



## DETERMINANTES DEL ALLEGAMIENTO EN CHILE

Tesis para optar al grado de Magíster en Análisis  
Económico

Alumno: Nicolás Vizcaya  
Profesor Guía: Javier Núñez  
Profesor Co-Guía: Felipe Zurita

Santiago, Agosto 2023

# ÍNDICE

<b>1. Introducción</b>	<b>3</b>
<b>2. Literatura</b>	<b>5</b>
2.1. Literatura internacional . . . . .	5
2.2. Literatura en Chile . . . . .	7
2.3. La decisión de allegar y sus determinantes . . . . .	8
<b>3. Datos</b>	<b>9</b>
3.1. Estadística Descriptiva . . . . .	10
<b>4. Modelo Empírico</b>	<b>12</b>
<b>5. Discusión de los Resultados</b>	<b>13</b>
5.1. Predicción . . . . .	15
5.2. Limitaciones . . . . .	18
<b>6. Conclusiones</b>	<b>19</b>
<b>7. Referencias</b>	<b>21</b>
<b>8. Anexos</b>	<b>24</b>

---

## Resumen

*Según los datos de la encuesta Casen 2020, el allegamiento de núcleos familiares en Chile aumentó de un 17,55 % en 2017 a un 18,94 % en 2020 sobre el total de la muestra en cada año. Así, mediante un modelo logit se busca predecir la probabilidad que tiene un núcleo de allegar a otro en 2017 y se observa cómo se ajusta el modelo a los datos en 2020. El modelo logra predecir el aumento en allegamiento durante la pandemia. Sin embargo, se encuentra que este aumento de núcleos allegados corresponde a adultos mayores y el modelo no logra identificar correctamente a éstos núcleos. Por lo tanto, se analizan las limitaciones de la estimación mediante tres fuentes principales de endogeneidad que sesgarían los coeficientes del modelo. No obstante, se argumenta que la dirección de los coeficientes es compatible con lo que evidencia la literatura por lo que se mantiene una interpretación coherente de los resultados.*

---

## Abstract

*According to data from the Casen 2020 survey, in Chile, secondary family units in a dwelling increased from 17,55 % in 2017 to 18,94 % in 2020. Thus, using a logit model, we seek to predict the probability of the decision to coreside in 2017 and observe how the model fits the data in 2020. The model manages to predict the increase in coresidence during the pandemic. However, it is found that this increase in secondary family units corresponds to older adults, and the model fails to correctly identify them. Hence, the limitations of the model are analyzed through 3 main sources of endogeneity that would bias the coefficients of the model. However, it is argued that the direction of the coefficients is compatible with what is shown in the literature, so the paper maintains a coherent interpretation of the results. .*

---

## 1. INTRODUCCIÓN

Núcleos familiares son la unidad social más básica que forma parte de un hogar<sup>1</sup>, la cual está compuesta por una o más personas<sup>2</sup>. Ante dificultades económicas puede ocurrir que núcleos familiares, e incluso hogares, decidan compartir una vivienda con otro hogar o núcleo. Esto corresponde a un fenómeno habitual en latinoamérica conocido como allegamiento<sup>3</sup>. Según los datos de la encuesta Casen, el allegamiento de núcleos familiares en Chile aumentó de un 17,55 % en 2017 a un 18,94 % en 2020 sobre el total de la muestra en cada año.

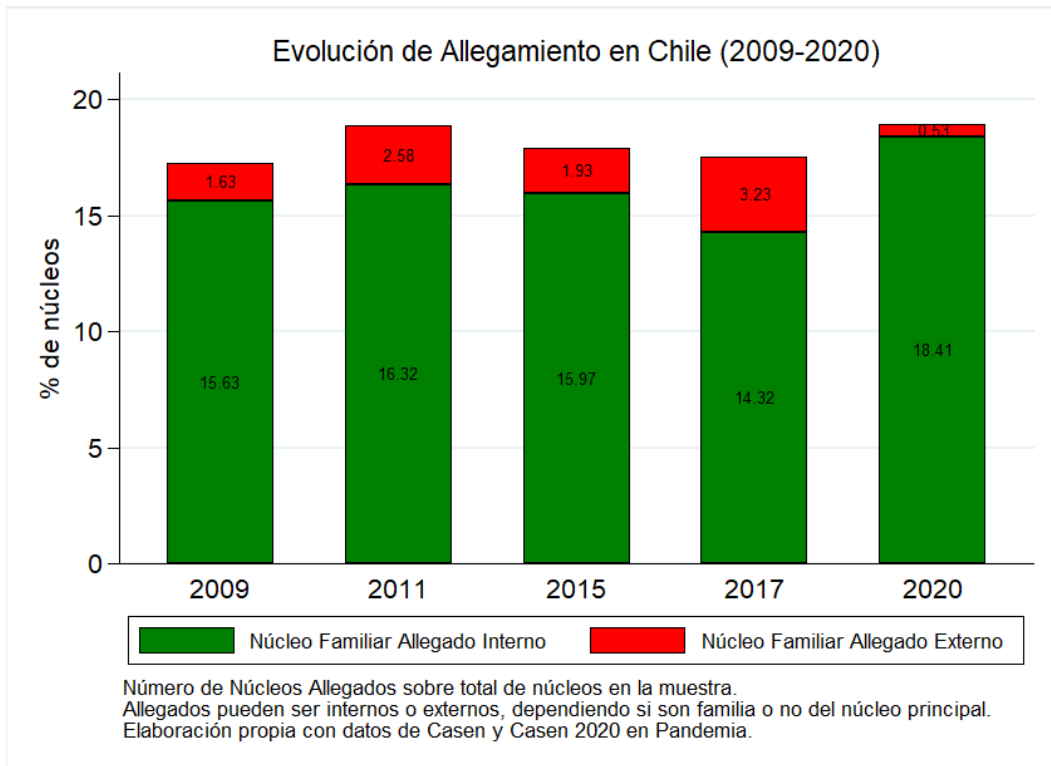
La pandemia tuvo un enorme impacto sobre los ingresos y la salud de las personas. Para que los hogares mantengan su bienestar, se ha requerido grandes esfuerzos estatales y privados. A comienzos de 2022, ya se había acumulado más de 30 mil millones de dólares en transferencias

---

<sup>1</sup>Un hogar es definido como un grupo que comparte un presupuesto alimenticio. Un hogar puede estar compuesto por más de un núcleo familiar, pero no puede darse que un núcleo familiar esté distribuido en más de un hogar.

<sup>2</sup>Comúnmente corresponden a parejas o adultos/as junto a más personas que dependen de ellos/as.

<sup>3</sup>También conocido como cohabitación en la literatura chilena.



**Figura 1:** Evolución de Allegamiento en Chile

directas a los hogares (Segpres, 2022). Por otra parte, los hogares han tenido que recurrir a diferentes estrategias para aumentar sus ingresos y/o reducir sus gastos. Principalmente, acorde a Araos y Palma (2021) en Chile el principal mecanismo que se utilizó corresponde a la venta de activos y uso de ahorros. No obstante, también existe apoyo entre los hogares e instituciones privadas. Así, núcleos familiares que presentan una relación de parentesco entre ellos, o que simplemente son conocidos, pueden apoyarse unos a otros mediante transferencias o compartiendo su vivienda (Mykyta, L. y Macartney, S., 2011).

Para medir este mecanismo en Chile, se clasificó el tipo de allegamiento por su dimensión socio familiar: allegamiento externo e interno (Mideplan, 2002). El primero se define como la cohabitación entre dos hogares no familiares en que cada hogar tiene un presupuesto alimenticio separado. El segundo se refiere a cuando existe más de un núcleo familiar en el interior del hogar y existe una relación de complementariedad entre los núcleos (Urrutia, 2016). Específicamente, tal como se observa en la figura 1, el porcentaje de allegamiento interno es el que ha aumentado considerablemente. A nivel muestral, el porcentaje de núcleos familiares que se caracteriza como allegado y comparte un presupuesto alimenticio con otro núcleo aumentó de un 14,32% a un 18,41% entre 2017 y 2020. Alternativamente, el porcentaje de núcleos familiares allegados que no comparte presupuesto alimenticio (allegamiento externo) disminuyó de un 3,23% a un 0,53%. Así, junto a un cambio en la distribución por tipo de allegamiento, el allegamiento total aumentó revirtiendo la tendencia negativa que se observaba desde 2011.

Más aún, la encuesta no considera a los hogares que viven en campamentos en la muestra, que durante la pandemia vieron un gran aumento. Entre 2019 y 2020, el número de familias que vivían en campamentos pasó de aproximadamente 40.000 a 81.643 (Catastro Nacional de Campamentos, 2021). De esta forma, se muestra que Chile actualmente vive una situación habitacional muy compleja. Esto motiva a estudiar cuáles han sido las razones detrás de la cohabitación en el país antes de la pandemia y ver si estas siguen siendo relevantes en esta crisis.

Entender las razones detrás de las estrategias que utilizan los hogares para amortiguar shocks económicos es sumamente relevante para diferentes variables de interés en la política pública. Específicamente, comprender los determinantes de la cohabitación es relevante para entender las decisiones de ahorro y consumo de los núcleos familiares, la oferta laboral de éstos y la demanda por vivienda (Dettling y Hsu, 2018).

El trabajo busca contribuir a la literatura en Chile respecto a los mecanismos de seguro que usan los núcleos familiares en malas situaciones económicas. Se estudia los determinantes que ha evidenciado la literatura utilizando los datos de Casen 2017 y 2020. Específicamente, se describe las necesidades económicas, no económicas y preferencias de los hogares, además de cuál es el apoyo estatal y privado que reciben. De esta manera se desarrolla un modelo para estimar la probabilidad de allegamiento que tiene un núcleo familiar en 2017 y se observa su capacidad predictiva en 2017 y 2020.

La investigación se estructura de la siguiente manera: en la sección 2 se realiza una revisión de la literatura para presentar los determinantes de la cohabitación que se han evidenciado. En esta sección se presenta el modelo económico que permitirá entregarle una interpretación a los resultados. En la sección 3 se presentan los datos y la muestra con la que se analizarán los determinantes de la cohabitación. Además, se presenta estadística descriptiva utilizando las variables explicativas del modelo para caracterizar las diferencias entre los núcleos familiares allegados y los no allegados. En la sección 4, se presenta el modelo empírico. En la sección 5 se interpretan los resultados, la capacidad del modelo para predecir en 2017 y cómo se ajusta el modelo durante la pandemia, además de sus limitaciones.

## 2. LITERATURA

### 2.1. LITERATURA INTERNACIONAL

Existen distintos mecanismos que permiten a los hogares enfrentarse a períodos de dificultad económica (Wiemers, 2014) . Por una parte, está la red de seguridad social, que mediante subsidios estatales permite soportar momentos de desempleo, gastos anormales en salud, etc.

Respecto a ésto se han realizado diversos estudios para lograr entender el comportamiento de los hogares en cuanto al trabajo cuando se toman en cuenta estos aportes estatales (Blank y Card, 1991; Dynarsky y Gruber, 1997; Gruber, 1997; Haider y Macarry, 2006) para el sector laboral formal e informal (Liepmann, H., Pignatti, C. 2021). Por otra parte, se encuentra la red de seguridad privada. Esta se refiere a las formas en que los hogares generan estrategias para mitigar el efecto negativo de un shock económico en su bienestar, entre los que podemos encontrar las transferencias familiares o de privados y la cohabitación. Se encuentra evidencia mixta sobre si la decisión de apoyo de transferencias familiares y la coresidencia son bienes complementarios o sustitutos (Altonji et al. 1992, 1996, 1997; Rosensweig y Wolpin, 1993 y 1994; Gottlieb, Pilhauskas and Garfinkel, 2014; Pilhauskas et al, 2017).

Hay un gran número de trabajos de investigación que se ha enfocado en los jóvenes adultos y la decisión de vivir con sus padres (Engelhardt, 2019; Kaplan, 2012; Manacorda y Moretti, 2006; Haurin, 2007; Dettling and Hsu, 2018)<sup>4</sup>. El estudio de los jóvenes adultos ha buscado entender por qué ocurre la coresidencia con sus padres como sus efectos en el bienestar de las familias. Los principales determinantes que se han estudiado corresponden al desempleo, el ingreso de los padres y las preferencias del joven. Otros estudios han tratado de ver la relación entre la cohabitación y la deuda financiera, el precio de arriendo de las viviendas y el ciclo económico.

El desempleo ha sido el objeto de estudio fundamental (Mcelroy, 1985; Buck y Scott, 1993; Rosenzweig y Wolpin, 1993, 1994; Card y Lemieux, 1997; Ermisch y Di Salvo, 1997; Manacorda y Moretti, 2006; Kaplan, 2012; Goldscheider y Goldscheider, 1999). Se ha concluido que la coresidencia es un mecanismo de seguro fundamental para los jóvenes adultos. Éste tiene el beneficio de suavizar consumo y dar el tiempo para la búsqueda de trabajos con mayor proyección de salario, lo que genera consecuencias en el corto y largo plazos para la economía (Kaplan, 2012).

Por otra parte, existen estudios cualitativos que concluyen que la decisión de cohabitar depende del estado marital del joven adulto (Harvey, 2018; Seltzer et al., 2012; Vespa, 2017). Junto a esto se ha indicado que a mayor edad los jóvenes preferirán vivir independientemente (Kaplan, 2012). También, la literatura empírica ha mostrado que la demanda por vivienda de los jóvenes es elástica a los precios, por lo que tenderán a quedarse en el hogar de los padres cuando los precios aumentan (Ermisch, 1999; Lee y Painter, 2013). Se ha identificado que jóvenes que presenten o hayan experimentado restricciones de crédito son 5% más probables de cohabitar. Por último, Lee y Painter (2013) indican que en una recesión la probabilidad de que un joven forme un hogar independiente cae entre 1% y 9%.

No hay clara evidencia que a mayor ingreso de los padres mayor es la probabilidad de coresidencia, pero sí que un mayor ingreso para el joven adulto significa una mayor probabilidad de

---

<sup>4</sup>La mayor parte de la literatura se ha concentrado en este grupo.

independizarse (Ermisch, 1999; Manacorda y Moretti, 2006; Iacovou, 2010). Además, si bien el allegamiento permite un aumento en el bienestar de los jóvenes adultos, no es claro el efecto sobre el bienestar económico y salud mental de los padres. Hay evidencia que indica que este tipo de coresidencia intergeneracional genera una reducción en los activos de los padres (Maroto, 2017). También, se encuentra mayor presencia de síntomas depresivos respecto a padres que viven independiente de sus hijos (Caputo, 2019).

Los adultos mayores han sido otro grupo de estudio importante en la literatura de la cohabitación. Al igual que con los jóvenes adultos, hay una gran cantidad de estudios que busca encontrar cuáles son los determinantes de la decisión de las familias de cuidar a sus familiares de mayor edad. Adultos mayores con mayor nivel de ingreso tienden a preferir vivir independientemente antes que con sus familias (Costa, 1999; McGarry y Schoeni, 2000; Schwartz et al., 1984). Por otro lado, Horioka et al. (2016) indica que no es claro que el cuidado de padres de mayor edad es por razones altruistas o por aumentar la probabilidad de recibir una herencia a partir de ellos.

Respecto a las mujeres y madres solteras, existen estudios longitudinales sobre el uso de la cohabitación como un mecanismo común para madres sin pareja en los primeros años de infancia del niño/a. Este mecanismo facilitaría a las madres a desempeñar sus actividades laborales (Baker y Mutchler, 2015).

Por último, hay evidencia que indica que tanto la salud física como el bienestar subjetivo tiene una correlación directa con la cohabitación intergeneracional (Horioka et al., 2016). Debido a la pandemia la decisión de cohabitación podría ser afectada por el riesgo de contagio, donde núcleos familiares con integrantes con mal estado de salud optarían por otro mecanismo de seguro privado para enfrentar un shock económico. No obstante, al ser tan reciente la pandemia, no hay evidencia empírica concluyente que indique si se presenta un cambio en el efecto de la salud física de los integrantes de un hogar sobre la decisión de cohabitar con otro núcleo familiar.

## 2.2. LITERATURA EN CHILE

En Chile, el interés por estudiar el allegamiento surge durante los años 80. Durante la dictadura se disuelven militarmente todos los campamentos y asentamientos, lo que en conjunto con la crisis de la deuda, genera una crisis habitacional en el país (Urrutia, 2016). Dado lo anterior, el allegamiento era una expresión directa de una situación de pobreza. Por esto, su estudio se realizaba enfocándose en los quintiles más bajos (Necochea, 1987; Mercado, 1992; Arriagada, Icaza y Rodríguez, 1999; Araos, 2016; Prieto, 2001). Si bien afecta a sectores más vulnerables, la cohabitación es un fenómeno transversal a todos los niveles de ingreso (Urrutia, 2019; Arriagada, Icaza y Rodríguez, 1999; Araos, 2008). De esta manera, siguiendo el foco que le ha dado

la literatura más reciente, se estudiará la cohabitación en todos los tramos de ingreso de la población.

Por otra parte, se han realizado pocos estudios observando las estrategias que realizan los hogares para enfrentarse a la pandemia. Araos y Palma (2021) encuentran que el principal mecanismo mediante el cual los hogares tratan de mantener su bienestar es la venta de activos y el uso de ahorros y después el allegamiento y endeudamiento. No obstante, el trabajo no tiene un foco en determinar qué causó la cohabitación.

La cohabitación como mecanismo de seguro para enfrentarse a shocks no ha sido estudiado en profundidad en el área económica. Palma (2021) busca determinar qué tan relevantes son las necesidades económicas respecto a las no económicas para tomar la decisión de cohabitar entre las mujeres. En el estudio destaca que es importante considerar el ciclo de la vida de las mujeres y su posición dentro de la familia. Así, concluye que en 2017 las mujeres jóvenes (15-34 años) en Chile que viven en hogares con múltiples núcleos tenderán a ser allegadas. Si bien el estudio trata un tema similar, presenta un foco hacia las mujeres y no busca predecir la decisión de allegar en el contexto de pandemia.

### 2.3. LA DECISIÓN DE ALLEGAR Y SUS DETERMINANTES

La teoría económica sobre la decisión racional de los hogares ha indicado que existen dos supuestos principales en base a los cual éstos compartirán sus recursos: altruismo y reciprocidad (Horioka et al., 2016; Becker, 1982; Ashenfelter and Heckman, 1974; McElroy and Horney, 1982; Manser and Brown 1980; Pezzin and Schone, 1999). Se ha encontrado evidencia que apoya a ambos supuestos.

La perspectiva altruista predeciría que dado la preocupación por un familiar o debido a normas sociales, hogares con mayores recursos buscarán ayudar a hogares con menos. Por otra parte, la visión de reciprocidad indica que los actores son egoístas y se pueden beneficiar de la cohabitación por lo que realizarán un análisis de costo-beneficio en que no afecta su utilidad el bienestar de otros hogares (Ma y Wen, 2013). Ambas teorías predicen que la cohabitación aumenta cuando hay mayor necesidad económica o de otro tipo (cuidado de niños u otra persona dependiente por ejemplo). Así, durante recesiones se indica que la demanda por cohabitación por parte de los hogares aumenta. Eso sí, no es evidente si las familias restantes están dispuestos a recibir a otra al no tener la misma capacidad económica que antes.

Cohabitar puede tener gran valor económico ya que podría permitir reducir los costos de arriendo o tenencia de una vivienda, compartir los gastos corrientes entre los núcleos familiares y proveer apoyo no económico, como en el caso del cuidado de niños o adultos mayores (Pilkauskas, N. et al., 2013). Eso sí, éste dependerá en gran medida de las preferencias por independencia



que tengan los núcleos, además del apoyo estatal y privado que ya reciban. Entonces, núcleos familiares que tengan necesidades económicas debido a bajos ingresos, desempleo y tengan gastos altos como tener que mantener a muchos integrantes en el hogar, o altos precios de arriendo, serán más propensos a pedir apoyo de otros. En conjunto a esto, núcleos que tengan necesidades no económicas como integrantes dependientes por discapacidad o por su edad no sólo buscarán apoyo mediante la transferencia de recursos sino ayuda presencial que permita realizar las actividades necesarias generadoras de ingresos. De esta manera, interpretaremos la decisión de cohabitar por parte de los núcleos como una decisión determinada por la necesidades económicas, necesidad no económicas y las preferencias por independencia de los núcleos familiares.

### 3. DATOS

Utilizamos la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) 2017 y 2020 en Pandemia. Esta encuesta es de corte transversal con una periodicidad bianual o trianual y que ha tenido como objetivo conocer periódicamente la situación de los hogares y de la población con relación a aspectos demográficos, educación, salud, vivienda, trabajo e ingresos. En 2017, la encuesta Casen logra conformar una muestra de 216.439 personas, 83.232 núcleos, 70.948 hogares y 68.466 viviendas.

Por otra parte, la Casen 2020 en Pandemia se vió restringida por la situación sanitaria. Dado esto, la encuesta fue un proceso diferente a las anteriores. De esta manera, ésta se desarrolló en 3 etapas: contacto presencial previo, encuesta telefónica y recuperación presencial en caso de ser necesario (sólo hubo 268 casos). No obstante, los datos obtenidos contienen la información necesaria para poder caracterizar la situación de cohabitación, que en esta base se denomina allegamiento.

Para poder describir a los hogares durante la pandemia, la Casen 2020 contiene datos sobre educación, salud, vivienda, trabajo e ingresos de 62.540 viviendas y 62.911 hogares, lo que corresponde a 185.437 personas y 77.263 núcleos<sup>5</sup>. Además, dado lo especial que resulta ser la pandemia, la encuesta considera los diferentes subsidios estatales, retiros previsionales permitidos por la Ley N° 21.248<sup>6</sup> y las diferentes situaciones de actividad laboral específicas a la pandemia, como la suspensión por la Ley de Protección del Empleo o razones de inactividad específicas al Covid-19. De esta manera, se aporta con información que permitirá acercarse a determinar por qué el núcleo familiar o hogar allegado cohabita con otro hogar o núcleo.

Si bien tiene una gran cantidad de datos para caracterizar a los hogares, la Casen 2020 es una

---

<sup>5</sup>Esta cifra incluye a los núcleos que corresponden a empleados domésticos los cuales se eliminan de la muestra posteriormente.

<sup>6</sup>Reforma constitucional que permite el retiro excepcional de los fondos acumulados de capitalización individual dado ciertas condiciones promulgada el 24 de Julio de 2020.

versión que acota la encuesta original para especificarla a urgencias que ilustraba la pandemia. Principalmente, no permite observar las redes de apoyo de los hogares para necesidades económicas como no económicas, junto a algunas variables que describen en mayor profundidad el módulo de viviendas. Esto puede generar mayor ruido en la estimación y menor profundidad de análisis en la estadística descriptiva ya que saber si un hogar tiene una red de apoyo resulta relevante para el grupo contrafactual. No obstante, el análisis de sus limitaciones se verá más adelante.

Por último, la encuesta presenta representatividad nacional, regional y urbano-rural para las personas y hogares de Chile. Este último punto es sumamente relevante para este estudio. Esto es debido a que la encuesta tiene representatividad a nivel de hogares, pero no a nivel de núcleos familiares. Entonces, ¿por qué no utilizar los hogares para estudiar el allegamiento en Chile? La respuesta corta sería que la unidad independiente que toma la decisión de allegar o no es el núcleo familiar y no el hogar, el cual puede estar formado por varios núcleos. Así, en resumen el documento estudiará los datos de manera muestral y a nivel de núcleos familiares.

### 3.1. ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

Comparando la encuesta 2017 respecto al 2020, se observa un aumento significativo en las necesidades económicas de los núcleos familiares durante la pandemia, en conjunto con una disminución en el número de parejas que los componen. El promedio de ingresos per cápita disminuyó de 316.584 a 284.027 (Tabla 4), donde el porcentaje de desempleados o inactivos aumentó en 9 puntos porcentuales. Consecuentemente, el porcentaje de núcleos familiares que reciben transferencias familiares aumentó de un 4,17% a 11%. Además, disminuyó el número de jefes de núcleo que presentan a una pareja o esposo. La encuesta Casen muestra que en 2017 un 52,1% de los jefes de núcleo presentaban una pareja y que durante la pandemia este cifra disminuyó a un 45,5%.

Ahora, se describen los grupos de núcleos familiares allegados y no allegados en Chile en 2017 y 2020 (Tabla 1). Durante la pandemia se ve que 14.630 núcleos eran allegados a otros en la muestra, lo que representa un 18,94% de los núcleos. En cambio, en 2017 este número corresponde a 14.602, un 17,58% del total de núcleos encuestados ese año. Se observa un aumento en el promedio de edad de los jefes de núcleo en 2020: de 37,3 años en 2017 a 45,2 años durante la pandemia. En la figura 2, se puede ver claramente que durante la pandemia hubo una reducción en el número de núcleos familiares allegados de jóvenes adultos y que el aumento en allegamiento ocurre en familias con jefes de núcleo de 55 o más años.

Adicionalmente, los núcleos allegados presentan menores ingresos que los núcleos principales. En 2017, los núcleos principales presentan ingresos per cápita promedio de 344.886 pesos mientras

**Tabla 1:** Medias (y Desviaciones Estándar) de Características del Jefe de Núcleo y del Núcleo por Situación de Cohabitación

Variables Explicativas	2017		2020	
	Núcleo Familiar Principal media / (s.d.)	Núcleo Familiar Allegado media / (s.d.)	Núcleo Familiar Principal media / (s.d.)	Núcleo Familiar Allegado media / (s.d.)
<i>Características del Jefe de Núcleo</i>				
Edad	54.7 (16.1)	37.3 (15.5)	54 (15.9)	45.2 (21.3)
Sexo (Mujer = 1)	41.4% (49.3%)	61.6% (48.6%)	49.6% (50%)	62.6% (48.4%)
¿Tiene Pareja el Jefe de Núcleo?	57.5% (49.4%)	30.2% (45.9%)	51.6% (50%)	19.5% (39.7%)
Desempleado o Inactivo	34.5% (47.5%)	34.6% (47.6%)	41.6% (49.3%)	51.3% (50%)
<i>Características del Núcleo</i>				
Ingreso Total per cápita	341,886 (603,964)	198,008 (246,419)	309,005 (982,973)	177,253 (224,614)
¿Alguien del núcleo recibe subsidios?	51.5% (50%)	41.2% (49.2%)	57% (49.5%)	39.6% (48.9%)
¿Alguien del núcleo recibe transferencias familiares?	4.54% (20.8%)	2.41% (15.3%)	12.6% (33.1%)	4.18% (20%)
% de personas dependientes económicamente en el núcleo	36.3% (31.2%)	49.9% (34.5%)	38.7% (34.1%)	47.6% (40.6%)
¿Alguna persona se enfermó en los últimos 3 meses?	34.3% (47.5%)	23.3% (42.2%)	32.8% (46.9%)	20.6% (40.5%)
Observaciones	68,432	14,602	62,540	14,630

Elaboración Propia en base a Casen 2017 y Casen 2020 en Pandemia.

que los núcleos allegados presentan 198,008 pesos. Lo anterior señala que los núcleos familiares principales requieren menor ayuda económica que los núcleos allegados. Además, durante la pandemia tanto los núcleos allegados como los principales vieron una reducción en sus ingresos per cápita. La encuesta muestra que, en promedio, los núcleos principales redujeron su ingreso total per cápita en 30 mil pesos aproximadamente, mientras que los núcleos allegados lo redujeron en 20 mil pesos. La clara diferencia en ingreso entre los dos tipos de núcleos y su situación aún más vulnerable es sumamente relevante.

Más aún, se complementa la descripción de la necesidad económica de los núcleos allegados mediante la variable dicotómica desempleado o inactivo y el porcentaje de personas dependientes en el núcleo. En conjunto con presentar menores niveles de ingresos per cápita en los núcleos allegados durante la pandemia un 51,3 % de los jefes de núcleo era desempleado o inactivo respecto a un 34,6 % en 2017. Además, en ambos años el promedio de los núcleos allegados mostraba un mayor porcentaje de integrantes que no generaban ingreso autónomamente. En 2017, 1 de cada 2 personas de los núcleos allegados era dependiente económicamente. En contraste, los núcleos principales mostraban que en promedio un 36,3 % de los integrantes no generaba ingresos de forma independiente. De esta manera, un núcleo familiar de bajos ingresos per cápita, gran cantidad de personas dependientes y desempleo se esperaría que elabore estrategias para suplir estas necesidades.

En cuanto a las preferencias de los núcleos familiares, podemos indicar que en los núcleos principales hay mayor presencia de jefes de núcleo de mayor edad, que tienen pareja y que

son hombres. En los núcleos allegados, se presenta un 61,6% de jefas de núcleo mujeres y un 30,2% de jefes con pareja en 2017. Al contrario, un 57,5% de los núcleos familiares principales tenía pareja el mismo año. Esto puede ser indicativo de la facilidad de recibir a un núcleo con menores personas y de la preferencia de vivir autónomamente por parte de parejas. Esta diferencia aumenta aún más en los núcleos allegados durante la pandemia. En 2020, un 19,5% de los jefes de núcleo tenía pareja, por lo que el aumento en allegamiento se vió principalmente por núcleos sin pareja.

Por último, un menor porcentaje de núcleos allegados que principales recibe transferencias familiares. Si bien esta diferencia no es significativa en 2017 (2,41% vs 4,54%), en 2020 aumenta considerablemente el porcentaje de núcleos principales que recibe transferencias y disminuye para los núcleos allegados. Por otro lado, el porcentaje de núcleos que recibe subsidios estatales en 2020, disminuye para los núcleos allegados, de un 41,2% a un 39,6%, y aumenta para los núcleos principales. Así, al igual que con las transferencias familiares, a primera vista se podría intuir que existe un relación inversa entre subsidios y allegamiento.

#### 4. MODELO EMPÍRICO

La hipótesis del trabajo supone que los principales determinantes detrás de decidir allegar a otro núcleo familiar corresponden a las preferencias por cohabitar y sus necesidades económicas y/o no económicas. Esto ocurre dentro de un marco que considera que los núcleos pueden tomar esta decisión dado que son altruistas o por reciprocidad. Ahora, para poder examinar la hipótesis se estima una ecuación de la probabilidad que tiene un núcleo familiar de allegar a otro mediante un modelo logit. Bajo la especificación econométrica estándar se estima la siguiente ecuación:

$$\Pr(\text{Allegado}_i = 1|x) = f(\beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \beta_4 \text{Subsidios}_i + \beta_5 \text{T.Familiares}_i),$$

donde

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

En la ecuación anterior,  $X_{1i}$  se refiere a las necesidades económicas del hogar. Se utilizan las variables de Logaritmo del Ingreso Total per cápita, si el jefe del núcleo se encuentra inactivo o desempleado y el porcentaje de personas del núcleo que no generan ingreso autónomamente.

$X_{2i}$  muestra las necesidades no económicas del núcleo. Se representa las necesidades no económicas al preguntar si hay presencia en el núcleo de algún enfermo en los últimos 3 meses como indicador de salud y, por ende, mayor probabilidad de requerir algún apoyo que no sea financiero. Además, siguiendo la literatura, madres solteras tienden a volver a la vivienda de sus padres en los primeros años de vida del infante, incluyéndose sexo del jefe de núcleo como



variable explicativa.

Por otra parte,  $X_{3i}$  busca describir las preferencias del hogar lo cual se realiza mediante una descripción sociodemográfica del jefe del núcleo. Para lo anterior se considera su edad y se agrega un término cuadrático de la edad, indicando que los más jóvenes y los adultos mayores tienen menor preferencia por vivir independientemente. Además, se continúa describiendo el jefe del núcleo familiar mediante las variables de sexo<sup>7</sup> y si vive con su esposo/pareja. Por último, se utilizan variables dicotómicas para determinar si alguien del núcleo ha recibido subsidios estatales o transferencias familiares. Esto busca ver cómo participan los mecanismos privados y estatales en la decisión de allegar a otro núcleo.

## 5. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

**Tabla 2:** Efectos Marginales Promedio de Regresión Logit en la Probabilidad de Allegar a otro Núcleo Familiar en 2017

Variables Explicativas	Efecto Marginal Promedio			
	(1) %	(2) %	(3) %	(4) %
Logaritmo de Ingreso Total per cápita	-3.77*** (-61.33)	-2.42*** (-47.75)	<b>-1.72***</b> (-27.41)	-1.70*** (-27.12)
Edad		-0.882*** (-113.95)	<b>-0.869***</b> (-112.46)	-0.861*** (-111.30)
Sexo (Mujer = 1)		6.70*** (29.75)	<b>1.02***</b> (3.92)	1.17*** (4.51)
¿Tiene Pareja el Jefe de Núcleo?			<b>-12.4***</b> (-47.49)	-12.1*** (-46.53)
Desempleado o Inactivo			<b>1.11***</b> (3.58)	1.06*** (3.43)
¿Alguien del núcleo recibe subsidios?			<b>-3.51***</b> (-14.70)	-3.34*** (-13.99)
¿Alguien del núcleo recibe transferencias familiares?			<b>-14.7***</b> (-21.17)	-14.4*** (-20.81)
% de personas dependientes económicamente en la familia			<b>4.69***</b> (10.58)	4.83*** (10.92)
Tuvo alguna enfermedad en los últimos 3 meses (Indicador de Salud)				-3.37*** (-13.44)
Observaciones	83,034	83,034	83,034	83,034

Elaboración Propia en base a Casen

Estadístico z en paréntesis.

\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,01$ , \*\*\*  $p < 0,001$

La tabla 2 muestra los efectos marginales promedio de la estimación logit en la probabilidad de que un núcleo decida allegar a otro núcleo en 2017. Dado que un modelo logit corresponde a una función no lineal, los efectos marginales serán diferentes para distintos niveles de las variables explicativas. De esta manera, veremos el promedio de estos efectos marginales. Así, podremos interpretar de manera correcta el impacto del aumento de una unidad de las variables en la

<sup>7</sup>Considerando que la mujer es igual a 1.

probabilidad de cohabitar.

Se presenta primera especificación para observar si es que las necesidades económicas podrían capturar la compleja decisión de allegamiento. Tras esto, se observa cómo cambian los coeficientes incorporando variables que reflejan las preferencias del núcleo por allegar, que muestran un gran cambio en el coeficiente del ingreso. Finalmente se presenta el modelo completo, donde se observa significancia estadística y económica en los estimadores presentados.

Se presentan 4 especificaciones donde se observa grandes cambios en los coeficientes de las variables de ingreso y sexo. Estos cambios en la magnitud de su coeficiente entregan señales de niveles significativos de endogeneidad en el modelo. La bondad de ajuste mejora al incorporar nuevos predictores.

El coeficiente del indicador de salud corresponde a  $-3,37\%$ . Lo anterior implica que si hubo un enfermo en los últimos 3 meses en el núcleo familiar, disminuye la probabilidad de allegar a otro. Esto resulta contraintuitivo, dado que acorde a la literatura, problemas de salud indicarían mayor necesidad de apoyo. Dado esto, para predecir la probabilidad de allegamiento de los núcleos familiares en 2017 y 2020 se utilizará la especificación (3) de la tabla.

Todas las variables explicativas son significativas al  $99\%$  de confianza. La mayor parte de las variables muestra una relación negativa con la decisión de allegamiento. Sólomente el sexo, si el jefe de núcleo es desempleado o inactivo y el porcentaje de personas dependientes en el núcleo muestran una relación positiva con la probabilidad de allegar. Ante un aumento de 1 punto porcentual (pp.) de personas que no presentan ingreso autónomo en el núcleo la probabilidad de allegar aumenta en promedio un  $4,38\%$ . Es decir, a mayor carga económica para el hogar mayor será la probabilidad de que decida allegar a otro núcleo.

Por otro lado, los efectos de que el jefe de núcleo sea mujer o esté desempleado o inactivo no son muy considerables. Eso sí, la dirección de estos coeficientes sigue la lógica ilustrada por la literatura. Madres solteras presentarán mayor necesidad no económica que aumentará la probabilidad de allegamiento para recibir apoyo cuidando a su hijo/a y poder trabajar. Por otra parte, dado que los núcleos allegados y principales no muestran diferencias considerables en el porcentaje de jefes desempleados o inactivos, el modelo no logra capturar esta variable como un fuerte determinante en el allegamiento.

En cambio, la edad del jefe de núcleo y si hay presencia de una pareja explican un gran efecto negativo en la probabilidad de allegar. Es sumamente relevante resaltar que la edad presenta un término cuadrático en la estimación<sup>8</sup>. Así, se interpreta que el aumento de 1 año de edad del jefe de núcleo reducirá la probabilidad de allegamiento en un  $0,861\%$ . Esto es una pendiente

---

<sup>8</sup>El efecto marginal promedio de la edad cambia para cada nivel de ésta. Por lo tanto, el efecto constante presentado en la tabla 2 corresponde al promedio, de estos efectos marginales promedio, dado los datos de la muestra.

negativa desde los 18 años hasta más de 60 años por lo que es sumamente significativo para la predicción de los núcleos de 60 o más años. Asimismo, si el jefe de núcleo presenta una pareja la probabilidad de allegar disminuye en un 12,1 % en promedio. De esta forma, resulta difícil que el modelo logre predecir que núcleos familiares que presenten pareja y jefes de núcleo de 60 o más años decida allegar a otros núcleos.

El logaritmo del ingreso total per cápita es otra variable explicativa muy relevante en el modelo. La tabla indica que si el ingreso total per cápita aumenta en 1 pp. la probabilidad de allegar disminuye en 1,7 % en promedio. Teniendo en cuenta que la mediana de la variable en la muestra corresponde a 12,05, un 50 % de los núcleos familiares comienza con una reducción de 20,4 % aproximadamente en la probabilidad de allegar.

Tal y como se indica en la revisión de literatura, las transferencias familiares y el allegamiento se comportan como bienes sustitutos. Si un núcleo familiar que apoyaba a otro con transferencias decide compartir su vivienda, disminuiría el monto de transferencias que le entrega (Kaplan, 2012; Mcelroy, 1985). Específicamente, si un núcleo familiar recibe transferencias familiares, el efecto marginal promedio sobre la probabilidad de que sea allegado es de -14,4 % en 2017. Entonces, el modelo tenderá a predecir que núcleos que reciben transferencias familiares no decidirán allegar a otro núcleo.

## 5.1. PREDICCIÓN

**Tabla 3:** Predicción por Año

	2017	2020
<b>Predicción del Modelo</b>	%	%
Allegamiento	17.6	19.0
<b>Predicción</b>	<b>17.6</b>	<b>19.1</b>
<i>Categorías Bondad de Ajuste</i>		
Predice allegado y NO es	7.48	9.51
Predice no allegado y NO es	7.48	9.33
Sensibilidad	10.1	9.62
Especificidad	74.93	71.53
Observaciones	83,034	77,170

Umbral de predicción corresponde a 31.6 %.

Elaboración propia en base a Casen 2017 y Casen 2020 en Pandemia.

Sujeto a los coeficientes obtenido mediante una estimación logit, se define un umbral de probabilidad para determinar si el modelo predice que el núcleo familiar es allegado o no. Así, se determina el umbral en 31,6 % para forzar que la predicción en 2017 sea igual al porcentaje de allegamiento que efectivamente se presentaba ese año. Dado que el foco del trabajo es observar si el modelo empírico permite identificar el aumento en allegamiento que se percibe en 2020, se argumenta que la elección de este umbral contribuye a la comprensión de cómo predice el

modelo.

En la tabla 3 se presenta los resultados de la predicción del modelo por año y su bondad de ajuste. Tal como se indicó anteriormente, al utilizar el umbral de probabilidad de 31,6 %, el modelo logra predecir que el 17,6 % de los núcleos son allegados, al igual que en la muestra. Ahora, un descubrimiento importante es que al utilizar este umbral el modelo logra predecir un aumento de 1,5 % en contraste al 1,4 % que efectivamente se observó en la muestra. De esto se puede concluir que el modelo logra capturar a nivel agregado el aumento en allegamiento que ocurrió en 2020.

Resulta importante entender que variables son las que permiten comprender el aumento en allegamiento que se observa. La tabla 5 que muestra las diferencias en las medias de los predictores entre 2017 y 2020 indica que un gran número de éstos presentó variaciones significativas, que resulta intuitivo debido a la pandemia. Respecto a los jefes de núcleo se destaca el aumento en el porcentaje que son mujeres, la reducción en el porcentaje que presentan parejas y el aumento en el porcentaje que presenta desempleo o inactividad. En cuanto a los núcleos se observa una gran reducción en el ingreso total per cápita y un aumento considerable en los núcleos que reciben transferencias familiares.

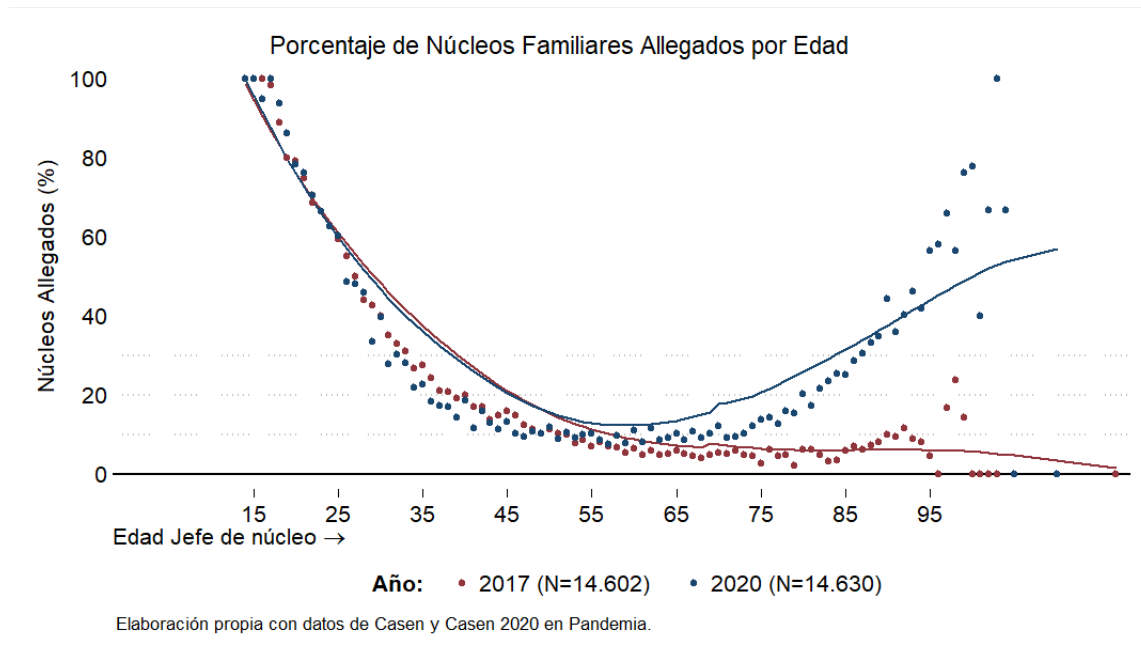
Para las variables explicativas continuas como edad e ingreso total per cápita debemos observar sus distribuciones para determinar si existió algún cambio entre 2017 y 2020. Al mirar la figura 5 podemos concluir que no hay una diferencia en la distribución de la edad de la población, por lo que esta no podría explicar el aumento en allegamiento. Por otra parte, en la figura 6 se ve un significativo desplazamiento negativo en la distribución acumulada de los ingresos per cápita de los núcleos familiares. En 2020 un 60 % de los núcleos presentaba un ingreso total per cápita de 200.000 pesos o menos, mientras que en 2017 aproximadamente un 55 %. Esto ilustra una gran reducción en el bienestar de los núcleos familiares entre ambos años.

Para dimensionar cuáles de estas variaciones en los predictores fueron los principales determinantes en el aumento del allegamiento durante la pandemia debemos analizar los efectos marginales promedios estimados en la especificación (3) de la tabla 2. Así, si bien existió un aumento considerable de jefes de núcleo mujeres y en el nivel de desempleo, sus coeficientes no son lo suficientemente grandes para determinar el aumento observado. Para el caso de las transferencias familiares, si un núcleo familiar pasa a recibir transferencias el modelo predeciría una reducción en el allegamiento, por lo que su aumento en 2020 no explica el aumento en allegamiento. En cambio, para el caso de jefes de núcleo con parejas e ingreso total per cápita si se observan efectos estimados significativos y variaciones de los predictores que explicarían el aumento en allegamiento observado durante la pandemia.

Ahora, si bien el modelo logra predecir el aumento en el porcentaje agregado de allegados en



2020, éste no logra identificar correctamente los núcleos familiares que allegaron. Esto se puede ver claramente en las categorías de bondad de ajuste de la tabla 3. Las categorías *Sensibilidad* y *Especificidad*<sup>9</sup> muestran los porcentajes de núcleos familiares clasificados correctamente: en conjunto un 85,03 % en 2017 y un 81,15 % en 2020.



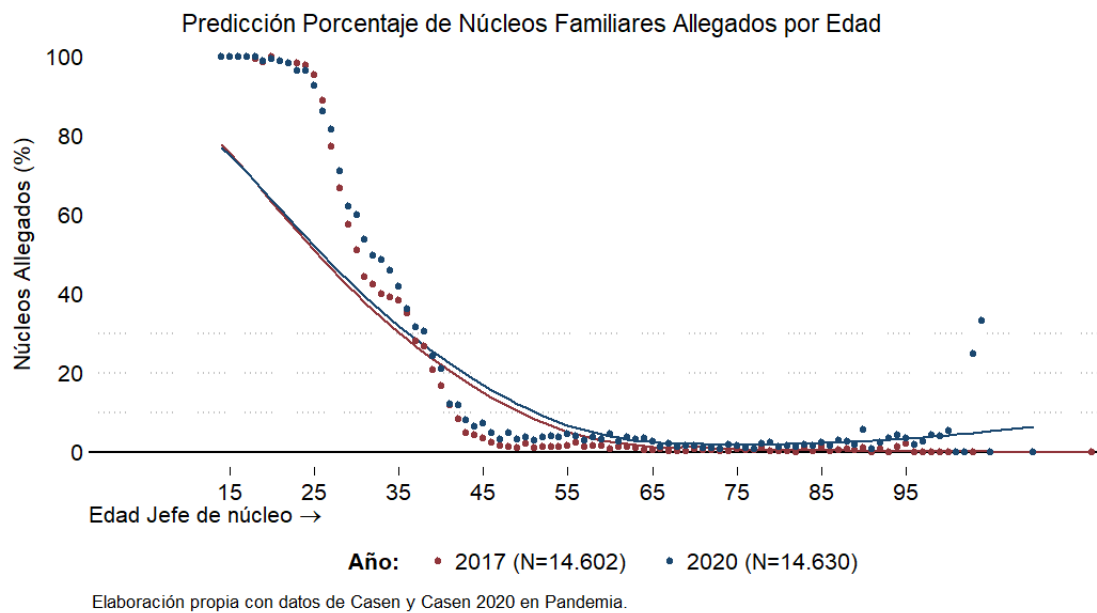
**Figura 2**

La figura 2 permite observar claramente el cambio en la distribución de los núcleos familiares que efectivamente son allegados. Los datos ilustran que el porcentaje de núcleos allegados entre 2017 y 2020 comienza a diverger notoriamente desde los 75 años. Podemos concluir que durante la pandemia el aumento en allegamiento se produjo principalmente por adultos mayores.

Este fenómeno no logra ser capturado por la estrategia empírica. La figura 3 muestra la predicción del porcentaje de núcleos allegados por edad. La predicción no logra capturar que son los adultos mayores quienes allegaron durante la pandemia, sólo comienza a diverger desde los 95 años. El modelo sobreestima el porcentaje de allegados menores a 35 años y lo subestima sobre los 45 años.

Las tablas 6 y 7 ayudan a comprender por qué el modelo no logra clasificar correctamente que los adultos mayores fueron los que allegaron durante la pandemia. Vemos que en 2017 el modelo logra predecir correctamente a núcleos allegados que son lo suficientemente jóvenes, con mujeres jefe de núcleo, sin pareja y con altos niveles de vulnerabilidad económica. En cambio, predice allegado incorrectamente para jóvenes con una mejor situación económica. A partir de esto podemos indicar que el modelo pondera negativamente y con mayor peso la edad respecto

<sup>9</sup>La sensibilidad corresponde a los núcleos familiares que el modelo predice correctamente que son allegados. La especificidad indica el porcentaje de núcleos familiares que el modelo predice correctamente que no allegaron.



**Figura 3**

a los ingresos per cápita de los núcleos. Así, los núcleos adultos mayores tendrán que presentar niveles de ingreso sumamente bajos para que el modelo prediga que allegaron.

Como se indicó anteriormente, se produjo una gran disminución en los ingresos en 2020 respecto a 2017. No obstante, ésta no fue exclusiva a los adultos mayores respecto al resto de los núcleos familiares sino el modelo lograría una mejor bondad de ajuste.

## 5.2. LIMITACIONES

Hemos concluido que el modelo empírico no logra predecir correctamente la decisión de allegar para un gran porcentaje de núcleos familiares en cada año. Ésto ocurre, en parte, dado que el modelo presenta endogeneidad. La literatura ha tratado el fenómeno del allegamiento como un problema dinámico y no estático (Kaplan, 2012). Para poder determinar el impacto de una reducción de ingresos o desempleo sobre la probabilidad de cohabitar como mecanismo de seguro, es necesario tener datos longitudinales de alta frecuencia ya que los diferentes hogares tendrán una capacidad diferente para aguantar cierta cantidad de tiempo sin trabajo o con bajos ingresos antes de requerir ayuda de algún familiar o conocido. Núcleos que decidieron cohabitar en algún momento durante el año y después deciden vivir independientemente no se observa, por lo que podría subestimar los coeficientes de la regresión.

Adicionalmente, estudios han tratado el problema de cohabitación como un juego secuencial entre los núcleos principales y allegados (Horioka et al., 2016). Los núcleos familiares tienen

una variedad de mecanismos mediante el cual pueden aguantar shocks económicos, según las estrategias que generen los núcleos que puedan requerir cohabitación, los núcleos principales decidirán entre realizar transferencias familiares o compartir su vivienda. Esta metodología para estimar la probabilidad de cohabitar es significativamente diferente lo que hace difícil determinar en qué dirección están sesgados los coeficientes.

Por último, existe el problema de que no se puede observar si el núcleo tiene o no una red de apoyo que le permita compartir vivienda en caso de ser necesario. Asimismo, tampoco se puede observar la calidad de las relaciones familiares o su preferencia por vivir en sectores donde se encuentre su comunidad o acceso a servicios que le otorguen mayor utilidad al hogar. No considerar todos estos factores también pueden subestimar el estimador de los coeficientes al presentar hogares similares en todas las covariantes que deciden cohabitar y no cohabitar.

Las limitaciones anteriores generan problemas en la magnitud de la estimación de los coeficientes y dificultan bastante la predicción. Eso sí, los determinantes muestran consistencia con la literatura en cuanto a la dirección de los coeficientes y permiten una interpretación coherente.

## 6. CONCLUSIONES

En la búsqueda de encontrar los determinantes del allegamiento en Chile se utilizan variables explicativas argumentadas por la evidencia nacional e internacional y se evalúan en los datos de las encuestas Casen 2017 y 2020. En resumen, se indica que la decisión de cohabitación estará determinada por las necesidades económicas y no económicas de los hogares además de sus preferencias por vivir independientemente. También, se considerará el rol del apoyo público y privado en esta decisión.

Describiendo los determinantes por tipo de núcleo principal o allegado, se encuentra que núcleos familiares con jefes de núcleo más jóvenes verán menos costoso perder la autonomía y privacidad al cohabitar. También, los núcleos que no se caracterizan como allegados, presentan una mejor situación socioeconómica mientras que los núcleos familiares allegados reciben más apoyo y presentan menores ingresos. Además, en la descripción de los grupos de interés se observa que un mayor porcentaje de los jefes de núcleo allegados corresponde a mujeres y tienden a no tener pareja o esposo, ya que esto último indicaría una mayor preferencia por autonomía y privacidad. Finalmente, se encuentra que el principal aumento en allegamiento en 2020 lo presentan los núcleos con jefes de núcleo adultos mayores.

Mediante la estimación de un modelo logit en 2017 se observa que todos los coeficientes son significativos en la probabilidad de allegar. Todos los coeficientes muestran direcciones compatibles con lo que indica la literatura, a excepción de la presencia de algún enfermo en los últimos

3 meses como indicador de necesidad de apoyo no económico. A mayores ingresos autónomos, presencia de subsidios estatales y transferencias familiares menor será la probabilidad que un núcleo familiar decida allegar a otro. También a mayor edad y presencia de una pareja o esposo del jefe de hogar, mayor preferencia tendrá el núcleo por ser independiente y menor probabilidad de cohabitar. Por último, se indica que a mayor porcentaje de integrantes sin ingresos autónomos mayor será la probabilidad de allegamiento.

El modelo obtiene una predicción de un 19,1 % de allegamiento en 2020, muy cercano al 19 % que presenta la muestra. Eso sí, no logra identificar correctamente los núcleos que efectivamente allegaron. El modelo sobreestima el allegamiento para los jóvenes adultos y la subestima para los mayores de 45 años. Por esto, no logra capturar que los adultos mayores corresponden a los núcleos que allegaron durante la pandemia.

De esta forma, se analizan las limitaciones del modelo de donde se pueden destacar 3 fuentes de endogeneidad. La literatura ha tratado este fenómeno como un problema dinámico y no estático (Kaplan, 2012), en donde existe el problema de que no se puede observar si el núcleo familiar tiene o no apoyo que le permita compartir vivienda en caso de ser necesario. De hecho, estudios han tratado el problema de cohabitación como un juego secuencial entre los núcleos principales y allegados (Horioka et al., 2016). Todas estas limitaciones implican un sesgo a la baja en los coeficientes de las covariantes de la probabilidad de allegar. Pero, se muestra que si bien la magnitud de los coeficientes es incorrecta, su dirección no lo es, por lo que se mantiene la coherencia en la historia que se trata de relatar en la investigación.

Por último, siguiendo la línea de las limitaciones del modelo, esto destaca que el problema principal de la estimación es que los datos son de corte transversal y no se puede observar si los núcleos tienen la opción de cohabitar o no. Si se logra utilizar datos longitudinales y de mayor frecuencia, además de obtener información sobre las redes de apoyo durante la pandemia, se podrá realizar una estimación más precisa y con mejor capacidad para identificar los núcleos que efectivamente cohabitaron. Finalmente, la búsqueda de las causas de la cohabitación lleva rápidamente a preguntarse cuáles son las consecuencias de ésta. Tal y como se indica en el trabajo, se ha encontrado evidencia mixta en cuanto al efecto del allegamiento sobre los núcleos principales por lo que sería interesante ver qué es lo que se observa en cuanto a las consecuencias económicas y de salud mental que tiene este fenómeno.

## 7. REFERENCIAS

- Araos, Consuelo. (2008). «La tensión entre filiación y conyugalidad en la génesis empírica del allegamiento, estudio cualitativo comparado entre familias pobres de Santiago de Chile». Tesis de Magíster en Sociología, Instituto de Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Arriagada, Camilo; Icaza, Ana María; Rodríguez, Alfredo. (1999). Allegamiento, pobreza y políticas públicas. Un estudio de domicilios complejos del Gran Santiago. *Revista Temas Sociales* 25, 1-10.
- Ashenfelter, O. and J. Heckman. (1974). The Estimation of Income and Substitution Effects in a Model of Family Labor Supply. *Econometrica* 42: 73-85.
- Becker, G. (1982). *A Treatise on the Family*, Cambridge: Harvard University Press.
- Bitler, M., & Hoynes, H. (2015). Living arrangements, doubling up, and the great recession: Was this time different?. *American Economic Review*, 105(5), 166-70.
- Blank, R. M., & Card, D. E. (1991). Recent trends in insured and uninsured unemployment: Is there an explanation?. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1157-1189.
- Caputo, J. (2019). Crowded nests: parent–adult child coresidence transitions and parental mental health following the great recession. *Journal of health and social behavior*, 60(2), 204-221.
- CES Techo-Chile (2021). Informe Ejecutivo Catastro Nacional de Campamentos 2020-2021. Disponible en internet: <https://ceschile.org/wp-content/uploads/2020/Informe.pdf>
- Dettling, L. J., Hsu, J. W. (2018). Returning to the nest: Debt and parental co-residence among young adults. *Labour Economics*, 54, 225-236.
- Dynarski, S., Gruber, J., Moffitt, R. A., Burtless, G. (1997). Can families smooth variable earnings?. *Brookings papers on economic activity*, 1997(1), 229-303. *Econ. Assoc.* 4 (4): 800–829.
- Engelhardt, G. V., Eriksen, M. D., Greenhalgh-Stanley, N. (2019). The impact of employment on parental coresidence. *Real Estate Economics*, 47(4), 1055-1088.
- Ermisch, J. 1999. “Prices, Parents, and Young People’s Household Formation.” *J. Urban Econ.* 45 (1): 47–71.
- Ermisch, J., and P. Di Salvo. 1997. “The Economic Determinants of Young People’s Household Formation.” *Economica* 64 (256): 627–44.

- Esteve, A., Schwartz, C. R., Van Bavel, J., Permyer, I., Klesment, M., Garcia, J. (2016). The end of hypergamy: Global trends and implications. *Population and development review*, 42(4), 615.
- Goldscheider, F., and C. Goldscheider. 1999. *The Changing Transition to Adulthood: Leaving and Returning Home*. Vol. 17. Thousand Oaks, CA: Sage.
- González de la Rocha, M., Gantt, B. B. (1995). The urban family and poverty in Latin America. *Latin American Perspectives*, 22(2), 12–31. <https://doi.org/10.1177/0094582X95>
- Gottlieb, A., Pilkauskas, N., Garfinkel, I. (2014). Private Financial Transfers, Family Income, and the Great Recession. *Journal of Marriage and Family*, 76(5), 1011-1024. doi:10.1111/jomf.12134
- Gruber, J. 2000. “Risky Behavior among Youths: An Economic Analysis.” Technical report, NBER, Cambridge, MA.
- Herrera, M. S., Elgueta, R., Fernández, M. B., Giacomán, C., Leal, D., Marshall, P., ... Bustamante, F. (2021). A longitudinal study monitoring the quality of life in a national cohort of older adults in Chile before and during the COVID-19 outbreak. *BMC geriatrics*, 21(1), 1-12.
- Horioka, C. Y., Gahramanov, E., Hayat, A., Tang, X. (2016). Why do children take care of their elderly parents? Are the Japanese any different? (No. w22245). National Bureau of Economic Research.
- Kaplan, G. (2012). Moving back home: Insurance against labor market risk. *Journal of Political Economy*, 120(3), 446-512. *Leaving and Returning Home*. Vol. 17. Thousand Oaks, CA: Sage
- Lee, K. O., Painter, G. (2013). What happens to household formation in a recession? *Journal of Urban Economics*, 76, 93–109. doi:10.1016/j.jue.2013.03.004
- Manacorda, M., and E. Moretti. 2006. “Why Do Most Italian Youths Live with Their Parents? Intergenerational Transfers and Household Structure.” *J. European Econ. Assoc.* 4 (4): 800–829.
- Maroto, M. (2017). When the kids live at home: Coresidence, parental assets, and economic insecurity. *Journal of Marriage and Family*, 79(4), 1041-1059.
- McElory, B.M. and J.M. Horney. (1981). Nash-Bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand. *International Economic Review* 22:333-349.
- McElroy, M. B. (1985). The joint determination of household membership and market work: The case of young men. *Journal of Labor Economics*, 3(3), 293-316.

- Mercado, Olga. (1992). La situación habitacional del país: Habitabilidad y Allegamiento. Santiago de Chile: MIDEPLAN.
- Moreno, Juan Cristóbal. (2012). Estrategias de co-residencia de familias y hogares en Chile. Hacia un diagnóstico renovado en el contexto de los actuales desafíos de la política habitacional y urbana. Las transiciones en América Latina y el Caribe. Cambios demográficos y desafíos sociales presentes y futuros. V Congreso ALAP, llevado a cabo en Montevideo, Uruguay.
- Mykyta, L., Macartney, S. (2011). The effects of recession on household composition: Doubling up and economic well-being. US Census Bureau. Social, Economic and Household Statistics Division Working Paper, 4.
- Mykyta, L., Pilkauskas, N. (2016). Household composition and family wellbeing: Exploring the relationship between doubling up and hardship. US Census Bureau, SEHSD Working Paper, 10.
- Necochea, Andrés. (1987) Los Allegados: una estrategia de supervivencia solidaria en vivienda. Revista Eure 2, 39-40 : 85-99.
- Palma, J. (2021). Beyond the Economic-Need Hypothesis: A Life-Course Explanation of Women's Extended Family Living Arrangements in Chile. Journal of Family Issues, 0192513X2110223. doi:10.1177/0192513x211022396
- Palma, J., Araos, C. (2021). Household Coping Strategies During the COVID-19 Pandemic in Chile. Frontiers in Sociology, 162
- Reyes y Silva (2021). Asequibilidad de la vivienda y formas de tenencia. Disponible en internet: <https://ceschile.org/wp-content/uploads/2021/01/EnlaCES-primera-edicion.pdf>
- Rosenzweig, M., and K. Wolpin. (1993). "Intergenerational Support and the Life-Cycle Incomes of Young Men and Their Parents: Human Capital Investments, Coresidence, and Intergenerational Financial Transfers." J. Labor Econ. 11 (1): 84–112.
- Rosenzweig, M., and K. Wolpin. (1994). "Parental and Public Transfers to Young Women and Their Children." A.E.R. 84 (5): 1195–1212.
- Urrutia, J. P., Cáceres Ledesma, M. (2019). Co-residencia: independencia en la restricción. ARQ (Santiago), (101), 108–119. doi:10.4067/s0717-69962019000100108
- Urrutia, J., Jirón, P., Lagos, Á. (2016). ¿ Allegamiento o co-residencia? de un fenómeno problemático a una solución innovadora para atender el déficit habitacional crónico. Revista CA, 152.
- Wiemers, E. E. (2014). The effect of unemployment on household composition and doubling up. Demography, 51(6), 2155-2178.

## 8. ANEXOS

**Tabla 4:** Distribución de Tipo de Cohabitación por año a nivel muestral

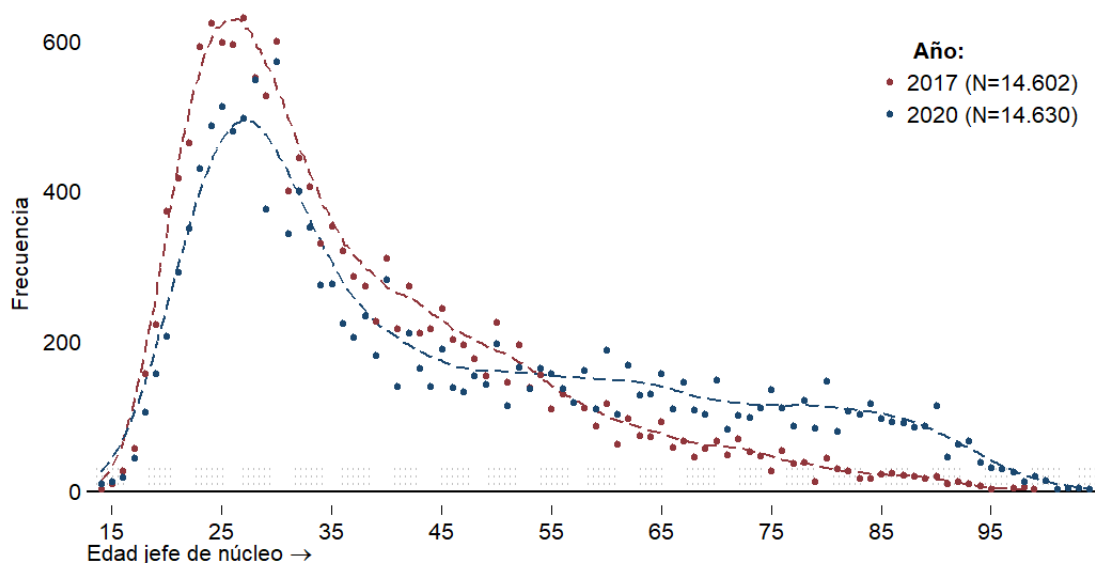
	Casen 2017		Casen 2020	
	No.	%	No.	%
Núcleo Familiar Principal	68,432	82.4	62,540	81.0
Núcleo Familiar Allegado	14,602	17.6	14,630	19.0
<b>Total</b>	<b>83,034</b>	<b>100</b>	<b>77,170</b>	<b>100</b>

**Tabla 5:** Medias (y Desviaciones Estándar) de Características del Jefe de Núcleo y del Núcleo por año

Variables Explicativas	2017	2020
	media / (s.d.)	media / (s.d.)
<i>Características del Jefe de Núcleo</i>		
Edad	51.6 (17.3)	52.3 (17.4)
Sexo (Mujer = 1)	44.9% (.497)	52.1% (.5)
¿Tiene Pareja el Jefe de Núcleo?	52.7% (.499)	45.5% (.498)
Desempleado o Inactivo	34.5% (.475)	43.5% (.496)
<i>Características del Núcleo</i>		
Ingreso Total per cápita	316,584 (560,627)	284,027 (891,788)
¿Alguien del núcleo recibe subsidios?	49.7% (.5)	53.7% (.499)
¿Alguien del núcleo recibe transferencias familiares?	4.17% (.2)	11% (.312)
% de personas dependientes económicamente en la familia	38.7% (.322)	40.4% (.356)
Tuvo alguna enfermedad en los últimos 3 meses (Indicador de Salud)	32.4% (.468)	30.5% (.46)
Observaciones	83,034	77,170

Elaboración propia en base a Casen 2017 y Casen 2020 en Pandemia.

**Distribución de Edad de Jefes de Núcleos Familiares Allegados**



**Figura 4**



**Tabla 6:** Características de Núcleos por Categoría de Bondad de Ajuste en 2017

Variables Explicativas	Incorrectos		Correctos	
	Predice allegado y NO es media / (s.d.)	Predice no allegado y NO es media / (s.d.)	Sensibilidad media / (s.d.)	Especificidad media / (s.d.)
<i>Características del Jefe de Núcleo</i>				
Edad	31.5 (8.91)	49.3 (15)	28.4 (7.92)	57 (14.8)
Sexo (Mujer = 1)	.61 (.488)	.465 (.499)	.728 (.445)	.394 (.489)
¿Tiene Pareja el Jefe de Núcleo?	.262 (.44)	.459 (.498)	.186 (.389)	.606 (.489)
Desempleado o Inactivo	.239 (.427)	.277 (.447)	.397 (.489)	.355 (.479)
<i>Características del Núcleo</i>				
Ingreso Total per cápita	310,701 (602,321)	260,317 (278,317)	151,835 (208,129)	345,000 (604,045)
¿Alguien del núcleo recibe subsidios?	.382 (.486)	.442 (.497)	.389 (.488)	.529 (.499)
¿Alguien del núcleo recibe transferencias familiares?	.0377 (.19)	.0306 (.172)	.0193 (.138)	.0462 (.21)
% de personas dependientes económicamente en la familia	.463 (.338)	.371 (.326)	.594 (.327)	.353 (.308)
Observaciones	6,213	6,215	8,387	62,219

Elaboración propia con datos de Casen y Casen 2020 en Pandemia. Umbral de predicción corresponde a 31.6%.

**Tabla 7:** Características de Núcleos por Categoría de Bondad de Ajuste en 2020

Variables Explicativas	Incorrectos		Correctos	
	Predice allegado y NO es media / (s.d.)	Predice no allegado y NO es media / (s.d.)	Sensibilidad media / (s.d.)	Especificidad media / (s.d.)
<i>Características del Jefe de Núcleo</i>				
Edad	34.5 (10.9)	60.2 (18.6)	30.7 (11.4)	56.6 (14.6)
Sexo (Mujer = 1)	.682 (.466)	.572 (.495)	.678 (.467)	.472 (.499)
¿Tiene Pareja el Jefe de Núcleo?	.186 (.389)	.245 (.43)	.148 (.355)	.56 (.496)
Desempleado o Inactivo	.352 (.478)	.552 (.497)	.476 (.499)	.425 (.494)
<i>Características del Núcleo</i>				
Ingreso Total per cápita	248,593 (454,655)	227,750 (231,936)	128,307 (205,791)	317,038 (1,032,806)
¿Alguien del núcleo recibe subsidios?	.441 (.497)	.482 (.5)	.313 (.464)	.587 (.492)
¿Alguien del núcleo recibe transferencias familiares?	.0274 (.163)	.0635 (.244)	.0207 (.142)	.139 (.345)
% de personas dependientes económicamente en la familia	.516 (.382)	.339 (.387)	.609 (.378)	.37 (.332)
Observations	7,340	7,201	7,429	55,200

Elaboración propia con datos de Casen y Casen 2020 en Pandemia. Umbral de predicción corresponde a 31.6%.

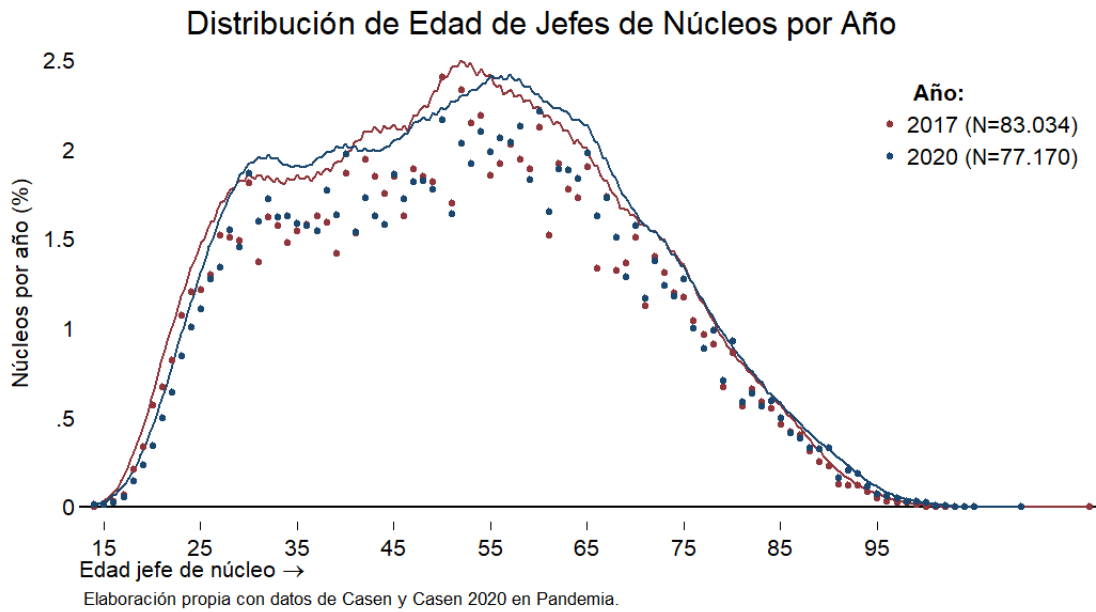


Figura 5

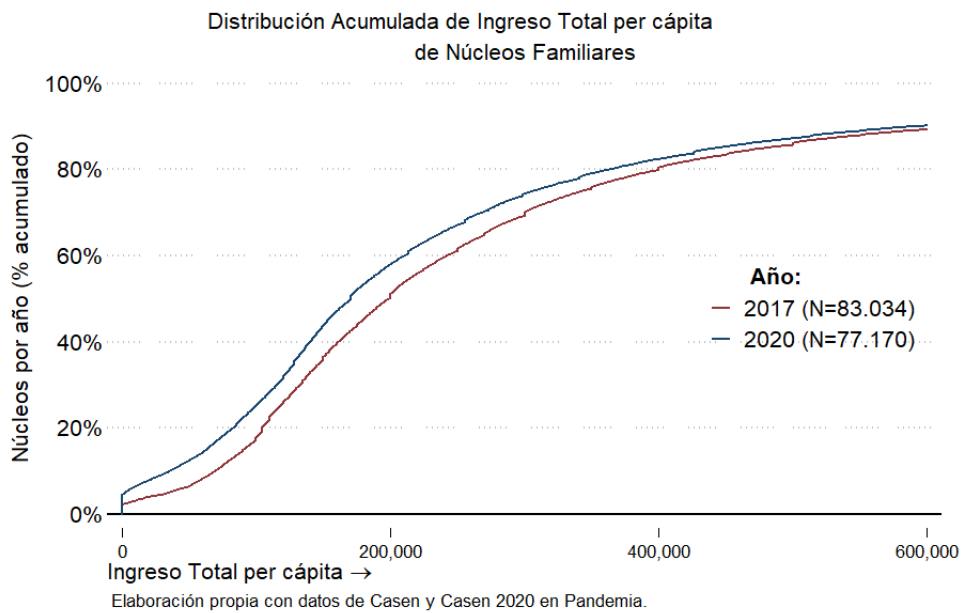


Figura 6