individuo que presenta la condición de conviviente, en este mismo sentido las
		Viudo(a)	
		Separado(a)	

		soltero (a)	categorias viudo, separado y soltero disminuyen la probabilidad de pertenecer al grupo de los NINI en 5.78%, 3.24% y 10.98% respectivamente.
		Primaria completa	La variable "Nivel educativo" presenta cinco categorías para su análisis, tomando como referencia la categoría sin estudios, obteniendo así los siguientes resultados, con respecto a una persona que cuenta con estudios primarios completos se disminuye la probabilidad de pertenecer al grupo de los NINIS en un 12.70% y en un 0.98% si el individuo cuenta con estudios secundarios completos frente a una persona que no cuenta con estudios, mientras que, para el caso de una persona con estudios superiores o más aumenta la probabilidad de pertenecer al grupo de los NINI en un 0.21%, esto se debería a que el individuo no se encuentra satisfecho con la oferta del mercado; y para la los individuos que cuentan con educación especial la probabilidad de pertenecer al grupo de los NINI incrementa en un 43.11%.
	5. Nivel educativo	Secundaria completa	
		Superior o más	
		Educación especial	
	6. Jefe del hogar	Jefe del hogar	Sobre la variable "Parentesco con el jefe del hogar", el ser jefe de hogar, reduce el porcentaje de ser NINI en un 7.22% frente a alguien dependiente, distinto al ser jefe del hogar.
	7. Mierperho	Mierperho	La cantidad de personas que integre el hogar, aumenta el porcentaje de ser parte del grupo de los NINI en un 1.33%.
	8. Inghog2d	Inghog2d	Los ingresos netos del hogar reducen el porcentaje de ser NINI con un 0.000121%.
Familiares			
	9. Pobreza	Pobre no extremo	Para el análisis de la variable pobreza se ha considerado tres categorías, siendo la de contraste la categoría "Pobre extremo", es así que, la condición de pobreza extrema y no pobre disminuyen la probabilidad de pertenecer al grupo de los NINI en un 2.89% y 6.74% respectivamente frente a un individuo que se encuentra en extrema pobreza.
		No pobre	
Contextuales	10. Urbano	Urbano	El área de residencia, nos indica que se disminuye la probabilidad de pertenecer al grupo de los NINI cuando el individuo pertenece al área urbana frente a alguien que pertenece al área rural en un 7.02%.

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos con el software Stata 15.0.

Conclusiones

1. Con los resultados del modelo se afirma la hipótesis general planteada, la cual determina la influencia de las variables individuales (edad, sexo, lengua materna, estado civil, nivel educativo alcanzado y relación de parentesco con el jefe del hogar), familiares (miembros por hogar, ingreso neto del hogar, acceso a internet y condición económica) y contextuales (área de residencia). Mostrando una significancia general ($F < 0.000$).
2. La primera hipótesis específica se refiere a los determinantes individuales, de los cuales el sexo, la edad, la lengua en sus categorías castellano y sordo o mudo, el estado civil en su categoría soltero, el nivel educativo en sus categorías primaria completa y especial, y la relación de parentesco con el jefe del hogar son significativas, por lo tanto, influyen en la probabilidad de ser o no NINI. Haciendo énfasis en la categoría “sordo o mudo” el cual incrementa la probabilidad de ser nini en un 38.22% y tener un nivel educativo “Especial” incrementando este la probabilidad en un 43.11% de ser nini, en contraste con un individuo sin estudios, a diferencia de un individuo con primaria completa que disminuye la probabilidad de ser NINI frente a un individuo sin estudios, en base a estos resultados se observa la severidad de contar con estudios especiales.

En el caso del sexo, el ser varón disminuye la probabilidad de ser nini, lo que concuerda con los estudios citados en el presente trabajo, que por temas de costumbres en su mayoría las mujeres son quienes se hacen cargo de los quehaceres del hogar, mientras que el varón se ve obligado a desempeñar alguna actividad que le genere ingresos.

Cuando se hace referencia a la relación de parentesco con el jefe del hogar se muestra que esta condición disminuye en un 7.22% la probabilidad de ser NINI, lógicamente por la responsabilidad económica que se tiene en el hogar.

3. La segunda hipótesis específica se refiere a los determinantes familiares, de los cuales el número de miembros del hogar, el ingreso neto del hogar y la condición económica en sus categorías pobre no extremo y no pobre son significativas, lo que significa que influyen en la condición de ser o no NINI, siendo el acceso a internet la única variable no significativa.
4. La tercera hipótesis específica se refiere a los determinantes contextuales, siendo el único el área de residencia, el mismo que resulta significativo en el modelo planteado disminuyendo la probabilidad de ser NINI en un 7.02% en el caso de residir en el área rural.

Recomendaciones

1. Como antecedente a las instituciones gubernamentales que están enfocados en fomentar el empleo juvenil y continuidad de los estudios superiores puesto que una generación altamente empleada y capacitada es la base para un país productivo en un futuro cercano, entendemos que un joven con preparación tendrá herramientas para enfrentarse a los constantes cambios.
2. El estado como máximo órgano que busca el desarrollo de su población debe tomar políticas de inserción laboral enfocadas en los determinantes individuales que son significativas como el sexo en su categoría femenino, la lengua en sus categorías castellano y sordo o mudo, el estado civil en su categoría soltero, el nivel educativo en sus categorías primaria completa y especial. El tomar en cuenta las mujeres que son Ninis amas de casa, pudiendo las instituciones educativas potenciar charlar de planificación familias o en tal caso facilitar a las madres jóvenes los programas como “CUNA MAS”; de tal manera que estas retornen de inmediato sistema educacional y laboral.
3. El Estado debe implantar programas para los jóvenes NINIS que tengan educación escasa o peor aún no cuenten con esta, y que estén dispuestos a recibir cursos cortos de capacitación laboral y puedan incluirse en los programas del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación y Ministerio de la Mujer y de Desarrollo Social.
4. Programas o proyectos de inserción educacional mediante las municipalidades para aquellos jóvenes de escasos recursos y deseen continuar con sus estudios técnicos o universitarios.

5. Los jóvenes del área rural tienen escasa oportunidad debido al poco desarrollo de su entorno, el gobierno podría implementar programas para aumentar sus oportunidades educativas y laborales.

Bibliografía

- Aguayo Téllez, E., Mancha Torres, G., & Rangel Gonzáles, E. (2013). *Descifrando a los NINIS: Un estudio para Nuevo León*. Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Alcázar, L., Balarin, M., Glave, C., & Rodríguez, M. (2018). *Transiciones inciertas: una mirada a los jóvenes de contextos urbano vulnerables de Lima*. Lima: GRADE. ISBN: 978-612-4374-02-9.
- Ariel Manzano, F., & Ángel Velásquez, G. (2016). La inexactitud de la relación de dependencia demográfica. Análisis del caso Argentino (2001- 2010). *Cuadernos Geográficos* 55(2), 107-126. ISSN: 0210-5462.
- Balarin, M. (2017). *La trayectoria reciente y la situación de la educación privada en el Perú*. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo- GRADE.
- Baptista Lucio, P., Hernández Sampieri, R., & Fernández Collado, C. (2014). *Metodología de la Investigación. 6ta edición*. Méxio D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Barboza-Palomino, M., Llinas-Audet, X., & Velarde-Talleri, A. (2018). Inclusión de las personas con discapacidad en el mercado laboral peruano. *Equidad y Desarrollo* (32), 57-78. doi: <https://doi.org/10.19052/ed.5045>.
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital: A theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to education*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación. Tercera edición*. Colombia: PEARSON EDUCACIÓN. ISBN: 978-958-699-128-5.
- Buitron, K., Jami, V., & Salazar Méndez, Y. (2018). Los jóvenes ninis en el Ecuador. *Revista de Economía del Rosario Vol. 21 No. 1*, 39-80. Doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/economia/a.6800>.
- Bynner, J., & Parsons, S. (2002). Social Exclusion and the Transition from School to Work: The Case of Young People Not in Education, Employment, or Training (NEET). *Journal of Vocational Behavior* 60, 289-309. doi:10.1006/jvbe.2001.1868.
- Cardona Acevedo, M., & et.al., M. G. (2007). *Capital humano: una mirada desde la educación y la experiencia laboral*. Medellín: Universidad EAFIT.
- Case, K. E., Fair, R. C., & Oster, S. M. (2012). *Principios de microeconomía. 10ma edición*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Comari, C. (2015). *Examen de validez teórica y empírica del concepto "jóvenes nini" o "generación nini" en la Argentina del siglo XXI*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censo - INDEC. ISBN 978-950-896-448-9 .

- De Hoyos, Rafael; Rogers, Halsey; Székely, Miguel. (2016). *NINIS en América Latina: 20 millones de jóvenes en busca de oportunidades*. Washington DC: Licencia: Creative Commons de Reconocimiento CC BY 3.0 IGO.
- de la Torre, L., & Baquerín de Riccitelli, M. (2017). Los jóvenes argentinos que no estudian ni trabajan: déficit de integración social. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 158: 97-116. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.158.97>).
- Durán, R. B. (2017). NINIS: factores determinantes. *Realidad, datos y espacio. Revista Internacional de Estadística y Geografía Vol. 8, Num. 3*, 46-72. ISSN 2395-8537.
- Flores Calderon, C., Reátegui Amat y León, L., & Vargas de la Torre, M. (2020). *Informe nacional de las juventudes en el Perú 2018-2019*. Perú.
- Gamero, J. (2019). Los jóvenes en la región: entre el bono demográfico y los NINIS. En *Entre el bono demográfico y los ninis: Empleo juvenil. Una mirada a Latinoamérica y a Bolivia* (págs. 1-24). Lima: Oficina de la OIT para los Países Andinos. ISBN: 978-92-2-031445-6.
- Gómez Álvarez, H. (2016). *Jóvenes que ni estudian ni trabajan (NINI) en Chile: Un estudio de sus determinantes*. Santiago.
- Greene, W. H. (2002). *Econometric Analysis. Fifth edition*. New Jersey: Pearson Education. ISBN 0-13-066189-9.
- Guadalupe, C., León, J., Rodríguez, J., & Vargas, S. (2017). *Estado de la educación en el Perú: Análisis y perspectivas de la educación básica*. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE).
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2010). *Econometría. Quinta edición*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. ISBN: 978-607-15-0294-0.
- Holz, M., Martínez, C., Miller, T., & Saad, P. (2012). *Juventud y bono demográfico en Iberoamérica*. Madrid: OIJ/Naciones Unidas, CEPAL.
- Hualde Vidaurre, M. (2015). *Un análisis crítico de la microeconomía convencional: el modelo ocio-consumo*. Pamplona.: Universidad de Navarra.
- IEDEP. (s.f.). *Informe Económico*. Lima. recuperado de <https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/iedep- revista/iedep.%20300516.pdf>: Cámara de Comercio de Lima.
- INEI. (2017). *Perú: Perfil sociodemográfico*. Cusco: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digiales/Est/Lib1539/cap01.pdf.
- INEI. (2017). *Perú: Perfil sociodemográfico. Cap. 1*. Cusco: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digiales/Est/Lib1539/cap01.pdf.
- INEI. (2018). *Perú: Indicadores de Empleo e ingreso por departamento 2007-2017*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

- Jiménez, F. (2011). *Crecimiento Económico: Enfoques y Modelos*. Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. ISBN: 978-9972-42-979-8.
- Málaga, R., Oré, T., & Tavera, J. (2014). Jóvenes que no estudian ni trabajan: el caso peruano. *Revista Economía PUCP*, 95-132.
- Mankiw, N. (2012). *Principios de economía. 6ta edición*. México: CENGAGE LEARNING.
- Mincer, J. (1958). Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal of Political Economy*, 66, 281-302. <https://doi.org/10.1086/258055>.
- Pineda, O., & Diana, L. (2018). Jóvenes NINI, ¿Desincentivo para la ciencia, la tecnología y la innovación en Colombia? *AD- MINISTER N° 32*, 83-106.
- Tornarolli, L. (2016). *El fenómeno de los ninis en América Latina*. CAF - Documento de trabajo; N° 2016/18. Buenos Aires: CAF. Retrieved from <http://scioteca.caf.com:8080/xmluicaf/handle/123456789/988>.
- UNFPA. (2012). *El bono demográfico regional en el Perú*. Lima: UNFPA/ Fondo de Población de las Naciones Unidas.
- Weil, D. (2006). *Crecimiento Económico*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN S.A. ISBN 13: 978-84-832-2700-8.
- Wooldridge, J. M. (2010). *Introducción a la econometría: Un enfoque moderno. 4a edición*. México D.F.: CENGAGE Learning. ISBN-10: 0-324-66054-5.

Anexos

Anexo 1
Matriz de consistencia

PROBLEMA CENTRAL	OBJETIVO CENTRAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES
¿Cuáles son los determinantes que permiten aumentar la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú?	Encontrar los determinantes que permiten aumentar la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.	El sexo, la edad, área de residencia, ingreso del hogar, etnicidad, nivel de pobreza, estado civil, desempeño escolar del joven, problemas conductuales y violencia familiar inciden en que los jóvenes entre 16 y 29 años pertenezcan a la población NNI en el Perú.	Joven NINI	-Estudia y no trabaja (1), si estudia=1 y trabaja=0 -Estudia y trabaja (2), si estudia=1 y trabaja=1 -No estudia, pero trabaja (3), si estudia=0 y trabaja=1 -Ni estudia ni trabaja (4), si estudia=0 y trabaja=0
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS		
¿Cuáles son los determinantes individuales que aumentan la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú?	Encontrar los determinantes individuales que aumentan la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.	Los determinantes individuales inciden en que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.	Edad	Años cumplidos
			Sexo	1. Hombre 2. Mujer.
			Lengua	1. Lengua indígena: conformado por las respuestas “quechua”, “aymara” y “otra lengua nativa”. 2. Castellano: respuesta “castellano”. 3. Lengua extranjera: Conformado por las respuestas “inglés” “portugués” y “otra lengua extranjera”. 4. Sordo mudo: Respuesta “Es sordo o mudo”.
			Estado civil	1. Conviviente 2. Casado (a) 3. Viudo (a) 4. Divorciado (a) 5. Separado (a) 6. Soltero (a)
			Nivel educativo	1. Sin Primaria: conformado por las respuestas “Sin nivel”, “Educación Inicial” y “Primaria Incompleta”. 2. Primaria completa: conformado por las respuestas “Primaria Completa” y “Secundaria Incompleta”. 3. Secundaria Completa: Conformado por las respuestas “Secundaria Completa” “Superior no Universitaria Incompleta” y “Superior Universitaria Incompleta”. 4. Superior o más: Conformado por las respuestas: “Superior no Universitaria Completa”, “Superior Universitaria Completa” y

				<p>“Maestría/Doctorado”.</p> <p>5. Especial: Respuesta “Básica Especial”.</p>
			Jefe del Hogar	<p>1. Jefe del hogar: si la respuesta es “Jefe del hogar”.</p> <p>2. No jefe del hogar: si la respuesta es “Esposa” o “hijo” o “padre/suegro” u “otros parientes”.</p>
¿Cuáles son los determinantes familiares que aumentan la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú?	Encontrar los determinantes familiares que aumentan la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.	Los determinantes familiares inciden en que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.	Miembros por Hogar	1.Total de miembros del hogar
			Ingreso Neto del Hogar	1. Ingreso total trimestral neto
			Pobreza	<p>1.Pobre extremo</p> <p>2. Pobre no extremo</p> <p>3. No pobre</p>
			Internet	<p>1. Sí</p> <p>2. No</p>
¿Cuáles son los determinantes contextuales que aumentan la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú?	Encontrar los determinantes contextuales que aumentan la probabilidad que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.	Los determinantes contextuales inciden en que un joven pertenezca al grupo de los NINIS en el Perú.	Área de residencia	<p>1. Urbano: conformado por las respuestas de los ítems del 1 al 5.</p> <p>2. Rural: conformado por las respuestas de los ítems del 6 al 8.</p>

Anexo 2
Cuestionario del Módulo 01

100. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA Y DEL HOGAR													
POR OBSERVACION	<p>DATOS DE LA VIVIENDA</p> <p>101. TIPO DE VIVIENDA:</p> <p>Casa independiente..... 1</p> <p>Departamento en edificio..... 2</p> <p>Vivienda en quinta..... 3</p> <p>Vivienda en casa de vecindad (callejón, solar o corralón)..... 4</p> <p>Chozo o cabaña..... 5</p> <p>Vivienda improvisada..... 6</p> <p>Local no destinado para habitación humana.... 7</p> <p>Otro _____ 8 (Especifique)</p>												
	<p>104A. ¿CUÁNTAS HABITACIONES SE USAN EXCLUSIVAMENTE PARA DORMIR?</p> <p style="text-align: center;"> <input type="text"/> N° de habitaciones </p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Si pregunta 101 = 5:8 PASE A 105</p>												
	<p>104B. ¿LA VIVIENDA:</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Si</th> <th>No</th> <th>No sabe</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Cuenta con licencia de construcción?.....</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>2. Fue construida con asistencia técnica de un ing. civil o arquitecto?.....</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>		Si	No	No sabe	1. Cuenta con licencia de construcción?.....	1	2	3	2. Fue construida con asistencia técnica de un ing. civil o arquitecto?.....	1	2	3
		Si	No	No sabe									
	1. Cuenta con licencia de construcción?.....	1	2	3									
	2. Fue construida con asistencia técnica de un ing. civil o arquitecto?.....	1	2	3									
	<p>102A. EL MATERIAL PREDOMINANTE EN LAS PAREDES EXTERIORES ES:</p> <p>¿Ladrillo o bloque de cemento?..... 1</p> <p>¿Piedra o sillar con cal o cemento?..... 2</p> <p>¿Adobe?..... 3</p> <p>¿Tapia?..... 4</p> <p>¿Quincha (caña con barro)?..... 5</p> <p>¿Piedra con barro?..... 6</p> <p>¿Madera (pona, tornillo, etc.)?..... 7</p> <p>¿Triplay/calamina/estera?..... 8</p> <p>¿Otro material? _____ 9 (Especifique)</p>												
	<p>103. EL MATERIAL PREDOMINANTE EN LOS PISOS ES:</p> <p>¿Parquet o madera pulida?..... 1</p> <p>¿Láminas asfálticas, vinílicos o similares?..... 2</p> <p>¿Losetas, terrazos o similares?..... 3</p> <p>¿Madera (pona, tornillo, etc.)?..... 4</p> <p>¿Cemento?..... 5</p> <p>¿Tierra?..... 6</p> <p>¿Otro material? _____ 7 (Especifique)</p>												
	<p>103A. EL MATERIAL PREDOMINANTE EN LOS TECHOS ES:</p> <p>¿Concreto armado?..... 1</p> <p>¿Madera?..... 2</p> <p>¿Tejas?..... 3</p> <p>¿Planchas de calamina, fibra de cemento o similares?..... 4</p> <p>¿Caña o estera con torta de barro o cemento? 5</p> <p>¿Triplay/estera/carrizo?..... 6</p> <p>¿Paja, hojas de palmera, etc.?..... 7</p> <p>¿Otro material? _____ 8 (Especifique)</p>												
	<p>104. ¿CUÁNTAS HABITACIONES EN TOTAL TIENE LA VIVIENDA, SIN CONTAR EL BAÑO, LA COCINA, LOS PASADIZOS, NI EL GARAGE?</p> <p>Anote la respuesta en el recuadro → <input type="text"/></p>												
<p>DATOS DEL HOGAR</p> <p>105. LA VIVIENDA QUE OCUPA SU HOGAR ES:</p> <p>¿Alquilada?..... 1 → <input type="text"/></p> <p>¿Propia, totalmente pagada?..... 2 → <input type="text"/></p> <p>¿Propia, por invasión?..... 3</p> <p>¿Propia, comprándola a plazos?..... 4 → <input type="text"/></p> <p>¿Cedida por centro de trabajo?..... 5</p> <p>¿Cedida por otro hogar o institución? ..6</p> <p>¿Otra forma? _____ 7 (Especifique)</p> <p style="text-align: right;">¿Cuál es el monto mensual? S/. ↓ PASE A 107B ↓ ¿Cuál es el monto mensual? S/.</p>													
<p>106. SI UD. ALQUILARA ESTA VIVIENDA, ¿CUÁNTO CREE QUE LE PAGARÍAN DE ALQUILER MENSUAL?</p> <p>S/. <input type="text"/></p>													
<p>A. Encuestador: Transcriba el código de 105.</p> <p><input type="text"/> → Igual a 2, 3 ó 4 continúe con 106A.</p> <p>↓ Igual a: 5, 6 ó 7 → PASE A 107B</p>													
<p>106A. ¿ESTA VIVIENDA TIENE TÍTULO DE PROPIEDAD?</p> <p style="text-align: right;">106B. ¿El título de la vivienda está Registrado en la SUNARP?</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Si</th> <th>No</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Si..... 1 →</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>No..... 2</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>En trámite de titulación.... 3</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Si	No	Si..... 1 →	1	2	No..... 2			En trámite de titulación.... 3			
	Si	No											
Si..... 1 →	1	2											
No..... 2													
En trámite de titulación.... 3													
<p>OBSERVACIONES</p>													

107B. EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES, DE.....A.....¿UD. O ALGÚN MIEMBRO DE SU HOGAR HA OBTENIDO ALGUN CRÉDITO O PRÉSTAMO DESTINADO A:	110C. ¿EL HOGAR TIENE EL SERVICIO DE AGUA TODOS LOS DÍAS DE LA SEMANA?																																																																																																																																																																																																																																																		
<table border="1"> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="10">(107C)</td> <td colspan="10">(107D)</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="10">¿El crédito fue otorgado por: (Acepte una o más alternativas)</td> <td colspan="10">¿Cuál fue el Monto Total del Crédito recibido?</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="10">Banco privado? 1</td> <td colspan="10"></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="10">Banco de la Nación? 2</td> <td colspan="10"></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="10">Caja Municipal? 3</td> <td colspan="10"></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="10">Persona Particular? 4</td> <td colspan="10"></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="10">Techo propio? 6</td> <td colspan="10"></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="10">Financiera de Ahorro y Crédito 7</td> <td colspan="10"></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="10">Otro? (Especifique) 8</td> <td colspan="10"></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="10">Cooperativa de Ahorro y Crédito? 9</td> <td colspan="10"></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="10">Derrama Magisterial? 10</td> <td colspan="10"></td> </tr> </table>			(107C)										(107D)												¿El crédito fue otorgado por: (Acepte una o más alternativas)										¿Cuál fue el Monto Total del Crédito recibido?												Banco privado? 1																						Banco de la Nación? 2																						Caja Municipal? 3																						Persona Particular? 4																						Techo propio? 6																						Financiera de Ahorro y Crédito 7																						Otro? (Especifique) 8																						Cooperativa de Ahorro y Crédito? 9																						Derrama Magisterial? 10																				Sí..... 1 → 110C1. ¿CUÁNTAS HORAS AL DÍA? <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> No 2 → 110C2. ¿CUÁNTOS DÍAS A LA SEMANA TIENE ESTE SERVICIO? <input type="text"/> ↓ 110C3. ¿CUÁNTAS HORAS AL DÍA? <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
		(107C)										(107D)																																																																																																																																																																																																																																							
		¿El crédito fue otorgado por: (Acepte una o más alternativas)										¿Cuál fue el Monto Total del Crédito recibido?																																																																																																																																																																																																																																							
		Banco privado? 1																																																																																																																																																																																																																																																	
		Banco de la Nación? 2																																																																																																																																																																																																																																																	
		Caja Municipal? 3																																																																																																																																																																																																																																																	
		Persona Particular? 4																																																																																																																																																																																																																																																	
		Techo propio? 6																																																																																																																																																																																																																																																	
		Financiera de Ahorro y Crédito 7																																																																																																																																																																																																																																																	
		Otro? (Especifique) 8																																																																																																																																																																																																																																																	
		Cooperativa de Ahorro y Crédito? 9																																																																																																																																																																																																																																																	
		Derrama Magisterial? 10																																																																																																																																																																																																																																																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th colspan="2">Sí</th> <th colspan="2">No</th> <th colspan="10">Código</th> <th>S/.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Comprar casa, departamento?</td> <td>1</td><td>2</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td></td> </tr> <tr> <td>2. Comprar terreno para vivienda?</td> <td>1</td><td>2</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td></td> </tr> <tr> <td>3. Mejoramiento y/o ampliación de la vivienda?</td> <td>1</td><td>2</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td></td> </tr> <tr> <td>4. Construcción de vivienda nueva?</td> <td>1</td><td>2</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td></td> </tr> </tbody> </table>		Sí		No		Código										S/.	1. Comprar casa, departamento?	1	2	1	2	3	4	6	7	8	9	10		2. Comprar terreno para vivienda?	1	2	1	2	3	4	6	7	8	9	10		3. Mejoramiento y/o ampliación de la vivienda?	1	2	1	2	3	4	6	7	8	9	10		4. Construcción de vivienda nueva?	1	2	1	2	3	4	6	7	8	9	10		110F. ¿PAGAN POR EL SERVICIO DE AGUA? Sí..... 1 No..... 2 → PASE A 111																																																																																																																																																																														
	Sí		No		Código										S/.																																																																																																																																																																																																																																				
1. Comprar casa, departamento?	1	2	1	2	3	4	6	7	8	9	10																																																																																																																																																																																																																																								
2. Comprar terreno para vivienda?	1	2	1	2	3	4	6	7	8	9	10																																																																																																																																																																																																																																								
3. Mejoramiento y/o ampliación de la vivienda?	1	2	1	2	3	4	6	7	8	9	10																																																																																																																																																																																																																																								
4. Construcción de vivienda nueva?	1	2	1	2	3	4	6	7	8	9	10																																																																																																																																																																																																																																								
B. ENCUESTADOR: Verifique pregunta 107B. Si todas las alternativas tienen circulado el código 2 → PASE A 110	110G. ¿A QUE EMPRESA O ENTIDAD SE PAGA POR EL SERVICIO DE AGUA? (Acepte sólo una alternativa) Empresa prestadora de servicios (EPS-SEDA-EMAPA)..... 1 Municipalidad 2 Organización comunal..... 3 Camión cisterna (pago directo) 4 Otro? 5 (Especifique)																																																																																																																																																																																																																																																		
107E. ¿HA TENIDO DIFICULTADES QUE LE HAN IMPEDIDO CUMPLIR CON EL CRONOGRAMA DE PAGOS DEL CRÉDITO O PRÉSTAMO OBTENIDO? Sí..... 1 No..... 2	111. EL BAÑO O SERVICIO HIGIÉNICO QUE TIENE SU HOGAR ¿ESTA CONECTADO A: Red pública de desagüe dentro de la vivienda? 1 Red pública de desagüe fuera de la vivienda pero dentro del edificio? 2 Letrina (con tratamiento)? 3 Pozo séptico, tanque séptico o biodigestor? 4 Pozo ciego o negro? 5 Río, acequia, canal o similar? 6 Campo abierto o al aire libre? 9 Otra? 7 (Especifique)																																																																																																																																																																																																																																																		
110. EL AGUA QUE UTILIZAN EN EL HOGAR ¿PROCEDE PRINCIPALMENTE DE: Red pública, dentro de la vivienda? 1 Red pública, fuera de la vivienda pero dentro de edificio? 2 Pilón o pileta de uso público? 3 Camión-cisterna u otro similar? 4 → PASE A 110F Pozo (agua subterránea)? 5 Manantial o puquio? 6 Río, acequia, lago, laguna? 8 ¿Otra? 7 → PASE A 110F (Especifique)	112. ¿CUÁL ES EL TIPO DE ALUMBRADO QUE TIENE SU HOGAR: (Acepte una o más alternativas) Electricidad? 1 Petróleo/gas (lámpara)? 3 Vela? 4 Generador? 5 Otro? 6 NO UTILIZA 7 PASE A 113																																																																																																																																																																																																																																																		

<p>112A. ¿EL SERVICIO ELÉCTRICO DE SU HOGAR ES:</p> <p><i>Con medidor de uso exclusivo para la Vivienda? 1</i></p> <p><i>Con medidor de uso colectivo? (para varias viviendas) 2</i></p> <p><i>Otro? 3</i> (Especifique)</p>	<p>113. EN SU HOGAR, ¿LA ENERGIA O COMBUSTIBLE QUE UTILIZA PARA COCINAR LOS ALIMENTOS ES: (Acepte una o más alternativas)</p> <p><i>Electricidad? 1</i></p> <p><i>Gas (balón GLP)? 2</i></p> <p><i>Gas natural (sistema de tuberías)? 3</i></p> <p><i>Carbón? 5</i></p> <p><i>Leña? 6</i></p> <p><i>Bosta, estiércol? 9</i></p> <p><i>Otro (residuos agrícolas, etc.? 7</i> (Especifique)</p> <p><i>NO COCINAN 8</i></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; float: right; margin-top: 10px;"> Mayor Frecuencia </div>																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
<p>114. SU HOGAR TIENE: (Acepte una o más alternativas)</p>																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
<p><i>¿Teléfono (fijo)? 1</i></p> <p><i>¿Teléfono Celular? 2</i></p> <p><i>¿Conexión a TV .por Cable o satelital? 3</i></p>	<p><i>¿Conexión a Internet? 4</i></p> <p><i>NO TIENE 5</i></p>																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
<p>117. EL ÚLTIMO GASTO MENSUAL POR CONSUMO DE FUE:</p>																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th style="font-size: small;">¿Pagado por algún miembro de este hogar?</th> <th style="font-size: small;">¿Donado o regalado por algún miembro de otro hogar?</th> <th style="font-size: small;">¿Autoconsumo o autosuministro?</th> <th style="font-size: small;">¿Incluido en el alquiler?</th> <th style="font-size: small;">¿No Gastó?</th> <th style="font-size: small;">NO SABE/ NO RESPONDE</th> </tr> <tr> <th style="font-size: x-small;">MONTO MENSUAL (S/.)</th> <th style="font-size: x-small;">MONTO MENSUAL (S/.)</th> <th style="font-size: x-small;">MONTO MENSUAL (S/.)</th> <th></th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Agua 1</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Electricidad 2</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Gas (balón GLP) 4</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td></td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Gas Natural 5</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Vela 6</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td></td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Carbón 7</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td></td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Leña 8</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td></td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Petróleo 9</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td></td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Gasolina 10</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td></td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Teléfono fijo 11</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td></td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Celular 12</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td></td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>TV cable o satelital 13</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Internet 14</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Otro(Especifique) 15</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td></td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Bosta, estiércol 16</td><td></td><td></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr style="font-weight: bold;"> <td style="text-align: right;">TOTAL</td> <td></td> <td></td> <td style="background-color: #cccccc;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		¿Pagado por algún miembro de este hogar?	¿Donado o regalado por algún miembro de otro hogar?	¿Autoconsumo o autosuministro?	¿Incluido en el alquiler?	¿No Gastó?	NO SABE/ NO RESPONDE	MONTO MENSUAL (S/.)	MONTO MENSUAL (S/.)	MONTO MENSUAL (S/.)				Agua 1				1	2	3	Electricidad 2				1	2	3	Gas (balón GLP) 4					2	3	Gas Natural 5				1	2	3	Vela 6					2	3	Carbón 7					2	3	Leña 8					2	3	Petróleo 9					2	3	Gasolina 10					2	3	Teléfono fijo 11					2	3	Celular 12					2	3	TV cable o satelital 13				1	2	3	Internet 14				1	2	3	Otro(Especifique) 15					2	3	Bosta, estiércol 16							TOTAL							<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="font-size: small;">¿Pagado por algún miembro de este hogar?</th> <th style="font-size: small;">¿Donado o regalado por algún miembro de otro hogar?</th> <th style="font-size: small;">¿Autoconsumo o autosuministro?</th> <th style="font-size: small;">¿Incluido en el alquiler?</th> <th style="font-size: small;">¿No Gastó?</th> <th style="font-size: small;">NO SABE/ NO RESPONDE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr> <tr><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td><td style="background-color: #cccccc;"></td></tr></tbody></table>	¿Pagado por algún miembro de este hogar?	¿Donado o regalado por algún miembro de otro hogar?	¿Autoconsumo o autosuministro?	¿Incluido en el alquiler?	¿No Gastó?	NO SABE/ NO RESPONDE																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
		¿Pagado por algún miembro de este hogar?	¿Donado o regalado por algún miembro de otro hogar?	¿Autoconsumo o autosuministro?	¿Incluido en el alquiler?	¿No Gastó?	NO SABE/ NO RESPONDE																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
	MONTO MENSUAL (S/.)	MONTO MENSUAL (S/.)	MONTO MENSUAL (S/.)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
Agua 1				1	2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Electricidad 2				1	2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Gas (balón GLP) 4					2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Gas Natural 5				1	2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Vela 6					2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Carbón 7					2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Leña 8					2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Petróleo 9					2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Gasolina 10					2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Teléfono fijo 11					2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Celular 12					2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
TV cable o satelital 13				1	2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Internet 14				1	2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Otro(Especifique) 15					2	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Bosta, estiércol 16																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
TOTAL																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
¿Pagado por algún miembro de este hogar?	¿Donado o regalado por algún miembro de otro hogar?	¿Autoconsumo o autosuministro?	¿Incluido en el alquiler?	¿No Gastó?	NO SABE/ NO RESPONDE																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																														

Anexo 3
Cuestionario del Módulo 02

Informante N°		200. CARACTERÍSTICAS DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR									
(201) N° DE ORD.	(202) ¿CUÁL ES EL NOMBRE Y APELLIDOS DE CADA UNA DE LAS PERSONAS QUE VIVEN PERMANENTEMENTE EN ESTE HOGAR Y LAS QUE ESTÁN ALOJADAS AQUÍ? (NO OLVIDE REGISTRAR A LOS MIEMBROS DEL HOGAR AUSENTES Y RECÉN NACIDOS)		(203) ¿CUÁL ES LA RELACIÓN DE PARENTESCO CON EL JEFE(A) DEL HOGAR? Jefe/Jefa 1 Espos(a) 2 Compañero(a) 3 Hijo(a)/Hija(s) 4 Verno/Nuera 5 Nieta 6 Padres/Suegros 7 Hermano(a) 8 Otros parientes 9 Trabaj. Hogar 10 Pensionista 11 Otros No Parientes 12	NÚCLEOS FAMILIARES		(204) ¿ES MIEMBRO DEL HOGAR?	(205) ¿SE ENCUENTRA AUSENTE DEL HOGAR 30 DÍAS O MÁS?	(206) ¿ESTA PRESENTE EN EL HOGAR 30 DÍAS O MÁS?	(207) SEXO	(208) ¿QUÉ EDAD TIENE EN AÑOS CUMPLIDOS?	PARA 12 AÑOS Y MAS DE EDAD (209) ¿CUÁL ES SU ESTADO CIVIL O CONYUGAL? Conviviente 1 Casado(a) 2 Viudo(a) 3 Divorciado(a) 4 Separado(a) 5 Soltero(a) 6
	NOMBRE	APELLIDOS	CÓDIGO	(203-A) N° DE NÚCLEO FAMILIAR	(203-B) RELACIÓN DE PARENTESCO CON EL JEFE(A) DEL NÚCLEO FAMILIAR (Solo relación Padres e Hijos) (UTILICE LOS CÓDIGOS DE LA PGTA. 203)	SI NO	SI NO	SI NO	↓ Años Meses	CÓDIGO	
1			1			1 2	1 2	1 2	1 2		
2						1 2	1 2	1 2	1 2		
3						1 2	1 2	1 2	1 2		
4						1 2	1 2	1 2	1 2		
5						1 2	1 2	1 2	1 2		
6						1 2	1 2	1 2	1 2		
7						1 2	1 2	1 2	1 2		
8						1 2	1 2	1 2	1 2		
9						1 2	1 2	1 2	1 2		
10						1 2	1 2	1 2	1 2		
11						1 2	1 2	1 2	1 2		
12						1 2	1 2	1 2	1 2		
13						1 2	1 2	1 2	1 2		
14						1 2	1 2	1 2	1 2		

Para las personas que ya no viven en este hogar, pase a la pregunta 217.

OBSERVACIONES

Informante N°		200. CARACTERÍSTICAS DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR													
(210) N° DE ORDEN	PARA PERSONAS DE 5 A 17 AÑOS DE EDAD										SOLO PARA VIVIENDA PANEL				
	A continuación, le voy a formular algunas preguntas sobre las tareas que realizaron la semana pasada los menores de 5 a 17 años de edad.										(212) CAP. 300	(213) CAP. 400	(214) CAP. 500	(215) N° DE ORDEN EN CAP. 200 DE LA ENAHO 2017	(216) PERSONA NUEVA (No estaba registrada en el Cap. 200 de la ENAHO 2017)
(210) LA SEMANA PASADA, DEL.....AL.....	(211A) LA SEMANA PASADA, DEL.....AL..... ¿LA TAREA QUE REALIZÓ EN EL HOGAR O FUERA DE ÉL FUE:	(211C) LA SEMANA PASADA, DEL.....AL..... ¿QUÉ TAREAS REALIZÓ.....? (Especifique las tareas de la(s) ocupación(es) que realizó la semana pasada detallando la actividad y lugar donde la realizó)	(211D) LA SEMANA PASADA, DEL.....AL..... ¿CUÁNTAS HORAS EN TOTAL REALIZÓ ESTA(S) TAREA(S): (Considere el total de horas de todas las tareas realizadas la semana pasada)	Total Horas			(215) N° DE ORDEN	(216) PERSONA NUEVA	(217) MOTIVO						
SI NO	CÓDIGO	Tareas de la ocupación	Total Horas	N° Ord.	N° Ord.	N° Ord.	N° de Orden		CÓDIGO						
1	1 2			1	1	1		1	1	2	3	4			
2	1 2			2	2	2		1	1	2	3	4			
3	1 2			3	3	3		1	1	2	3	4			
4	1 2			4	4	4		1	1	2	3	4			
5	1 2			5	5	5		1	1	2	3	4			
6	1 2			6	6	6		1	1	2	3	4			
7	1 2			7	7	7		1	1	2	3	4			
8	1 2			8	8	8		1	1	2	3	4			
9	1 2			9	9	9		1	1	2	3	4			
10	1 2			10	10	10		1	1	2	3	4			
11	1 2			11	11	11		1	1	2	3	4			
12	1 2			12	12	12		1	1	2	3	4			
13	1 2			13	13	13		1	1	2	3	4			
14	1 2			14	14	14		1	1	2	3	4			

ENCUESTADORA: Para todas las personas que cumplen con lo siguiente:
a) Tiene circulado el código 1 en la Págs. 204, o
b) Tiene circulado el código 2 en la Págs. 204, y el código 1 en la Págs. 206.
Verifique la edad, y luego:
i) Si tiene 3 años y más de edad, encierre en un círculo el N° de orden de la Págs. 212 y aplique el Capítulo 200-Educación, sólo a estas personas.
ii) Para todas las personas encierre en un círculo el N° de Orden de la Págs. 213 y aplique el Capítulo 400-Salud.
iii) Si tiene 14 años y más de edad, encierre en un círculo el N° de orden de la Págs. 214 y aplique el Capítulo 500-Emplo e Ingreso, sólo a estas personas.

Concluya la entrevista con las personas que no cumplen con esta condición.

ENCUESTADOR(A): Sólo si en pregunta 307 esta circuló el código 1 "Si", continúe con la pregunta 308B. De lo contrario pase a la pregunta 310A.

308B. EN SU OPINIÓN, ¿EL SERVICIO EDUCATIVO QUE BRINDA EL CENTRO DE ENSEÑANZA DONDE ASISTE ACTUALMENTE EN RELACIÓN A:

	Muy malo?	Maló?	Bueno?	Muy bueno?	No sabe	No Corresponde
Infraestructura (paredes, techos, pisos) es..... 1	1	2	3	4	5	
Equipamiento (Carpetas, Laboratorios, Computadoras, etc.) es..... 2	1	2	3	4	5	
Enseñanza de los maestros es..... 3	1	2	3	4	5	
Dotación de materiales educativos (Libros, Láminas, maquetas, etc.) es..... 4	1	2	3	4	5	6
Apoyo a la participación de los padres de familia (Promueven la participación de los padres de familia, escuela de padres, etc.) es..... 5	1	2	3	4	5	6

308C. LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA O COLEGIO, INSTITUTO SUPERIOR O UNIVERSIDAD A LA QUE ASISTE, ¿ESTA UBICADA:

Aquí en este Distrito?..... 1

En otro Distrito? →

Distrito:

Provincia:

Departamento:

310A. EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES, DE..... A....., ¿RECIBIÓ ENSEÑANZA EN ALGÚN CENTRO O PROGRAMA DE ESTUDIOS CUYA DURACIÓN SEA MENOR A 3 AÑOS (CETPRO, ACADEMIA U OTROS)?

Sí..... 1

No..... 2

Para personas de 14 años y más de edad

310-B1 EN EL PRESENTE AÑO O EN AÑOS ANTERIORES, ¿RECIBIÓ ENSEÑANZA DE NIVEL AUXILIAR TÉCNICO O TÉCNICO, EN ALGÚN CENTRO O PROGRAMA DE ESTUDIOS CUYA DURACIÓN SEA MENOR A 3 AÑOS?

Sí..... 1

No..... 2

Pase a RECUADRO (A)

310-C1 ¿CUÁL ES EL NOMBRE DE LA ÚLTIMA CARRERA DE NIVEL AUXILIAR TÉCNICO O TÉCNICO, QUE USTED ESTUDIA O HA ESTUDIADO?

_____ (Especifique)

NO SABE 1

310D. ¿CUÁL ES EL TIEMPO DE DURACIÓN DE LA CARRERA DE NIVEL AUXILIAR TÉCNICO O TÉCNICO, QUE USTED ESTUDIA O HA ESTUDIADO?

AÑOS	
MESES	

310E. ¿CUÁL ES EL NOMBRE DEL CENTRO DE ESTUDIOS DONDE ESTUDIA O HA ESTUDIADO LA CARRERA DE NIVEL AUXILIAR TÉCNICO O TÉCNICO?

_____ (Especifique)

DEPARTAMENTO: _____

NO SABE/NO RECUERDA 1

(A) ENCUESTADOR(A): Verifique las siguientes preguntas:

Si: - 303 = 2 y
- 306 = 2 y
- 310A = 2

Pase a RECUADRO (B)

De lo contrario, continúe con Pgta. 311

OBSERVACIONES

1

SERVICIO DE INTERNET (Para las personas de 6 años y más de edad)

314A. EN EL MES ANTERIOR, ¿UD. HIZO USO DEL SERVICIO DE INTERNET?

Sí.....1
No.....2 →

PASE A 316A

314B. EN EL MES ANTERIOR, ¿USÓ UD. EL SERVICIO DE INTERNET EN: (Acepte una o más alternativas)

El hogar?.....1
El trabajo?.....2
Un establecimiento educativo? ...3
Una cabina pública?.....4
En casa de otra persona?.....5
Otro?.....6
(Especifique)
Acceso móvil a internet?7

314B1. EN EL MES ANTERIOR, ¿EL SERVICIO DE INTERNET LO USÓ A TRAVÉS DE UNA/UN: (Acepte una o más alternativas)

Computadora?.....1
Laptop?.....2
Celular propio (con o sin plan de datos)?.....3
Celular de un familiar o amigo?.....4
Celular de su centro de trabajo?.....5
Tablet?.....6
Otro?.....7
(Especifique)

314C. EN EL MES ANTERIOR, ¿DÓNDE LO USÓ CON MAYOR FRECUENCIA?

Código

Anote el código de P314B)

314D. ¿UD. USA INTERNET AL MENOS: (Referido al uso de mayor frecuencia)

Una vez al día?.....1
Una vez a la semana?.....2
Una vez al mes?.....3
Cada 2 meses o más?.....4

ENCUESTADOR(A): Si en la pregunta 314B alguna de las alternativas que circuló corresponde al código 4 "Cabina Pública", continúe con la pregunta 315. De lo contrario pase a la pregunta 316.

315. EN EL MES ANTERIOR ¿OBTUVO EL SERVICIO DE INTERNET EN CABINA PÚBLICA:	315A. ¿CUÁNTO FUE EL MONTO DEL SERVICIO EN EL MES ANTERIOR?	315B. ¿CUÁNTO CREE QUE LE COSTARÍA SI TUVIERA QUE PAGAR POR ESTE SERVICIO QUE USÓ EL MES ANTERIOR?				
Comprado?.....1						
Autosuministro?.....2						
Pago en especie?.....3						
Otros hogares?.....4						
Programa social?.....5						
Otro? (especifique).....6						
Código	Sí.	MONTO \$.				
		315=2	315=3	315=4	315=5	315=6
		Enteros	Enteros	Enteros	Enteros	Enteros

316. ¿USÓ EL INTERNET PARA:

(Acepte una o más alternativas)

	Sí	No
1. Obtener información (sobre bienes y servicios, salud, organizaciones gubernamentales)?	1	2
2. Comunicarse (e-mail, chat, llamadas por Skype, WhatsApp, Facebook, Twitter, etc.)?	1	2
3. Comprar productos y/o servicios?	1	2
4. Operaciones de banca electrónica y otros servicios financieros?	1	2
5. Educación formal y actividades de capacitación?	1	2
6. Transacciones (interactuar) con organizaciones estatales/autoridades públicas?	1	2
7. Actividades de entretenimiento (juegos de video, obtener películas, música, videos, escuchar radio, leer periódico, etc.)?	1	2
8. Vender productos y/o servicios (Mercado Libre, OLX, Facebook, etc.)?	1	2
9. Otros?(Especifique)_____	1	2
10. _____	1	2
11. _____	1	2

TELEFONÍA CELULAR

316A. ¿EN EL MES ANTERIOR, UD. UTILIZÓ.... (Acepte una o más alternativas)

Teléfono celular propio?.....1

Teléfono celular de un familiar o amigo?.....2

Teléfono celular de su centro de trabajo?.....3

Otro?.....4
(Especifique)

NO UTILIZA.....5

OBSERVACIONES

1

Anexo 5
Cuestionario del Módulo 05

PERIODO DE REFERENCIA: DEL.....AL.....

500. EMPLEO (Para todas las personas de 14 años y más de edad)																																					
Persona N°	Nombre:																																				
	Informante N°																																				
CONDICIÓN DE ACTIVIDAD																																					
<p>501. LA SEMANA PASADA, DEL..... AL....., ¿TUVO UD. ALGÚN TRABAJO? (Sin contar los quehaceres del hogar)</p> <p>Si..... 1 → PASE A 505</p> <p>No..... 2</p>																																					
<p>502. AUNQUE NO TRABAJÓ LA SEMANA PASADA, ¿TIENE ALGÚN EMPLEO FIJO AL QUE PRÓXIMAMENTE VOLVERÁ?</p> <p>Si..... 1 → PASE A 505</p> <p>No..... 2</p>																																					
<p>503. AUNQUE NO TRABAJÓ LA SEMANA PASADA, ¿TIENE ALGÚN NEGOCIO PROPIO AL QUE PRÓXIMAMENTE VOLVERÁ?</p> <p>Si..... 1 → PASE A 505</p> <p>No..... 2</p>																																					
<p>504. LA SEMANA PASADA, ¿REALIZÓ ALGUNA ACTIVIDAD AL MENOS UNA HORA PARA OBTENER INGRESOS EN DINERO O EN ESPECIE, COMO:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Sí</th> <th>No</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Trabajando en algún negocio propio o de un familiar?</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>2. Ofreciendo algún servicio?</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3. Haciendo algo en casa para vender?</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>4. Vendiendo productos de belleza, ropa, joyas, etc.?</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>5. Realizando alguna labor artesanal?</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>6. Haciendo prácticas pagadas en un centro de trabajo?</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>7. Trabajando para un hogar particular?</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>8. Fabricando algún producto?</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>9. Realizando labores remuneradas en la chacra o cuidado de animales?</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>10. Ayudando a un familiar sin remuneración?</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>11. Otra?</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;">(Especifique)</p>			Sí	No	1. Trabajando en algún negocio propio o de un familiar?	1	2	2. Ofreciendo algún servicio?	1	2	3. Haciendo algo en casa para vender?	1	2	4. Vendiendo productos de belleza, ropa, joyas, etc.?	1	2	5. Realizando alguna labor artesanal?	1	2	6. Haciendo prácticas pagadas en un centro de trabajo?	1	2	7. Trabajando para un hogar particular?	1	2	8. Fabricando algún producto?	1	2	9. Realizando labores remuneradas en la chacra o cuidado de animales?	1	2	10. Ayudando a un familiar sin remuneración?	1	2	11. Otra?	1	2
	Sí	No																																			
1. Trabajando en algún negocio propio o de un familiar?	1	2																																			
2. Ofreciendo algún servicio?	1	2																																			
3. Haciendo algo en casa para vender?	1	2																																			
4. Vendiendo productos de belleza, ropa, joyas, etc.?	1	2																																			
5. Realizando alguna labor artesanal?	1	2																																			
6. Haciendo prácticas pagadas en un centro de trabajo?	1	2																																			
7. Trabajando para un hogar particular?	1	2																																			
8. Fabricando algún producto?	1	2																																			
9. Realizando labores remuneradas en la chacra o cuidado de animales?	1	2																																			
10. Ayudando a un familiar sin remuneración?	1	2																																			
11. Otra?	1	2																																			
<p>A. ENCUESTADOR(A): Verifique pregunta 504.</p> <p>Si todas las alternativas tienen circulado el código 2 → PASE A 545</p> <p>Si alguna alternativa tiene circulado el código 1 → Continúe con 505.</p>																																					
OCUPADOS																																					
OCUPACIÓN PRINCIPAL																																					
<p>505. a) ¿CUÁL ES LA OCUPACIÓN PRINCIPAL QUE DESEMPEÑÓ?</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">(Especifique)</p> <p>b) ¿QUÉ TAREAS REALIZÓ EN SU OCUPACIÓN PRINCIPAL?</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">(Especifique)</p>																																					
<p>506. ¿A QUÉ SE DEDICA EL NEGOCIO, ORGANISMO O EMPRESA EN LA QUE TRABAJÓ EN SU OCUPACIÓN PRINCIPAL?</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">(Especifique)</p>																																					
<p>507. UD. SE DESEMPEÑÓ EN SU OCUPACIÓN PRINCIPAL O NEGOCIO COMO:</p> <p>¿Empleador o patrono?.....1</p> <p>¿Trabajador independiente?.....2</p> <p>¿Empleado?.....3 } PASE A 510</p> <p>¿Obrero?.....4 }</p> <p>¿Trabajador familiar no remunerado?.....5 → PASE A 510A1</p> <p>¿Trabajador del hogar?.....6 → PASE A 511</p> <p>¿Otro?.....7 → PASE A 510</p> <p style="text-align: center;">(Especifique)</p>																																					

<p>508. ¿LE AYUDARON PERSONAS DE SU FAMILIA SIN RECIBIR UNA REMUNERACIÓN FIJA?</p> <p>Sí..... 1</p> <p>No..... 2</p>	<p>511. ¿EL TIPO DE PAGO O INGRESO QUE UD. RECIBE EN SU OCUPACIÓN PRINCIPAL ES: (Acepte una o más alternativas)</p> <p>Sueldo?..... 1</p> <p>Salario?..... 2</p> <p>Comisión?..... 3</p> <p>Destajo?..... 4</p> <p>Subvención?..... 5</p> <p>Honorarios profesionales (con R.U.C.)?..... 6</p> <p>Ingreso (ganancia) por negocio o servicio?..... 7</p> <p>Ingreso como productor agropecuario?..... 8</p> <p>Propina?..... 9</p> <p>En especie?..... 10</p> <p>Otro?..... 11</p> <p>(Especifique)</p> <p>NO RECIBE..... 12</p>																		
<p>509. ¿TENÍA UD. TRABAJADORES REMUNERADOS A SU CARGO?</p> <p>Sí..... 1</p> <p>No..... 2</p>	<p>PASE A 510A1</p> <p>PASE A 512</p>																		
<p>510. EN SU OCUPACIÓN PRINCIPAL, ¿UD. TRABAJÓ PARA:</p> <p>Fuerzas Armadas, Policía Nacional del Perú (militares)?..... 1 → PASE A 513</p> <p>Administración pública?..... 2</p> <p>Empresa pública?..... 3</p> <p>PASE A 511</p> <p>Empresas especiales de servicios (SERVICE)?..... 5</p> <p>Empresa o patrono privado?..... 6</p> <p>Otra?..... 7</p> <p>(Especifique)</p>	<p>511A. BAJO QUÉ TIPO DE CONTRATO</p> <p>¿Contrato indefinido, nombrado, permanente?..... 1</p> <p>¿Contrato a plazo fijo (sujeto a modalidad)?..... 2</p> <p>¿Está en período de prueba?..... 3</p> <p>¿Convenios de Formación Laboral Juvenil / Prácticas Pre-Profesionales?..... 4</p> <p>¿Contrato por locación de servicios (Honorarios Profesionales, R.U.C.), SNP?..... 5</p> <p>¿Régimen Especial de Contratación Administrativa (CAS)?..... 6</p> <p>¿Sin Contrato?..... 7</p> <p>¿Otro?..... 8</p> <p>(Especifique)</p>																		
<p>510A1. EL NEGOCIO O EMPRESA DONDE TRABAJA, ¿SE ENCUENTRA REGISTRADO EN LA SUNAT, COMO:</p> <p>Persona Jurídica (Sociedad Anónima; SRL; Sociedad Civil; EIRL; Fundación ó Asociación, etc.)?..... 1</p> <p>Persona Natural (con R.U.C., RUS, RER, u otro régimen)?..... 2</p> <p>NO ESTA REGISTRADO (no tiene RUC)?..... 3</p>	<p>512. EN SU TRABAJO, NEGOCIO O EMPRESA, INCLUYÉNDOSE UD., ¿LABORARON:</p> <p>Hasta 20 personas?..... 1</p> <p>De 21 a 50 personas?..... 2</p> <p>De 51 a 100 personas?..... 3</p> <p>De 101 a 500 personas?..... 4</p> <p>Más de 500 personas?..... 5</p> <p>Nº de personas</p>																		
<p>510B. EL NEGOCIO O EMPRESA DONDE TRABAJA, ¿LLEVA LAS CUENTAS POR MEDIO DE LIBROS (INGRESOS Y GASTOS EXIGIDOS POR LA SUNAT) O SISTEMA DE CONTABILIDAD?</p> <p>Sí..... 1</p> <p>No..... 2</p>	<p>513. ¿CUÁNTAS HORAS TRABAJÓ LA SEMANA PASADA, EN SU OCUPACIÓN PRINCIPAL, EL DÍA....</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>HORAS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Domingo.....?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Lunes.....?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Martes.....?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Miércoles.....?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Jueves.....?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Viernes.....?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sábado.....?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>1</p>		HORAS	Domingo.....?		Lunes.....?		Martes.....?		Miércoles.....?		Jueves.....?		Viernes.....?		Sábado.....?		TOTAL	
	HORAS																		
Domingo.....?																			
Lunes.....?																			
Martes.....?																			
Miércoles.....?																			
Jueves.....?																			
Viernes.....?																			
Sábado.....?																			
TOTAL																			

<p>513A. ¿CUÁNTO TIEMPO TRABAJA UD. EN ESTA OCUPACIÓN PRINCIPAL?</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">AÑOS</td> <td style="width: 50px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">MESES</td> <td style="width: 50px;"></td> </tr> </table>	AÑOS		MESES		<p>517. ¿UD. SE DESEMPEÑÓ EN SU OCUPACIÓN SECUNDARIA O NEGOCIO COMO:</p> <p>Empleador o patrono?.....1 } PASE A 517B1 Trabajador independiente?.....2 } Empleado?.....3 Obrero?.....4 } PASE A 517B1 Trabajador familiar no remunerado?.....5 → Trabajador del hogar?.....6 } PASE A 517D Otro?.....7 (Especifique)</p>																																
AÑOS																																					
MESES																																					
<p style="text-align: center;">OCUPACIÓN SECUNDARIA</p> <p>514. ADEMÁS DE SU OCUPACIÓN PRINCIPAL LA SEMANA PASADA, ¿TUVO UD. OTRO TRABAJO PARA OBTENER INGRESOS?</p> <p>Sí.....1 → PASE A 516 No.....2</p>	<p>517A. EN SU OCUPACIÓN SECUNDARIA, ¿UD. TRABAJÓ PARA:</p> <p>Fuerzas Armadas, Policía Nacional del Perú (militares)?.....1 → PASE A 518 Administración pública?.....2 } PASE A 517D Empresa pública?.....3 } Empresas especiales de servicios (SERVICE)?.....5 Empresa o patrono privado?.....6 Otra?.....7 (Especifique)</p>																																				
<p>515. LA SEMANA PASADA, ¿REALIZÓ ALGUNA OTRA ACTIVIDAD AL MENOS UNA HORA PARA OBTENER INGRESOS EN DINERO O EN ESPECIE, COMO:</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">Sí</th> <th style="text-align: center;">No</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Trabajando en algún negocio propio o de un familiar?</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>2. Ofreciendo algún servicio?</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>3. Haciendo algo en casa para vender?</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>4. Vendiendo productos de belleza, ropa, joyas, etc.?</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>5. Realizando alguna labor artesanal?</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>6. Haciendo prácticas pagadas en un centro de trabajo?</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>7. Trabajando para un hogar particular?</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>8. Fabricando algún producto?</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>9. Realizando labores remuneradas en la chacra o cuidado de animales?</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>10. Ayudando a un familiar sin remuneración?</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>11. Otra?</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;">(Especifique)</p>		Sí	No	1. Trabajando en algún negocio propio o de un familiar?	1	2	2. Ofreciendo algún servicio?	1	2	3. Haciendo algo en casa para vender?	1	2	4. Vendiendo productos de belleza, ropa, joyas, etc.?	1	2	5. Realizando alguna labor artesanal?	1	2	6. Haciendo prácticas pagadas en un centro de trabajo?	1	2	7. Trabajando para un hogar particular?	1	2	8. Fabricando algún producto?	1	2	9. Realizando labores remuneradas en la chacra o cuidado de animales?	1	2	10. Ayudando a un familiar sin remuneración?	1	2	11. Otra?	1	2	<p>517B1. EL NEGOCIO O EMPRESA DONDE TRABAJA, ¿SE ENCUENTRA REGISTRADO EN LA SUNAT, COMO:</p> <p>Persona Jurídica (Sociedad Anónima; SRL; Sociedad Civil; EIRL; Fundación ó Asociación, etc.)?1 Persona Natural (con R.U.C., RUS, RER, u otro régimen)?2 NO ESTA REGISTRADO (no tiene RUC)?3</p>
	Sí	No																																			
1. Trabajando en algún negocio propio o de un familiar?	1	2																																			
2. Ofreciendo algún servicio?	1	2																																			
3. Haciendo algo en casa para vender?	1	2																																			
4. Vendiendo productos de belleza, ropa, joyas, etc.?	1	2																																			
5. Realizando alguna labor artesanal?	1	2																																			
6. Haciendo prácticas pagadas en un centro de trabajo?	1	2																																			
7. Trabajando para un hogar particular?	1	2																																			
8. Fabricando algún producto?	1	2																																			
9. Realizando labores remuneradas en la chacra o cuidado de animales?	1	2																																			
10. Ayudando a un familiar sin remuneración?	1	2																																			
11. Otra?	1	2																																			
<p>C. ENCUESTADOR(A): Verifique pregunta 515:</p> <p>Si todas las alternativas tienen circulado el código 2 → PASE A D</p> <p>Si alguna alternativa tiene circulado el código 1 → Continúe con 516.</p>	<p>517C. EL NEGOCIO O EMPRESA DONDE TRABAJA, ¿LLEVA LAS CUENTAS POR MEDIO DE LIBROS (INGRESOS Y GASTOS EXIGIDOS POR LA SUNAT) O SISTEMA DE CONTABILIDAD?</p> <p>Sí.....1 No.....2</p>																																				
<p>A continuación le voy a formular algunas preguntas sobre la ocupación secundaria que desarrolló la semana pasada:</p> <p>516. ¿A QUÉ SE DEDICA EL NEGOCIO, ORGANISMO O EMPRESA EN LA QUE TRABAJÓ EN SU OCUPACIÓN SECUNDARIA?</p> <p>..... (Especifique)</p>	<p>517D. EN SU TRABAJO, NEGOCIO O EMPRESA, INCLUYÉNDOSE UD., ¿LABORARON:</p> <p>Hasta 20 personas?.....1 } De 21 a 50 personas?.....2 } Nº de personas De 51 a 100 personas?.....3 } De 101 a 500 personas?.....4 } Más de 500 personas?.....5 }</p>																																				

<p>518. ¿CUÁNTAS HORAS TRABAJÓ LA SEMANA PASADA EN SU(S) OCUPACIÓN(ES) SECUNDARIA(S)?</p> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> <p style="text-align: center;">Número de Horas</p>	<p>521A. LA SEMANA PASADA, ¿ESTUVO DISPONIBLE PARA TRABAJAR MÁS HORAS?</p> <p>Sí..... 1</p> <p>No..... 2 → PASE A (D1)</p>						
<p>(D). ENCUESTADOR(A): Transcriba el total de horas de la pregunta 513 y el número de horas de la pregunta 518 a los recuadros respectivos; luego realice la suma.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">Total Horas de Pgta. 513</td> <td style="width: 30%;"></td> </tr> <tr> <td>Nº de Horas de Pgta. 518</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">TOTAL</td> <td></td> </tr> </table> <p>Transcriba el total obtenido a la línea punteada de la pregunta 519.</p>	Total Horas de Pgta. 513		Nº de Horas de Pgta. 518		TOTAL		<p>521B. ¿CUANTAS HORAS MAS HUBIERA TRABAJADO LA SEMANA PASADA?</p> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> <p style="text-align: center;">Nº de horas semanales</p> <p>NO SABE 1</p> <p>(D1). ENCUESTADOR(A): Verifique pregunta 507: Si esta circulado el código 5 o 7 → PASE A (G) Diferente de 5 o 7 → Continué con Pgta. 521C</p>
Total Horas de Pgta. 513							
Nº de Horas de Pgta. 518							
TOTAL							
TOTAL HORAS							
<p>519. EN TOTAL UD. TRABAJÓ..... HORAS LA SEMANA PASADA. ¿NORMALMENTE TRABAJA ESAS HORAS A LA SEMANA?</p> <p>Sí..... 1 → PASE A 521</p> <p>No..... 2</p>	BÚSQUEDA DE OTRO EMPLEO						
<p>520. NORMALMENTE, ¿CUÁNTAS HORAS TRABAJA A LA SEMANA EN TODAS SUS OCUPACIONES?</p> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> <p style="text-align: center;">Número de Horas</p>	<p>521C. ¿DESEA UD. OTRO TRABAJO Y HA HECHO ALGO POR CAMBIAR SU TRABAJO ACTUAL?</p> <p>Sí..... 1</p> <p>No..... 2 → PASE A (E)</p>						
<p>520A. ¿LA RAZÓN POR LA QUE UD. NO TRABAJÓ EL NÚMERO NORMAL DE HORAS LA SEMANA PASADA FUE:</p> <p>Por vacaciones o días festivos? 1</p> <p>Por falta de clientes, pedidos o financiamiento para la producción o venta? 2</p> <p>Porque su trabajo así lo exige? 3</p> <p>Por motivos personales o familiares? 4</p> <p>Porque se redujo la jornada de trabajo por disminución de producción, mal tiempo, sequía, helada, huelga, etc.? 5</p> <p>Por exceso de trabajo (trabajo estacional), o clientes? 6</p> <p>Por salud, enfermedad, accidente, licencia de salud (pre/post natal)? 7</p> <p>Por estar de viaje, paseo? 8</p> <p>Otro? 9 (Especifique)</p>	<p>521D. ¿HA BUSCADO OTRO TRABAJO:</p> <p>Porque desea un trabajo mejor pagado (mejor ingreso) sin trabajar más horas? 1</p> <p>Por temor o certeza de perder el trabajo actual? 2</p> <p>Porque desea un trabajo no riesgoso (seguro) y que no afecte su salud? 3</p> <p>Porque busca trabajar más (en una segunda actividad o en un empleo con más horas)? 4</p> <p>Porque desea trabajar en la carrera u oficio aprendido? 5</p> <p>Otro? 6 (Especifique)</p>						
<p>521. LA SEMANA PASADA, ¿QUERÍA TRABAJAR MÁS HORAS DE LAS QUE NORMALMENTE TRABAJA?</p> <p>Sí..... 1</p> <p>No..... 2 → PASE A (D1)</p>	<p>(E). ENCUESTADOR(A): Verifique y transcriba el código de pregunta 507:</p> <div style="border: 1px solid black; width: 50px; height: 20px; display: inline-block; margin-right: 10px;"></div> <p>→ Igual a 1 ó 2 → PASE A 530</p> <p>→ Igual a 3, 4 ó 6, verifique pregunta 511:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si sólo es igual a 10 → PASE A 528 • Si es igual a 12 → PASE A 556 • Si es 10 y/o alguna otra alternativa → Continúe con 523. 						

Anexo 6

Estimación del Modelo de Regresión Probit

Survey: Probit regression

Number of strata	=	8	Number of obs	=	27,518
Number of PSUs	=	5,567	Population size	=	7,019,513
			Design df	=	5,559
			F(20, 5540)	=	36.79
			Prob > F	=	0.0000

nini	Linearized					[95% Conf. Interval]
	Coef.	Std. Err.	t	P> t		
sexo						
mujer	.348343	.02546	13.68	0.000	.2984315	.3982545
edad	-.0254395	.0042674	-5.96	0.000	-.0338053	-.0170737
niv_ed						
Primaria completa	-.5301907	.0684301	-7.75	0.000	-.6643404	-.396041
Secundaria completa superior o más especial	-.0554128	.0657652	-0.84	0.399	-.1843382	.0735127
especial	.034293	.0737945	0.46	0.642	-.110373	.1789591
especial	1.157067	.2861562	4.04	0.000	.5960885	1.718045
st_civil						
casado(a)	-.1364028	.0671211	-2.03	0.042	-.2679864	-.0048193
viudo(a)	-.1981658	.3919439	-0.51	0.613	-.9665291	.5701975
divorciado(a)	0	(empty)				
separado(a)	-.094574	.0725277	-1.30	0.192	-.2367566	.0476085
soltero(a)	-.3617797	.0385893	-9.38	0.000	-.4374298	-.2861296
lengua						
Castellano	.106215	.039496	2.69	0.007	.0287874	.1836426
Lengua extranjera	.0547138	.2423327	0.23	0.821	-.420353	.5297806
Sordo o mudo	1.085141	.2648466	4.10	0.000	.5659382	1.604344
jh						
si	-.26505	.0378814	-7.00	0.000	-.3393123	-.1907877
mieperho	.0469748	.0072774	6.45	0.000	.0327081	.0612414
inghog2d	-4.04e-06	6.79e-07	-5.95	0.000	-5.37e-06	-2.71e-06
pobreza						
pobre no extremo	-.0995906	.0695792	-1.43	0.152	-.2359929	.0368118
no pobre	-.2439846	.0710547	-3.43	0.001	-.3832796	-.1046897
area						
internet	-.2545057	.0333591	-7.63	0.000	-.3199026	-.1891088
internet	-.0386504	.0333624	-1.16	0.247	-.1040538	.026753
_cons	.1609044	.1601312	1.00	0.315	-.1530153	.4748241

