

INFORME

Movilidad social en México 2025

LA RUTA HACIA LA
INCLUSIÓN FINANCIERA



Centro de Estudios®
Espinosa Yglesias

ANIVERSARIO
2005-2025

Consejo Directivo CEEY
Julio Serrano Espinosa
Presidente
Amparo Espinosa Rugarcía
Roberto Vélez Grajales

D. R. © Centro de Estudios Espinosa Yglesias, 2025
Abasolo 152, Del Carmen, Coyoacán,
C. P. 04100, Ciudad de México

www.ceey.org.mx

   @ceeymx

 @ceey_mx

 @ceey

contacto@ceey.org.mx

Autoría

Ana Laura Martínez Gutiérrez
Roberto Vélez Grajales

Consultoría para la elaboración de documentos de apoyo

María José Roa
Alejandra Villegas
Josué Mendoza

Redacción y análisis

Rocío Espinosa Montiel
José Rafael Pineda Albarrán
Mariana Ramos Flores

ESRU-EMOVI 2023

Rocío Espinosa Montiel y Roberto Vélez Grajales, coordinación general
María de Jesús Vargas, auditoría del levantamiento de información

Coordinación de comunicación

Claudia E. Fonseca Godínez
Ninfa González Pineda
Lucero Hernández García

Cuidado editorial

Paula Buzo Zarzosa

Diseño y formación

Gabriela Sánchez Téllez

Citación sugerida: Martínez Gutiérrez, Ana Laura y Vélez Grajales, Roberto (2025). *Informe de movilidad social en México 2025: la ruta hacia la inclusión financiera*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Contenido

Prólogo	7
Presentación	9
Agradecimientos	11
1. Introducción	13
Los antecedentes	15
El objetivo del informe	16
Los resultados	20
Las recomendaciones	21
Estructura del informe	23
2. Movilidad social e inclusión financiera en México	25
El contexto nacional de la movilidad social	27
La situación actual de la inclusión financiera en México	29
Evidencia sobre la relación entre la movilidad social y la inclusión financiera en México	33
3. Movilidad social e inclusión financiera: las diferencias entre mujeres y hombres	41
Diferencias contemporáneas y entre dos generaciones	44
Algunos factores que explican la brecha entre mujeres y hombres	47
4. La transmisión intergeneracional de hábitos y conductas financieras	49
Tenencia y uso de productos financieros entre dos generaciones	52
Evidencia sobre la transmisión de una generación a otra de las conductas financieras	54
5. Conclusiones y recomendaciones	63
Referencias	69
Anexos	75

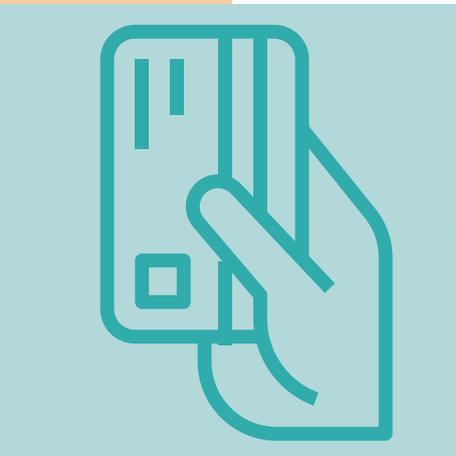




A mis compañeros de BeWay por su expertise en salud financiera e ideas sobre el rol de la economía del comportamiento en la promoción de capacidades financieras.

A mi esposo y a mis hijos, en especial a Fátima: el asegurar mayores capacidades financieras para las mujeres mexicanas se personaliza en ti.

Ana Laura Martínez



A todas las personas que han colaborado con el CEEY a lo largo de sus 20 años de existencia.

Roberto Vélez Grajales

¿Qué es el CEEY?

El Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY) es una asociación civil sin fines de lucro, apartidista, fundada en 2005 por la doctora Amparo Espinosa Rugarcía y auspiciada por la Fundación Espinosa Rugarcía (Fundación ESRU).

Nuestra misión es generar investigación especializada para conformar directrices de políticas públicas y acciones que impulsen la movilidad social en México.

Prólogo

Fundado por la doctora Amparo Espinosa Rugarcía, bajo un legado de Manuel Espinosa Yglesias, el Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY) celebra este año dos décadas de vida. Su primer proyecto fue analizar la motivación y consecuencias de la expropiación bancaria mediante una serie de documentales y libros de investigación.

En los años subsecuentes, el CEEY abrió una nueva línea de estudios: la movilidad social. Fue pionero en su medición al realizar en 2006 la primera Encuesta ESRU de Movilidad Social en México (ESRU-EMOVI 2006), la cual permitió dimensionar por primera vez la dificultad que enfrentan las y los mexicanos más pobres para superar su condición de origen. Desde entonces, hemos levantado tres encuestas adicionales, para explorar cómo varía la movilidad social entre hombres y mujeres y en distintas regiones del país. En su última iteración, logramos integrar los dos ejes que han guiado al CEEY en estos 20 años: el sistema financiero y la movilidad social, al incluir un módulo sobre inclusión financiera.

Hay un consenso sobre la necesidad de impulsar la inclusión financiera en México, dada su baja penetración en comparación con otros países. Pero ¿con qué fin? La respuesta puede abordarse a partir de varios ángulos: como un medio para reducir la pobreza o fomentar el desarrollo económico. El enfoque de este informe es medir los efectos de la inclusión financiera en la movilidad social.

En el CEEY estamos convencidos de que cualquier iniciativa que ayude a las personas a superar su condición de origen y avanzar en la escala socioeconómica es sumamente valiosa. Esperamos que el *Informe de movilidad social en México 2025: la ruta hacia la inclusión financiera* aporte una poderosa razón adicional para promover la inclusión financiera en el país.

Julio Serrano Espinosa
Presidente del CEEY



Presentación

Al tiempo que se fundaba el Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY) en el 2005 —hace ya 20 años—, nuestro actual presidente de Consejo Directivo, Julio Serrano Espinosa, encargaba el levantamiento de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México (ESRU-EMOVI). Diseñada por la doctora Florencia Torche, sirvió de base para lo que se convirtió en un ejercicio sistemático cada seis años; así, en 2023, se llevó a cabo el cuarto levantamiento de la ESRU-EMOVI.

El estudio se trata de un corte transversal con preguntas retrospectivas en torno a las condiciones que tenía a los 14 años de edad la persona adulta entrevistada, la cual tiene entre 25 y 64 años al momento de la encuesta. De esta manera, es posible indagar sobre la movilidad social, es decir, el grado de asociación entre las circunstancias de origen y el destino de vida de las personas en México, y contar con información representativa que nos permita contestar si el primero determina al segundo. Ante la respuesta afirmativa a lo anterior, los hallazgos del análisis resultaron tan relevantes que el CEEY, desde hace prácticamente una década, estableció el tema de la movilidad social como eje central de toda su actividad.

Con el paso del tiempo, la encuesta ha evolucionado, pero sin perder su identidad original. El primer ajuste significativo ocurrió con el levantamiento del año 2011, cuando la muestra se diseñó de tal manera que se pudiera contar con información representativa tanto para mujeres como para hombres (en los estudios convencionales sobre movilidad social, la atención se centraba en la jefatura del hogar, declarada con una frecuencia significativa a favor de un hombre). Lo anterior implicó que, en términos del diseño, la muestra objetivo creciera y, por lo tanto, el número de entrevistas efectivas aumentara de aproximadamente 7000 a 11000. Para el levantamiento del año 2017, se hicieron dos innovaciones más. En primer lugar, ante la ola de estudios internacionales con desagregación regional, se rediseñó la ESRU-EMOVI con el propósito de obtener resultados comparables para cinco grandes regiones del país (norte, norte-occidente, centro, centro-norte y sur). En segundo lugar, ante los hallazgos de un par de encuestas sobre movilidad social realizadas en México, en el año 2015 desde El Colegio de México y en el 2016 desde el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, se decidió incluir una paleta de

tonos de color de piel para obtener dicha información respecto a la muestra completa. Como resultado de estas modificaciones, se incrementó a 17 665 el número de entrevistas efectivas.

Para el levantamiento del año 2023 se mantuvo todo lo anterior en un cuestionario básico con representatividad nacional y para cinco grandes regiones. Además, se agregaron tres módulos temáticos representativos a nivel nacional: uno sobre cuidados, uno sobre covid-19 y uno sobre inclusión financiera. Con ello, la muestra de la ESRU-EMOVI 2023 tiene 17 843 entrevistas efectivas. Como resultado de este nuevo diseño, en el presente año el CEEY publicará cuatro informes nacionales. El primero se refiere al cuestionario básico de la ESRU-EMOVI, el cual contiene los datos nacionales y desagregados para cinco grandes regiones. Los otros tres informes nacionales se centran en las temáticas específicas antes descritas. Cabe mencionar que también se contará con un informe para Nuevo León, gracias a que su gobierno estatal, por conducto de la Secretaría de Igualdad e Inclusión, financió una sobremuestra del cuestionario básico y del módulo específico sobre cuidados.

El presente informe temático se concentra en la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social. Desde su origen, el CEEY se ha esforzado por estudiar y analizar el sistema financiero en México. En un principio, el trabajo se concentró en la expropiación bancaria de 1982, así como en la subsecuente reprivatización y la extranjerización de la banca. A lo anterior le siguió el análisis y la elaboración de recomendaciones sobre la arquitectura general del sistema financiero mexicano. No obstante, fue hasta hace unos pocos años que el objetivo se concentró en estudiar al sistema financiero como uno de los mecanismos de la movilidad social de la población mexicana. Y es hasta ahora, con el diseño de la ESRU-EMOVI 2023, que institucionalmente nos encontramos en mejores condiciones para presentar un análisis empírico más profundo en torno a dicha relación.

Con esta nueva versión de la ESRU-EMOVI y la publicación del presente informe, reiteramos el compromiso del CEEY con su misión: generar investigación especializada para conformar directrices de políticas públicas y acciones que impulsen la movilidad social en México. Buscamos que el estudio sirva para establecer, sobre la base de un conocimiento contrastado empíricamente, una ruta general de acción que ayude a transformar al sistema financiero mexicano en un detonador de la movilidad social de la población en México.

Roberto Vélez Grajales
Director ejecutivo del CEEY

Agradecimientos

El presente informe se pudo elaborar gracias al apoyo y esfuerzo de un grupo muy amplio de personas y organizaciones. En primer lugar, agradecemos la dirección institucional de los miembros del Consejo Directivo del CEEY: Julio Serrano Espinosa (presidente) y Amparo Espinosa Rugarcía. En particular, en Julio Serrano Espinosa reconocemos a quien desde la fundación del CEEY en el año 2005 ha impulsado la agenda de movilidad social, gracias a lo cual desde hace casi 10 años se ha incorporado como el eje de la visión y la misión del Centro. Además, expresamos nuestro agradecimiento con la Fundación ESRU, encabezada por la propia doctora Amparo Espinosa Rugarcía, por la aportación de los fondos para garantizar la operación del CEEY y, en particular, para hacer el levantamiento de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2023 (ESRU-EMOVI 2023) y el correspondiente análisis de sus resultados.

Para un levantamiento como el de la ESRU-EMOVI 2023, es fundamental la participación de distintas áreas y personas en el CEEY. En primer lugar, le agradecemos a Rocío Espinosa, quien ha coordinado las distintas etapas del levantamiento de la encuesta, desde su conceptualización, pasando por la adaptación del diseño del cuestionario, así como todo lo que conlleva el trabajo de campo, además de la validación, limpieza y análisis de las bases de datos. Lo anterior no lo habría podido lograr sin el esfuerzo del equipo del área de Movilidad Social, conformado por Rafael Pineda y Mariana Ramos. Cabe mencionar que el trabajo de Rocío, Rafael y Mariana fue posible gracias al apoyo del director de Movilidad Social del CEEY, Rodolfo de la Torre. En lo referente a la gestión administrativa del proyecto, le agradecemos por todo su trabajo a Gladys Pérez, directora administrativa del CEEY, así como a Carmen Brito. Además, estamos agradecidos con el equipo de Comunicación, coordinado por Claudia E. Fonseca, por todo el acompañamiento que implica un proyecto de esta magnitud. En particular, reconocemos a Lucero Hernández y a Ninfa González por su trabajo en lo referente a la comunicación digital y el diseño, respectivamente. También del mismo equipo le agradecemos a Paula Buzo, responsable del cuidado editorial para la publicación de este informe. Finalmente, del equipo del CEEY, va nuestro agradecimiento a todo su personal de apoyo, ya que sin su trabajo el día a día del CEEY no sería posible.

En cuanto a las preguntas del módulo de inclusión financiera (MIF) de la ESRU-EMOVI 2023, queremos agradecer el apoyo para la elaboración y retroalimentación de María José Roa, Patricia López y Marco del Río, quienes conformaron el comité establecido para esos fines. En ese mismo sentido, queremos agradecerle a Gustavo del Ángel, investigador asociado externo, y a Enrique Díaz-Infante, director del área de Sistema Financiero, por sus comentarios puntuales sobre la batería de preguntas final.

En lo referente a las distintas etapas que conlleva la operacionalización del levantamiento de una encuesta y la conformación de su base de datos final, tenemos agradecimientos para un sinnúmero de colaboradores. En cuanto a la revisión de la redacción y secuencia de preguntas del MIF, reconocemos por su trabajo a María de Jesús Vargas, quien, además, al cierre del levantamiento, también se dedicó al trabajo de gabinete para revisar el vaciado de datos de la encuesta. En cuanto al diseño de la muestra, estamos agradecidos por la colaboración de Gloria Labastida e Ignacio Méndez. En cuanto a la ejecución del levantamiento, vaya nuestro agradecimiento a la empresa Suasor Consultores y a su equipo, conformado por Juan Manuel Herrero, Patricia Suárez, Juan Polanco y Ángel Mejía. Cabe mencionar que, en el caso de Suasor Consultores, se trata de la segunda vez que se encarga del levantamiento de la encuesta nacional (la anterior en 2017).

Con respecto a las aportaciones académicas para elaborar los documentos de apoyo de este informe, agradecemos la colaboración de María José Roa, Alejandra Villegas y Josué Mendoza; sin su análisis, el detalle con el que gran parte de lo que aquí se presenta no hubiera sido posible. Cabe mencionar, sin embargo, que la responsabilidad última sobre el contenido de este informe es nuestra.

Ana Laura Martínez y Roberto Vélez Grajales



1

Introducción





Los antecedentes

Desde su fundación, en el año 2005, el Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY) lleva a cabo el levantamiento de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México (ESRU-EMOVI 2006, 2011, 2017 y 2023) con el fin de conocer si para la población en el país el origen es destino. El sentido de la respuesta a dicha pregunta depende de la forma en que se distribuyen las oportunidades: si las personas cuentan con oportunidades para desarrollarse y alcanzar su potencial, más que el origen, lo que determinará su destino será su propio esfuerzo. Eso implica que habrá más movilidad social en la medida en que nos encontremos en una situación de mayor igualdad de oportunidades.

Los análisis del CEEY se concentran principalmente en lo que se conoce como movilidad social relativa, la cual se refiere al cambio en la posición socioeconómica de las personas respecto a la cual alcanzaron sus padres¹ con relación al grupo de población de su generación. En esos términos, el resultado obtenido a lo largo de los distintos levantamientos de la ESRU-EMOVI ha sido consistente: la movilidad social en México es baja. El rasgo principal de lo anterior se manifiesta en una alta permanencia en los extremos de los grupos de origen de recursos económicos, lo que da como resultado que, en el peor de los casos, las personas que en México nacen y crecen en el grupo con menos recursos económicos muy difícilmente lo superan. Además de los recursos económicos, otra condición de origen que arrastra hacia un destino similar es la educativa: la escolaridad de los padres influye en el nivel de estudios que alcanzan sus hijos. En otras palabras, la lotería que implica el hogar en el que la cigüeña deposita a las personas en su nacimiento acaba determinando sus opciones de logro en la vida, lo que les deja poco margen para que puedan trazar su propio destino.

¹ Para efectos de este documento, cuando se menciona a los padres, se incluye a madres y padres de las personas entrevistadas (a quienes se hace referencia como hijos, excepto cuando se analizan las diferencias de resultados determinadas por el sexo).

A la condición del hogar de origen hay que sumarle otras dos circunstancias que, sin tener por qué, acaban pesando en el destino de las personas. Por un lado, la dimensión geográfica tiene un papel preponderante en las opciones de movilidad social de la población mexicana. Nacer y crecer en una zona rural limita el espacio de oportunidades en comparación con el disponible en las zonas urbanas. Además, en términos regionales, las personas con una posición de origen similar en cuanto a recursos económicos no cuentan con las mismas posibilidades de destino; por ejemplo, nacer y crecer en la parte baja de la escalera de recursos económicos en la región sur del país resulta en una mayor probabilidad de no poder superar dicha condición, en comparación con el resto de las regiones, aun cuando también se haya nacido y crecido exactamente en el mismo grupo con menos recursos económicos.

Por otro lado, las características personales también influyen de manera diferenciada en las opciones de logro de la población en México. En este ámbito, la desigualdad de trato acaba siendo muy importante. En particular, los hallazgos de las encuestas del CEEY apuntan hacia una mayor desventaja en cuanto a oportunidades para las mujeres, para la población indígena y para las personas con un tono de piel más oscuro. En otras palabras, si una persona nace en el grupo con menos recursos económicos y educativos, sus limitaciones para construir su propio destino se intensifican conforme se agregan todos los demás factores ya mencionados, que en ningún caso afectan o determinan su potencial.

En conclusión, el logro de dos personas que cuentan con el mismo potencial y llevan a cabo el mismo esfuerzo, en México, resultará distinto y más distante en contra de aquella que, además de provenir de un hogar en la parte baja de la escalera de recursos económicos y con menor nivel de escolaridad, nació y creció en una zona rural de la región sur del país, es mujer, pertenece a un grupo indígena y tiene un tono de piel más oscuro.

El objetivo del informe

Para la ESRU-EMOVI 2023, además de poder garantizar la posibilidad de monitorear la evolución de los resultados antes descritos, tanto a nivel nacional como para cinco grandes regiones del país (véase la Figura 1), también se recolectaron datos de tres módulos temáticos, con los cuales es posible conocer otras aristas de la movilidad social en México.² Entre ellos se encuentra el módulo de inclusión financiera, diseñado con el objetivo de contar con información sobre la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social de las personas.

² Con respecto a los otros dos módulos temáticos, el módulo de covid-19 recaba información sobre los efectos de la pandemia en tres grandes dimensiones: empleo, educación y salud; mientras que el módulo de cuidados indaga sobre los mecanismos por los cuales la carga de trabajo relativa a los cuidados puede interferir en la movilidad social de las personas.

Figura 1 ■ Regionalización de la ESRU-EMOVI 2023



Fuente: CEEY.

Nota: la ESRU-EMOVI 2023 es representativa de hombres y mujeres de entre 25 y 64 años de edad, a nivel nacional y para cinco regiones del país. La región norte incluye a Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas; el norte-occidente comprende a Baja California Sur, Sinaloa, Nayarit, Durango y Zacatecas; la región centro-norte considera a Jalisco, Aguascalientes, Colima, Michoacán y San Luis Potosí; el centro lo conforman Guanajuato, Querétaro, Hidalgo, Estado de México, Ciudad de México, Morelos, Tlaxcala y Puebla; y el sur incluye a Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Veracruz, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo.

Para abordar esta relación, de acuerdo con el Banco Mundial (2018), una inclusión financiera plena contempla el acceso y uso de productos formales que les permiten a las personas o empresas satisfacer sus necesidades financieras. En México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) señala que la inclusión financiera se refiere al «acceso y uso de productos financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar la capacidad financiera de todos los segmentos de la población» (CNBV, 2020). Por su parte,

para Del Ángel, Díaz-Infante y Pérez (2023), la inclusión financiera se define como el acceso a productos y servicios financieros útiles y asequibles (como banca, ahorro, crédito, seguros y sistemas de pago) que satisfacen las necesidades de las personas y las empresas de manera sostenible.

En particular, para considerar que hay inclusión financiera, se requiere que los productos financieros a los que las personas y las empresas tienen acceso cumplan con al menos tres funciones:

1. Necesidades transaccionales: se solventan principalmente con medios de pago y productos crediticios, como tarjetas de nómina, cuentas de ahorro o tarjetas de crédito; son un factor clave en el día a día de las personas porque les permiten hacer un manejo eficiente de sus recursos financieros.
2. Cumplimiento de metas: se potencializa debido al uso de productos de ahorro, inversión y crédito. Esto resulta central tanto para el bienestar financiero de las personas como por su función en los procesos de movilidad social ascendente. De hecho, de acuerdo con lo argumentado por Del Ángel, Díaz-Infante y Pérez (2023), el impacto del sistema financiero en la movilidad social pasa por facilitar la creación de un patrimonio, la inversión en negocios y también en educación.
3. Resiliencia: los seguros, productos de ahorro y de crédito son esenciales para sortear las emergencias económicas, suavizar el consumo en épocas de escasez y recuperarse con mayor facilidad tras los choques económicos.

Según el Banco Mundial (2018), la inclusión financiera es clave para posibilitar, entre otros, los procesos de movilidad social. En particular, la inclusión financiera facilita las inversiones en salud, educación y negocios, además de que ayuda a mitigar los efectos de las emergencias financieras entre la población. Estudios como los de Banerjee *et al.* (2010) y Karlan y Morduch (2009) también señalan que el acceso a los instrumentos financieros de crédito les ayuda a los hogares a mejorar sus decisiones de consumo. En particular, el trabajo de Banerjee y sus coautores (2010) indica que la expansión del crédito está asociada al incremento en la compra de bienes durables e inversión en negocios.

En el ámbito intergeneracional, Del Ángel, Díaz-Infante y Pérez (2023) refieren que la inclusión financiera de los padres mejora la productividad y el bienestar en los hogares, con lo que se amplía el espacio de movilidad social de sus integrantes. Al respecto, plantean que la inclusión financiera puede contribuir a la movilidad social por dos vías. Por un lado, los productos y servicios de ahorro, transaccionales y de aseguramiento permiten que las personas formen un patrimonio y fortalezcan su inversión en capital humano; esto es, que puedan enfrentar financieramente las necesidades de salud y de educación en sus hogares. El segundo canal se refiere al acceso al financiamiento y otros servicios que posibiliten el emprendimiento y, en general, la inversión productiva. La actividad empresarial, a cualquier escala, se considera una vía para la movilidad social ascendente (Vélez y Vélez, 2014). Sin embargo, para

lograr el crecimiento y la consolidación de los emprendimientos, se requiere de servicios financieros adecuados (Del Ángel y Martínez, 2024).³

La ESRU-EMOVI 2023 permite documentar empíricamente la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social. Se trata de una encuesta de corte transversal diseñada para analizar la movilidad social entre dos generaciones. Para lograr lo anterior, la ESRU-EMOVI incluye preguntas retrospectivas y contemporáneas que permiten recuperar las condiciones de origen y destino de las personas encuestadas en tres ámbitos principales: recursos económicos, educación y estatus ocupacional. Para el levantamiento de 2023, el cuestionario básico de la encuesta cuenta con una muestra total de 17 843 observaciones, lo que resulta representativo de la población mexicana de entre 25 y 64 años de edad a nivel nacional y respecto a cinco grandes regiones. En lo referente a la posibilidad de analizar la inclusión financiera en el origen y destino de las personas, incluye una batería de preguntas en torno a los servicios y activos en el hogar de origen (cuando la persona entrevistada tenía 14 años) y en el actual, entre los cuales se encuentran algunos relativos a productos financieros. De esta forma, es posible medir si los padres contaban o no con productos financieros y de qué manera esto influye en la movilidad social de sus hijos. Lo anterior da paso a un análisis único sobre la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social en México.

Además, a diferencia de los levantamientos anteriores de la ESRU-EMOVI, el ejercicio de 2023 incluye el módulo de inclusión financiera (MIF), con preguntas sobre los hábitos, actitudes y conductas financieras de las personas. En línea con la literatura de capacidades financieras (Kempson *et al.*, 2017), que destaca la importancia de las habilidades blandas en las decisiones financieras de las personas, el MIF de la ESRU-EMOVI 2023 permite analizar el papel de los hábitos, creencias, conocimientos, educación y actitudes financieras, así como su transmisión de padres a hijos para impulsar la inclusión financiera. En adición al cuestionario básico, ayuda a cuantificar el impacto de los productos financieros con los que contaron los padres en la movilidad social de sus hijos. En particular, la información obtenida en el MIF permite estudiar cómo los comportamientos financieros de los padres, la enseñanza financiera explícita y los acontecimientos financieros significativos influyen en la inclusión financiera de la población mexicana adulta.

A diferencia del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI, el MIF es representativo únicamente a nivel nacional y cuenta con un total de 5 976 observaciones. El MIF aprovecha el marco conceptual y de diseño de la encuesta para relacionar

³ No obstante, Del Ángel y Martínez (2024) señalan que si bien el uso de productos financieros puede impulsar la movilidad social, esto no descarta que la actividad en el sistema financiero pueda generar lo contrario. Por ejemplo, las crisis financieras contribuyen a la movilidad social descendente, y lo mismo puede suceder cuando los productos no son los adecuados (por ejemplo, en el caso de proveedores de servicios financieros que usan prácticas depredadoras o deshonestas). Por ello, la inclusión financiera debe ser un instrumento que les brinde a las personas la oportunidad de mejorar y superar las barreras socioeconómicas que las circunstancias de origen pueden imponerles.

las circunstancias de origen y si se contaba con productos financieros en los hogares cuando la persona entrevistada tenía 14 años. En cuanto a su composición, el MIF contiene un total de 33 preguntas divididas en cuatro categorías: *i*) hábitos y uso de productos financieros (de la persona entrevistada en la actualidad y de sus padres cuando la persona tenía 14 años), *ii*) conocimientos financieros y agencia, *iii*) preferencias y actitudes, y *iv*) vulnerabilidad financiera.

De esta manera, el MIF de la ESRU-EMOVI 2023 introduce una nueva visión sobre lo que caracteriza a la persistencia de una baja inclusión financiera en México, al destacar el papel central de la transmisión intergeneracional de capacidades financieras y su interacción sistemática con variables sociodemográficas. Es justo en torno a esta interacción entre la transmisión de una generación a otra de los hábitos, actitudes y preferencias, y las variables del contexto, que se abre un espacio para lograr que la situación de origen no necesariamente dicte el destino de las personas en términos de la inclusión financiera.

Los resultados

Los datos muestran que, en México, las circunstancias de origen de las personas influyen significativamente en su acceso a las oportunidades: 55 de cada 100 personas que nacen en el grupo con menos recursos económicos (es decir, en el 20% inferior de una escala de cinco posiciones de origen) no lograron superarlo durante su edad adulta, y solo 9 de cada 100 personas cuyos padres estudiaron hasta primaria o menos accedieron a educación profesional. Al analizar distintas variables que tienen efectos en los resultados de vida, se observa que el acceso a oportunidades está mediado por otros ámbitos, entre los que se encuentra la inclusión financiera. Además, esto también influye en las creencias y los hábitos de las personas, los cuales impactan en sus decisiones financieras. Los resultados se obtienen gracias a que el MIF de la ESRU-EMOVI 2023 permite relacionar la transmisión de hábitos y educación financiera en el entorno en el que creció una persona y sus decisiones financieras actuales.

Así pues, los resultados del presente informe muestran que la inclusión financiera guarda una relación positiva con la movilidad social intergeneracional de las personas, pues aquellas con origen en los dos grupos con menos recursos económicos, y cuyos padres tuvieron inclusión financiera, tienen 3.25 veces más posibilidades de alcanzar la posición más alta de recursos económicos, en comparación con aquellas personas cuyos padres no contaron con productos financieros. Al respecto, se observan dos mecanismos que podrían explicar una parte de los bajos niveles de inclusión financiera en México: uno estructural y otro de agencia. Respecto al primero, los resultados que se muestran en los capítulos 2 y 3 de este informe señalan que el tamaño de la localidad (rural o urbana) y la región en la cual viven las personas, así como el ser hombre o mujer, están relacionados con su inclusión financiera. Así, en el capítulo 2 se muestra que, en general, el 49% de las personas en México

tienen inclusión financiera, y este porcentaje varía según la región en la que habitan actualmente: mientras que en las regiones norte y norte-occidente alrededor del 70% de la población tiene inclusión financiera, en el sur dicha proporción resulta en menos del doble, es decir, el 30%. De igual manera, se observa una brecha de género entre regiones, ya que, en la región sur, el 35% de los hombres tienen inclusión financiera, mientras que el 25% de las mujeres están en dicha situación. En la región norte, la brecha es de 5 puntos porcentuales: el 71% para los hombres y el 66% para las mujeres.

Además de esta brecha de género en la inclusión financiera, en el capítulo 3 se muestra que, si bien la experiencia de movilidad social ascendente hasta el grupo con más recursos económicos es mayor cuando los padres tuvieron inclusión financiera, este resultado se triplica para el caso de los hombres en comparación con las mujeres: 22 y 7 de cada 100 personas, respectivamente. También, se observa que, mientras que la permanencia en la parte baja de la escalera de recursos económicos se reduce hasta 46 de cada 100 para los hombres con padres que tuvieron inclusión financiera, esta permanencia se ubica en 67 de cada 100 para las mujeres.

En el capítulo 4, y con base en la información del MIF de la ESRU-EMOVI 2023, se muestra la importancia de la transmisión intergeneracional de hábitos y conductas financieras, lo que, a su vez, está condicionado por estereotipos de género. Como resultado, se observa una inercia entre una generación y otra en el comportamiento financiero de los hijos y las hijas, la cual está asociada con las normas sociales de género, pues dicho comportamiento financiero varía respecto al sexo de las personas. Así, los hombres tienden a replicar en mayor medida las creencias y actitudes financieras de sus padres en comparación con las mujeres. Esto es relevante porque se observa que los comportamientos transmitidos por los padres tienen peso en el comportamiento de sus hijos e hijas y pueden ser determinantes en su inclusión financiera. Por ejemplo, las prácticas de ahorro formal de los padres se relacionan positivamente con tener una cuenta de nómina entre las personas encuestadas, mientras que las prácticas informales (por ejemplo, grupos de ahorro rotatorio/tandas) se asocian negativamente con tener una cuenta de nómina. De igual manera, los padres que con frecuencia visitaban bancos se asocian con hijos adultos que tienen una mayor probabilidad de contar con ahorros formales, lo que sugiere que la interacción regular con las instituciones financieras formales puede desmitificar estos sistemas y fomentar la confianza para navegar en ellos.

Las recomendaciones

El desarrollo de México no es equitativo ni homogéneo, y en este informe se observa que, como parte de dicha complejidad, hay decisiones, variables o factores capaces de romper las barreras generadas por la desigualdad de oportunidades; entre ellos, la inclusión financiera es un camino. Los resultados de este informe apuntan a que la transmisión desigual de las capacidades financieras a los hijos e hijas tiene un efecto negativo en la inclusión financiera

de las mujeres, lo cual es importante pues también confirma que ampliar la inclusión financiera de la población permitirá igualar las oportunidades entre las personas e incrementar su movilidad social.

Por ello, una de las principales recomendaciones es cambiar de un enfoque de educación a uno de capacidades financieras. Si las y los mexicanos toman decisiones financieras y moldean sus actitudes y hábitos con base en los de sus padres, no es suficiente atender este problema con campañas para transmitir los conceptos o mediante la educación financiera. Se requiere una intervención que permita crear nuevos hábitos, actitudes y comportamientos. Para lograrlo, el sector público debe impulsar la creación de capacidades financieras, mientras que el sector privado puede generar herramientas que faciliten la planeación.

Asimismo, los resultados del informe apuntan hacia una mayor complejidad y subrayan la necesidad de focalizar las estrategias de inclusión. Por ejemplo, es poco factible que el mismo mensaje motive por igual a hombres y mujeres para invertir su dinero en un instrumento financiero, cuando a ellas se les han transmitido ideas de desempoderamiento. De esta manera, los hallazgos del informe refuerzan las propuestas de política pública que el CEEY generó en el marco de las campañas presidenciales en el año 2024. En ellas se plantea la necesidad de crear alternativas para incluir a las y los jóvenes, así como a la población adulta mayor. Se deben alinear los incentivos para la inclusión financiera de acuerdo con las necesidades en las distintas etapas del ciclo de vida de las personas, cerrar las brechas entre mujeres y hombres, así como atender las desigualdades entre las zonas urbanas y rurales del país.

Además de estas recomendaciones enfocadas en incrementar la demanda, también es importante considerar que las características de la oferta de productos financieros pueden abonar a la baja inclusión financiera en la actualidad. Por ejemplo, la distancia física a las sucursales bancarias puede limitar el acceso a los servicios que ahí se ofrecen. Otros ejemplos de este tipo de barreras son el costo de los productos financieros o las características de accesibilidad en las sucursales bancarias. Por ejemplo, Del Ángel y Martínez (2024) señalan que hay problemas públicos que también limitan la inclusión financiera, como la falta de conectividad a internet. Asimismo, indican que es fundamental que los productos financieros cuenten con una regulación funcional con mecanismos de protección para las personas usuarias de estos productos y para garantizar la estabilidad del sistema financiero. Dicho problema queda fuera del alcance de este informe; sin embargo, como parte de la agenda de análisis de la ESRU-EMOVI 2023, en un futuro cercano se abordará a partir de la información georreferenciada de la encuesta.

Por último, este informe resalta la importancia de contar con información que relacione la inclusión financiera con la movilidad social intergeneracional. La ESRU-EMOVI 2023 y el MIF representan el primer esfuerzo y deben ser el punto de partida para generar datos sobre este tema.

Estructura del informe

El presente documento se organiza de la siguiente manera: el capítulo 2 explora la relación entre la movilidad social y la inclusión financiera, para lo cual considera distintas características sociodemográficas de la población, como género, educación y región de origen. Este capítulo utiliza como insumo el cuestionario básico de la ESRU-EMOVI 2023 y se nutre del documento de apoyo de Josué Mendoza «Parental Financial Inclusion and its Intergenerational Impact on Financial Behavior and Social Mobility in Mexico». El capítulo 3 hace énfasis en las brechas entre mujeres y hombres con relación a su inclusión financiera y su experiencia de movilidad social; tiene como fuente de información el cuestionario básico y también el MIF de la ESRU-EMOVI 2023, además de que retoma los resultados obtenidos por María José Roa y Alejandra Villegas en el documento de apoyo «Inclusión financiera y movilidad social de las mujeres en México». El capítulo 4 presenta los resultados principales del MIF de la ESRU-EMOVI 2023 sobre los comportamientos y vulnerabilidades financieras, y su interacción con la movilidad social y la inclusión financiera. Por último, el capítulo 5 muestra las conclusiones de este análisis y las recomendaciones de políticas públicas derivadas de los hallazgos.





2

Movilidad social e inclusión financiera en México





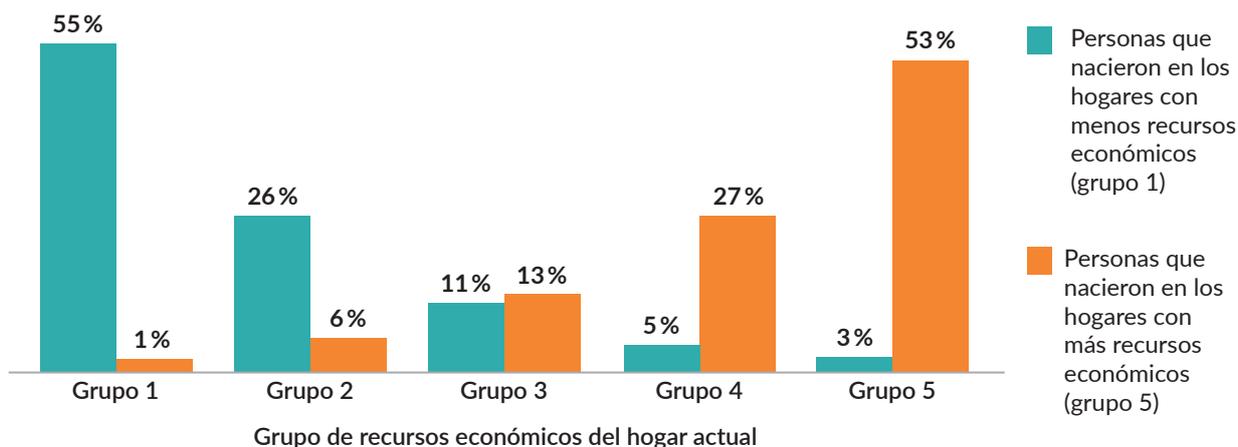
El contexto nacional de la movilidad social

El problema de la baja inclusión financiera en México emerge en un contexto de baja movilidad social. Con base en el *Informe de movilidad social en México 2025: la persistencia de la desigualdad de oportunidades* (Monroy-Gómez-Franco y Vélez Grajales, 2025), en una escala de cinco posiciones de origen en cuanto a recursos económicos, 55 de cada 100 personas que nacen en el grupo⁴ con menos recursos económicos (es decir, en el 20% inferior) no logran superarlo durante su edad adulta. Del resto, únicamente 3 de cada 100 que nacen en esa situación llegan a ascender al grupo más alto (el 20% superior). En cuanto a la población que nació en el grupo con más recursos económicos, 53 de cada 100 permanecieron en dicha posición, mientras que únicamente 1 de cada 100 cayeron al grupo más bajo (véase la Figura 2).

Dado que el nivel de ingreso promedio de las personas se incrementa conforme alcanzan un nivel educativo más alto, la educación debería constituirse en un motor central de la movilidad social. Para lograrlo, se requiere que las personas, independientemente de sus condiciones económicas y sociales de origen, puedan acceder a la educación y encuentren en ella una ruta para superarse. Sin embargo, los resultados en materia de movilidad educativa no apuntan hacia eso. Si tomamos en cuenta los extremos respecto a la escolaridad de los padres de las personas entrevistadas, a pesar del avance educativo promedio que se ha observado en el país a lo largo del tiempo, accedieron a la educación profesional solamente 9 de cada 100 personas cuyos padres estudiaron hasta la primaria o menos. En cambio, entre las personas con padres que alcanzaron estudios profesionales, dicha frecuencia se incrementa hasta 63 de cada 100. Lo anterior implica que las personas cuyos padres tienen un nivel de escolaridad más alto cuentan con una probabilidad prácticamente siete veces mayor de alcanzar estudios profesionales que aquellas con padres que terminaron la primaria o menos (véase la Figura 3).

⁴ Cuando se hace referencia a grupos, es sobre una escala de cinco posiciones de origen en términos del índice de recursos económicos del hogar (quintiles).

Figura 2 ■ Movilidad social entre dos generaciones: destino de la población con origen en los hogares con menos recursos económicos, frente a la población con origen en los hogares con más recursos económicos (porcentaje de personas)

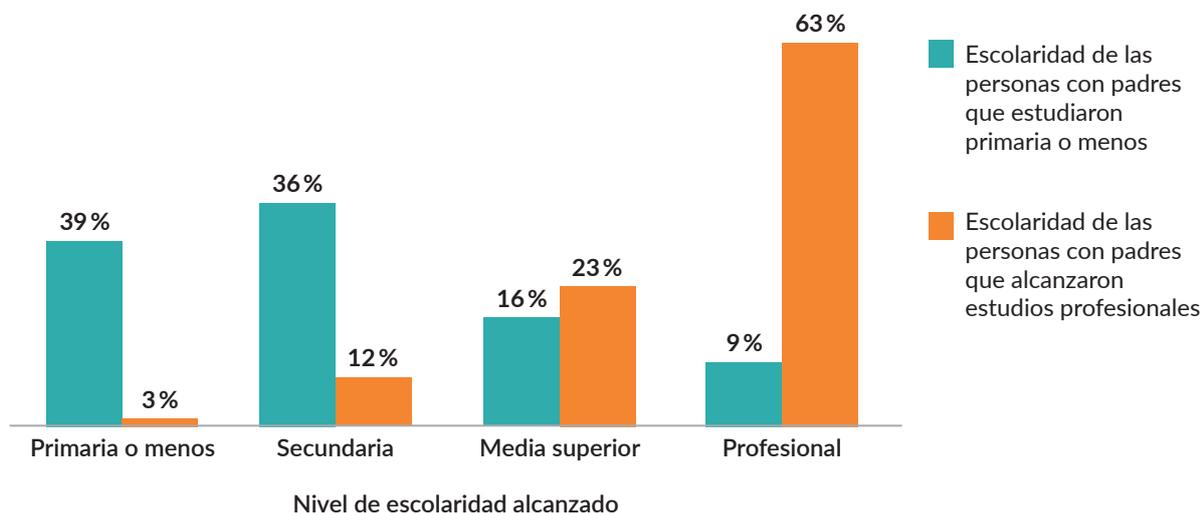


Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

Notas:

1. El índice de recursos económicos, tanto para el hogar de origen como para el hogar actual, se estimó a partir del análisis de correspondencias múltiples, según las cohortes de edad de las personas entrevistadas. Cada grupo corresponde al 20% de la población según el índice de recursos económicos del hogar.
2. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
3. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
4. Derivado de este análisis, el total es de 14822 observaciones.

Figura 3 ■ Movilidad educativa entre dos generaciones: población cuyos padres estudiaron primaria o menos, frente a la población con padres que alcanzaron estudios profesionales (porcentaje de personas)



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

Notas:

1. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
2. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
3. Derivado de este análisis, el total es de 14822 observaciones.

La situación actual de la inclusión financiera en México

Los datos de la ESRU-EMOVI 2023 muestran que, en la actualidad, el 51 % de la población mexicana no tiene acceso a productos financieros.⁴ Además, la baja inclusión financiera en el país se intensifica para ciertos grupos de la población, y depende de factores como la región en la que las personas habitan, el tamaño de localidad (urbana o rural), el logro educativo, el nivel de recursos económicos y la condición de ocupación (véase la Figura 4). En lo que se refiere a la región de residencia actual, los extremos de la inclusión financiera se encuentran en el norte y en el sur del país; es decir, mientras que en las regiones norte y norte-occidente la población sin inclusión financiera es de cerca del 30 %, en el sur dicha proporción resulta de más del doble: el 70 %. En cambio, en las regiones centro-norte y centro, la población que no tiene productos financieros registra porcentajes similares al nacional (esto es, el 51 %).

Figura 4 ■ Distribución de la población por región, tamaño de localidad, condición de ocupación e inclusión financiera (porcentaje de personas)

Variable	Inclusión financiera de las personas entrevistadas	
	Sin inclusión financiera	Con inclusión financiera
Por región		
Norte	32 %	68 %
Norte-occidente	31 %	69 %
Centro-norte	49 %	51 %
Centro	54 %	46 %
Sur	70 %	30 %
Por tamaño de localidad		
Rural	67 %	33 %
Urbana	47 %	53 %
Por condición de ocupación		
Ocupado	47 %	53 %
Sin ocupación	61 %	39 %

Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

Notas:

1. Para considerar a una persona con inclusión financiera, debe reportar que tiene al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.
2. Los resultados pueden no sumar el 100 % por el redondeo de cifras.
3. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
4. Derivado de este análisis, el total es de 17 843 observaciones. Por cada región, son: 3 626 (norte), 3 571 (norte-occidente), 3 524 (centro-norte), 3 593 (centro) y 3 529 (sur); de estas mismas, por tamaño de la localidad, 14 227 observaciones son clasificadas como urbanas y 3 616 como rurales; asimismo, se registran 11 985 observaciones en condición de «ocupado» y 5 858 «sin ocupación».

⁵ Conforme al levantamiento de la encuesta, para considerar a una persona con inclusión financiera, debe reportar que tiene al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.

Lo anterior no implica que la totalidad de la población presente una inclusión financiera cercana al promedio de la región en la que habita. Esto se muestra al comparar las zonas rurales y urbanas: en promedio, la proporción de población sin inclusión financiera en las zonas rurales es 20 puntos porcentuales mayor que en las zonas urbanas; esto es, el 67% y el 47% de la población, respectivamente.

Dicha diferencia se intensifica por las características socioeconómicas de las personas. En cuanto a la condición de ocupación, el 61% de la población sin ocupación no tiene productos financieros, mientras que la proporción es del 47% para la población ocupada. Es decir, a pesar de que, de manera explícita, la población ocupada está activa económicamente, solamente un poco más de la mitad tiene inclusión financiera.

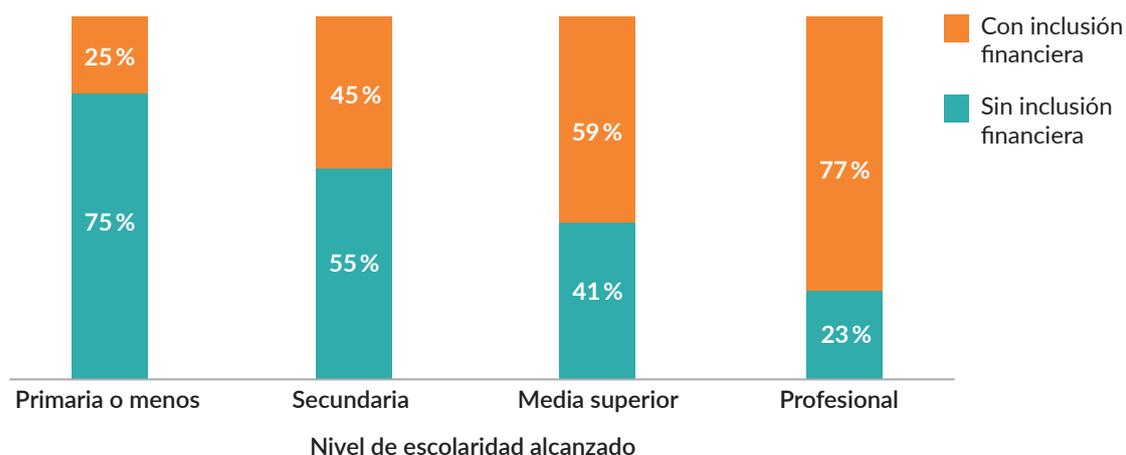
Por otro lado, respecto al logro educativo, mientras que el 77% de las personas con estudios profesionales cuentan con inclusión financiera, únicamente el 25% de quienes terminaron la primaria o menos tienen inclusión financiera. Es decir, en el caso de la población mexicana, la diferencia de inclusión financiera entre los extremos de la escolaridad es de 3 a 1 a favor de las personas con el nivel educativo más alto (véase la Figura 5).

En cuanto a la dimensión económica, en la Figura 6 se puede observar que, del 40% de la población mexicana que pertenece a los dos grupos con menos recursos económicos, solamente una cuarta parte (el 24%) tiene inclusión financiera. En cambio, del 20% de la población mexicana que se encuentra en el grupo con más recursos económicos, se registran 4 de cada 5 personas (el 81%) con inclusión financiera. Lo anterior implica que, en México, la probabilidad de tener inclusión financiera es más de tres veces mayor para la población con más recursos económicos que para aquella que se encuentra en la parte baja (el 40% menor) de la escalera de recursos económicos.

Por último, también hay una brecha de género en la inclusión financiera. A nivel nacional, la distancia es de 10 puntos porcentuales (el 44% de las mujeres tienen inclusión financiera frente al 54% de los hombres) y, como se puede observar en la Figura 7, hay una marcada diferencia entre las regiones norte y sur del país: esta última presenta el nivel más bajo de inclusión financiera. En específico, en la región sur, la proporción de hombres sin inclusión financiera es del 65%, mientras que en el caso de las mujeres incrementa hasta el 75%. Es decir, en la región sur se observa una brecha de género de 10 puntos porcentuales sobre una base considerablemente alta.

En el mismo sentido, a pesar de que en las regiones del norte de México la inclusión financiera resulta significativamente mayor en promedio, también se observa una brecha de género que va en contra de las mujeres. En particular, llama la atención que la brecha alcanza los 9 puntos porcentuales en la región norte-occidente, donde se registra el 35% de las mujeres sin inclusión financiera, en comparación con el 26% de los hombres. En la región norte, dicha brecha resulta de 5 puntos porcentuales: el 29% para los hombres y el 34% para las mujeres que no tienen productos financieros.

Figura 5 ■ Distribución de la población por nivel de escolaridad e inclusión financiera (porcentaje de personas)

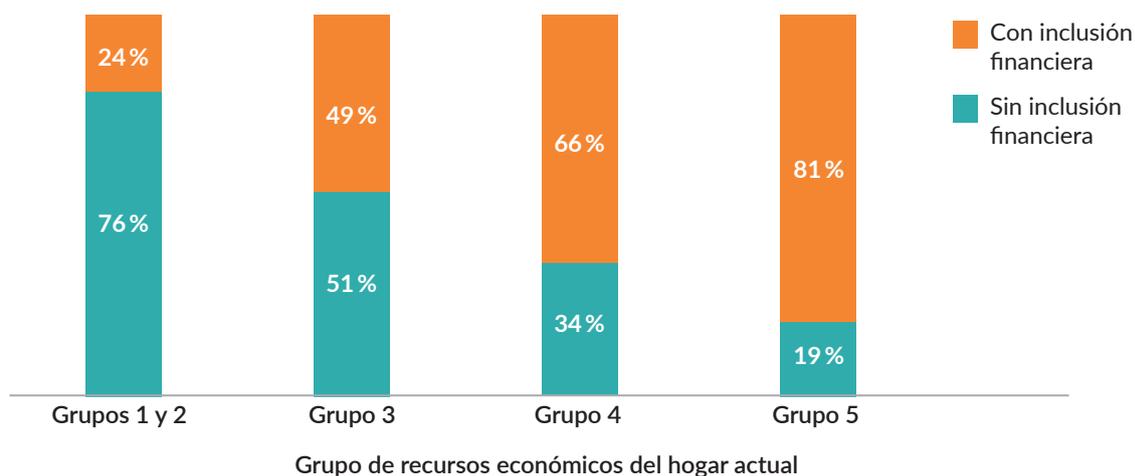


Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

Notas:

1. Para considerar a una persona con inclusión financiera, debe reportar que tiene al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.
2. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
3. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
4. Derivado de este análisis, el total es de 17 551 observaciones.

Figura 6 ■ Distribución de la población por grupo de recursos económicos del hogar actual e inclusión financiera (porcentaje de personas)



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023, y Mendoza (2025).

Notas:

1. Para considerar a una persona con inclusión financiera, debe reportar que tiene al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.
2. Por tamaño de observaciones, se considera para el análisis a los grupos 1 y 2 juntos.
3. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
4. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
5. Derivado de este análisis, el total es de 17 843 observaciones.

En conclusión, independientemente del grado de inclusión financiera, en el conjunto del país hay una brecha de género. Además, como se observa en el caso de la región norte-occidente, los niveles relativamente altos de inclusión financiera no diluyen dicha brecha, sino que, en todo caso, la mantienen o incluso la expanden.

Figura 7 ■ Distribución de la población por región, sexo e inclusión financiera (porcentaje de personas)



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

Notas:

1. Para considerar a una persona con inclusión financiera, debe reportar que tiene al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.
2. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
3. Derivado de este análisis, el total es de 17 843 observaciones.

Recuadro 1 ■ Alcance de las funciones de los productos financieros en México

Como se mencionó en la introducción del presente informe, para considerar que una persona tiene inclusión financiera se requiere que los productos financieros con los que cuenta cumplan con al menos tres funciones: necesidades transaccionales, cumplimiento de metas y resiliencia. Al respecto, la ESRU-EMOVI 2023 y el MIF arrojan los siguientes resultados:

1. Necesidades transaccionales: la mayoría de las personas entrevistadas reportan no contar con una cuenta bancaria de débito o ahorro (69%), de crédito o departamental (64%) o de nómina (59%).⁶
2. Cumplimiento de metas: de acuerdo con lo reportado por las personas entrevistadas, los productos financieros más requeridos son aquellos relacionados con la compra de una vivienda (25%), la inversión en negocios (19%) y el pago para la educación de sus hijos (13%).⁷
3. Resiliencia: si se considera a la planeación financiera de las personas como un rasgo de resiliencia, el 42% de la población mexicana sí hace un plan o presupuesto para administrar sus ingresos y egresos.⁸ Sin embargo, solamente el 12% de las personas entrevistadas cuentan con algún tipo de seguro.⁹ Lo anterior implica que, incluso en situaciones de alta resiliencia personal, en México, la posibilidad real de resistir un choque económico es baja.

Evidencia sobre la relación entre la movilidad social y la inclusión financiera en México

Con el objetivo de utilizar el impulso de la movilidad social como un argumento para promover la inclusión financiera, se requiere evidencia de que, en efecto, hay una relación entre ambas; sin embargo, es un tema poco explorado. Por ejemplo, Del Ángel, Díaz-Infante y Pérez (2023) señalan que el acceso a los productos financieros puede contribuir a la movilidad social porque permite la formación de un patrimonio, la inversión en capital humano y una mayor productividad de los emprendimientos.

Por otra parte, Johnson *et al.* (2015) establecen una relación entre las capacidades financieras y el concepto de «funcionamientos», propuesto por el premio nobel de economía Amartya Sen (1984). En este sentido, conforme al modelo, y en línea con el concepto de «capacidades financieras», el contexto —el cual en el caso de las decisiones financieras está determinado por la oferta de productos financieros—, la norma social del entorno al que pertenece el individuo y los valores culturales —que sirven de premisa de decisión— interactúan con las características personales. A partir de todo lo anterior, se constituye un conjunto de estrategias financieras que las personas valoran y que resultan factibles para ellas. A su vez, las capacidades financieras definen a las decisiones financieras que dan origen a los funcionamientos financieros,

⁶ Datos calculados con base en el cuestionario básico de la ESRU-EMOVI 2023.

⁷ Datos calculados con base en el módulo de inclusión financiera de la ESRU-EMOVI 2023.

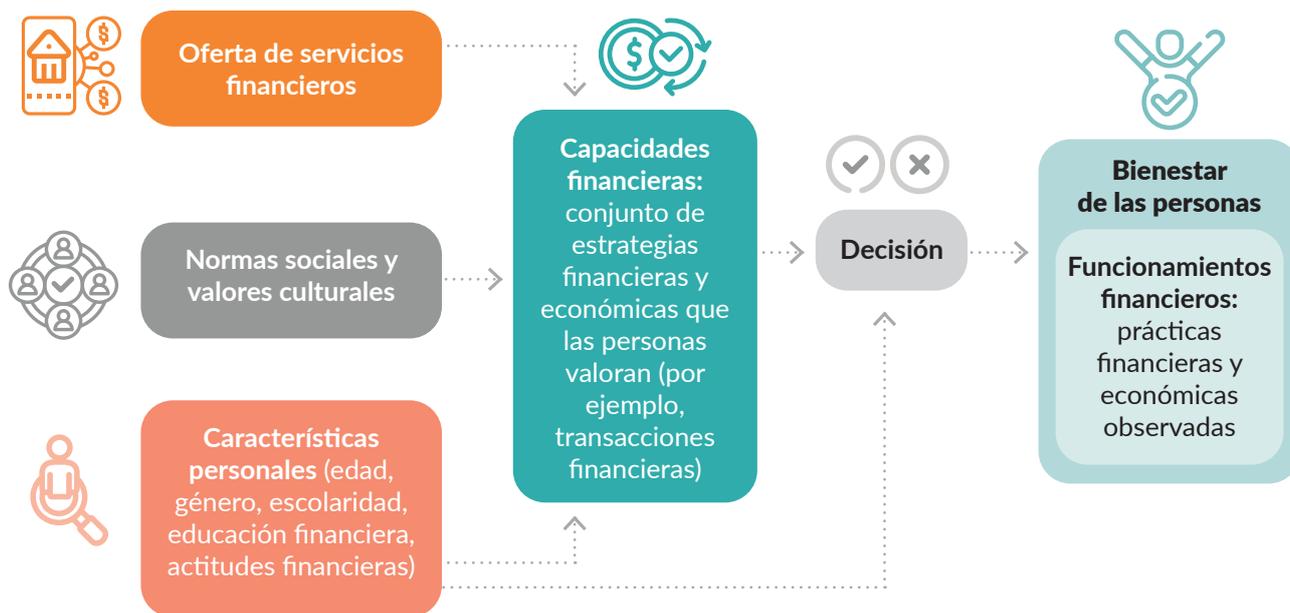
⁸ Datos calculados con base en el módulo de inclusión financiera de la ESRU-EMOVI 2023.

⁹ Datos calculados con base en el cuestionario básico de la ESRU-EMOVI 2023.

los cuales son el conjunto de conductas financieras y económicas observadas. Dichos funcionamientos posibilitan la movilidad social (véase la Figura 8).

Para el caso mexicano, la transmisión de la inclusión financiera de una generación a otra y la relación que a su vez esto guarda con la experiencia de movilidad social se ha analizado anteriormente con base en las versiones previas de la ESRU-EMOVI. Respecto a los levantamientos de 2006 y 2011, y a partir de información sobre la población que contaba con tarjetas de débito y crédito, Ceballos (2012) encuentra que la inclusión financiera de los padres incrementa de manera significativa la probabilidad de que los hijos cuenten con productos financieros similares. Por su parte, Mendoza y sus coautores (2024) extienden el análisis hacia la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social. Con base en los datos combinados de la ESRU-EMOVI 2017 y el módulo de movilidad social intergeneracional (MMSI) de la Encuesta Nacional de los Hogares (ENH) 2016 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), su estudio encuentra que los hijos de padres con inclusión financiera que se ubicaban en los grupos con menos recursos económicos superan con mayor frecuencia dicha posición; es decir, experimentan movilidad social ascendente. Además, también observan que los hijos de padres con inclusión financiera que se ubicaban en los grupos con más recursos económicos presentan una mayor frecuencia de permanencia en posiciones altas.

Figura 8 ■ Capacidades y funcionamientos financieros

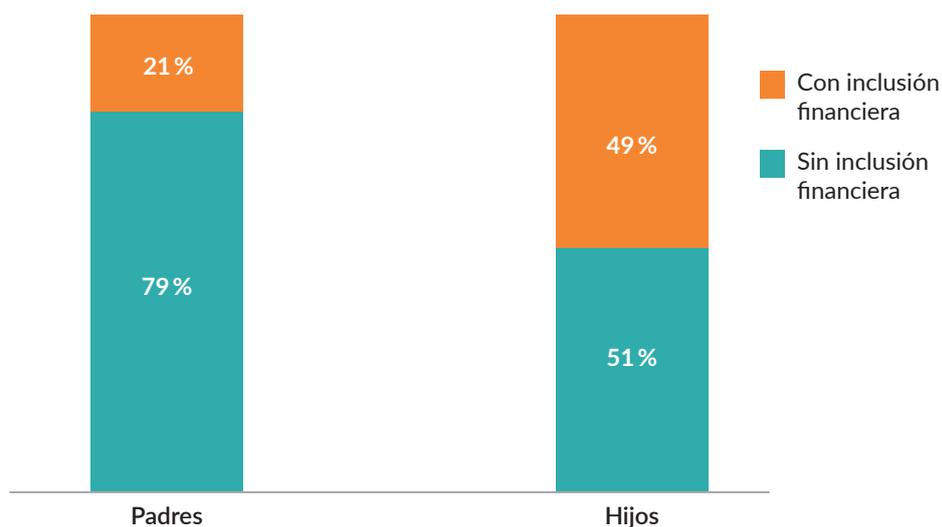


Fuente: elaboración propia.

Para analizar los resultados de la ESRU-EMOVI 2023, la condición de inclusión financiera se considera, tanto para las personas entrevistadas como para sus padres, si reportaron tener al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques. Los resultados muestran que, de una generación a otra, la inclusión financiera ha presentado un avance significativo en México (véase la Figura 9). Para la generación de los padres de las personas encuestadas, se observa que el 21% contaba con productos financieros. En cambio, la proporción de personas que declara tener actualmente algún producto financiero es de prácticamente la mitad (el 49%). Lo anterior muestra cómo el sistema financiero mexicano ha incrementado su cobertura con el paso del tiempo.

Sin embargo, dicho avance no ha resultado equivalente para todos los hogares. Como se puede observar en la Figura 10, el 37% de las personas con inclusión financiera provienen de hogares en los que sus padres también tuvieron inclusión financiera. Por su parte, del total de la población que en la actualidad no tiene inclusión financiera, prácticamente la totalidad (95%) proviene de hogares en los que sus padres se encontraban en la misma situación. Dichos datos indican que, en México, el origen en términos de inclusión financiera hace una gran diferencia en cuanto a la probabilidad de contar con productos financieros en la actualidad.

Figura 9 ■ Distribución de la población según la inclusión financiera de cada generación (porcentaje de personas)

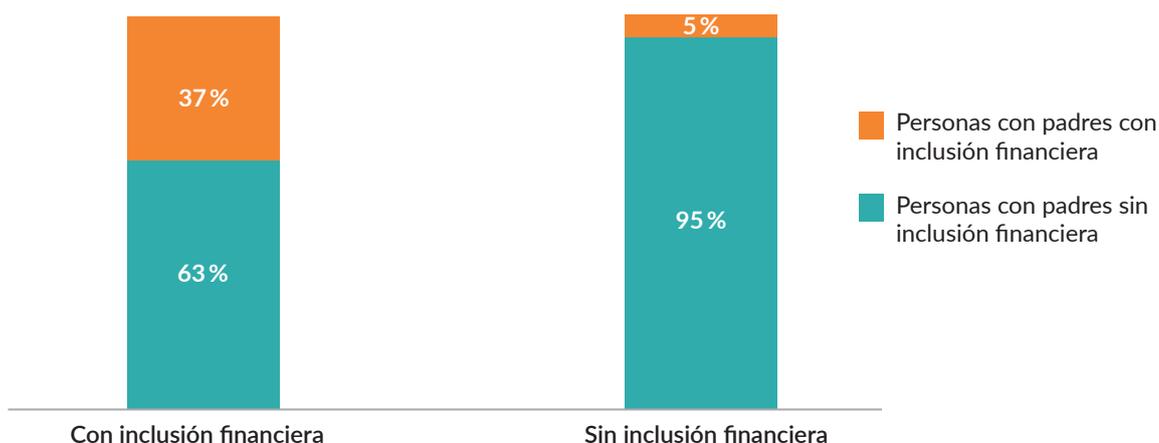


Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

Notas:

1. Para considerar a una persona con inclusión financiera, debe reportar que tiene al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.
2. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
3. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
4. Derivado de este análisis, el total es de 17 843 observaciones.

Figura 10 ■ Distribución de la población según su inclusión financiera y la de sus padres (porcentaje de personas)



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

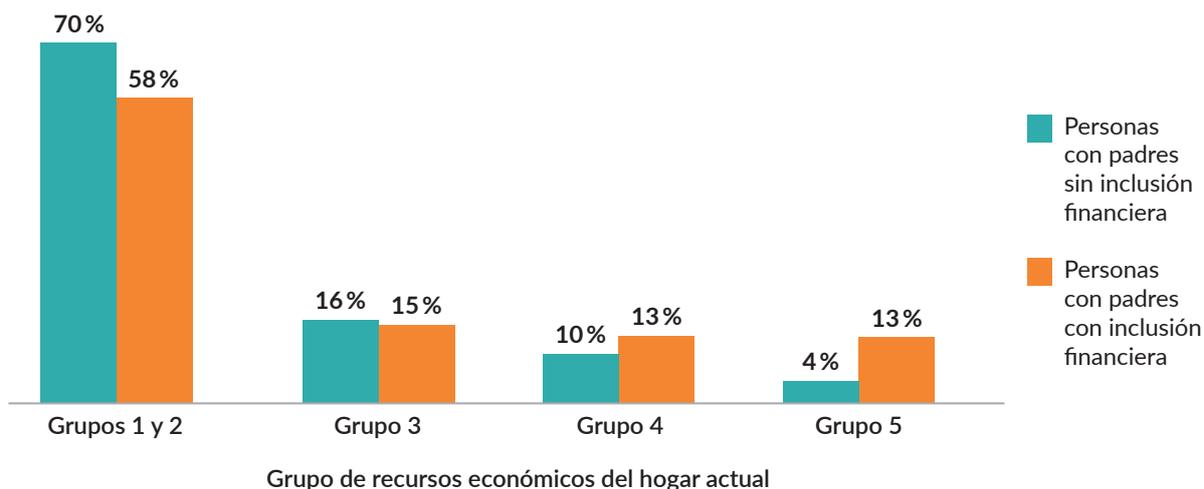
Notas:

1. Para considerar a una persona con inclusión financiera, debe reportar que tiene al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.
2. Los resultados pueden no sumar el 100 % por el redondeo de cifras.
3. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
4. Derivado de este análisis, el total es de 17 843 observaciones.

La transmisión intergeneracional de la inclusión financiera toma una mayor relevancia cuando dicha condición se asocia con la experiencia de movilidad social de las personas. En la Figura 11 se compara dicha experiencia para las y los mexicanos que comparten un origen en la parte baja de la escalera de recursos económicos, pero se diferencian entre sí por haber tenido padres con y sin acceso a algún producto financiero. El primer resultado destacable es la alta proporción de permanencia en el grupo con menos recursos económicos,¹⁰ que en el caso de las personas con padres sin inclusión financiera crece del 58 % al 70 %. Con relación a las posibilidades de movilidad social ascendente, cabe resaltar que 13 de cada 100 personas cuyos padres tuvieron algún producto financiero lograron ascender al grupo más alto de la escalera de recursos económicos, mientras que esto sucedió únicamente para 4 de cada 100 personas con padres sin inclusión financiera. Lo anterior implica que la probabilidad de recorrer la totalidad de la escalera de recursos económicos de abajo hacia arriba, para ubicarse en el grupo más alto de recursos económicos, es más de tres veces mayor para las personas con origen en hogares que tuvieron inclusión financiera (véase la Figura 11).

¹⁰ Cabe señalar que la pobreza por ingresos en México es del 41.1 % (Monroy-Gómez-Franco y Vélez, 2025), lo cual es cercano a la proporción que representan los grupos 1 y 2 en una escala de cinco posiciones de recursos económicos.

Figura 11 ■ Movilidad social entre dos generaciones: destino de la población con origen en los hogares con menos recursos económicos (grupos 1 y 2) según la inclusión financiera de sus padres (porcentaje de personas)



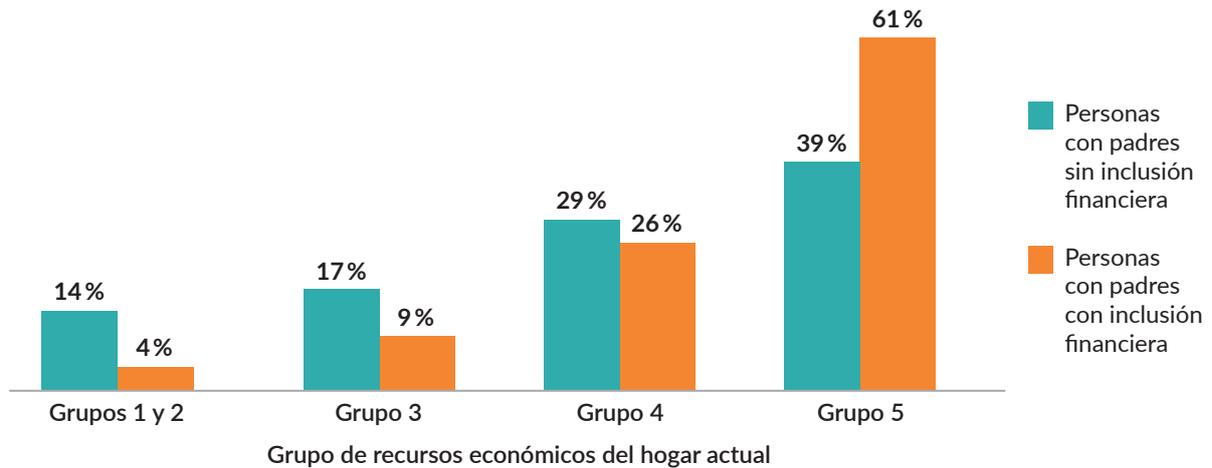
Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023, y Mendoza (2025).

Notas:

1. Para considerar a una persona con inclusión financiera, debe reportar que tiene al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.
2. Por tamaño de observaciones, se considera para el análisis a los grupos 1 y 2 juntos.
3. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
4. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
5. Derivado de este análisis, el total es de 16 205 observaciones.

Por otro lado, al analizar el origen en el otro extremo de la escalera de recursos económicos, los resultados muestran que haber tenido padres con inclusión financiera se asocia con una mayor permanencia en la parte alta de la distribución de recursos económicos: la proporción es del 61% de las personas entrevistadas, mientras que este dato baja al 39% para aquellas que no tuvieron dicha inclusión en el hogar de origen (véase la Figura 12). Este resultado da cuenta de que la condición de que los padres tuvieran inclusión financiera está asociada a una menor probabilidad para los hijos de descender en la escalera de recursos económicos.

Figura 12 ■ Movilidad social entre dos generaciones: destino de la población con origen en los hogares con más recursos económicos (grupo 5) según la inclusión financiera de sus padres (porcentaje de personas)



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023, y Mendoza (2025).

Notas:

1. Para considerar a una persona con inclusión financiera, debe reportar que tiene al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.
2. Por tamaño de observaciones, se considera para el análisis a los grupos 1 y 2 juntos.
3. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
4. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
5. Derivado de este análisis, el total es de 16 205 observaciones.

Recuadro 2 ■ El peso de las circunstancias de origen en la igualdad de oportunidades

La baja movilidad social se asocia con una alta desigualdad de oportunidades. En general, se plantea que la disparidad en los resultados de vida de las personas se constituye de dos componentes: el de la desigualdad explicada por las diferencias de esfuerzo entre las personas y el de la que se atribuye a las circunstancias, que son los factores sobre los cuales las personas no tienen control. A la desigualdad resultante de las diferencias de esfuerzo se le puede considerar como una justa, mientras que a la segunda, que es aquella sobre la que las personas no pueden influir, se le puede catalogar como injusta. En ese sentido, si las diferencias de logro entre las personas se determinan más por sus circunstancias que por su esfuerzo, entonces, la disparidad de resultados será más amplia debido a que la desigualdad de oportunidades representará una mayor proporción de ella.

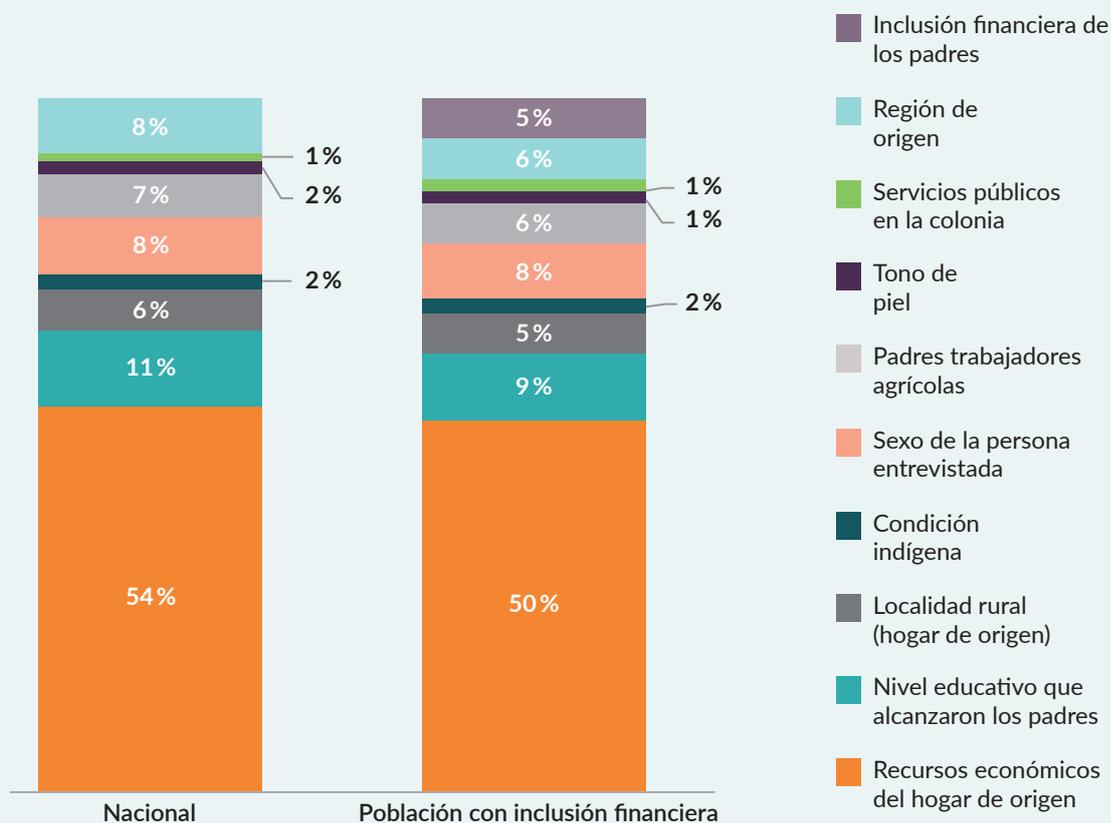
En el *Informe de movilidad social en México 2025: la persistencia de la desigualdad de oportunidades* (Monroy-Gómez-Franco y Vélez Grajales, 2025), se da cuenta de que, en el país, al menos el 48% de la desigualdad de resultados, medida con respecto al ingreso, se debe a la desigualdad de oportunidades. Con base en una estimación similar, para el presente informe se identifica que al menos el 49% de la desigualdad en el ingreso corriente¹¹ de las personas se explica por sus circunstancias de origen. Dicho porcentaje se mantiene igual una vez que se realiza una estimación alternativa, la cual agrega como una circunstancia más a la condición de inclusión financiera de los padres de las personas entrevistadas. →

¹¹ Esta medida de ingreso corresponde a aquella obtenida luego de hacer el proceso de imputación reportado en Torres *et al.* (2025). Consúltense el Anexo 2 para más información.

Los datos de la Figura R2.1 presentan la descomposición del peso de cada una de las circunstancias que conforman la desigualdad de oportunidades en México. En el panel izquierdo se reporta la descomposición por circunstancias de la estimación similar a la del informe nacional. En cambio, en el panel derecho se muestra la descomposición de la estimación que también incluye la circunstancia de inclusión financiera.

Como se puede observar en ambos paneles, la circunstancia que representa una mayor proporción de la desigualdad de oportunidades es la de los recursos económicos del hogar de origen (el 54% y 50%, respectivamente). Sin embargo, en el panel derecho se puede observar que la circunstancia de inclusión financiera representa el 5% de la desigualdad de oportunidades observada. El hecho de que la inclusión financiera de origen aporte a la desigualdad de oportunidades resulta consistente con las diferencias de movilidad social que se observan a nivel nacional entre las personas con padres con y sin inclusión financiera (véanse las Figuras 11 y 12).

Figura R2.1 ■ Factores determinantes de la desigualdad de oportunidades



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023, y Mendoza (2025).

Notas:

1. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
2. Derivado de este análisis, el total es de 13826 observaciones.





3

Movilidad social e inclusión financiera: las diferencias entre mujeres y hombres¹²



¹² Este capítulo está basado en el documento de Roa y Villegas (2025).



Una de las aportaciones más importantes de la ESRU-EMOVI para el estudio de la movilidad social en México ha sido que, desde su versión de 2011, ha garantizado la posibilidad de hacer comparaciones entre la situación que viven las mujeres y los hombres. De esta manera, y de acuerdo con los informes nacionales del CEEY, sabemos que, en el país, la experiencia de movilidad social está diferenciada por el sexo (Orozco *et al.*, 2019; Vélez *et al.*, 2013). En general, los resultados muestran que las mujeres cuentan con un espacio más restringido que los hombres para lograr una movilidad social ascendente. Además, dicha diferencia se profundiza al comprobar que las mujeres que nacen y crecen en el grupo de más recursos económicos enfrentan una mayor probabilidad de experimentar movilidad social descendente que los hombres con un mismo origen. Derivado de lo anterior, resulta relevante extender la comparación entre hombres y mujeres al ámbito de la inclusión financiera.

En la mayoría de los contextos, las mujeres siguen siendo un segmento poblacional (junto con las poblaciones rurales y los grupos de menores ingresos) con los niveles más bajos de inclusión financiera. En México, con respecto a las personas que cuentan con productos financieros, hay una brecha de género que incluso se ha incrementado en los últimos años. En un trabajo reciente, López-Rodríguez (2021) menciona que las mujeres participan menos en las decisiones financieras del hogar y, ante una emergencia o gasto inesperado, tienden, en mayor medida que sus pares masculinos, a pedir la ayuda de sus familiares, amistades o prestamistas informales, en vez de recurrir a las instituciones financieras formales.

Sobre las razones de que las mujeres en México tengan menos inclusión financiera que los hombres, hay que mencionar que enfrentan diversas barreras, como las de accesibilidad física y económica, así como la elegibilidad. En cuanto a las físicas, además del costo de trasladarse a las sucursales de las instituciones financieras formales, hay que tomar en cuenta las generadas por la inseguridad y las restricciones de interacción social fuera del hogar, en particular con los hombres que no son de la familia. En lo referente a las barreras de accesibilidad económica, resalta la falta de autonomía y de poder de decisión en el manejo de los ingresos y gastos. Además, tienen menos oportunidades laborales y salariales, por lo que prevalecen la informalidad laboral y las tareas domésticas

no remuneradas, que impiden en muchos casos la inclusión financiera de las mujeres. Finalmente, en cuanto a su elegibilidad, las mujeres enfrentan situaciones de discriminación por parte de las instituciones financieras, como puede ser la necesidad de contar con el permiso o firma del esposo o un familiar para acceder a un producto financiero. Incluso, las mujeres enfrentan mayores complicaciones para el ejercicio de sus derechos ciudadanos más básicos, como el conseguir una identificación oficial (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2013).

Las normas sociales tradicionales también pueden desempeñar un papel preponderante en la baja inclusión financiera de las mujeres en México. Dentro del hogar, la educación financiera puede estar menos enfocada en ellas. Un ejemplo de lo anterior es la decisión por parte de los padres de involucrar menos a sus hijas en actividades relacionadas con la gestión y administración del dinero. Asimismo, independientemente de factores como los mencionados en el párrafo anterior, esto puede devenir en actitudes que se traducen en una menor confianza en las instituciones financieras formales (Lusardi y Mitchell, 2008; Bustelo y Veza, 2019; Yakoboski *et al.*, 2020; Roa *et al.*, 2023; Banca de las Oportunidades y Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, 2024).

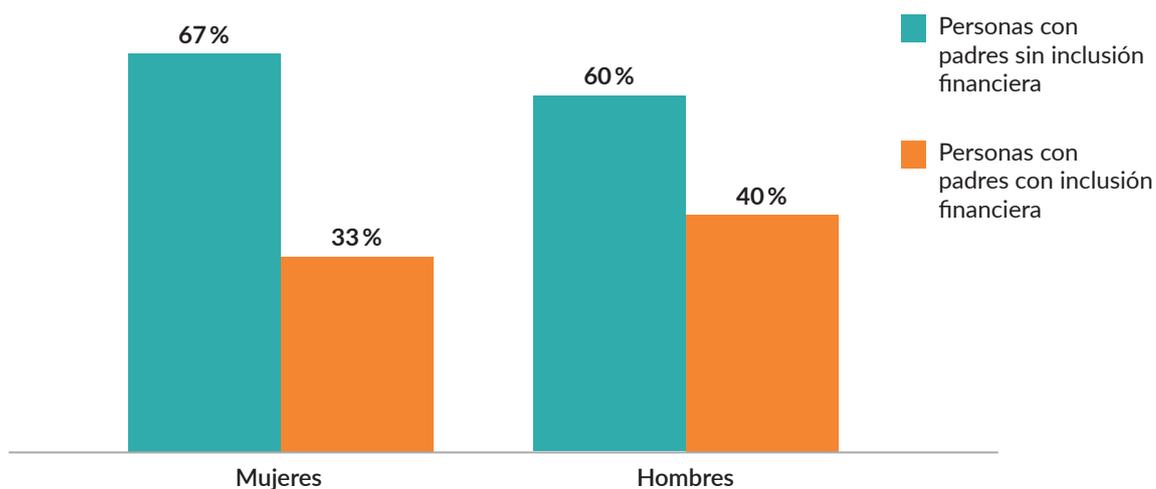
En este capítulo se confirma la posible materialización de las barreras antes señaladas al identificar las brechas de género, tanto en términos contemporáneos como a partir de intensidades diferenciadas por sexo con respecto a la transmisión de la condición de inclusión financiera entre generaciones.

Diferencias contemporáneas y entre dos generaciones

Como se reportó en el capítulo 2, de acuerdo con los datos de la ESRU-EMOVI 2023, las mujeres en México tienen un menor nivel de inclusión financiera que los hombres: el 44% y el 54%, respectivamente. Es decir, la brecha de género de inclusión financiera actual en México alcanza los 10 puntos porcentuales.

Si se observa la inclusión financiera de las personas encuestadas dado el acceso a productos financieros en el hogar de origen, se vuelve a observar una diferencia determinada por el sexo. Lo anterior implica que, como se reporta en la Figura 13, la probabilidad de que las mujeres cuenten con inclusión financiera dado que sus padres también tenían productos financieros es menor que para los hombres (33% y 40%, respectivamente). Este resultado puede sugerir tres cosas. Una es que las normas tradicionales en los hogares restringen más la transmisión de la inclusión financiera de padres a hijas. Otra es que las propias barreras a las que se hizo referencia en la introducción de este capítulo, que en muchos casos tienen que ver con el contexto institucional y de negocio vigente, hagan menos rentable para el hogar de origen la inversión en formación y transmisión de hábitos financieros a las hijas. Finalmente, una tercera posibilidad es que, independientemente de que los hogares de origen sí hagan un esfuerzo para la educación y capacitación financiera de las hijas, las propias barreras institucionales y de negocio vigentes sean lo suficientemente altas como para evitar que en el futuro tengan productos financieros.

Figura 13 ■ Distribución de la población con inclusión financiera por sexo e inclusión financiera de sus padres (porcentaje de personas)



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

Notas:

1. Para considerar a una persona con inclusión financiera, debe reportar que tiene al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.
2. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
3. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
4. Derivado de este análisis, el total es de 9 591 observaciones.

En cuanto al efecto de la inclusión financiera de las personas, como ya se mencionó en el capítulo anterior, la condición de que los padres tengan productos financieros es un factor que diferencia el tipo de experiencia de movilidad social de sus hijos. Cuando se hace dicha comparación y se toma en cuenta el sexo de la persona entrevistada, aunque la tendencia de dicha asociación se mantiene, su intensidad resulta distinta dependiendo de si se trata de mujeres u hombres. En otras palabras, como se puede observar en la Figura 14, la frecuencia con la que las personas con origen en el grupo con menos recursos económicos se mantienen ahí resulta más alta para las mujeres que para los hombres, y todavía más si se trata de mujeres con padres sin inclusión financiera (73 de cada 100 encuestadas).

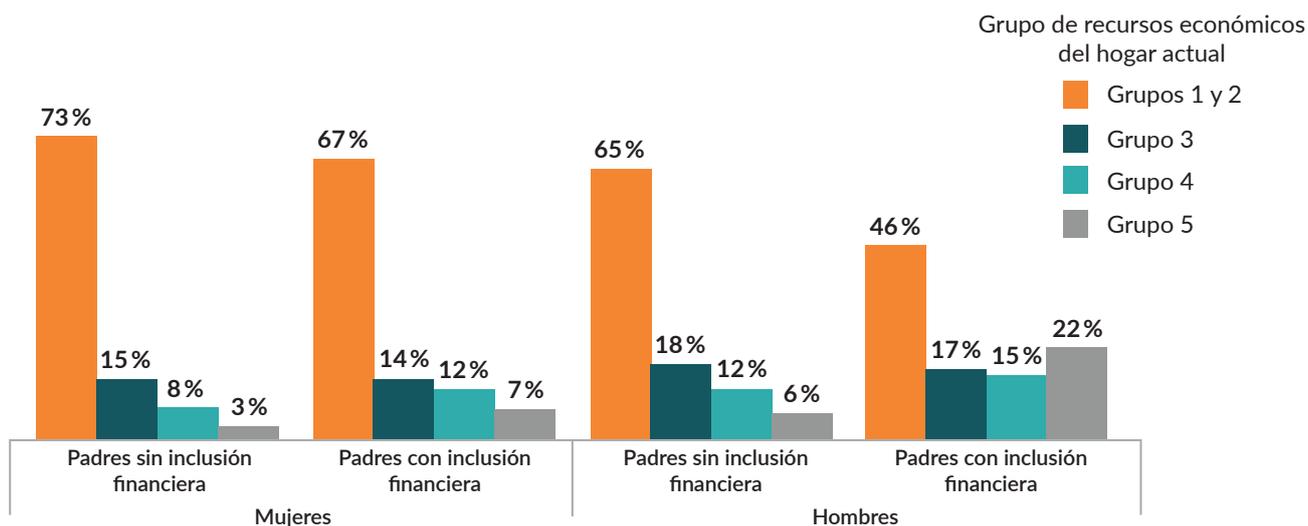
El segundo resultado que hay que resaltar es la magnitud de la diferencia entre mujeres y hombres con respecto a la permanencia en el grupo con menos recursos económicos: mientras que para las hijas de padres con inclusión financiera es de 67 de cada 100, para los hombres se reduce hasta 46 de cada 100. Es decir, incluso si hay inclusión financiera en el hogar de origen, la brecha de género resulta de alrededor de 20 puntos porcentuales en contra de las mujeres. Aunado a lo anterior, hay que señalar que la frecuencia de permanencia en el grupo con menos recursos económicos para las mujeres con padres que sí contaban con inclusión financiera es prácticamente la misma que se observa para los hombres con padres sin inclusión financiera (67 y 65 de cada 100, respectivamente). Ambos resultados sugieren que, en México,

independientemente de si se cuenta con ventaja o desventaja relativa de origen en términos de inclusión financiera y de recursos económicos, las mujeres enfrentan otras barreras para un mayor logro de vida que los hombres.

Un tercer resultado que se puede observar en la Figura 14 es que, aunque la experiencia de movilidad social ascendente hasta el grupo más alto de la escalera de recursos económicos es mayor cuando los padres tuvieron inclusión financiera, dicha frecuencia resulta tres veces mayor para los hombres que para las mujeres: 22 y 7 de cada 100, respectivamente. Además, cabe mencionar que la frecuencia de dicho ascenso para este grupo de mujeres resulta prácticamente la misma que para los hombres con padres sin inclusión financiera (7 y 6 de cada 100, respectivamente).

A partir de los resultados antes expuestos, se puede concluir que, ya sea por razones de prácticas sociales tradicionales dentro de los hogares, u otras influidas por el contexto externo, o bien por el contexto externo al hogar de origen en sí, el efecto neto de la desigualdad de género se refleja en una experiencia de movilidad social más negativa para las mujeres. Además, dicha conclusión se refuerza con el resultado observado para las mujeres con ventaja relativa de origen en términos de inclusión financiera: no resulta suficiente para que las mujeres obtengan resultados positivos equiparables a los de los hombres con los que comparten el mismo origen.

Figura 14 ■ Movilidad social entre dos generaciones: destino de la población con origen en los hogares con menos recursos económicos (grupos 1 y 2) según sexo e inclusión financiera de sus padres (porcentaje de personas)



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023, y Mendoza (2025).

Notas:

1. Para considerar a una persona con inclusión financiera, debe reportar que tiene al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.
2. Por tamaño de observaciones, se considera para el análisis a los grupos 1 y 2 juntos.
3. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
4. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
5. Derivado de este análisis, el total es de 16 205 observaciones.

Algunos factores que explican la brecha entre mujeres y hombres

Al considerar el panorama descrito en la sección anterior, resulta primordial elaborar en torno a los factores que abonan a la brecha de género observada. De esta manera, se pueden desarrollar estrategias pertinentes que deriven en acciones más efectivas para la inclusión financiera de las mujeres. En fechas recientes, se han llevado a cabo iniciativas públicas y privadas, así como estudios técnicos y de investigación, que han tratado de ahondar en cuáles son las principales barreras para la inclusión financiera de las mujeres. Uno de los hallazgos más importantes consiste en que las barreras estructurales —como la falta de oportunidades laborales, salariales y educativas—, en conjunto con las normas sociales de género, son los principales factores que explican la baja o nula participación de las mujeres en los mercados financieros formales (Roa, 2021; ONU Mujeres, 2021; Alliance for Financial Inclusion, 2024; Roa *et al.*, 2023; World Bank Group, 2024).

En cuanto al efecto neto de ser mujer sobre la inclusión financiera, el análisis de los datos arroja que la probabilidad de tener inclusión financiera es 4.6 puntos porcentuales menor que la de los hombres.¹³ En relación con la etnia y el tono de piel,¹⁴ los resultados muestran que, aunque los coeficientes para las personas mestizas o blancas son positivos, no son significativos en comparación con la categoría de referencia (indígena/negra). Sin embargo, el tono de piel sí parece ser relevante: autoperibirse con un tono de piel intermedio reduce la probabilidad de tener inclusión financiera en comparación con las personas que se perciben con tonos más claros, lo cual refleja en el acceso a los productos financieros posibles sesgos o discriminación relacionados con el tono de piel.¹⁵

El grupo de recursos económicos del hogar de origen tiene un impacto significativo en la probabilidad de que la generación siguiente tenga inclusión financiera. Los resultados muestran que quienes provienen de hogares en la parte más alta de la escalera de recursos económicos tienen una mayor probabilidad de contar con inclusión financiera, en comparación con aquellas personas en la parte más baja. En particular, aquellas que pertenecían al grupo con más recursos económicos a sus 14 años presentan una probabilidad de tener inclusión financiera 24.1 puntos porcentuales superior a la de aquellas en el primer y segundo grupo. Esto apunta a una fuerte persistencia intergeneracional, donde el estatus económico de los padres tiene una

¹³ Roa y Villegas (2025) construyen el indicador de inclusión financiera como una variable dicotómica que es igual a 1 cuando la persona entrevistada utilizó al menos un instrumento de ahorro formal en los últimos 12 meses y/o cuando obtuvo al menos un crédito de una institución financiera formal.

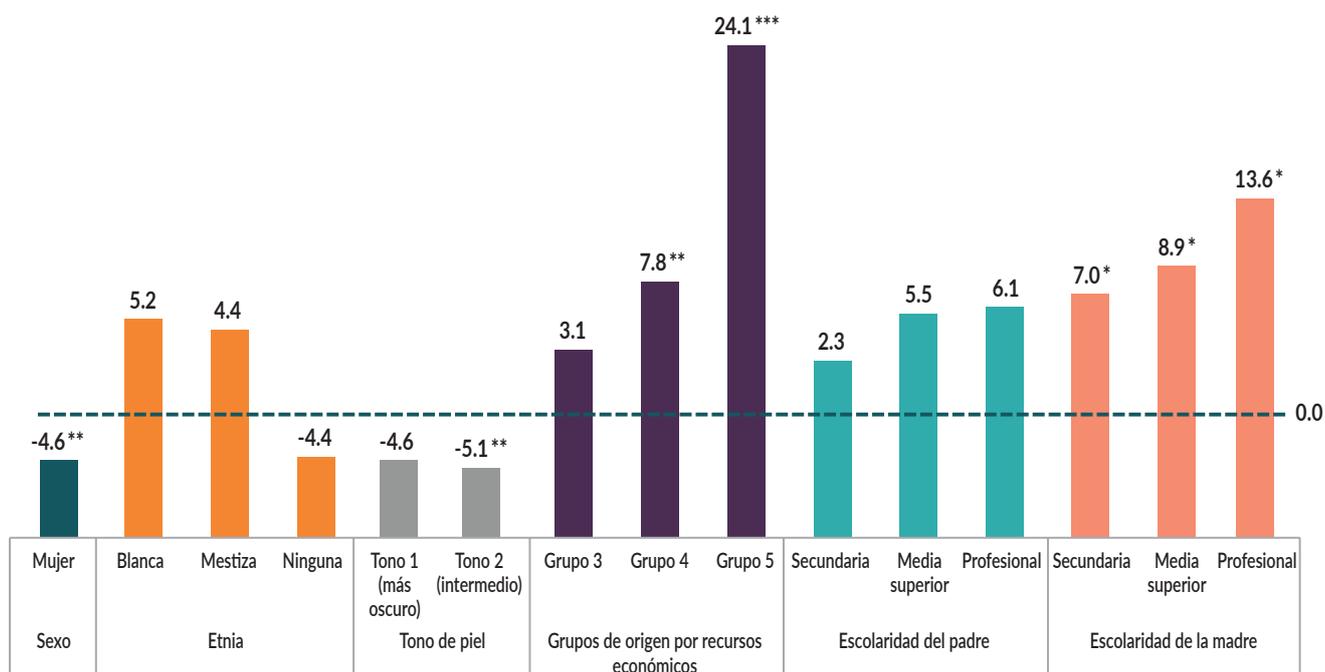
¹⁴ A partir del trabajo de Monroy-Gómez-Franco (2023) y con el fin de maximizar el tamaño de muestra de cada grupo, las 11 tonalidades de piel se agruparon en tres categorías: el grupo 1 incluye los tonos PERLA 1-3, el grupo 2 comprende los tonos PERLA 4-6, y el grupo 3 engloba los tonos PERLA 7-11. El grupo 1 incluye las tonalidades más oscuras y el grupo 3 las más claras.

¹⁵ La falta de significancia del tono más oscuro puede estar asociado a que solo el 2% de las personas se ubican en este grupo.

influencia duradera en las oportunidades financieras de sus hijos, lo que podría limitar la movilidad social ascendente para las personas de los grupos con menos recursos económicos.

La educación de los padres también tiene un impacto en la inclusión financiera de sus hijos, y es de especial relevancia el nivel de escolaridad de la madre. A medida que el logro educativo de la madre es mayor, también se incrementa la probabilidad de inclusión financiera de sus hijos, con el mayor efecto observado cuando la madre tiene estudios profesionales, que aumenta 13.6 puntos porcentuales la probabilidad de inclusión financiera de los hijos. Este hallazgo sugiere que la escolaridad alcanzada por la madre desempeña un papel importante en la transmisión de habilidades y actitudes financieras a la siguiente generación, lo que favorece el acceso a los productos financieros. Aunque el logro educativo del padre también presenta un efecto positivo, no es estadísticamente significativo (véase la Figura 15).

Figura 15 ■ Incremento o reducción en la probabilidad de inclusión financiera por factores fuera del control de las personas



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023, Roa y Villegas (2025) y Mendoza (2025).

Notas:

1. El modelo considera, además, la región de origen y la región actual donde vive la persona entrevistada; sin embargo, los resultados de dichas estimaciones no se muestran en la figura.
2. Las estimaciones corresponden a datos del módulo de inclusión financiera de la ESRU-EMOVI.
3. Derivado de este análisis, el total es de 4236 observaciones.

*Significativa al 0.90

**Significativa al 0.95

***Significativa al 0.99



4

La transmisión intergeneracional de hábitos y conductas financieras





¿Por qué gestionamos nuestras finanzas de la manera en que lo hacemos? ¿Qué determina la variabilidad de conductas en torno a acciones como el ahorro o el endeudamiento? ¿Qué nos motiva a usar productos financieros? La transmisión de hábitos y conductas financieras de parte de los padres hacia sus hijos influye sobre las capacidades financieras y, por ende, en sus decisiones. En el caso de México, lo anterior abona a la alta persistencia, de una generación a otra, de la inclusión financiera descrita anteriormente.

De acuerdo con la literatura sobre capacidades financieras (Kempson *et al.*, 2017; Personal Finance Research Centre, 2005), los comportamientos financieros (el por qué las personas gestionan sus finanzas de la manera en que lo hacen, o bien qué determina la variabilidad de conductas en torno a acciones como el ahorro o el endeudamiento) son determinados por variables como el conocimiento, las habilidades, la confianza y las actitudes, que a su vez se definen en gran parte por las conductas financieras y económicas observadas (funcionamientos financieros). Conforme a este modelo, la transmisión de actitudes, creencias y educación financiera de los padres a sus hijos constituye una parte de las circunstancias de vida y la formación de hábitos que determinan los comportamientos financieros de las personas.

A partir de lo anterior, el MIF de la ESRU-EMOVI 2023 cuenta con información útil para analizar la relación entre el comportamiento de los padres y el impacto de sus conductas financieras en las capacidades financieras de los hijos, lo que resulta especialmente relevante a la luz de la baja inclusión financiera en el país, y dado el impacto de la inclusión financiera de los padres en los procesos de movilidad social de sus hijos. Los resultados del MIF de la ESRU-EMOVI 2023 muestran una influencia clara de la situación de origen de la persona encuestada, expresada en las conductas y actitudes financieras de sus padres, y en sus propias decisiones financieras.

Si bien las variables relacionadas con las capacidades financieras de las personas resultan más difíciles de observar y medir, la economía del comportamiento argumenta que los factores emocionales, sociales y culturales tienen un alto impacto en las decisiones de las personas, incluidas sus decisiones financieras. Por ejemplo, la teoría del ciclo de vida conductual, de Shefrin y Thaler (1988), explica que las necesidades financieras de las personas cambian dependiendo de los roles que desempeñan en las distintas etapas a lo largo de su vida.

De acuerdo con la teoría económica clásica, los individuos toman decisiones racionales que maximizan su bienestar en todas las etapas de su vida. Según este supuesto, las personas racionales sacan el mejor provecho de los productos financieros que tienen a su disposición. Para dicha teoría, la confianza y el impacto de los valores individuales, sociales y culturales no son considerados como relevantes; más bien, se supone que se reflejan en las preferencias de las personas y se internalizan por medio de los precios. De forma alternativa, la economía del comportamiento argumenta que los factores emocionales, sociales y culturales tienen un alto impacto en las decisiones de las personas, incluida la forma en que viven sus vidas financieras.

Con base en estas premisas, desde la economía del comportamiento se ha destacado el papel de las variables psicológicas, descritas, por ejemplo, en el concepto de «contabilidad mental» (Thaler, 1999), o en torno a la percepción del riesgo (Loewenstein *et al.*, 2001), como determinantes de las decisiones financieras. En particular, el concepto de contabilidad mental refleja la naturaleza funcional que las personas les otorgan a los productos financieros, por lo que concluye que las decisiones financieras están centradas en su utilidad percibida. Más que preguntarnos si las personas utilizan o no los productos financieros, debemos preguntarnos: ¿para qué ahorran?, ¿para qué emplean el crédito?, ¿qué las motiva a adquirir un seguro?, etcétera. Entender la inclusión financiera, entonces, debe partir de comprender la manera en la que las personas viven y resuelven sus necesidades financieras.

Más aún, el marco teórico de la economía del comportamiento ayuda a identificar conductas y creencias que podrían estar actuando como barreras para la inclusión financiera; entre ellas, destacan: el desconocimiento de productos y conceptos financieros, la desconfianza en proveedores financieros, la falta de hábitos de planeación financiera y conductas previsionales, el alto endeudamiento, entre otras (Thaler, 1985; Bertrand *et al.*, 2005; Prelec y Loewenstein, 1998).

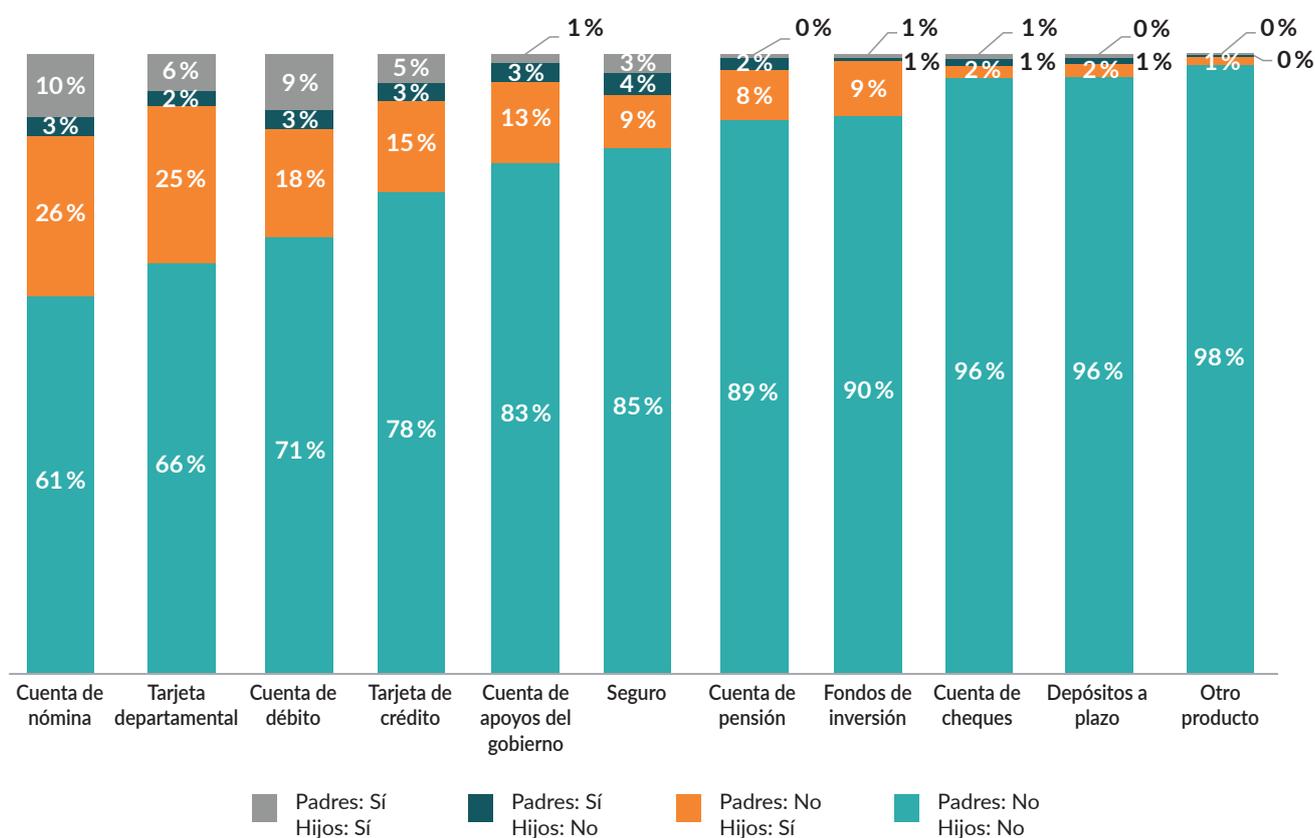
Tenencia y uso de productos financieros entre dos generaciones

Los datos del MIF arrojan luz sobre la tenencia y uso de productos financieros, tanto de las personas entrevistadas como de su hogar de origen. En el caso de los padres, los datos muestran que el 89% no tenían seguros, el 83% no visitaban sucursales bancarias, el 73% no llevaban un presupuesto o registro de sus gastos e ingresos, el 70% no hablaban de dinero con sus hijos y el 63% no ahorran. Asimismo, si bien el 81% de las personas encuestadas mencionan que sus padres no utilizaban créditos, en caso de endeudamiento, el 47% lo hacían con familiares y amigos, y solamente el 14% recurrían a instituciones financieras formales.

Con relación a las conductas financieras de las personas entrevistadas, los datos del MIF destacan que el 57% no llevan un presupuesto, el 73% no tienen ahorros, el 30% no han pensado cómo van a financiar su vejez y, de quienes sí ahorran, solamente el 18% utilizan una cuenta bancaria. Además, el 50% reporta tener desconfianza en las instituciones financieras. Es decir, vemos una continuidad en muchos de los comportamientos y actitudes financieras entre padres e hijos.

De forma similar, al analizar si tienen productos financieros las personas entrevistadas y sus padres, los datos del MIF de la ESRU-EMOVI 2023 permiten observar una alta persistencia en las personas que no cuentan con inclusión financiera (véase la Figura 16).

Figura 16 ■ Tenencia de productos financieros entre dos generaciones (porcentaje de personas)



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

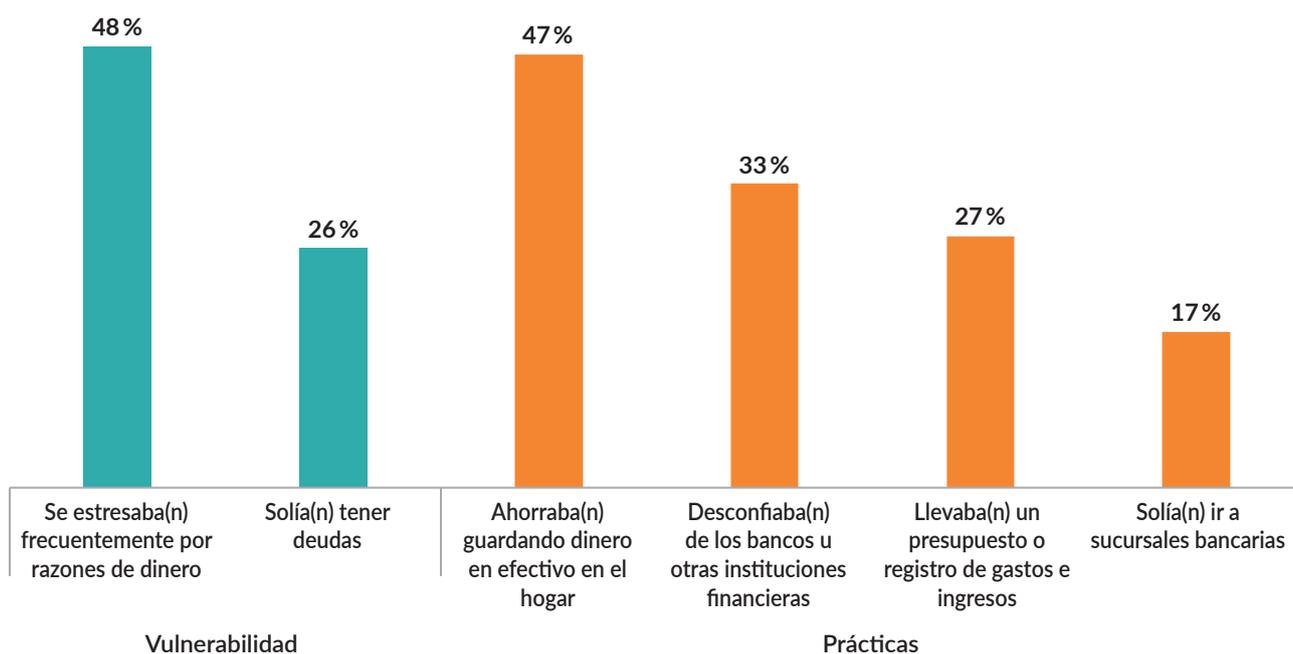
Notas:

1. Los resultados pueden no sumar el 100 % por el redondeo de cifras.
2. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
3. Derivado de este análisis, el total es de 17843 observaciones.

Evidencia sobre la transmisión de una generación a otra de las conductas financieras

Para establecer la relación entre las conductas financieras de las personas entrevistadas con las de sus padres, primero se necesita observar si, en efecto, las personas son capaces de identificar los patrones de comportamiento financiero en sus hogares de origen. En ese sentido, la información del MIF muestra dichos patrones en ámbitos relacionados con la vulnerabilidad, las prácticas y las actitudes, así como las acciones financieras de los padres de las personas encuestadas. En el ámbito de la vulnerabilidad financiera, la Figura 17 muestra la mayor frecuencia (el 48%) en lo que respecta al estrés frecuente por razones de dinero. En cuanto a las prácticas financieras en el hogar de origen, la de mayor recurrencia es la del ahorro en efectivo dentro de la vivienda, con el 47%. Aunado a lo anterior, cabe resaltar que el 33% señala que sus padres desconfiaban de los bancos u otras instituciones financieras. Por último, en cuanto a acciones directas, el 53% reporta que sus padres le daban dinero para gastar, y el 40% menciona que le enseñaron a administrarlo.

Figura 17 ■ Distribución de la población que declaró que sus padres tenían ciertas conductas financieras: vulnerabilidad y prácticas (porcentaje de personas)



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

Notas:

1. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
2. Las estimaciones corresponden a datos del módulo de inclusión financiera de la ESRU-EMOVI.
3. Derivado de este análisis, el total es de 5 976 observaciones.

Recuadro 4 ■ Situación actual de la vulnerabilidad financiera en México

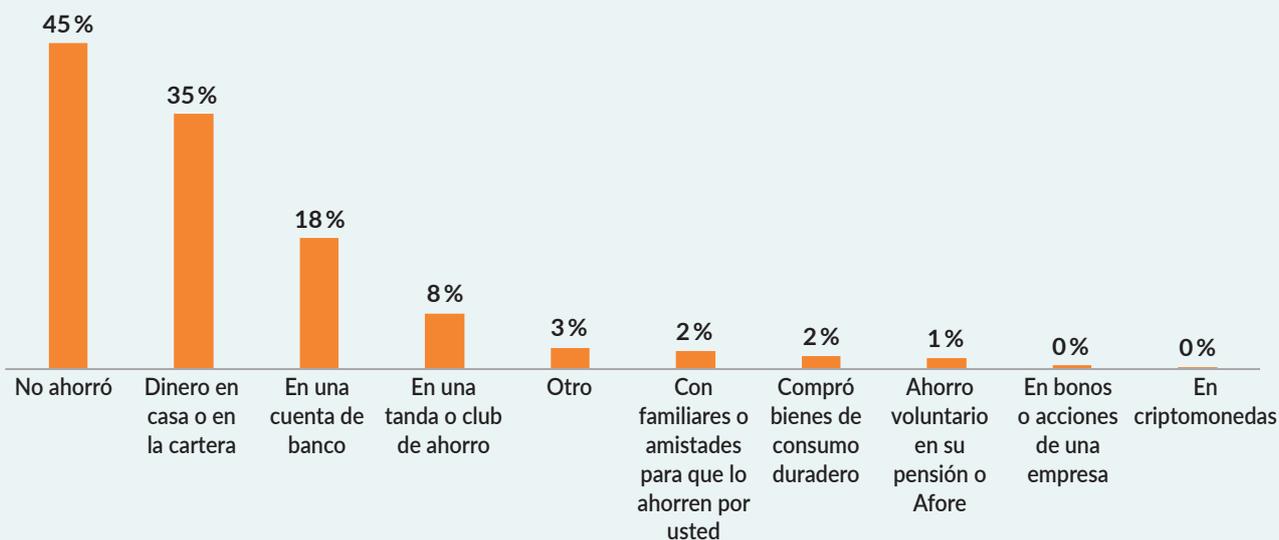
Como se mencionó en la introducción, la resiliencia se refiere a la posibilidad de sortear emergencias económicas, suavizar el consumo en épocas de escasez y recuperarse con mayor facilidad ante choques económicos. El MIF de la ESRU-EMOVI 2023 aporta una manera de conocer con mayor detalle el estado de la resiliencia efectiva en México en lo referente a vulnerabilidad financiera.

De acuerdo con Tumini y Wilkis (2022), la vulnerabilidad financiera es un concepto multidimensional que busca comprender la fragilidad monetaria de los hogares para enfrentar choques económicos producidos por crisis financieras o la caída de la actividad económica, por ejemplo. Los niveles de vulnerabilidad financiera indican si hay un mayor o menor riesgo de exposición frente a estos eventos y cómo se posicionan los hogares para superarlos.

La información estadística del reciente levantamiento de la ESRU-EMOVI permite hacer una inferencia sobre el nivel y tipo de ahorro del hogar de origen, la tenencia y uso de productos y servicios financieros en la actualidad, los conocimientos financieros y la agencia, las preferencias y las actitudes, así como la vulnerabilidad financiera de las personas entrevistadas.

De acuerdo con los datos del MIF, el 63% de las personas encuestadas provienen de hogares en los que sus padres no ahorran. Cuando se les pregunta si ellas mismas han ahorrado o guardado dinero en los últimos 12 meses, el 45% declararon no hacerlo. En cambio, el 35% de la población guarda efectivo en casa o en la cartera como forma de ahorro, mientras que el 18% deposita el dinero en una cuenta de banco (véase la Figura R4.1).

Figura R4.1 ■ Si usted ahorró o guardó dinero en los últimos 12 meses, ¿podría decir de qué forma lo ha hecho?



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

Notas:

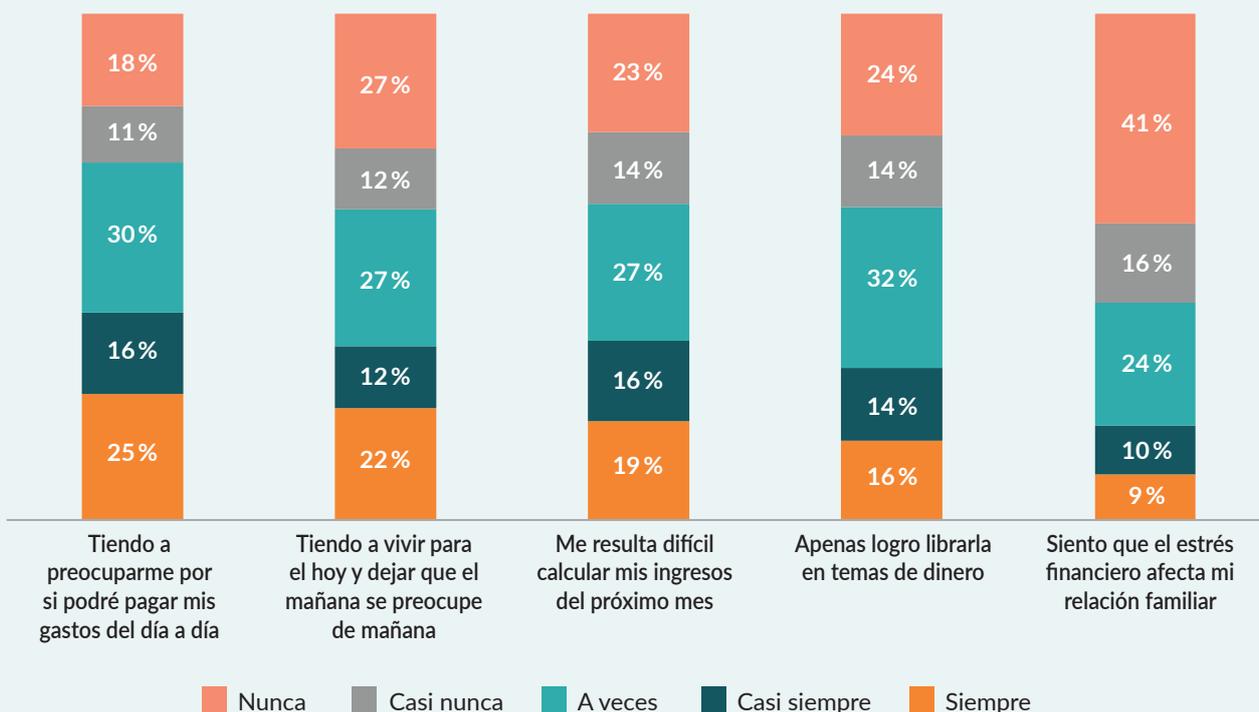
1. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
2. Las estimaciones corresponden a datos del módulo de inclusión financiera de la ESRU-EMOVI.
3. Derivado de este análisis, el total es de 5 976 observaciones.



La falta de acceso a productos financieros, además de dificultar el logro de metas y la administración eficiente de los recursos económicos de las personas, puede intensificar el estrés en los hogares. De acuerdo con los datos del MIF de la ESRU-EMOVI 2023, el 25% señaló que «siempre» tiende a preocuparse por si podrá pagar sus gastos día a día; el 22% indica que «siempre» tiende a vivir para el hoy y deja que el mañana se preocupe de mañana; el 27% declara que «a veces» le resulta difícil calcular sus ingresos del próximo mes; el 32% reporta que «a veces» apenas logra librarla en temas de dinero, y el 24% dice que «a veces» el estrés financiero afecta las relaciones familiares (véase la Figura R4.2).

En términos del ahorro destinado para el retiro, el 30% reconoce que no sabe o no ha pensado en cómo planea cubrir sus gastos cuando llegue a la vejez, seguido de un 21% que declara que seguirá trabajando (véase la Figura R4.3). Cabe señalar que lo anterior impone restricciones para asegurar un retiro digno en las últimas etapas del ciclo de vida de las personas y constituye una barrera para la movilidad social de las generaciones venideras: la ausencia de una pensión o un ahorro adecuado para el retiro requiere de mayores recursos por parte de los descendientes, lo que restringe su capacidad de ascenso en términos de movilidad social (Fernández y González, 2024; Orozco *et al.*, 2023).

Figura R4.2 ■ ¿Con qué frecuencia diría que aplican en su caso los siguientes enunciados?



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

Notas:

1. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
2. Las estimaciones corresponden a datos del módulo de inclusión financiera de la ESRU-EMOVI.
3. Derivado de este análisis, el total es de 5 976 observaciones.



Figura R4.3 ■ En su vejez, ¿cómo planea cubrir principalmente sus gastos?



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

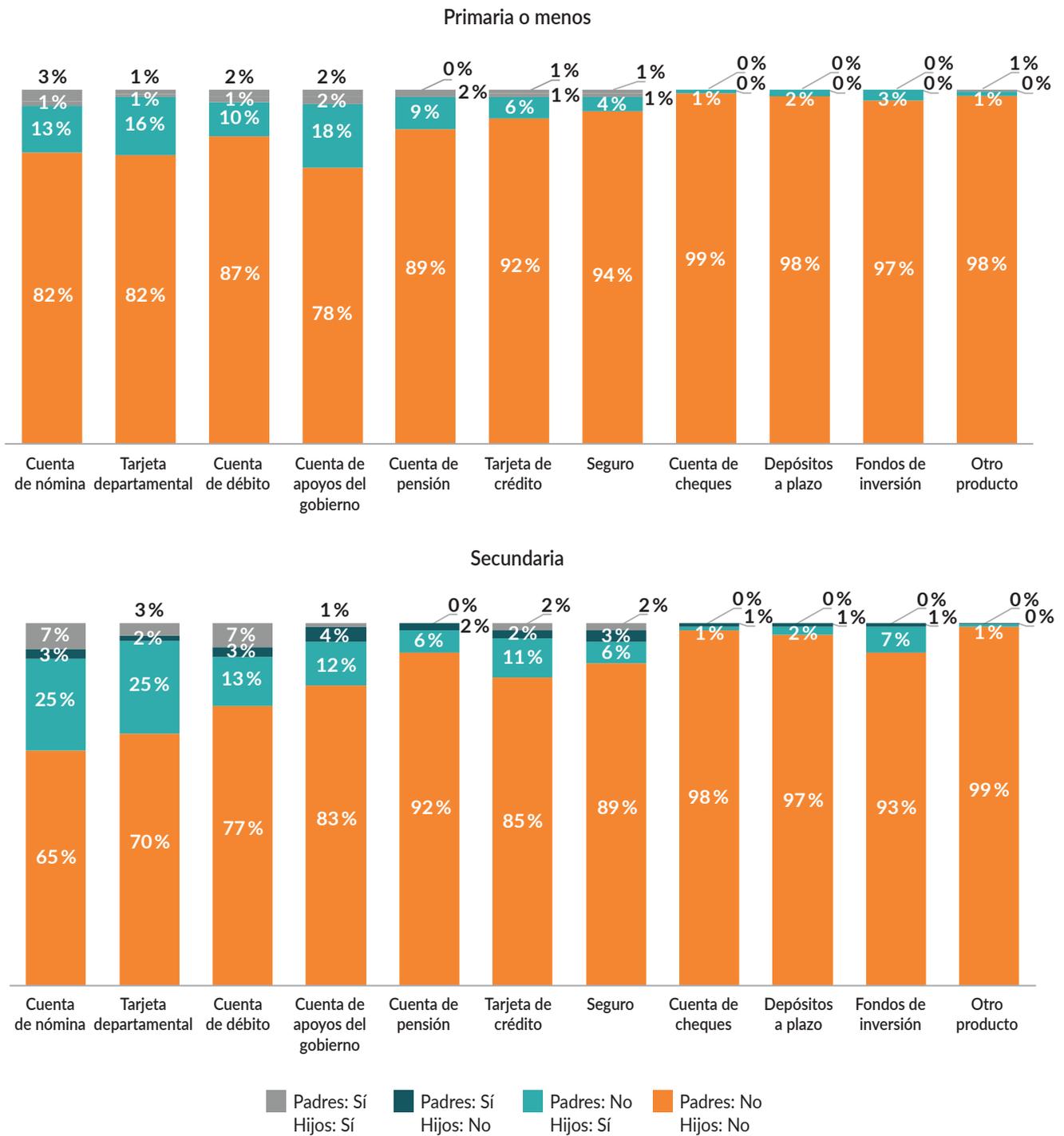
Notas:

1. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
2. Las estimaciones corresponden a datos del módulo de inclusión financiera de la ESRU-EMOVI.
3. Derivado de este análisis, el total es de 5976 observaciones.

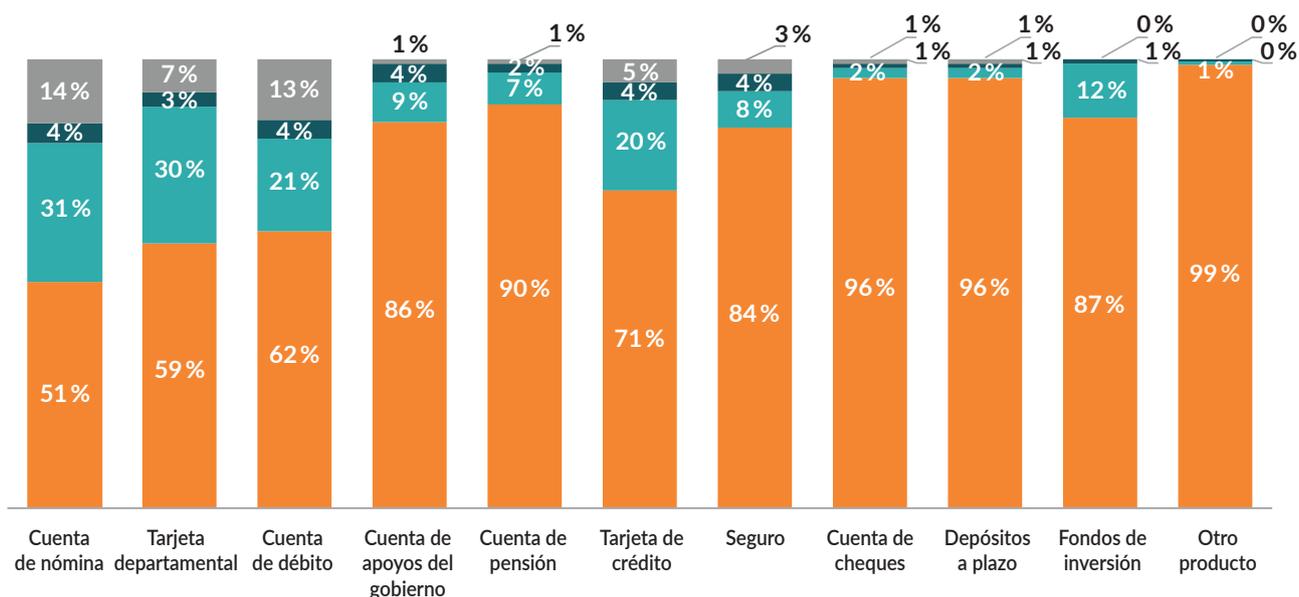
Uno de los hallazgos centrales de los datos del MIF de la ESRU-EMOVI 2023 es que, si bien muestran una asociación importante entre la inclusión financiera de los padres con la de sus hijos, es posible observar una interacción entre las conductas y los hábitos financieros transmitidos de una generación a otra, además de las características económicas y demográficas de las personas encuestadas.

En particular, entre las variables socioeconómicas, la educación resulta clave para romper el vínculo con las conductas de origen. Como se puede observar en la Figura 18, alcanzar estudios de secundaria o profesionales reduce dicha transmisión para varios de los productos financieros. El caso más notorio es el de las cuentas de nómina: mientras que, en el segmento de la población que terminó la primaria o menos, el 82% de las personas entrevistadas cuyos padres no tenían cuenta de nómina tampoco tienen, dicha proporción se reduce al 65% para las personas entrevistadas que estudiaron secundaria, el 51% para las que cuentan con preparatoria, y el 36% para quienes alcanzaron estudios profesionales o un grado superior. En el caso de las tarjetas departamentales también se observa un patrón similar.

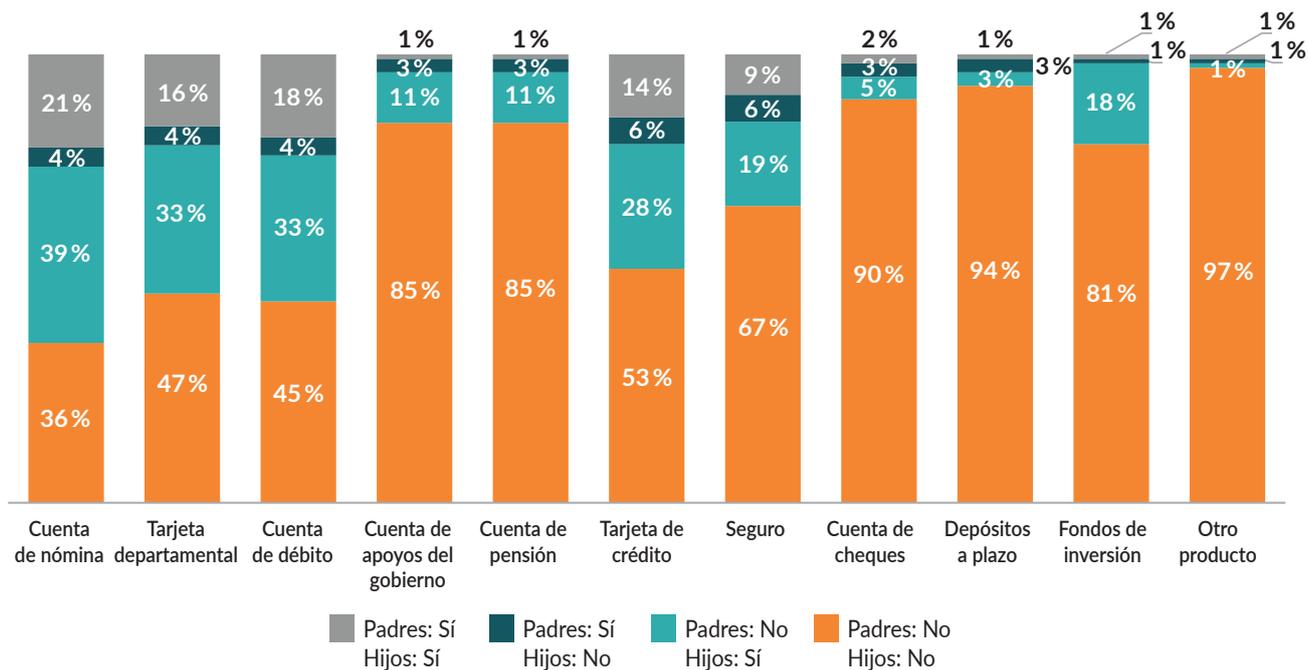
Figura 18 ■ Tenencia de productos financieros entre dos generaciones por nivel de escolaridad de las personas



Media superior



Superior



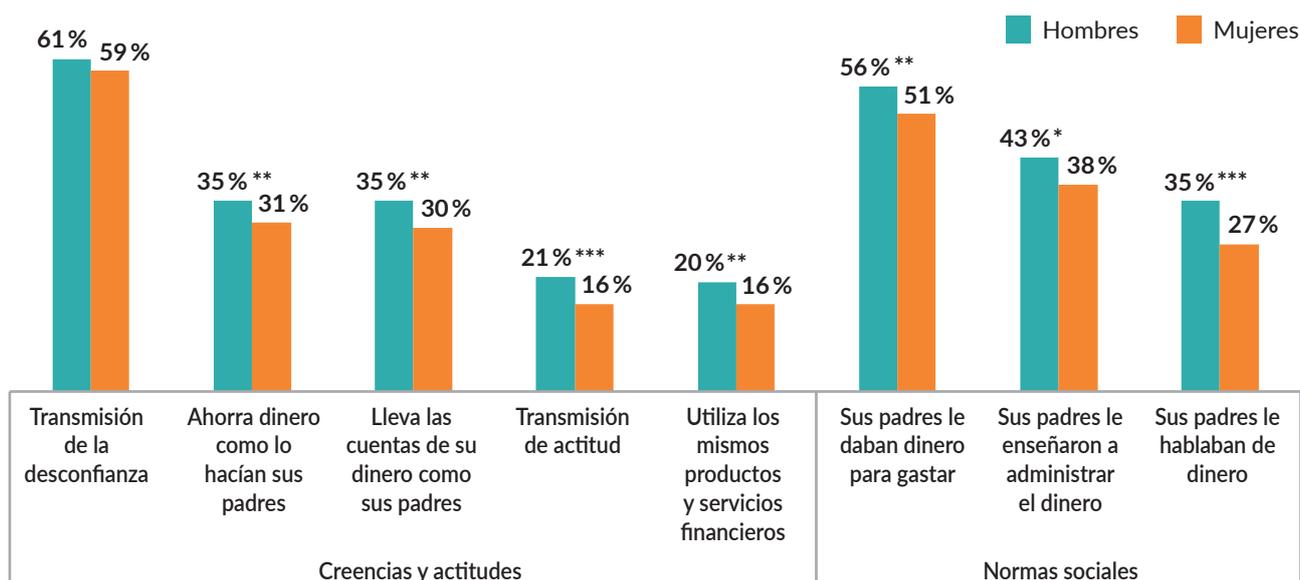
Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023.

Notas:

1. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.
2. Las estimaciones corresponden a datos del cuestionario básico de la ESRU-EMOVI.
3. Derivado de este análisis, el total es de 17 843 observaciones.

La Figura 19 muestra la diferencia de medias entre hombres y mujeres para las variables del MIF de la ESRU-EMOVI 2023 que capturan la transmisión de creencias, hábitos y educación financiera de padres a hijos. Se observa una inercia intergeneracional en el comportamiento financiero de las personas entrevistadas y que esta transferencia está relacionada con las normas sociales de género, pues dicho comportamiento financiero de los hijos y las hijas varía respecto a su sexo. Así, los hombres tienden a replicar en mayor medida las creencias y actitudes financieras de sus padres, en comparación con las mujeres; en específico, en lo que respecta a llevar las cuentas, la selección de productos financieros, el modo de ahorro y el hecho de hacer un presupuesto. En este sentido, parte de la explicación de la diferencia entre hombres y mujeres estaría más bien relacionada con el hecho de que los padres expusieron menos a sus hijas a los temas que conciernen a la gestión del dinero, y esto se puede interpretar como consecuencia de las normas sociales de género. Finalmente, cabe señalar que la transmisión de la desconfianza hacia las instituciones financieras es el comportamiento con mayor inercia para ambos sexos; aunque si bien la diferencia no es estadísticamente significativa, esto demuestra que la transmisión de la desconfianza está generalizada entre la población (véase la Figura 20).

Figura 19 ■ Transmisión intergeneracional de creencias, actitudes y normas sociales en el ámbito financiero, diferencias de medias por sexo



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023, y Roa y Villegas (2025).

Notas:

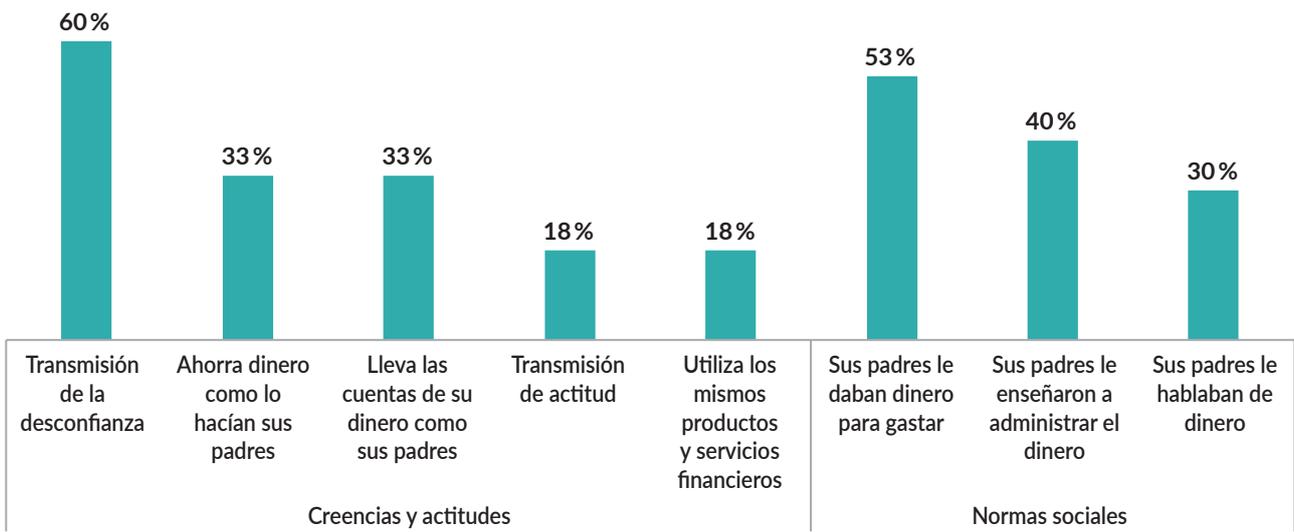
1. Las estimaciones corresponden a datos del módulo de inclusión financiera de la ESRU-EMOVI.
2. Derivado de este análisis, el total es de 5 976 observaciones.

*Diferencia significativa al 0.90

**Diferencia significativa al 0.95

***Diferencia significativa al 0.99

Figura 20 ■ Transmisión intergeneracional de creencias, actitudes y normas sociales en el ámbito financiero



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023, y Roa y Villegas (2025).

Notas:

1. Las estimaciones corresponden a datos del módulo de inclusión financiera de la ESRU-EMOVI.
2. Derivado de este análisis, el total es de 5976 observaciones.





5

Conclusiones y recomendaciones





El análisis de la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social, con base en la ESRU-EMOVI 2023, confirma la naturaleza multifactorial de la inclusión financiera y la función de la estratificación económica y social que en nuestro país produce, a su vez, barreras para la movilidad social y el acceso a mercados capaces de romper dichas desigualdades, como es el caso del sector financiero. Los resultados muestran que la baja inclusión financiera en México se deriva de dos mecanismos: la estructura y la agencia, los cuales pueden enmarcarse en el ámbito de la oferta y la demanda de productos financieros. En el primero, se observa que las mujeres, la población que habita en el entorno rural, las personas del grupo con menos recursos económicos y aquellas con el nivel de escolaridad más bajo se encuentran mayormente excluidas de manera estructural. En el segundo ámbito, la desconfianza y las diferencias de género son factores que limitan la posibilidad de las personas de demandar y utilizar un producto financiero, lo cual se vuelve un problema si se considera la transmisión intergeneracional de la estructura y de la posibilidad de agencia de las personas.

Si bien en el informe no se muestra un mecanismo directo de impacto entre la movilidad social y la inclusión financiera, lo que se observa es que es un medio asociado a la posibilidad de ascender en la escalera de recursos económicos. En ese sentido, se concluye que ampliar la inclusión financiera de la población permitirá igualar las oportunidades entre las personas e incrementar su movilidad social, lo cual se acompaña de consecuencias positivas sobre el crecimiento económico y el fortalecimiento del tejido social.

El desarrollo de México no es equitativo, no es homogéneo y no ha propiciado que se cierren las brechas entre los distintos grupos de la población a la velocidad suficiente para lograr la movilidad social y un mayor bienestar para la población. Como parte de esta complejidad, hay múltiples decisiones, variables o factores capaces de romper las barreras generadas por la desigualdad de oportunidades; entre ellas, la inclusión financiera es una vía.

¿Es necesario contar con inclusión financiera para ascender en la escalera de recursos económicos de nuestro país? ¿O se necesita haber escalado para poder tener acceso y hacer uso de productos financieros? Probablemente, ambas condiciones deben ocurrir. Y si bien no es posible derivar conclusiones al

respecto, y más allá de la complejidad de la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social en México, los resultados del análisis confirman que la transmisión de actitudes, hábitos y conductas financieras de padres a hijos es un determinante inequívoco de la situación de inclusión financiera en el país. Asimismo, se confirma que si en los hogares una generación tiene acceso a productos financieros, mejoran las oportunidades de la siguiente. Por el contrario, la baja inclusión financiera genera desventajas que limitan su desarrollo.

Los resultados apuntan hacia una interacción sistemática entre la transmisión de una generación a otra de las capacidades financieras y variables como la escolaridad, el lugar donde se vive y la formalidad laboral. En particular, resalta la transmisión desigual de capacidades financieras a hijos e hijas, lo cual tiene un efecto negativo en la inclusión financiera de las mujeres. Los datos confirman la conveniencia de la inclusión financiera, por lo que se requieren intervenciones y políticas bien dirigidas para atender las barreras que enfrentan aquellos grupos para los cuales la transmisión intergeneracional de capacidades financieras interactúa de manera negativa con los factores antes señalados.

Ante lo limitado de los avances logrados en México con respecto a la inclusión financiera, los hallazgos de la ESRU-EMOVI 2023 en esta materia y en torno a su relación con la movilidad social subrayan la necesidad de pensar con mayor profundidad en las estrategias dirigidas a los grupos vulnerados. A la luz de la relevancia de la transmisión intergeneracional de hábitos y conductas financieras como determinante de la inclusión financiera de las personas, se requiere cambiar de un enfoque de educación a uno de capacidades financieras. Si las y los mexicanos toman decisiones financieras y moldean sus actitudes y hábitos con base en las de sus padres, no bastará con hacer campañas para transmitir conceptos o educación financiera; se requiere de un diseño de intervención que permita crear nuevos hábitos, actitudes y comportamientos. Para lograrlo, el sector privado puede generar herramientas que faciliten la planeación, mientras que el sector público debe impulsar la creación de capacidades financieras, por ejemplo, mediante la currícula de educación en el país.

Los resultados de este informe también apuntan a que hay una alta variabilidad en torno a las barreras de acceso y uso de los productos financieros; de ahí que no baste con generar una herramienta única y asumir que es útil y relevante para todas las personas. Los hallazgos del análisis subrayan la necesidad de focalizar las estrategias. Por ejemplo, no puede esperarse que un producto financiero como un seguro diseñado para hombres que tienen un ingreso fijo y que viven en el centro o norte del país resulte relevante para un comerciante, un artesano o un agricultor en el sur. Tampoco es posible que el mismo mensaje convenza a las mujeres de invertir su dinero en un instrumento financiero cuando se les han transmitido ideas de desempoderamiento y temor sobre el futuro. Dichas complejidades y heterogeneidades económicas y sociales requieren de un esfuerzo adicional para comprender de mejor manera los diversos modelos mentales en torno al dinero.

De hecho, los hallazgos del informe refuerzan las propuestas de política pública que el CEEY generó en el marco de las campañas presidenciales en el año 2024. En ellas, se plantea la necesidad de crear alternativas para incluir a las y los jóvenes, así como a la población adulta mayor. Asimismo, se deben alinear los incentivos para la inclusión financiera de acuerdo con las necesidades en las distintas etapas del ciclo de vida de las personas, con un especial énfasis en cerrar las brechas entre mujeres y hombres, así como las desigualdades entre las zonas urbanas y rurales.

Los datos de la ESRU-EMOVI 2023 confirman que una mayor inclusión financiera es una parte esencial del camino que convertirá a México en un país con más oportunidades de movilidad social para su población. También reiteran que las decisiones financieras están moldeadas por las circunstancias del contexto externo, la identidad y la historia de vida de las personas. Asimismo, corroboran que el uso de los productos financieros por parte de las y los mexicanos de hoy marcará el destino de las generaciones futuras. Habrá que actuar al respecto.



Referencias

- Alliance for Financial Inclusion [AFI]. (2024). *Gender Inclusive Finance Roadmap for the Latin America and Caribbean Region. Survey Report*. <https://www.afi-global.org/publication/gender-inclusive-finance-roadmap-for-the-latin-america-and-caribbean-region/>
- Banca de las Oportunidades y Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe [CAF]. (2024). *Estudio experimental de género*. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/2212>
- Banco Mundial. (2018). *Financial Inclusion. Overview*. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview>
- Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R. y Kinnan, C. (2010). *The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation* [Working paper]. Massachusetts Institute of Technology.
- Bertrand, M., Karlin, D. S., Mullainathan, S., Shafir, E. y Zinman, J. (2005). *What's Psychology Worth? A Field Experiment in the Consumer Credit Market* [Center Discussion Paper, No. 918]. Yale University, Economic Growth Center. <https://hdl.handle.net/10419/98368>
- Buccioli, A. y Zarri, L. (2015). The shadow of the past: Financial risk taking and negative life events. *Journal of Economic Psychology*, 48: 1-16. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.02.006>
- Bustelo, M. y Vezza, E. (2019). Brechas de género en las habilidades para el siglo XXI. En M. Mateo Díaz y G. Rucci (eds.), *El futuro ya está aquí. Habilidades transversales en América Latina y el Caribe en el siglo XXI* (pp. 82-106). Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0001950>
- Ceballos Mina, O. E. (2012). Transmisión intergeneracional de servicios bancarios en los hogares mexicanos. *Análisis Económico*, 27(66): 47-72. <https://analisiseconomico.azc.uam.mx/index.php/rae/article/view/180/173>
- Centro de Estudios Espinosa Yglesias [CEEY]. (2024). *La inclusión financiera como herramienta para impulsar la movilidad social* [Nota de política pública para impulsar la movilidad social 06/2024]. <https://ceey.org.mx/la-inclusion-financiera-como-herramienta-paraimpulsar-la-movilidad-social/>

- Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNVB]. (2020). *Inclusión Financiera*. <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/inclusion-financiera-25319>
- Del Ángel, G., Díaz-Infante, E., Pérez, F. (2023). *Un sistema financiero para la movilidad social*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias; Tecnológico de Monterrey. <https://ceey.org.mx/un-sistema-financiero-para-la-movilidad-social/>
- Del Ángel, G. y Martínez, A. L. (2024). *Inclusión y salud financieras para la movilidad social: propuestas para una política pública* [Documento de política pública núm. 06/2024]. Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/inclusion-y-salud-financieras-para-la-movilidad-social/>
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L. y Singer, D. (2013). *Financial inclusion and legal discrimination against women: Evidence from developing countries* [Policy Research Working Paper No. 6416]. World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-6416>
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S. y Hess, J. R. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/332881525873182837>
- Fernández Reyes, C. y González Vázquez, V. (2024). *La política pública en pensiones de retiro y la movilidad social* [Documento de política pública núm. 07/2024]. Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/la-politica-publica-en-pensiones-de-retiro-y-la-movilidad-social/>
- Jarvis Bleazard, E. (2022). Financial literacy: From parent to child. *Family Perspectives*, 3(1): art. 2. <https://scholarsarchive.byu.edu/familyperspectives/vol3/iss1/2>
- Johnson, S., Li, Y., Storchi, S. y Vujić, S. (2015). Financial capability and financial inclusion: measuring the missing ingredient. En A. Heyer y M. King (eds.), *Kenya's Financial Transformation in the 21st Century* (pp. 251-292). Financial Sector Deepening Kenya. <https://www.tcd.ie/triss/assets/PDFs/Kenyas-Financial.pdf>
- Karlan, D. y Morduch, J. (2009). *Access to Finance* [NYU Wagner Research Paper No. 2011-03]. SSRN. <https://ssrn.com/abstract=1871922>
- Kempson, E., Finney, A. y Poppe, C. (2017). *Financial Well-Being. A Conceptual Model and Preliminary Analysis* [Working paper]. SIFO. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.18737.68961>
- LeBaron, A. B. y Kelley, H. H. (2021). Financial socialization: A decade in review. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(Suppl. 1): 195-206. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09736-2>
- Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K. y Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2): 267-286. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.127.2.267>

- López-Rodríguez, P. (2021). El efecto de la inclusión financiera de las mujeres en la movilidad social de las y los hijos [Documento de Trabajo CEEY núm. 10/2021]. Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/el-efecto-de-la-inclusion-financiera-de-las-mujeres-en-la-movilidad-social-de-las-y-los-hijos/>
- Lusardi, A. y Mitchell, O. S. (2008). Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare? *American Economic Review*, 98(2): 413-417. <https://doi.org/10.1257/aer.98.2.413>
- Mendoza, J. (2025). *Parental Financial Inclusion and its Intergenerational Impact on Financial Behavior and Social Mobility in Mexico* [Documento de Trabajo CEEY núm. 05/2025]. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Mendoza, J., Rojas, I. y Giannatale, S. D. (2024). *The impact of financial inclusion on social mobility in Mexico: A regional and state-level analysis* [Working paper].
- Monroy-Gómez-Franco, L. A. (2023). Shades of social mobility: Colorism, ethnic origin and intergenerational social mobility. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 90: 247-266.
- Monroy-Gómez-Franco, L. A. y Vélez Grajales, R. (2025). *Informe de movilidad social en México 2025: la persistencia de la desigualdad de oportunidades*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- ONU Mujeres. (2021). *Finanzas para todas. Experiencias e iniciativas innovadoras para la inclusión financiera de las mujeres y una recuperación con lentes de género en América Latina* [Documento de orientación]. https://lac.unwomen.org/sites/default/files/Field%20Office%20Americas/Documentos/Publicaciones/2021/12/FinanzasParaTodas_02-12-21_Signed.pdf
- Orozco, M., Espinosa, R., Fonseca, C., Marchant, M. y Vélez, R. (2022). *Movilidad social, políticas de cuidados y protección social* [Documento de Trabajo CEEY núm. 01/2022]. Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/movilidad-social-politicas-de-cuidados-y-proteccion-social/>
- Orozco, M., Espinosa, R., Fonseca, C. y Vélez, R. (2019). *Informe de movilidad social en México 2019. Hacia la igualdad regional de oportunidades*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/informe-de-movilidad-social-mexico-2019/>
- Orozco, M., Espinosa, R. y Marchant, M. (2023). *Cuidado, bienestar y movilidad social en México*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2023/10/Cuidado-bienestar-y-movilidad-social-en-Mexico.pdf>
- Personal Finance Research Centre. (2005). *Measuring financial capability: an exploratory study*. Financial Services Authority.
- Prelec, D. y Loewenstein, G. (1998). The red and the black: mental accounting of savings and debt. *Marketing Science*, 17(1): 4-28.
- Roa, M. J. (2021). *Normas sociales: la barrera invisible de la inclusión financiera de la mujer* [Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/xx; LC/MEX/TS.2021/21)]. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

- Roa, M. J., Di Giannatale, S., Villegas, A. y Barboza, J. (2023). Are women more financially vulnerable than men? A tale of missed economic opportunities from Latin America. *Development Policy Review*, 41(6): e12725. <https://doi.org/10.1111/dpr.12725>
- Roa, M. J. y Villegas, A. (2025). *Inclusión financiera y movilidad social de las mujeres en México* [Documento de Trabajo CEEY núm. 04/2025]. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Sen, A. (1984). *Resources, Values and Development*. Harvard University Press.
- Shefrin, H. M. y Thaler, R. H. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4): 609-643. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x>
- Siglo xxii. (2024). *Hacia una política pública para la inclusión financiera. Oportunidades y retos para México*. Nu México Financiera. https://international.nubank.com.br/wp-content/uploads/2024/12/Hacia-una-politica-publica-para-la-inclusion-financiera_-oportunidades-y-retos-para-Mexico.pdf
- Thaler, R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3): 199-214. <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3): 183-206. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199909\)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F)
- Torres, P., Monroy-Gómez-Franco, L. A. y Vélez Grajales, R. (2025). *Survey to Survey Imputation when External Covariates Matter: Estimating Inequality of Opportunity in Mexico* [Documento de Trabajo CEEY núm. 01/2025]. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Tumini, L. y Wilkis, A. (2022). *Cuidados y vulnerabilidad financiera: un análisis a partir de la Encuesta Nacional de Endeudamiento y Cuidados (ENEC) en la Argentina* [Documentos de Proyectos 47937]. Naciones Unidas; Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://ideas.repec.org/p/ecr/col022/47937.html>
- Vélez, R., Campos, R. y Huerta, J. E. (2013). *Informe de movilidad social en México 2013. Imagina tu futuro*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/informe-de-movilidad-social-en-mexico-2013-imagina-tu-futuro/>
- Vélez, R., Vélez, V. y Stabridis, O. (2012). Construcción de un índice de riqueza intergeneracional a partir de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México. En R. Campos, J. Huerta y R. Vélez (coords.), *Movilidad social en México: constantes de la desigualdad* (pp. 353-374). Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/movilidad-social-en-mexico-constantes-de-la-desigualdad/>
- Vélez, V. y Vélez, R. (2014). La actividad empresarial como mecanismo de movilidad intergeneracional en México. En E. Lora y F. Castellani (eds.), *La opción empresarial en América Latina, ¿vía de ascenso?* Banco Interamericano de Desarrollo; Banco Mundial; Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/la-opcion-empresarial-en-america-latina-via-de-ascenso/>

- World Bank Group. (2024). *Women, Business and the Law*. <https://wbl.worldbank.org/en/wbl>
- Yakoboski, P. J., Lusardi, A. y Hasler, A. (2020). *Financial Literacy and Wellness among U.S. women: Insights on Underrepresented Minority Women*. Global Financial Literacy Excellence Center [GFLEC]; TIAA Institute. <https://gflec.org/finlit-and-wellness-among-u-s-women/>



Anexo 1.

Índices de recursos económicos

Si bien se utiliza la variable del ingreso para medir el nivel de vida de las personas, es difícil capturarla en una encuesta que no esté específicamente diseñada para medir eso. Además, para el caso de la movilidad social, poder contar con datos confiables que provean información tanto de las personas entrevistadas como de sus padres resulta complejo. Asimismo, enfocarse solamente en una variable de «flujo», como es el ingreso, no permite capturar una mejor aproximación sobre el estado socioeconómico de las personas en relación con su ciclo de vida; en cambio, medir el «acervo», como los recursos económicos o la riqueza, puede representar una mejor variable.

Por ello, para calcular el índice de recursos económicos, tanto del hogar de origen como del hogar actual, Vélez *et al.* (2012) sugieren utilizar una técnica de reducción de datos conocida como análisis de correspondencias múltiples, la cual, a partir de una lista de variables, estima un valor índice cuyo objetivo es reflejar de la mejor manera posible los recursos económicos que tiene el hogar.

Sin embargo, el índice que el CEEY estima para medir los recursos económicos del hogar considera activos de inclusión financiera; por ende, calcular la información que relacione a la movilidad social con esta dimensión puede generar problemas de endogeneidad. Debido a esto, Mendoza (2025) propone calcular el índice que no considera los activos financieros. La Figura A1 incluye la lista de activos que utiliza el CEEY para medir la variable de recursos económicos para padres y para hijos, así como las variables que utiliza Mendoza.¹⁶

Para poder verificar la validez del índice de Mendoza con el estimado por el CEEY, se cruzaron los grupos de recursos económicos tanto para el hogar de origen como para el de destino, y se identificó el porcentaje de observaciones en común entre ambos índices estimados. Para el caso de los índices del hogar de origen, más del 86% de las observaciones coinciden entre grupos, mientras que en el caso del hogar actual, coinciden más del 77%. Vale la pena destacar que los escalones superiores o inferiores identifican aquellas observaciones que no corresponden al mismo grupo (véase la Figura A2).

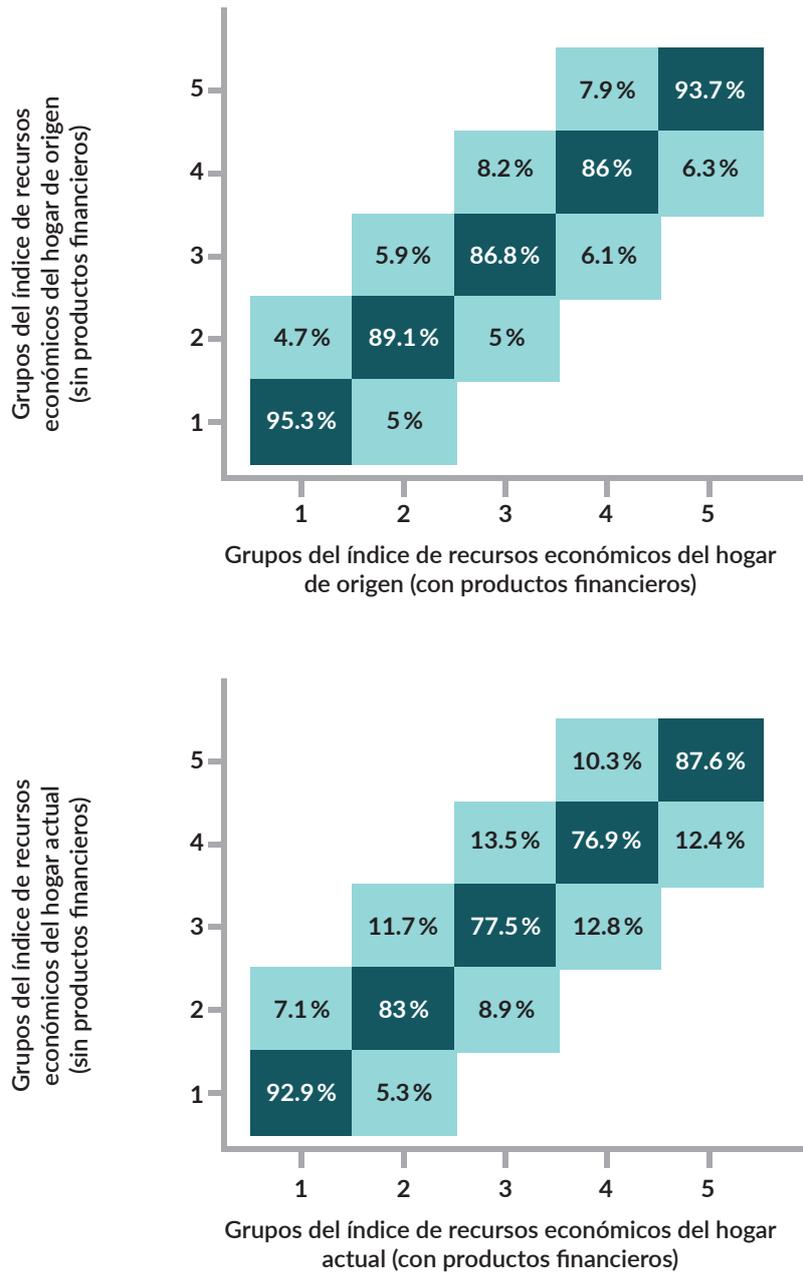
¹⁶ Cabe señalar que, para el índice del hogar de origen, Mendoza (2025) considera para la variable de «Vive en casa de lote compartido» la opción «Casa que comparte terreno con otra». Respecto al hacinamiento, Mendoza considera el total de dormitorios, mientras que el CEEY, el total de cuartos. Para más detalles, pueden consultarse las rutinas que generan la información.

Figura A1 ■ Bienes y servicios incluidos en el índice de recursos económicos (hogar de origen y actual)

Variables	Hogar de origen		Hogar actual	
	CEEY (ESRU-EMOVI 2023)	Mendoza (2025)	CEEY (ESRU-EMOVI 2023)	Mendoza (2025)
Hogar sin hacinamiento	X	X	X	X
Tiene automóvil	X	X	X	X
Agua entubada dentro de la casa	X	X	X	X
Electricidad	X	X		X
Baño dentro de la casa	X	X		
Calentador de agua (bóiler)	X	X	X	X
Persona trabajadora del hogar remunerada	X	X	X	X
Sala y/o comedor	X	X	X	X
Jardín	X	X	X	X
Cochera o cajón de estacionamiento	X	X	X	X
Cuarto separado para cocinar	X	X		
Estufa de gas o eléctrica	X	X	X	X
Lavadora	X	X	X	X
Refrigerador	X	X	X	X
Teléfono fijo	X	X	X	X
Televisor	X	X		X
Aspiradora	X	X		X
Televisión por cable	X	X	X	X
Microondas	X	X	X	X
Computadora/portátil/tableta	X	X	X	X
Reproductor de DVD o grabadora de casetes	X	X		X
Bicicleta y/o triciclo	X	X		
Otra casa o departamento	X	X	X	X
Local comercial	X	X		X
Tarjeta (de crédito bancaria o departamental)	X			
Cuenta bancaria			X	
Cuenta o tarjeta de nómina			X	
Cuenta de cheques o depósitos a plazo fijo	X			
Vive en casa de lote compartido	X	X	X	X
Maquinaria/equipo agrícola			X	X
Conexión a internet			X	X
Cuarto de lavado			X	X
Cuarto de televisión o estudio			X	X

Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023, y Mendoza (2025).

Figura A2 ■ Comparación de los grupos del índice de recursos económicos (hogar de origen y actual): Mendoza vs. CEEY



Fuente: CEEY con datos de la ESRU-EMOVI 2023, y Mendoza (2025).

Anexo 2.

Imputación de ingreso per cápita del hogar para la ESRU-EMOVI¹⁷

Para imputar los datos de ingreso provenientes de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) a la información existente en las ESRU-EMOVI 2017 y 2023, se utilizó una metodología desarrollada inicialmente por Torres *et al.* (2025) como parte de un proyecto conjunto entre el Centro de Estudios Espinosa Yglesias y la London School of Economics and Political Science, la Universidad de Bari y la Plataforma filantrópica VélezReyes+, que tuvo como fin enfocarse en la generación de una base de datos con estimaciones comparables internacionalmente sobre la magnitud de la desigualdad de oportunidades en el mundo.¹⁸

En términos generales, el método consta de las siguientes etapas:

1. Se identifica el conjunto de variables que está presente tanto en la encuesta de origen de los datos (ENIGH) como en la encuesta de destino (ESRU-EMOVI) y que sean predictoras de la variable de interés (ingreso per cápita del hogar).
2. Se ajustan los ponderadores de la encuesta de origen para obtener un nivel de representatividad similar al de la encuesta de destino. Dicho ajuste toma como base la probabilidad de que una observación presente en la encuesta de destino también esté en la encuesta de origen con base en las características de dicha observación. Mientras mayor sea la probabilidad de que la observación se encuentre en ambas muestras, menor es el ajuste necesario.
3. Se utilizan las variables predictoras del ingreso presentes en ambas encuestas para estimar la relación entre dichas variables y el ingreso per cápita de los hogares en la muestra de la encuesta de origen. Con los estimados de los parámetros de dicha relación, se predice el valor del ingreso corriente per cápita de los hogares para cada una de las observaciones en la muestra de destino.
4. Se divide a la población representada en las encuestas en subgrupos de interés; en el caso de esta aplicación se emplean tres: región, tamaño de localidad (urbana o rural) y sexo de la persona. Estos subgrupos

¹⁷ La información de este anexo corresponde a la que está publicada en el *Informe de movilidad social en México 2025: la persistencia de la desigualdad de oportunidades* (Monroy-Gómez-Franco y Vélez Grajales, 2025).

¹⁸ La base de datos resultante de este proyecto se encuentra disponible en <https://geom.ecineq.org/>.

servirán para estimar la magnitud de sobreestimación o subestimación de la predicción del paso anterior respecto a los valores observados. Para ello, se emplean las razones entre el ingreso medio predicho y el ingreso medio observado para cada subgrupo. Además de buscar que las medias de ingreso para cada grupo sean iguales, el segundo objetivo del algoritmo es que las distribuciones del ingreso para cada subgrupo sean tan similares como sea posible. Para lograrlo, se divide a la población en percentiles en ambas muestras y se busca que el ingreso promedio de cada percentil sea igual en la muestra de origen y en la de destino.

5. Se utilizan estos factores para ajustar el modelo estimado en el paso 3, con el fin de mejorar el ajuste de la predicción respecto a los valores observados. Ese modelo ajustado se utiliza para generar la predicción usando las observaciones en la muestra de destino de las variables predictoras presentes en ambas muestras.
6. Se ajustan estas estimaciones usando tanto la razón de medias de los subgrupos como la razón de medias de cada percentil de cada subgrupo como variables objetivo para identificar el modelo óptimo mediante validación cruzada.



El *Informe de movilidad social en México 2025: la ruta hacia la inclusión financiera*, publicado por el Centro de Estudios Espinosa Yglesias, se terminó de imprimir en abril de 2025 en los talleres gráficos de Solar Servicios Editoriales, calle Dos 21, San Pedro de los Pinos, Benito Juárez, C. P. 03800, Ciudad de México, con un tiraje de 1 000 ejemplares.

En su composición se utilizaron las fuentes Charter, de Matthew Carter, y Lato, de Łukasz Dziedzic.