



Centro de Estudios®  
**Espinosa Yglesias**  
PROMOVEMOS LA IGUALDAD  
DE OPORTUNIDADES

# Inclusión financiera y movilidad social de las mujeres en México

## Autoras:

María José Roa  
*Investigadora independiente*

Alejandra Villegas  
*Universidad Iberoamericana*

## Documento de trabajo núm.

04/2025

Centro auspiciado por:



# Inclusión financiera y movilidad social de las mujeres en México

María José Roa<sup>1</sup>

Alejandra Villegas<sup>2</sup>

Junio, 2025

Este estudio analiza la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social en México, con énfasis en las diferencias de género. Utilizando datos de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2023, se identifican barreras estructurales, normas sociales de género y factores intergeneracionales que limitan la inclusión financiera de las mujeres. Los hallazgos revelan que la inclusión financiera está asociada con mayor movilidad social, aunque su efecto es más limitado para las mujeres debido a restricciones laborales, educativas y culturales. También se observa que la educación de las madres y la transmisión de conocimientos financieros impactan de manera diferenciada en la inclusión de hijas e hijos. El estudio destaca la necesidad de políticas con enfoque de género que aborden tanto las barreras estructurales como los estereotipos sociales para potenciar la movilidad social de las mujeres a través de la inclusión financiera.

**Palabras clave:** inclusión financiera, movilidad social, género, normas sociales, transmisión intergeneracional

**Clasificación JEL:** D14, G21, I24, J16, O15

----- **Documento de Trabajo CEEY núm. 04/2025** -----

Los resultados, interpretaciones y opiniones expresadas en este documento son responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente la postura del CEEY y sus entidades afiliadas.

Publicado bajo una Licencia Creative Commons Atribución-No Comercial 4.0 Internacional ([CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)).



---

<sup>1</sup> Investigadora independiente, miembro del OECD/INFE Research Advisory Group. [mariajoroa@gmail.com](mailto:mariajoroa@gmail.com)

<sup>2</sup> Universidad Iberoamericana. [maria.villegas@ibero.mx](mailto:maria.villegas@ibero.mx)

## 1. Introducción

Uno de los segmentos de población que ha cobrado mayor importancia en lo que se refiere al desarrollo e implementación de programas de inclusión financiera en los últimos años ha sido el de las mujeres. La razón principal es que la inclusión financiera de calidad se entiende como una herramienta clave para solventar las brechas de género que afectan a la mujer en el ámbito financiero, social y económico. Es amplia la literatura que ha mostrado los beneficios e impactos positivos de la inclusión financiera de calidad en la vida de las mujeres (Di Giannatale y Roa, 2019) tanto a nivel micro (bienestar económico, ingresos, empoderamiento objetivo y subjetivo, educación y salud propias y de sus familias, movilidad social) como a nivel macro (crecimiento, pobreza, igualdad, medio ambiente). Los más recientes señalan como la inclusión financiera de calidad es un determinante clave de la resiliencia, el estrés, y la salud financiera de las mujeres (Roa *et al.*, 2023; Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2024).

A pesar de las ventajas de la inclusión financiera en la vida de las mujeres y los esfuerzos e iniciativas realizadas, las brechas de género en esta materia existen y persisten. Los datos muestran cómo las mujeres siguen siendo uno de los segmentos, junto con las poblaciones rurales y los de menores ingresos —a las cuales muchas mujeres pertenecen—, que presentan los menores niveles de inclusión financiera y de mayor vulnerabilidad financiera tanto en países en desarrollo como desarrollados. En México, al igual que en la región de América Latina, existe una brecha de género en la tenencia de productos financieros formales, que incluso se ha incrementado en los últimos años a diferencia de otras economías en desarrollo y emergentes (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2022). Esta brecha esconde muchas aristas y realidades que muestran la vulnerabilidad financiera y socioeconómica de las mujeres en

este país (López, 2021). Las mujeres participan menos en las decisiones financieras del hogar, y ante una emergencia o gasto inesperado las mujeres tienden más que los hombres a pedir apoyo a familiares, amigos o prestamistas informales en vez de recurrir a las instituciones financieras formales.

Dados los efectos de la inclusión financiera de calidad en la vida de las mujeres y la persistencia de la brecha en la inclusión financiera, entender los determinantes de la brecha de género para desarrollar políticas e iniciativas basadas en este entendimiento y la evidencia se hace una tarea imperiosa en México. En los últimos años se han desarrollado numerosas iniciativas públicas y privadas, así como estudios técnicos y de investigación, que han tratado de ahondar en las principales barreras a la inclusión financiera de las mujeres. Uno de los principales hallazgos es que barreras estructurales fruto de la falta de oportunidades laborales, salariales y educativas, junto con las normas sociales de género, son los principales factores que explican la menor o nula participación de las mujeres en los mercados financieros formales (Roa, 2021; ONU Mujeres, 2021; AFI, 2024; Roa *et al.*, 2023; World Bank, 2024).

Por su lado, la literatura de movilidad social —el cambio entre la posición socioeconómica de los hijos respecto de los padres— ha mostrado cómo la falta de oportunidades de las personas viene, en parte, explicada por factores ligados a su situación de origen, es decir, fuera del control de las personas. Factores como la situación socioeconómica de sus padres (ingreso, situación laboral, educación, región donde viven), el sexo, la etnia, tono de piel, entre otras perpetúan las barreras estructurales de generación en generación. Esta misma literatura muestra como en general la falta de movilidad social es aún mayor en las mujeres vulnerables (Torche, 2015 y 2019). Por tanto, la falta de movilidad

social se convierte en un factor determinante de las barreras estructurales que limitan la inclusión financiera de las mujeres.

En adición, esta literatura ha mostrado como la transmisión intergeneracional de creencias y actitudes en torno a la administración financiera al interior de los hogares generan a su vez barreras conductuales que limitan la tenencia y uso de productos financieros. En el caso de las mujeres, las normas sociales de género determinan creencias sobre cómo las mujeres deberían participar en las decisiones financieras del hogar y en los mercados formales. La falta de poder de negociación y de decisión sobre el manejo de los ingresos y gastos, en especial sobre los más altos; asumir que las mujeres tienen menores habilidades empresariales y financieras; considerar que las mujeres no deberían tener activos reales o financieros a su nombre o derecho a heredar; y que las mujeres no deberían tener privacidad sobre sus finanzas, son algunos ejemplos del tipo de normas sociales que elevan barreras invisibles sobre la participación de las mujeres en los mercados financieros formales.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, el presente trabajo tiene como objetivo estudiar la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social en México, con un enfoque especial en las diferencias de género. En adición, analizamos los factores dentro y fuera del control de las personas que pueden constituirse como barreras a la inclusión financiera, con énfasis en la transmisión de actitudes financieras y normas sociales de género. En nuestro conocimiento, los trabajos que han investigado la relación entre la movilidad social y la inclusión financiera son escasos, más aún para el caso de las mujeres.

Para cumplir con nuestro objetivo, utilizamos los datos de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2023, o bien ESRU-EMOVI 2023. La riqueza de esta encuesta nos permite elaborar indicadores de las principales variables de nuestra investigación. La

metodología empírica de este estudio combina el uso de regresiones y matrices de transición para analizar cómo las barreras y facilitadores de la inclusión financiera influyen en la movilidad social en México. Los principales hallazgos muestran que la inclusión financiera se asocia con mayores probabilidades de movilidad social, aunque este efecto es mayor en el caso de los hombres comparado con las mujeres. Además, se observa que la percepción de color de piel representa una barrera para el acceso financiero, y las normas sociales limitan el impacto de la educación financiera familiar en la inclusión de las mujeres. Estos resultados enfatizan la necesidad de un enfoque integral que abarque tanto barreras estructurales como factores personales y culturales para promover la inclusión financiera y reducir las desigualdades de género.

El documento está organizado de la siguiente manera. En la primera sección, revisamos las diferentes literaturas que han analizado la inclusión financiera de las mujeres en general, así como aquella que analiza los posibles vínculos entre la inclusión financiera y la movilidad social de las mujeres. En la segunda sección se presentan las estadísticas descriptivas. En la tercera sección se presenta la metodología empírica y principales resultados. En la cuarta concluimos con los principales hallazgos y recomendaciones.

## **2. Revisión de literatura**

El artículo se relaciona fundamentalmente con dos líneas de literatura. En primer lugar, contribuye a la literatura de barreras y determinantes de la inclusión financiera de las mujeres. En segundo lugar, contribuye a la literatura reciente y menos numerosas sobre la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social de las mujeres.

## **2.1. Inclusión financiera de las mujeres**

La implementación de los programas de inclusión y educación financieras ha hecho patente la importancia de considerar programas segmentados para distintos grupos de población, como también indican las directrices internacionales. En concreto, a partir de los datos de las encuestas nacionales de inclusión y educación financiera, se hace evidente que existen grupos que requieren programas e intervenciones propias. Esto se debe a que cada segmento de población presenta sus propias características en términos de preferencias temporales y de riesgo, habilidades cognitivas y no cognitivas, ciclo de vida, y características socioeconómicas (ingreso y regularidad de este, ocupación, localización rural o urbana, empleo en la formalidad vs informalidad, nivel educativo, etc.) y demográficas (género, edad, ciclo de vida).

Los grupos que presentan los menores niveles de educación e inclusión financiera en la región de América Latina son las mujeres (en especial las más vulnerables), la población perteneciente a minorías étnicas, los migrantes, los adultos mayores, personas con discapacidad y personas de bajos ingresos o aquellos que trabajan en la informalidad, por citar algunos. Atender a estas poblaciones es prioritario dados los efectos positivos que la educación e inclusión financieras podrían tener en su bienestar y resiliencia financieras.

En el caso de México, existe una brecha de género en la tenencia de productos financieros, en especial en el caso de las mujeres más vulnerables (López, 2021; INEGI, 2022). Dado los potenciales beneficios de la inclusión financiera de calidad, el atender y entender estas brechas es prioritario. Para ello el enfoque de barreras y determinantes de la inclusión financiera es el que prevalece, diferenciando entre barreras de oferta y demanda a la inclusión financiera (Di Giannatale y Roa, 2019).

En cuanto a las barreras de oferta, los costes de la intermediación financiera dan lugar a barreras de accesibilidad física y económica, y de elegibilidad. Para el caso de las mujeres, sobre la *accesibilidad física*, además de los costes de traslado y de tiempo a una institución financiera, se añaden la inseguridad en la calle, y las restricciones e incluso prohibiciones de movilidad e interacción social fuera del hogar, en especial con otros hombres que no son de la familia. En México, según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), las mujeres reportan en mayor medida que los hombres que no acuden a una sucursal porque otra persona hace los trámites por ellas, y reportan en menor medida acudir a sucursales, corresponsales y cajero automáticos que los hombres.

Del lado de la *accesibilidad económica*, la falta de autonomía y poder de decisión en el manejo de sus ingresos y gastos, y las menores oportunidades laborales y salariales — donde prevalece la informalidad laboral o tareas domésticas no remuneradas— impiden en muchos casos que las mujeres puedan adquirir un producto financiero en México. La falta de ingresos y de ingresos regulares es una de las principales razones reportadas por las mujeres para no tener un producto financiero (Roa, 2021; López, 2021). En promedio, una mujer gana 85 pesos por cada 100 que gana un hombre; el número de horas promedio dedicadas a la semana que destina una mujer a las tareas del hogar es 50.4 frente a 19.6 en el caso de los hombres (IMCO, 2022).

En cuanto a *elegibilidad*, hay varios estudios que muestran como las mujeres tienen: una mayor dificultad para conseguir una identificación oficial; sufren discriminación directa/indirecta en la institución financiera; no tienen colaterales o no los pueden utilizar como tal, aunque los tengan; y necesitan el permiso o firma del esposo o un familiar para acceder a un producto financiero, entre otros (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2013). Según datos de

la ENIF, en México existe una brecha en la tenencia de activos a favor de los hombres de 25 puntos porcentuales, lo que dificulta el contar con colaterales, una de las principales razones reportadas por las mujeres para no tener un crédito.

Del lado de las barreras de demanda, la exclusión financiera de la mujer está relacionada con sesgos y normas sociales, menores niveles de educación financiera, y una menor confianza en las instituciones financieras formales (Lusardi y Mitchell, 2008; Bustelo y Vezza, 2019; Yakoboski *et al.*, 2020; Roa *et al.*, 2023; Banca de las Oportunidades y CAF, 2024). En cuanto a los sesgos, los estudios muestran como una mayor consciencia del riesgo, mayor aversión al endeudamiento y sesgos de visión de túnel, de autoridad y de falta de identificación con el sector financiero formal, además de la menor confianza en sus propias habilidades financieras, explican en gran parte la menor inclusión financiera de las mujeres.

En lo que se refiere a *hábitos y actitudes financieras y sesgos*, en el caso de México, la ENIF muestra como a las mujeres no les gusta endeudarse, son mejores pagadoras, perciben en mayor medida que los hombres que tienen una deuda excesiva, y antes de comprar algo consideran si pueden pagarlo. Las mujeres denotan una mejor actitud a ahorrar el dinero y no gastarlo inmediatamente dando un mayor peso a consideraciones futuras.

En lo que se refiere a la *educación financiera*, la ENIF muestra que los hombres tienen mayores conocimientos en conceptos financieros (tipo de interés, inflación, diversificación, riesgo y rentabilidad) y mejores comportamientos financieros (control financiero, resiliencia financiera y toma informada de decisiones) que las mujeres, con brechas a favor de los primeros de 3.1 y 1.9 puntos, respectivamente. El análisis de la encuesta muestra que las habilidades numéricas son un determinante importante de la salud y la resiliencia financiera, y que estas habilidades son mayores en los hombres. En cuanto a vulnerabilidad financiera,

la ENIF muestra que las mujeres tienen menor capacidad que los hombres para cubrir gastos (8.4 %); sienten en menor medida que tendrán las cosas que desean (4 %); en menor medida podrán aprovechar una oportunidad si se le presenta (7 %); y si pierden su fuente de ingresos podrían cubrir sus gastos menos de una semana (6.9 %).

Por su lado, la reciente encuesta ENSAFI, muestra que en México las mujeres llevan mayor registro de gastos que los hombres, se apoyan principalmente en familiares ante emergencias, no cumplen sus metas por falta de ahorro, y tienen menor bienestar financiero y mayor nivel de estrés financiero, el cual se traduce en ansiedad, tristeza, frustración, e irritabilidad.

Del lado de las *normas sociales*, existen estudios que muestran como las normas que subyacen y prolongan las restricciones y desigualdades a las que se enfrentan las mujeres en los ámbitos políticos, sociales y económicos afectan y perpetúan la brecha de género en la inclusión financiera (Holloway *et al.*, 2017; Vossenberg *et al.*, 2018). Una revisión de esta literatura muestra cómo las normas sobre el rol de la mujer en la economía y la sociedad minan sus habilidades para la vida y rasgos de personalidad —como la autoconfianza, la autonomía, el desarrollo de aspiraciones y el liderazgo—, lo que podría dar como resultado que las mujeres se autoexcluyan de la actividad económica (Roa, 2021). Este aspecto se ve aún más reforzado por las normas que marcan un acceso desigual de la mujer a la educación. En este trabajo se encuentra que las principales normas sociales de género que afectan a la vida financiera de la mujer son las siguientes: falta de poder de negociación y de decisión sobre el manejo de los ingresos y gastos; el principal rol de la mujer es el de cuidadora y no deberían trabajar fuera del hogar porque abandonan sus responsabilidades; las mujeres no deberían tener negocios grandes en propiedad porque abandonan sus responsabilidades; las

mujeres tienen menores habilidades empresariales y financieras que los hombres; las mujeres no deberían tener activos reales o financieros a su nombre o derecho a heredar; las mujeres tienen restricciones y prohibiciones de movilidad e interacción social fuera del hogar; las mujeres no deberían tener privacidad sobre sus finanzas con relación a sus maridos o sus familiares, pero estos sí pueden tenerlas. En el estudio de campo para medir la existencia de estas normas en México, se encuentra que estas normas son más severas para las mujeres en áreas rurales y de determinadas etnias.

Por todo lo anterior, es necesaria una mirada multidimensional de las barreras que limitan la inclusión financiera de las mujeres en México para tratar de desarrollar medidas que aminoren o elimine las mismas, además de un mayor entendimiento de los factores que podrían estar detrás de estas barreras. Las normas sociales relacionadas con el rol de la mujer en las decisiones y mercados financieros, junto con las barreras estructurales que derivan de su mayor vulnerabilidad socioeconómica podrían estar perpetuadas por factores de origen, como discutimos en la siguiente sección.

## **2.2. Inclusión financiera y movilidad social de las mujeres**

La literatura que ha investigado la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social es aún escasa y reciente, y tiene como objetivo comprender la relación entre la movilidad social y las oportunidades que provee el sistema financiero a las personas. La movilidad social se define como «la cantidad de cambio en los estándares de vida entre padres e hijos, en términos generales» (CEEY, 2018), donde el mecanismo de la movilidad social requiere por tanto de independencia entre las condiciones de origen y destino (Vélez-Grajales y Vélez-Grajales, 2014; Del Ángel, 2018; Del Ángel, Díaz Infante y Pérez, 2023).

El marco conceptual propuesto en estos estudios establece dos canales a través de los cuales la inclusión financiera podría promover la movilidad social. En primer lugar, la inclusión financiera en términos de un mayor acceso y uso a productos de ahorro y seguros, y a un sistema de pagos que facilite la transaccionalidad, afecta a la movilidad social al promover la inversión en educación y salud, la formación del patrimonio y con ello la resiliencia financiera, y fomentar a través de estos productos el desarrollo de hábitos financieros saludables. En segundo lugar, la inclusión financiera en términos del acceso al financiamiento y productos de crédito fomenta el emprendimiento y la inversión productiva, elementos claves para la movilidad ascendente. Así mismo, se destaca la bidireccional de ambas variables y la necesidad imperiosa de seguir investigando los mecanismos que subyacen a esta relación.

La mayor parte de estos trabajos son resultado de revisiones de literatura teórica, y de análisis estadísticos preliminares de la relación entre estas variables a partir de encuestas nacionales de inclusión financiera y movilidad social. El análisis de estas encuestas en México muestra que el bajo uso de productos financieros en este país es un obstáculo para la movilidad social, y que en este país persiste una exclusión financiera intergeneracional. El bajo o nulo uso de productos financieros, es notable en el caso de las mujeres que residen en el ámbito rural, las cuales parece presentar una fuerte exclusión financiera persistente entre generaciones.

Respecto a la inclusión financiera de las mujeres y la movilidad social, la literatura encontrada es aún más escasa. Existen, por un lado, varios trabajos que han analizado el efecto de las microfinanzas en la movilidad económica de las mujeres en Asia (Khan *et al.*, 2019; Ferdous *et al.*, 2020; Pephha *et al.*, 2014). Los estudios evalúan el efecto del

microcrédito en diversos indicadores socioeconómicos (ingresos, gastos, pobreza, emprendimiento) y la movilidad social en diferentes dimensiones (cambio en el total de activos, ingresos, patrón de consumo, educación, cuidados de salud, agencia de las mujeres, entre otros). Utilizando en su mayor parte análisis estadísticos y de correlaciones, algunos obtienen resultados positivos y otros nulos o negativos. En línea con los hallazgos de la amplia literatura del impacto de las microfinanzas (Vossenbergh *et al.*, 2018; Roa, 2021), los trabajos encuentran que las variables que determinan el éxito de los programas en la movilidad social ascendente de las mujeres son: una mayor duración de los programas, el atender de forma paralela a mejorar las condiciones socioeconómicas (educación, salud, poder de decisión), y el promover las capacitaciones en habilidades financieras y empresariales. Concluyen, además, que, en el caso de las mujeres, la existencia de normas sociales de género se revela como un obstáculo para fomentar su movilidad social, toda vez que estas se traducen en un bajo o nulo poder de decisión sobre los productos ofrecidos.

Para el caso de México, encontramos dos trabajos sobre la inclusión financiera de las mujeres y la movilidad social. De la Torre-Díaz (2023) evalúa la relación existente entre la movilidad social (medida por los activos de los hogares), añadiendo los microcréditos como la fuente de financiamiento para adquirir un conjunto de activos de equipamiento del hogar (no productivos). La autora analiza esta relación en un contexto de periodos de choques de renta y gasto negativos, a la luz de la pandemia de covid-19. Mediante un modelo de microsimulación concluye que los microcréditos para adquisición de activos generan movilidad social ascendente pues permitirían que alrededor del 32 % de los hogares pudieran ubicarse en un nivel socioeconómico superior. En adición, se recomienda el diseño de un esquema mixto (público-privado) para ampliar el alcance del impacto de los microcréditos,

que incluya mejorar el acceso a la educación y la salud, así como fomentar un entorno económico favorable.

Por su lado, López (2021) parte de la hipótesis de que las mujeres canalizan más activos financieros que los hombres a la educación y salud de sus hijos, y por esto ellas tendrían más posibilidades de incidir en la movilidad social intergeneracional ascendente de los hijos. En términos estadísticos muestra que no hay movilidad financiera intergeneracional, los hijos tienen menos o igual cantidad de activos financieros que los padres. Para medir el impacto de la inclusión financiera utiliza datos de la Encuesta ESRU-EMOVI 2017 del Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY) y estimaciones de modelos Logit. En los modelos estimados, la autora encuentra que el hecho de que la madre o el padre cuenten con servicios financieros tiene un efecto positivo en la movilidad social de los hijos, y negativo si los servicios son informales. La inclusión financiera de las madres (en especial la tenencia de cuentas de ahorro) afecta más que la de los padres a la movilidad educativa de los hijos, mientras que la tenencia de tarjetas de crédito de los padres se relaciona con una movilidad laboral descendente. En línea con la necesidad de promover programas mixtos de inclusión financiera e inclusión socioeconómica, se encuentra una relación fuerte en la inclusión financiera y la situación laboral de las personas, y el rol clave de la educación de los padres en la movilidad social de los hijos.

Los trabajos de los párrafos anteriores ponen el énfasis en analizar el efecto de la inclusión financiera en la movilidad social. El trabajo de Del Ángel y Martínez (2024) además de esta cuestión, investiga qué elementos generados por el contexto de origen de las personas limitan la inclusión financiera de los jóvenes y adultos mayores en México, utilizando un análisis estadístico de la ENIF 2021. Los autores defienden la transmisión

intergeneracional de hábitos financieros —fruto de sesgos y creencias— y la alta correlación entre la situación de origen de las personas y el uso de productos financieros en México, es probable que la situación de origen de las y los mexicanos actúe en sí misma como una barrera a la inclusión financiera.

Por un lado, barreras estructurales ligadas a la baja escolaridad y desfavorables condiciones laborales son generadas por las circunstancias de origen pertenecientes a los grupos vulnerables. Y por otro, la transmisión intergeneracional de creencias y actitudes en torno a la administración financiera al interior de los hogares genera sesgos conductuales que afectan negativamente a la tenencia y uso de productos financieros en este país.

En el caso de las barreras estructurales, la literatura de movilidad social de las mujeres (Torche 2015, 2019; Campos y Vélez, 2015; Huerta y Espinosa 2015) encuentra que las mujeres suelen mantenerse en los estratos bajos cuando su origen se encuentra ahí, y tienen menores opciones que los hombres de mantenerse en los estratos altos, aunque su origen también sea ése. A diferencia de los hombres, la incorporación de las mujeres al mercado laboral parece estar condicionada por las características socioeconómicas del hogar de origen, a mayores niveles de educación del padre de las mujeres, mayor es la participación laboral femenina. Por tanto, las barreras estructurales tienen un fuerte elemento de persistencia intergeneracional, el cual limita la inclusión financiera de las mujeres. Del lado de las creencias y sesgos, como se mencionó, las normas sociales de género condicionan y delimitan la escasa o nula participación de las mujeres en las finanzas. Por lo anterior, pensamos que el elemento de persistencia intergeneracional de creencias y normas podría ser más severo en el caso de las mujeres.

A partir de la literatura revisada, la hipótesis del presente trabajo es que las barreras estructurales y de normas sociales de género generadas por el contexto de origen —es decir, fuera del control de la persona— son más fuertes para las mujeres que para los hombres. En la siguiente sección testamos esta hipótesis utilizando la encuesta ESRU-EMOVI 2023. En nuestro conocimiento, no existen trabajos que hayan analizado el efecto de la movilidad social y los factores de origen en la inclusión financiera de las mujeres.

### **3. Datos**

Para analizar la relación entre inclusión financiera y movilidad social con enfoque de género, utilizamos datos de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2023 (ESRU-EMOVI 2023). Esta encuesta, representativa a nivel nacional y regional, recoge información de hombres y mujeres entre 25 y 64 años sobre variables sociodemográficas, educativas, y laborales, además de datos del hogar de origen del entrevistado cuando tenía 14 años. También incluye un módulo específico sobre inclusión financiera, que permite captar el uso de servicios financieros y las diferentes barreras a la inclusión. El tamaño de la muestra es de 17 843 hogares para el cuestionario básico. El módulo de inclusión financiera con el que se desarrolla este trabajo cuenta con 5 976 observaciones.

Para analizar movilidad social, utilizamos la variable de quintiles de recursos socioeconómicos de la persona entrevistada respecto a su hogar actual y a su hogar cuando tenía 14 años. El análisis de la inclusión financiera utiliza un indicador de uso de servicios financieros que se construye como una variable dicotómica que toma valor uno cuando la persona entrevistada utilizó al menos un instrumento de ahorro formal en los últimos 12

meses o cuando obtuvo al menos un crédito de una institución financiera formal recientemente.<sup>3</sup>

Dado que las preguntas de la ESRU-EMOVI 2023 no capturan el acceso a servicios financieros, construimos un indicador de acceso utilizando un modelo probit a partir de la variable de uso de servicios financieros y una variable geográfica. El Anexo 1 describe la construcción del indicador y algunos resultados. En lo que resta del análisis de inclusión financiera, se empleará exclusivamente el indicador de uso de servicios financieros dado que se construye directamente a partir de los datos recopilados por la encuesta ESRU-EMOVI, mientras que el indicador de acceso, al ser una derivación indirecta, si bien proporciona información útil sobre la inclusión financiera, su naturaleza derivada introduce un nivel adicional de inferencia que podría limitar su precisión en comparación con un indicador observado directamente.

La Tabla A2.A en el anexo muestra las principales estadísticas descriptivas de las variables relevantes del estudio. En términos educativos, se observa que el nivel educativo de la generación actual es más elevado en comparación con el de sus padres, donde una proporción considerable de padres y madres tienen solo educación primaria o menos, mientras que, en la generación actual, un 20 % ha alcanzado un nivel profesional. La ocupación es relativamente alta, con un 69 % de los encuestados reportándose como ocupados. La autoadscripción étnica refleja una predominancia de personas mestizas, aunque también se registra una notable proporción de personas que no se identifican en ninguna

---

<sup>3</sup> Es importante destacar que la encuesta establece un marco temporal de 12 meses para la pregunta relacionada con el ahorro; sin embargo, para la pregunta sobre crédito únicamente se especifica el término «recientemente», sin definir un período concreto. Además, la encuesta se enfoca exclusivamente en los créditos con fines de inversión (ya sea productiva o en bienes raíces), sin incluir otros tipos de crédito.

categoría étnica específica. La autopercepción del color de piel muestra una mayoría de individuos que se clasifican en las categorías de piel intermedia y clara, lo cual refleja las percepciones de la diversidad racial en el contexto de la encuesta. La inclusión financiera muestra una brecha notable, ya que solo el 24 % de la generación actual y el 14 % de los padres o madres están incluidos financieramente.

La Tabla A2.B muestra las diferencias de medias, con un panorama detallado de las desigualdades de género en dimensiones claves de inclusión financiera, educación, empleo, y transmisión intergeneracional de prácticas financieras. Las mujeres presentan una menor proporción de logros en niveles educativos superiores como media superior y profesional, mientras que predominan en niveles educativos básicos, lo cual puede reflejar persistentes barreras estructurales y normas sociales de género que limitan su acceso a la educación avanzada. Esta desventaja en educación formal también se extiende al mercado laboral, donde las mujeres muestran una tasa de ocupación significativamente más baja que la de los hombres. Esta diferencia podría estar vinculada a limitaciones estructurales en el acceso al empleo y a factores culturales que relegan a las mujeres a un rol doméstico o de cuidados, limitando sus oportunidades de desarrollo económico y financiero.

La autopercepción étnica y del color de piel muestra tendencias diferenciadas entre géneros. Las mujeres tienden a identificarse con tonos de piel más claros y una mayor proporción de ellas se autodescribe como blanca, en contraste con los hombres, quienes presentan mayor proporción en tonos intermedios o mestizos.

La menor inclusión financiera de las mujeres y de sus padres también sugiere una transmisión de limitaciones intergeneracionales, donde los recursos financieros y las oportunidades económicas no son equitativamente transmitidos o alcanzados en el caso de

las mujeres. En cuanto a la transmisión de conocimientos y actitudes financieras dentro del hogar, los datos revelan que los hombres reportan haber recibido mayor instrucción por parte de sus padres en temas como la administración del dinero, la selección de productos financieros y la planificación de ahorros, aspectos que podrían facilitar su inclusión financiera en la vida adulta. Las mujeres, por el contrario, tienen menos probabilidad de haber recibido esta instrucción, lo cual podría limitar su capacidad para tomar decisiones financieras informadas y su autonomía económica. Esta desigualdad en la transmisión de conocimientos financieros tiene implicaciones para la movilidad social de las mujeres, ya que perpetúa una menor familiarización con el sistema financiero, dificultando la replicación de estas prácticas en futuras generaciones.

Además, se observan diferencias en actitudes financieras, como la preferencia temporal y el autocontrol. Las mujeres muestran una ligera ventaja en autocontrol, mientras que los hombres exhiben una mayor tendencia a planificar a largo plazo y replicar las prácticas financieras observadas en sus padres. Estas características son determinantes en la inclusión financiera, ya que las personas con una mayor tendencia a planificar y un control más firme en sus decisiones financieras tienen una mejor posición para integrarse en el sistema financiero formal. Sin embargo, la menor instrucción en habilidades financieras y la tendencia hacia el corto plazo en las mujeres pueden limitar sus oportunidades de inclusión y afectar su movilidad económica. En conjunto, la tabla destaca cómo las diferencias de género en factores estructurales, transmisión intergeneracional y características no cognitivas interactúan para configurar un acceso desigual a los recursos financieros y económicos, lo cual representa una barrera significativa para la equidad en la movilidad social.

## **4. Metodología empírica y principales resultados**

En este estudio empleamos dos enfoques para analizar la relación entre inclusión financiera y movilidad social, desde una perspectiva de género. En primer lugar, estimamos regresiones a través de modelos probit para analizar las barreras a la inclusión financiera, y para relacionar la inclusión financiera con la movilidad social. En segundo lugar, estimamos matrices de movilidad social para medir la fluidez, según características como el género, el uso de servicios financieros, y otros factores relevantes.

Las matrices de transición describen el movimiento de individuos u hogares entre diferentes categorías a lo largo del tiempo, proporcionando una instantánea de su movilidad económica. En una matriz de transición típica las filas representan el estado inicial en un periodo base y las columnas representan el estado final. Cada elemento representa la probabilidad de que un individuo o hogar se mueva de una categoría a otra entre el periodo inicial y el final. La suma de los elementos en cada fila es igual a 1, ya que un individuo en el estado inicial debe terminar en uno de los estados finales. Valores altos en los elementos diagonales indican baja movilidad económica. Los elementos fuera de la diagonal representan la probabilidad de moverse a una categoría de ingreso diferente. Valores más altos en estos elementos indican una mayor movilidad entre diferentes niveles de ingreso.

### **4.1. Análisis de barreras a la inclusión financiera**

Un primer paso en el análisis de la inclusión financiera con enfoque de género consiste en analizar las barreras a la inclusión financiera para identificar los factores que determinan el uso de servicios financieros, y determinar si las barreras afectan de manera distinta a hombres y mujeres. El objetivo último es explicar cómo estos factores podrían

influir en la capacidad de las mujeres para beneficiarse de la inclusión financiera y avanzar en la movilidad social. En particular, consideramos factores controlados y fuera del control de la persona, junto con hábitos y actitudes financieras, como barreras o facilitadores de la inclusión financiera. Como hábitos y actitudes financieros, en línea con la literatura de educación financiera, incluimos el autocontrol, la tendencia a planificar, y las preferencias temporales y de riesgo.

La Figura 1 presenta los efectos marginales sobre la probabilidad de inclusión financiera de variables que representan elementos fuera del control de la persona. Se observa que ser mujer reduce la probabilidad de inclusión financiera en aproximadamente 4.7 puntos porcentuales en comparación con los hombres. En relación con la etnia y el tono de piel<sup>4</sup>, los resultados muestran que, aunque los coeficientes para 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: percibirse con tono de piel intermedio reduce la probabilidad de inclusión financiera en comparación con las personas que se perciben con tonos más claros, reflejando posibles sesgos o discriminación en el acceso a los servicios financieros relacionados con el color de piel.<sup>5</sup>

El nivel socioeconómico del hogar de origen, medido por el quintil de ingreso del hogar de la persona cuando tenía 14 años, tiene un impacto significativo en la probabilidad de inclusión financiera en la generación siguiente. Los resultados muestran que quienes

---

<sup>4</sup> Siguiendo a 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 incluye los tonos PERLA 4-6, y el grupo 3 comprende los tonos PERLA 7-11. El grupo 1 incluye las tonalidades más oscuras y el grupo 3 las más claras.

<sup>5</sup> La falta de significancia del tono más oscuro puede estar asociado a que solo el 2 % de las personas se ubican en este grupo.

proviene de hogares en los quintiles superiores tienen una mayor probabilidad de estar incluidos financieramente en comparación con aquellos en el quintil más bajo. En particular, aquellos que pertenecían al quintil 5 a sus 14 años presentan una probabilidad de inclusión financiera 29.4 puntos porcentuales superior a la de aquellos del primer quintil. Esto apunta a una fuerte persistencia intergeneracional, donde el estatus económico de los padres tiene una influencia duradera en las oportunidades financieras de los hijos, lo que podría limitar la movilidad ascendente para los individuos de los quintiles inferiores.

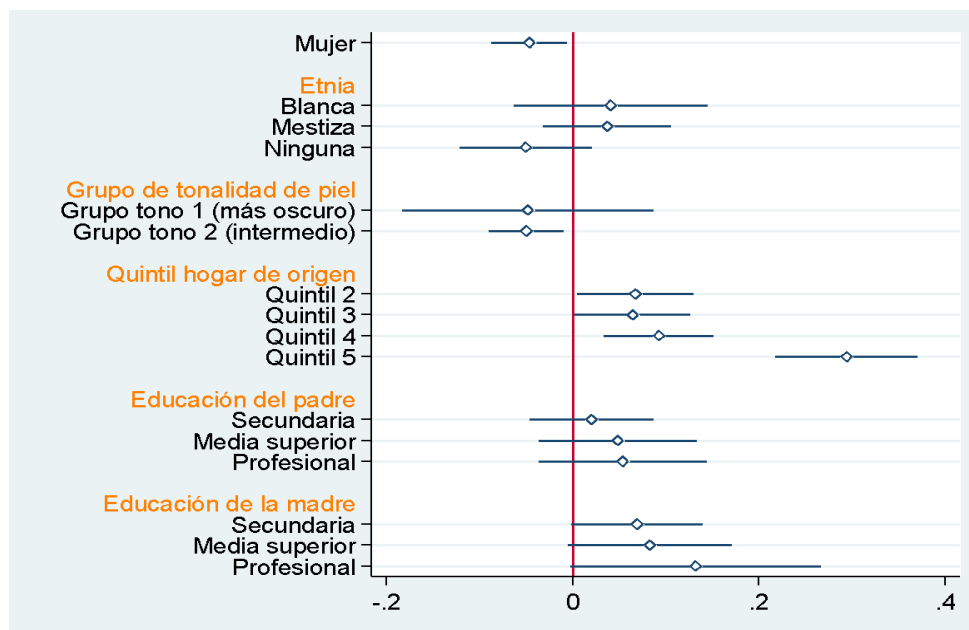
La educación de los padres también presenta un impacto en la inclusión financiera, siendo especialmente relevante el nivel educativo de la madre. A medida que aumenta la educación de la madre, incrementa también la probabilidad de inclusión financiera de los hijos, con el mayor efecto observado cuando la madre tiene estudios profesionales, que aumenta la probabilidad de inclusión en 13.1 puntos porcentuales. Este hallazgo sugiere que la educación materna desempeña un papel importante en la transmisión de habilidades y actitudes financieras a la siguiente generación, lo que favorece el acceso a servicios financieros. Aunque la educación del padre también presenta un efecto positivo, no es estadísticamente significativo.

En el panel B de la Figura 1, se observa que, al incluir variables bajo el control individual, como condición de ocupado y nivel educativo en el análisis de inclusión financiera, los coeficientes de algunas variables presentes en el modelo inicial experimentan cambios. Uno de los ajustes más significativos se observa en la variable de sexo, cuyo coeficiente se ubica muy cerca de cero. Este cambio sugiere que una parte importante de la desventaja observada para las mujeres en el acceso financiero puede estar explicada por

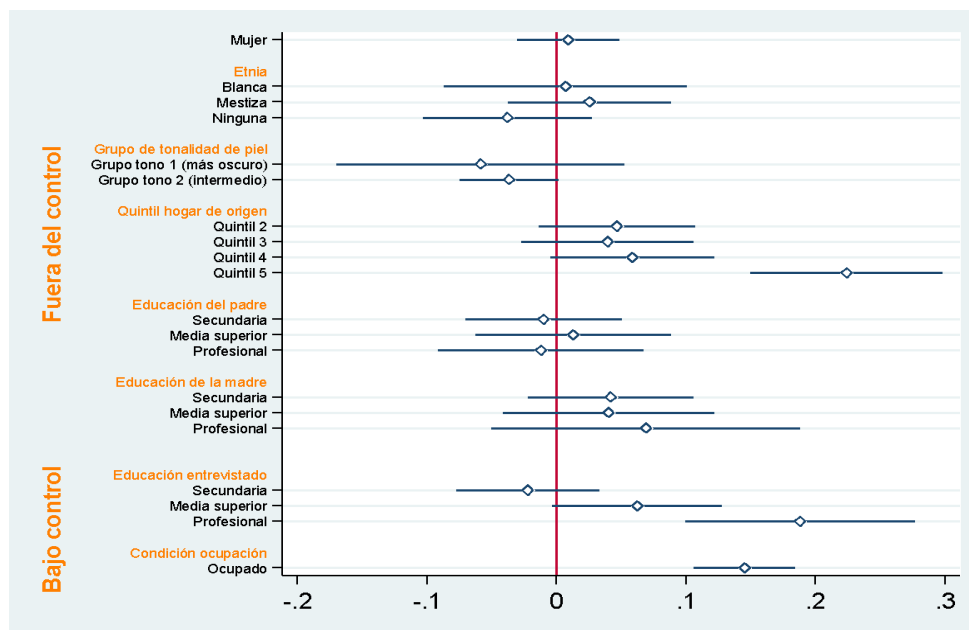
diferencias en acceso al empleo y niveles educativos, lo que apunta a desventajas estructurales que dificultan la inclusión financiera de las mujeres.

**Figura 1.** Inclusión financiera, factores controlados y fuera del control individual, más características personales no cognitivas

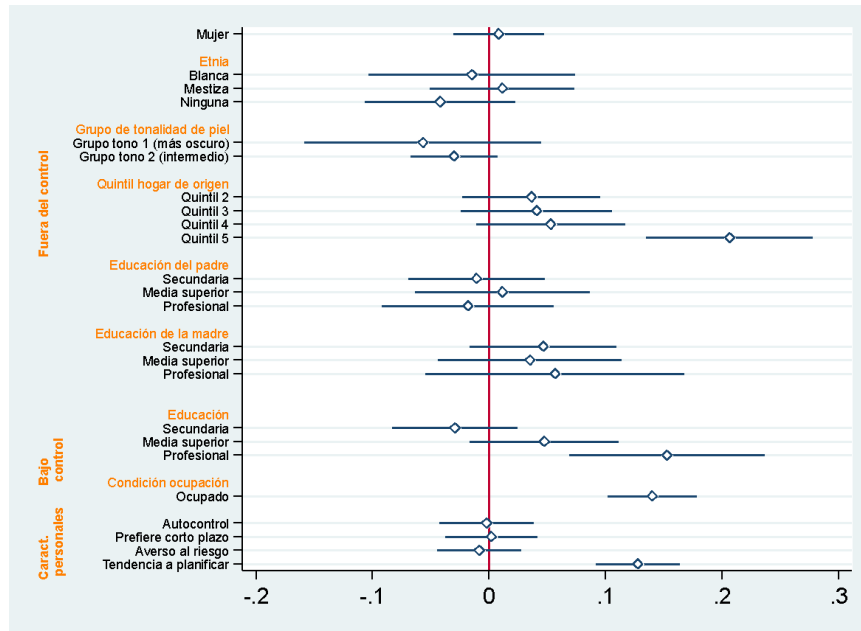
*Panel A: factores fuera del control individual*



*Panel B: factores controlados y fuera del control individual*



*Panel C: factores controlados y fuera del control individual, más hábitos y actitudes financieras*



Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta ESRU-EMOVI 2023.

Notas: efectos marginales de la estimación de modelos probit con la inclusión financiera como variable dependiente. Se aplican ponderaciones muestrales. Se controla por región en la que vive el entrevistado actualmente y cuando tenía 14 años. Las barras muestran intervalos de confianza.

El quintil de ingreso del hogar de origen también experimenta una disminución en su aporte a explicar la inclusión financiera, aunque sigue siendo estadísticamente significativa para los quintiles superiores. La reducción en magnitud indica que parte del efecto del quintil de origen sobre la inclusión financiera se explica a través de la educación y el empleo, factores más accesibles para individuos provenientes de hogares con mayor nivel socioeconómico. Sin embargo, la persistencia de un efecto significativo en los quintiles superiores sugiere que el contexto socioeconómico de origen sigue desempeñando un rol en la transmisión intergeneracional de oportunidades de inclusión financiera, aun después de considerar factores individuales de control.

Para las variables de etnia y tono de piel, los coeficientes sugieren que parte de la desventaja asociada con la condición étnica y el color de piel en términos de inclusión financiera podría explicarse por desigualdades en el acceso a empleos formales y oportunidades educativas. No obstante, algunos efectos asociados al tono de piel persisten, indicando que pueden existir barreras de exclusión que no son completamente captadas por el nivel educativo y la situación laboral, posiblemente relacionadas con sesgos o discriminación en el acceso a servicios financieros.

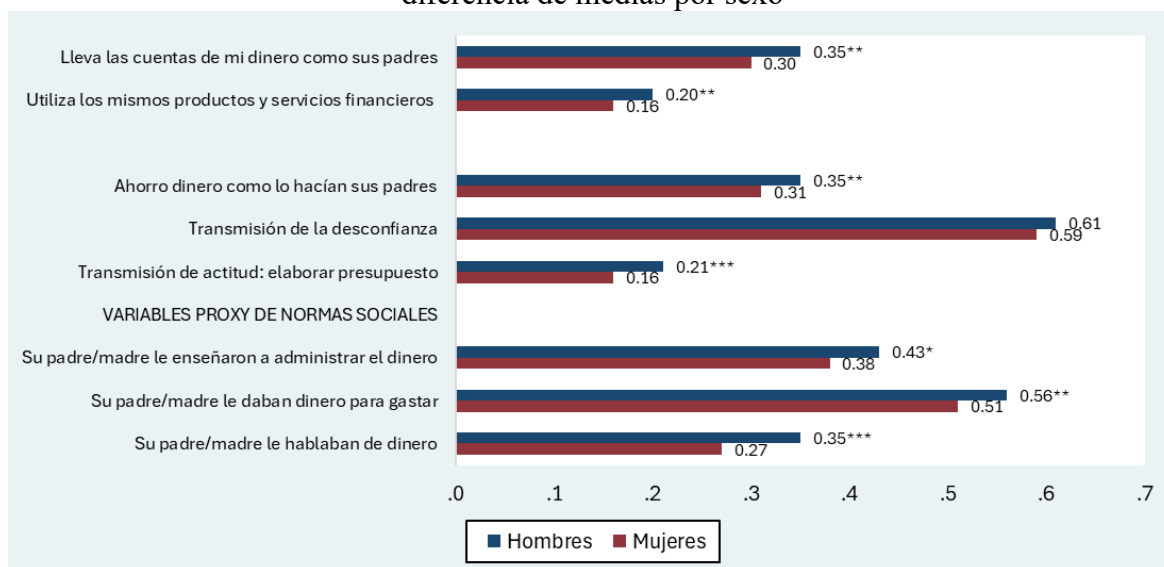
Finalmente, al incluir hábitos y actitudes financieras (Panel C), se observa que la única que tiene un aporte significativo en la probabilidad de estar incluido financieramente es la tendencia a planificar. Esta característica se constituye en un factor clave en la inclusión financiera, ya que las personas que planifican a largo plazo tienden a gestionar mejor sus recursos y a adoptar servicios financieros que les permiten alcanzar objetivos económicos futuros.

#### **4.2. Transmisión intergeneracional de creencias, actitudes y normas sociales**

La Figura 2 presenta la diferencia entre hombres y mujeres en variables que capturan la transmisión intergeneracional de creencias y actitudes financieras, y normas sociales de género. Se observa que los hombres tienden a replicar en mayor medida las creencias y actitudes financieras de sus padres en comparación con las mujeres. Específicamente, en lo que respecta a llevar las cuentas, la selección de productos financieros, el modo de ahorro y el hecho de llevar un presupuesto. Pero más allá de mostrar que existe una mayor inercia intergeneracional en el comportamiento financiero de los hijos, respecto a las hijas, en las

variables relacionadas con normas sociales de género, observamos que la explicación de esta diferencia estaría más bien relacionada con el hecho de que las hijas fueron menos expuestas por sus padres o madres a temas relacionados con la gestión del dinero. Interpretamos esto como una consecuencia de las normas sociales de género que limitan el rol de las mujeres en decisiones financieras.

**Figura 2.** Transmisión intergeneracional de creencias, actitudes y normas sociales, diferencia de medias por sexo



Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta ESRU-EMOVI 2023.

Notas: prueba de medias,  $p < 0.10$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*\*\*  $p < 0.01$ .

Al estimar el aporte de las variables proxy de normas sociales a la inclusión financiera (Figura 1A), se observan patrones diferenciados por género, especialmente en la influencia de que los padres le hayan enseñado a administrar el dinero. Para los hombres, el efecto de esta enseñanza es positivo y significativo, lo que sugiere que aquellos a quienes se les inculcó la administración del dinero en el hogar tienen una mayor probabilidad de inclusión financiera. Este resultado apunta a que la transmisión de habilidades financieras específicas

desde una edad temprana puede tener un efecto duradero en el comportamiento financiero, facilitando su integración al sistema financiero formal. Por otro lado, para las mujeres, el efecto de que los padres les enseñaran a administrar el dinero es notablemente más bajo, lo cual podría indicar que, aun en los casos en los que esta enseñanza también ocurre en el caso de las hijas, no necesariamente se traduce en una mayor inclusión financiera. En línea con la literatura revisada, este hecho puede reflejar una limitación en la efectividad de las enseñanzas financieras transmitidas a las mujeres, posiblemente debido a normas sociales que restringen su papel en las finanzas del hogar o al acceso limitado que tienen a oportunidades de empleo y autonomía económica.

El hecho de que los padres le daban dinero y los padres le hablaban de dinero, muestran efectos positivos en la inclusión financiera para ambos sexos, aunque nuevamente, el impacto es más pronunciado en los hombres. Esta diferencia sugiere que, en el caso de los hombres, tanto la provisión de dinero como las conversaciones sobre temas financieros en el hogar son prácticas que fortalecen su relación con el sistema financiero y promueven una mayor participación en este. Para las mujeres, aunque estos factores también tienen un efecto positivo, el impacto es menos marcado, lo que podría indicar que estas prácticas, aunque importantes, no son suficientes para contrarrestar otras barreras que enfrentan las mujeres en su inclusión financiera, posiblemente derivadas de nuevo de normas sociales restrictivas y expectativas de género que limitan su interacción con el sistema financiero.

### **4.3. Relación entre inclusión financiera y movilidad social<sup>6</sup>**

Para analizar la relación entre inclusión financiera y movilidad social partimos por el análisis de las matrices de transición para el quintil socioeconómico de la persona cuando tenía 14 años y actualmente, por sexo y condición de inclusión financiera. En términos generales, los resultados sugieren que la inclusión financiera está asociada con una mayor movilidad ascendente y una mayor permanencia en los niveles socioeconómicos altos. Sin embargo, existen diferencias entre hombres y mujeres, que reflejan tanto la influencia de la inclusión financiera como las dinámicas de género en la transmisión del estatus económico.

En lo que respecta a la movilidad desde el quintil 1 (origen), para toda la muestra (hombres, mujeres, incluidos y no incluidos financieramente), el 55 % de quienes provienen del quintil 1 permanecen en el mismo quintil, lo que indica una movilidad limitada para aquellos en el nivel socioeconómico más bajo. Al analizar por inclusión financiera, tanto hombres como mujeres no incluidos financieramente tienen tasas de permanencia similares en este quintil (56 % en ambos casos), lo que sugiere que la exclusión financiera está asociada con una baja movilidad ascendente en el primer quintil, independientemente del género.

Sin embargo, entre los incluidos financieramente, se observan diferencias de género importantes. En el caso de los hombres, solo el 34 % permanece en el quintil 1, y una mayor proporción logra ascender a quintiles superiores (30 % al quintil 2 y 17 % al quintil 3). Para

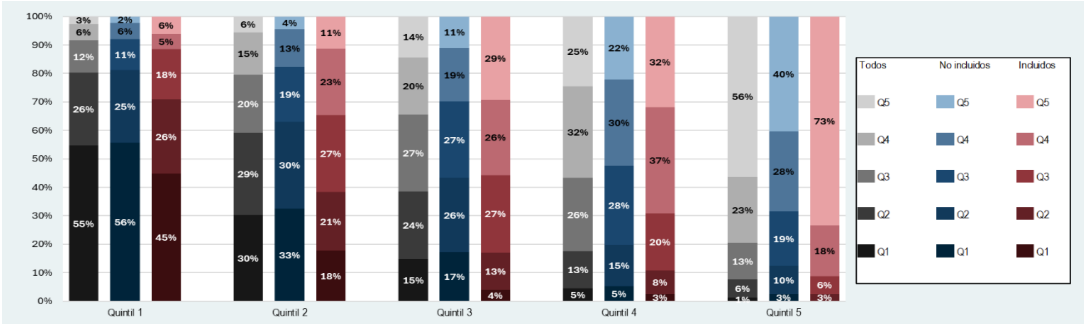
---

<sup>6</sup> Es importante señalar que en este estudio no se realizan comparaciones regionales de movilidad social en función de la condición de inclusión financiera, ya que el módulo de inclusión financiera de la encuesta ESRU-EMOVI solo cuenta con representatividad a nivel nacional. Sin embargo, explorar la movilidad social y la inclusión financiera con un enfoque regional y de género constituye una veta de investigación interesante, ya que podría revelar diferencias significativas en las dinámicas de inclusión y ascenso social entre distintas áreas del país y entre hombres y mujeres. Un análisis que considere las particularidades regionales y de género permitiría comprender mejor cómo el contexto local y las normas sociales afectan de manera diferenciada a hombres y mujeres en sus oportunidades financieras y de movilidad social, proporcionando así un marco más inclusivo para el desarrollo de políticas públicas orientadas a la equidad.

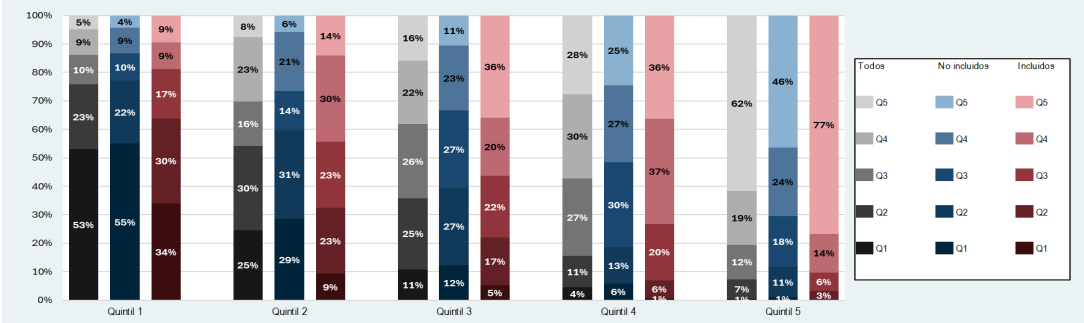
las mujeres incluidas financieramente, el 53 % permanece en el quintil 1, aunque muestran algo de movilidad hacia el quintil 3 (18 %). Esto sugiere que la inclusión financiera facilita la movilidad ascendente desde el nivel socioeconómico más bajo para hombres y mujeres, aunque su efecto es más pronunciado en los hombres.

**Figura 3.** Matrices de transición, movilidad de quintil socioeconómico por sexo y condición de inclusión financiera

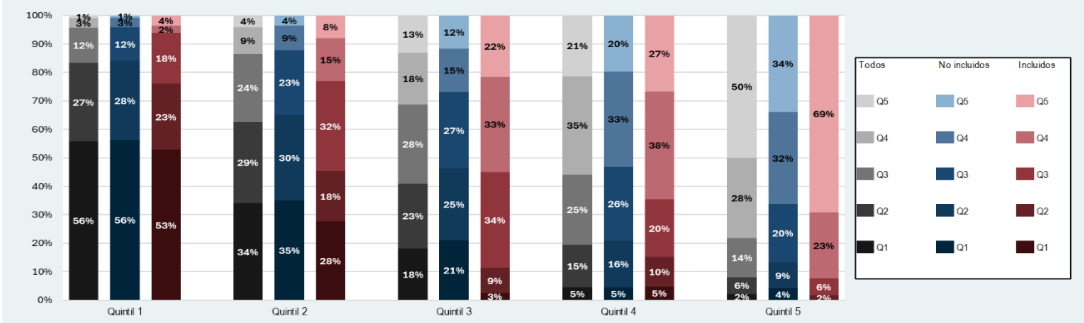
*Panel A: toda la muestra*



*Panel B: hombres*



*Panel C: mujeres*



Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta ESRU-EMOVI 2023.

En el quintil 5, el 56 % de toda la población permanece en el mismo quintil, lo que refleja una alta persistencia en los niveles altos. Sin embargo, la inclusión financiera parece reforzar esta estabilidad, especialmente para las mujeres. Para los hombres incluidos financieramente, el 77 % permanece en el quintil 5, mientras que para los no incluidos este porcentaje es del 46 %. Entre las mujeres, la diferencia es aún más marcada: el 69 % de las incluidas financieramente permanece en el quintil 5, en comparación con solo el 34 % de las no incluidas. Estos resultados sugieren que la inclusión financiera proporciona una mayor permanencia en los niveles altos, y este efecto es particularmente fuerte para las mujeres, quienes enfrentan una mayor caída a quintiles inferiores en ausencia de inclusión financiera.

En términos de movilidad intergeneracional, la inclusión financiera está asociada con una mayor movilidad ascendente para aquellos en los quintiles más bajos y medios, y con una mayor permanencia en los niveles socioeconómicos altos. Sin embargo, existen diferencias importantes entre hombres y mujeres. La inclusión financiera parece tener un efecto especialmente positivo en la movilidad ascendente de los hombres desde los quintiles bajos y medios, permitiéndoles alcanzar quintiles superiores en mayor proporción. En el caso de las mujeres, aunque la inclusión financiera también facilita la movilidad ascendente, el efecto es menos pronunciado en los quintiles bajos y medios en comparación con los hombres. Este resultado, en línea con la literatura revisada, podría estar relacionado con la existencia de normas sociales de género. Sin embargo, la inclusión financiera incidiría en la permanencia en el quintil 5 para las mujeres, quienes, sin acceso financiero, muestran una mayor tendencia a descender a quintiles inferiores. Este hallazgo, también coincide con lo encontrado en la literatura de normas sociales de género en la inclusión financiera, donde los

roles y estereotipos de género son menos restrictivos para mujeres en niveles socioeconómicos altos (Roa, 2021).

En segunda instancia, analizamos la movilidad educativa en relación con la inclusión financiera. Para ello, comparamos la relación intergeneracional en el nivel educativo entre padres e hijos, y entre madres e hijas, diferenciando según la inclusión financiera. Comparar la educación de los padres con la de los hijos y la de las madres con las hijas responde a las dinámicas de transmisión intergeneracional que suelen estar influenciadas por normas de género y roles específicos en muchas sociedades. Estudios previos han mostrado que los padres y madres tienden a influir en el desarrollo de sus hijos del mismo género debido a prácticas culturales y sociales que promueven esta transmisión diferenciada de valores, conocimientos y recursos (Chetty *et al.*, 2014; Erola, Jalonon y Lehti, 2016). Comparar padres-hijos y madres-hijas permite capturar mejor estos patrones de transmisión de acuerdo con normas y roles de género, proporcionando una visión más completa de las barreras y facilitadores específicos que enfrentan hombres y mujeres en su movilidad social y educativa.

En la Figura 4 se observa que, en ambos géneros, la inclusión financiera está asociada con un efecto positivo en la movilidad educativa intergeneracional, aunque las tendencias varían entre hombres y mujeres.<sup>7</sup> Para los hombres, el nivel educativo del padre tiene un efecto similar sobre el logro educativo del hijo tanto para los incluidos como para los excluidos financieramente, con una ligera ventaja para aquellos incluidos. Esta relación sugiere que, si bien la inclusión financiera podría proporcionar cierto apoyo adicional en

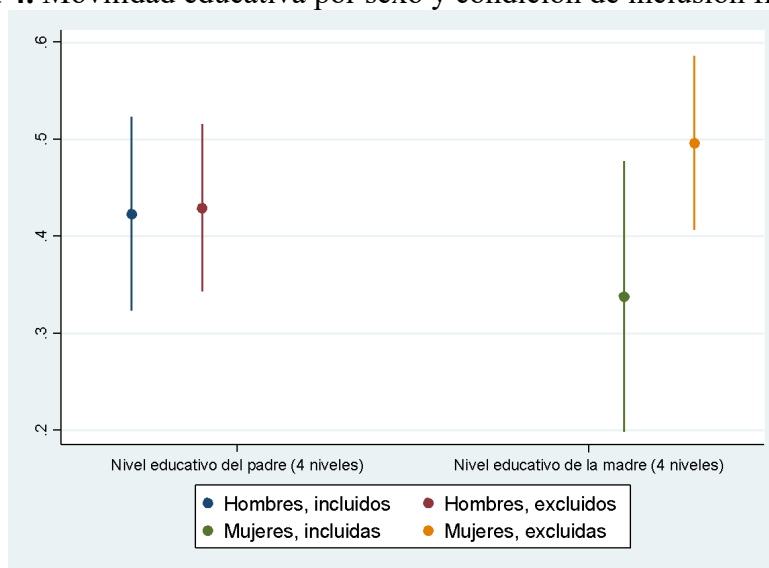
---

<sup>7</sup> Los resultados completos de la regresión se presentan en el Anexo 4.

términos de acceso a recursos educativos, no genera una diferencia sustancial en la educación alcanzada cuando se controla por la educación del padre.

En el caso de las mujeres, el efecto de la educación de la madre en el logro educativo de la hija es notablemente mayor para aquellas excluidas financieramente, lo cual sugiere que, en ausencia de inclusión financiera, la educación de la madre tiene una influencia más fuerte en el nivel educativo alcanzado por las hijas. Sin embargo, para las mujeres incluidas financieramente, el coeficiente es menor, lo que podría indicar que la inclusión financiera actúa como un factor que modera la dependencia del logro educativo de la hija respecto al nivel educativo de la madre, permitiendo quizá que las hijas incluidas financieramente tengan oportunidades de desarrollo menos condicionadas por el contexto familiar. Esto podría sugerir que la inclusión financiera no solo brinda acceso a recursos, sino también una mayor autonomía en el logro educativo, particularmente entre las mujeres.

**Figura 4.** Movilidad educativa por sexo y condición de inclusión financiera



Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta ESRU-EMOVI 2023.

Notas: Regresión por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) de la educación del hijo sobre la educación del padre y de la hija sobre la educación de la madre. Se aplican ponderaciones muestrales.

Este resultado sugiere una relación entre el nivel educativo de padres e hijos, madres e hijas, pero es importante interpretarlo con cautela, ya que el efecto no se mantiene cuando se utilizan otras formas de medir el nivel educativo (educación medida a 6 niveles). Esto indica que, aunque los hallazgos son relevantes y revelan tendencias en la transmisión educativa intergeneracional, el nivel podría depender de cómo se operacionalizan las categorías de educación.

## **5. Conclusiones**

En este estudio hemos examinado la relación entre la inclusión financiera y la movilidad social en México, con un enfoque especial en las diferencias de género y los efectos de la transmisión intergeneracional de actitudes y normas sociales de género. Hemos explorado cómo el acceso y uso de servicios financieros están asociados con las oportunidades de ascenso socioeconómico y la permanencia en los niveles altos de la estructura social, considerando tanto el contexto del hogar de origen como las prácticas financieras. Este análisis contribuye al entendimiento de la inclusión financiera como un posible impulsor de la movilidad social y subraya la importancia de factores como el género y la transmisión de conocimientos financieros en la consolidación de estos beneficios. A partir de estos hallazgos, se destacan algunas tendencias clave y se señalan áreas para la intervención y futura investigación en políticas de inclusión financiera.

En primera instancia, se confirma que existe una asociación significativa entre la inclusión financiera y la movilidad social en México, destacando variaciones importantes en función del género. Los hallazgos sugieren que la inclusión financiera puede estar vinculada

con mayores oportunidades de socioeconómica, especialmente en los niveles altos, aunque su influencia en la movilidad ascendente parece limitada por factores estructurales y de género. En particular, el análisis muestra que las mujeres financieramente incluidas tienden a mantener su posición en los quintiles socioeconómicos superiores, mientras que la movilidad desde los quintiles inferiores sigue siendo limitada. Esto sugiere que, aunque la inclusión financiera puede facilitar una permanencia económica para las mujeres, su potencial para promover la movilidad ascendente se ve restringido por barreras sociales y económicas que limitan su plena participación en el sistema financiero, así como normas sociales de género.

El estudio también destaca la importancia de los recursos y conocimientos financieros transmitidos intergeneracionalmente. Los datos indican que la inclusión financiera en el hogar, especialmente cuando se fomenta la administración y planificación financiera, puede estar relacionada con una mayor probabilidad de inclusión financiera en la siguiente generación. Sin embargo, el estudio revela desigualdades de género en la transmisión de conocimientos y prácticas financieras, observando que las hijas reciben menor instrucción en temas financieros que los hijos, lo cual podría tener un impacto en su inclusión y movilidad social futuras. Esto subraya la importancia de políticas que promuevan la educación financiera adaptada a las necesidades de las mujeres, con un enfoque en la equidad dentro del hogar y la sociedad.

En conclusión, los resultados sugieren que la inclusión financiera tiene el potencial de contribuir a una mayor permanencia y movilidad social en México, pero este potencial está condicionado por factores estructurales y de normas sociales género. Para que las políticas de inclusión financiera sean efectivas, es esencial que incorporen un enfoque de

género y se orienten a reducir las barreras específicas que enfrentan las mujeres en el sistema financiero, tanto estructurales como de transmisión de roles de y estereotipos de género. El desarrollo de programas para la eliminación de roles y estereotipos de género en las finanzas son imperativos para aprovechar los efectos positivos de la inclusión financiera sobre la movilidad de las mujeres. Además, la promoción de prácticas de administración del dinero desde edades tempranas podría facilitar una transmisión de habilidades y conocimientos financieros más equitativa entre generaciones, impulsando una movilidad social más inclusiva.

Finalmente, aunque este estudio proporciona una visión detallada sobre la relación entre inclusión financiera y movilidad social, existen limitaciones. En particular, no se abordan las relaciones causales entre estas variables, por lo que los resultados deben interpretarse como asociaciones y no como evidencia de causalidad. Futuras investigaciones deberían considerar medidas más amplias de inclusión financiera, incluyendo el acceso y la calidad de los servicios financieros, y explorar los mecanismos a través de los cuales la inclusión financiera podría influir en la movilidad social. Profundizar en estos aspectos permitiría comprender mejor cómo diferentes dimensiones de la inclusión financiera pueden contribuir al desarrollo socioeconómico y a la reducción de desigualdades a largo plazo.

## 6. Referencias

- Alliance for Financial Inclusion (AFI). (2024). *Gender inclusive finance roadmap for the Latin America and Caribbean region*. Alliance for Financial Inclusion.  
<https://www.afi-global.org/publication/gender-inclusive-finance-roadmap-for-the-latin-america-and-caribbean-region/>
- Banca de las Oportunidades, & CAF - Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2024, marzo 8). *Estudio experimental de género*.  
<https://scioteca.caf.com/handle/123456789/2212>
- Bustelo, M., & Vezza, E. (2019). Brechas de género en las habilidades para el siglo XXI. En M. Mateo Díaz & 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. <https://doi.org/10.18235/0001950>
- Campos Vázquez, R. M., & Vélez Grajales, R. (2015). Oferta laboral femenina y formación intergeneracional de preferencias: evidencia para México. En R. Vélez Grajales, J. E. Huerta Wong, & R. M. Campos Vázquez (Eds.), *México, ¿el motor inmóvil?* (pp. 299–346). Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2018/06/M%C3%A9xico-el-motor-inm%C3%B3vil.pdf>
- Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY). (2018). *El México del 2018: Movilidad social para el bienestar*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.  
<https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2018/06/El-M%C3%A9xico-del-2018.-Movilidad-social-para-el-bienestar.pdf>

- Chetty, R., Hendren, N., Kline, P., Saez, E., & Turner, N. (2014). Is the United States still a land of opportunity? Recent trends in intergenerational mobility. *American Economic Review*, 104(5), 141–147. <https://doi.org/10.1257/aer.104.5.141>
- Del Ángel Mobarak, G. A., & Martínez Gutiérrez, A. L. (2024). *Inclusión y salud financieras para la movilidad social: Propuestas para una política pública* (Documento de política pública No. 06/2024). Centro de Estudios Espinosa Yglesias. [https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2024/05/06\\_2024\\_Del-Angel-y-Martinez.pdf](https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2024/05/06_2024_Del-Angel-y-Martinez.pdf)
- Del Ángel Mobarak, G. A., Díaz-Infante Chapa, E., & Pérez Sosa, F. A. (2023). *Un sistema financiero para la movilidad social*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias y Tecnológico de Monterrey. <https://ceey.org.mx/un-sistema-financiero-para-la-movilidad-social/>
- Del Ángel Mobarak, G. A. (2018). Desarrollo e inclusión financieros: Su relación con la movilidad social. *Trabajo de discusión interna*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- De la Torre-Díaz, L. (2023). Access to microfinance for social mobility in Mexico. In *Creating economic stability amid global uncertainty: Post-pandemic recovery in Mexico's emerging economy* (pp. 165–187). Springer Nature Switzerland. [https://doi.org/10.1007/978-3-031-41386-5\\_8](https://doi.org/10.1007/978-3-031-41386-5_8)
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., & 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. (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial inclusion, digital payments, and resilience in the age of COVID-19*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1897-4>
- Di Giannatale, S., & Roa, M. J. (2019). Barriers to formal saving: Micro- and macroeconomic effects. *Journal of Economic Surveys*, 33(2), 541–566. <https://doi.org/10.1111/joes.12275>
- Erola, J., Jalonen, S., & Lehti, H. (2016). Parental education, class and income over early life course and children's achievement. *Research in Social Stratification and Mobility*, 44, 33–43. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2016.01.003>
- Ferdous, A., Begum, S., & Akter, J. (2020). Microcredit in Bangladesh: Impact on borrowers' social mobility revisited. *Open Journal of Social Sciences*, 8(7), 163–180. <https://doi.org/10.4236/jss.2020.87014>(ResearchGate)
- Holloway, K., Niazi, Z., & Rouse, R. (2017). *Women's economic empowerment through financial inclusion: A review of existing evidence and remaining knowledge gaps*. Innovations for Poverty Action. <https://poverty-action.org/publication/womens-economic-empowerment-through-financial-inclusion>(peiglobal.org)
- Huerta Wong, J., & Espinosa Montiel, R. (2015). Procesos de estratificación social e inversiones educativas hacia hombres y mujeres. En R. Vélez Grajales, J. E. Huerta Wong & R. M. Campos Vázquez (Eds.), *México, ¿el motor inmóvil?* (pp. 347–377).

- Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2018/06/M%C3%A9xico-el-motor-inm%C3%B3vil.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2022). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021/>
- INEGI. (2024). *Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI) 2023*. INEGI. <https://www.inegi.org.mx/programas/ensafi/2023/>
- Khan, A., Siddiqui, S. H., Saeed, S., & Azam, A. (2019). Impact of microfinance on social mobility and women empowerment: The case of South Punjab. *Review of Economics and Development Studies*, 5(4), 685–694.
- 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 No. 10/2021). Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2021/11/10-L%C3%B3pez-Rodr%C3%ADguez-2021.pdf>(Centro de Estudios Espinosa Yglesias)
- Lusardi, A., & 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>
- Monroy-Gómez-Franco, L. (2023). Shades of social mobility: Colorism, ethnic origin and intergenerational social mobility. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 90, 247–266. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2023.05.003>
- 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*. [https://lac.unwomen.org/sites/default/files/2022-02/FinanzasParaTodas\\_23-02-22.pdf](https://lac.unwomen.org/sites/default/files/2022-02/FinanzasParaTodas_23-02-22.pdf)(ONU Mujeres)
- Peprah, J. A., & Koomson, I. (2014). *Addiction to microcredit: An obstacle to social and financial mobility* (MPRA Paper No. 57894). Munich Personal RePEc Archive. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/57894/>(Munich Personal RePEc Archive)
- Roa, M. J., Di Giannatale, S., Villegas, A., & 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. (2021). *Normas sociales: la barrera invisible de la inclusión financiera de la mujer* (Documentos de Proyectos LC/TS.2021/184; LC/MEX/TS.2021/21). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/49032/1/S2300648\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/49032/1/S2300648_es.pdf)(Repositorio CEPAL)
- Roa, M. J. (2013). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad. *Boletín del CEMLA*, 59(3), 121–148. [https://www.cemla.org/PDF/boletin/PUB\\_BOL\\_LIX03-01.pdf](https://www.cemla.org/PDF/boletin/PUB_BOL_LIX03-01.pdf)(CEMLA)
- Torche, F. (2019). *Mobility and gender in Mexico: A regional perspective* (Documento de Trabajo No. 03/2019). Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY). [https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2020/01/Torche\\_2019.pdf](https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2020/01/Torche_2019.pdf)(Centro de Estudios Espinosa Yglesias)

- Torche, F. (2015). Intergenerational mobility and gender in Mexico. *Social Forces*, 94(2), 563–587. <https://doi.org/10.1093/sf/sov082>([estudioseconomicos.colmex.mx](http://estudioseconomicos.colmex.mx))
- Vélez Grajales, R., & Vélez Grajales, V. (2014). La actividad empresarial como mecanismo de movilidad intergeneracional en México. En E. Lora & F. Castellani (Eds.), *La opción empresarial en América Latina: ¿Vía de ascenso?* (pp. 159–190). Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2018/06/La-opci%C3%B3n-empresarial-en-Am%C3%A9rica-Latina.pdf>([Centro de Estudios Espinosa Yglesias](http://Centro de Estudios Espinosa Yglesias))
- Vossenbergh, S., Rappoldt, A., & D'Anjou, J. (2018). *Beyond access: Exploring gender-transformative approaches to financial inclusion*. International Development Research Centre (IDRC) & Mastercard Foundation. [https://www.kit.nl/wp-content/uploads/2018/12/IDRC\\_Gender-Transformation-Financial-Inclusion.pdf](https://www.kit.nl/wp-content/uploads/2018/12/IDRC_Gender-Transformation-Financial-Inclusion.pdf)([kit.nl](http://kit.nl))
- World Bank. (2024). *Women, business and the law 2024*. World Bank Group. <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/853a55af-f1ba-4979-949c-61979af2fbb9>([Open Knowledge](http://Open Knowledge))
- Yakoboski, P. J., Lusardi, A., & Hasler, A. (2020). *Financial literacy and wellness among U.S. women: Insights on underrepresented minority women*. TIAA Institute & Global Financial Literacy Excellence Center (GFLEC). <https://gflec.org/wp-content/uploads/2020/11/Womens-Financial-Literacy-2020-P-Fin-Index-FINAL.pdf>([gflec.org](http://gflec.org))

## **7. Anexos**

### **7.1. Anexo 1. Construcción del indicador de acceso a servicios financieros**

La distinción entre acceso y uso de los servicios financieros es fundamental para comprender la inclusión financiera. El acceso se refiere a la posibilidad de que las personas puedan abrir una cuenta o adquirir un producto financiero, y depende en gran medida de la oferta de servicios, que incluye la infraestructura disponible, la proximidad de los puntos de acceso y la adecuación de los productos financieros a las necesidades de diferentes segmentos poblacionales. Sin embargo, el acceso por sí solo no garantiza que las personas usen activamente estos servicios; es un requisito necesario, pero no suficiente para la inclusión financiera (Claessens, 2009; Beck, *et al.*, 2009).

El uso, por otro lado, implica que las personas no solo tengan acceso, sino que participen activamente en el sistema financiero mediante transacciones regulares, ahorro, crédito y otros servicios. Este uso está influenciado por factores de demanda, tales como la educación financiera, la confianza en el sistema y el valor percibido de los servicios. Además, aspectos intergeneracionales como actitudes hacia el dinero, la deuda y el ahorro se transfieren de una generación a otra, lo cual puede consolidar o limitar las capacidades financieras de las personas. En familias donde los padres no tuvieron acceso a servicios financieros o no los usaron activamente, es menos probable que se transmita una visión positiva y confiada hacia el sistema financiero. Por otro lado, en hogares donde se da prioridad a prácticas financieras como el ahorro o la inversión, los hijos tienden a adoptar una percepción más favorable hacia estos servicios y a verlos como herramientas útiles para su bienestar económico.

La Tabla A1.A resume los enfoques que se han seguido en la literatura de inclusión financiera para medir el acceso y uso de servicios financieros, destacando cómo los indicadores de acceso generalmente se centran en la infraestructura y disponibilidad de servicios financieros, mientras que los indicadores de uso capturan el nivel de participación activa en dichos servicios.

**Tabla A1.A.** Indicadores de acceso y uso de servicios financieros

| <b>Autor</b>                                                                                                                    | <b>Indicadores de Acceso</b>                                                                                                | <b>Indicadores de Uso</b>                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Beck, <i>et al.</i> (2009) - <i>Access to Financial Services: Measurement and Determinants</i>                                  | Número de sucursales bancarias y cajeros automáticos por cada 100,000 habitantes; proporción de adultos con cuenta bancaria | Frecuencia de transacciones; uso de productos financieros como crédito y seguros                                                  |
| Honohan (2008) - <i>Cross-country variation in household access to financial services</i>                                       | Porcentaje de adultos con cuenta bancaria (proxy basado en datos bancarios y encuestas)                                     | No incluye un análisis detallado del uso                                                                                          |
| Demirgüç-Kunt y Klapper (2012) - <i>Global Findex</i>                                                                           | Proporción de adultos con cuenta en institución financiera; disponibilidad de puntos de acceso                              | Frecuencia de depósitos y retiros; uso de tarjetas de débito y crédito; participación en otros productos financieros              |
| Allen <i>et al.</i> (2016) - <i>The Foundations of Financial Inclusion: Understanding Ownership and Use of Formal Accounts</i>  | Disponibilidad de cuentas bancarias y puntos de acceso                                                                      | Frecuencia de uso de cuentas para ahorros y pagos; uso diversificado de productos financieros                                     |
| Dupas y Robinson (2013) - <i>Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya</i> | Acceso a cuentas de ahorro formales                                                                                         | Frecuencia de depósitos y retiros para inversión en microempresas; utilización del ahorro para mejoras empresariales              |
| Sarma (2008) - <i>Index of Financial Inclusion</i>                                                                              | Índice que combina la proporción de la población con cuentas, disponibilidad de sucursales y cajeros automáticos            | No incluye un indicador específico de uso                                                                                         |
| Bruhn y Love (2014) - <i>The Real Impact of Improved Access to Finance: Evidence from Mexico</i>                                | Proximidad a instituciones financieras; cantidad de nuevos puntos de acceso financiero en zonas específicas                 | Uso de cuentas bancarias y microcréditos para actividades productivas; frecuencia de transacciones bancarias en nuevas sucursales |

Fuente: elaboración propia con base en literatura especializada sobre inclusión financiera (ver referencias).

Dado que las preguntas de la ESRU-EMOVI 2023 no capturan el acceso a servicios financieros, construimos este indicador utilizando un modelo probit utilizando la variable de uso de servicios financieros y una variable geográfica derivada de la unidad primaria de muestreo a nivel de cuatro dígitos. Este enfoque se apoya en la premisa de que el uso de un servicio financiero implica que el individuo ha superado las barreras de acceso, tales como la disponibilidad del servicio y la elegibilidad, por lo que un modelo probit que estima la probabilidad de uso permite, indirectamente, inferir el acceso, bajo la lógica de que el acceso y el uso son conceptos relacionados que pueden interpretarse de manera complementaria, especialmente en contextos donde la disponibilidad directa de servicios no es observable (Claessens, 2006; Honohan, 2008).<sup>8</sup> En este contexto, el puntaje obtenido de esta probabilidad sirve como un estimador de propensión al uso, y a partir de un umbral externo, se clasifica a los individuos con probabilidad de uso inferior a este umbral como sin acceso. Así, se crea una variable dicotómica acceso, donde aquellos con una probabilidad menor al umbral se consideran carentes de acceso. Los umbrales se obtienen a partir del indicador de acceso a servicios financieros por región, estimado por el INEGI (2021), a partir de datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera. Un segundo indicador incluye el sexo al modelo de probabilidad. En este caso, el umbral de corte proviene del indicador de acceso por región y sexo (INEGI, 2021).

En la Tabla A1.B se presentan algunas estadísticas comparativas para este indicador. Se observa que los hombres presentan niveles más altos de acceso y uso de servicios

---

<sup>8</sup> Este método es consistente con estudios como los de Rosenbaum y Rubin (1983), en los cuales se emplean probabilidades estimadas a partir de variables observables para inferir condiciones de acceso a ciertos recursos, aplicando puntajes de probabilidad que se utilizan como proxies de variables latentes de acceso.

financieros en todas las regiones, resaltando una brecha en la inclusión financiera. Sin embargo, la magnitud de esta brecha varía entre las diferentes regiones, lo cual sugiere que existen factores contextuales que afectan la disponibilidad y adopción de servicios financieros tanto para hombres como para mujeres.

En el norte, los hombres muestran el mayor nivel de acceso a servicios financieros, mientras que las mujeres, aunque con menor acceso, también se sitúan en valores relativamente altos. La combinación de un alto acceso y uso en esta región podría indicar que existen infraestructuras financieras bien desarrolladas y un contexto económico más favorable que promueve la inclusión. No obstante, las mujeres siguen en desventaja, lo cual sugiere que existen barreras adicionales, posiblemente relacionadas con sesgos culturales o diferencias en barreras estructurales.

En el centro y el sur, las brechas de género y los niveles absolutos de acceso y uso disminuyen, reflejando un escenario en el que la infraestructura financiera y el contexto socioeconómico pueden limitar la inclusión de ambos géneros, pero especialmente de las mujeres. En el Sur, la región con los valores más bajos presenta una brecha de género menos pronunciada, pero esto parece deberse más a una carencia estructural generalizada que a una mayor equidad en la inclusión.

**Tabla A1.B.** Estadísticas comparativas

|                 | Total | Hombre | Mujer |
|-----------------|-------|--------|-------|
| Nacional        |       |        |       |
| Acceso          | 0.52  | 0.64   | 0.42  |
| Uso             | 0.24  | 0.27   | 0.21  |
| Norte           |       |        |       |
| Acceso          | 0.83  | 0.95   | 0.72  |
| Uso             | 0.34  | 0.39   | 0.29  |
| Norte-occidente |       |        |       |
| Acceso          | 0.76  | 0.92   | 0.61  |
| Uso             | 0.28  | 0.34   | 0.23  |
| Centro-norte    |       |        |       |
| Acceso          | 0.52  | 0.69   | 0.37  |
| Uso             | 0.24  | 0.28   | 0.2   |
| Centro          |       |        |       |
| Acceso          | 0.46  | 0.59   | 0.35  |
| Uso             | 0.21  | 0.24   | 0.19  |
| Sur             |       |        |       |
| Acceso          | 0.32  | 0.35   | 0.29  |
| Uso             | 0.17  | 0.18   | 0.17  |

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta ESRU-EMOVI 2023.

## 7.2. Anexo 2

**Tabla A2.A. Estadísticas descriptivas**

| Variable                                                | Observaciones | Media | Desviación estándar |
|---------------------------------------------------------|---------------|-------|---------------------|
| Sexo                                                    | 5 976         |       |                     |
| Hombre                                                  |               | 0.47  | 0.50                |
| Mujer                                                   |               | 0.53  | 0.50                |
| Educación                                               | 5 874         |       |                     |
| Primaria o menos                                        |               | 0.26  | 0.44                |
| Secundaria                                              |               | 0.32  | 0.47                |
| Media superior                                          |               | 0.22  | 0.41                |
| Profesional                                             |               | 0.20  | 0.40                |
| Ocupado                                                 | 5 976         | 0.69  | 0.46                |
| Autoadscripción étnica                                  | 5 976         |       |                     |
| Negra/indígena                                          |               | 0.10  | 0.30                |
| Blanca                                                  |               | 0.07  | 0.25                |
| Mestiza                                                 |               | 0.54  | 0.50                |
| Ninguna                                                 |               | 0.29  | 0.45                |
| Autopercepción de color de piel (escala PERLA agrupada) | 5 976         |       |                     |
| Más oscuro                                              |               | 0.02  | 0.14                |
| Intermedio                                              |               | 0.41  | 0.49                |
| Más claro                                               |               | 0.57  | 0.50                |
| Inclusión financiera (uso)                              | 5 976         |       |                     |
| No incluido                                             |               | 0.76  | 0.42                |
| Incluido                                                |               | 0.24  | 0.42                |
| Inclusión financiera del padre o madre (uso)            | 5 976         |       |                     |
| No incluido                                             |               | 0.86  | 0.35                |
| Incluido                                                |               | 0.14  | 0.35                |
| Educación del padre                                     | 4 858         |       |                     |
| Primaria o menos                                        |               | 0.63  | 0.48                |
| Secundaria                                              |               | 0.20  | 0.40                |
| Media superior                                          |               | 0.10  | 0.31                |
| Profesional                                             |               | 0.07  | 0.25                |
| Educación de la madre                                   | 5 360         |       |                     |
| Primaria o menos                                        |               | 0.68  | 0.47                |
| Secundaria                                              |               | 0.19  | 0.40                |
| Media superior                                          |               | 0.10  | 0.29                |
| Profesional                                             |               | 0.03  | 0.18                |

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta ESRU-EMOVI 2023.

Notas: Se utilizan pesos muestrales.

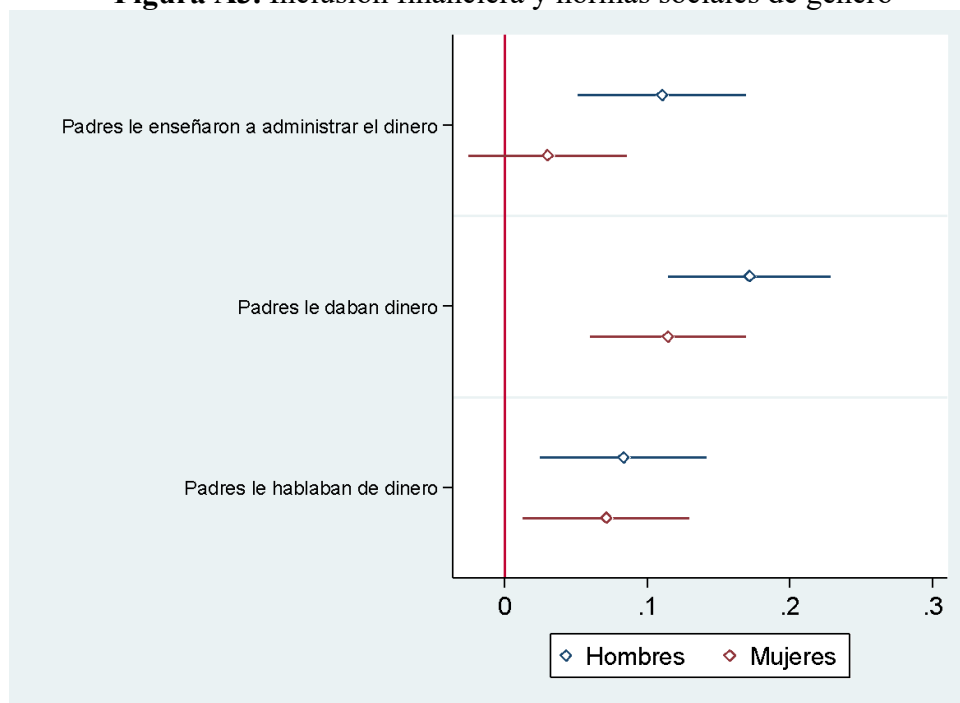
**Tabla A2.B. Diferencias de medias de las principales variables**

| Variable                                                | Observaciones | Hombre | Mujer | Diferencia de medias |
|---------------------------------------------------------|---------------|--------|-------|----------------------|
| Educación                                               | 5 874         |        |       |                      |
| Primaria o menos                                        |               | 0.22   | 0.29  | 0.07***              |
| Secundaria                                              |               | 0.3    | 0.34  | 0.04**               |
| Media superior                                          |               | 0.25   | 0.19  | -0.05***             |
| Profesional                                             |               | 0.23   | 0.17  | -0.06***             |
| Ocupado                                                 | 5 976         | 0.87   | 0.54  | -0.33***             |
| Autoadscripción étnica                                  | 5 976         |        |       |                      |
| Negra/indígena                                          |               | 0.11   | 0.09  | -0.02                |
| Blanca                                                  |               | 0.04   | 0.09  | 0.05***              |
| Mestiza                                                 |               | 0.61   | 0.49  | -0.12***             |
| Ninguna                                                 |               | 0.24   | 0.33  | 0.09***              |
| Autopercepción de color de piel (escala PERLA agrupada) | 5 976         |        |       |                      |
| Más oscuro                                              |               | 0.03   | 0.01  | -0.02***             |
| Intermedio                                              |               | 0.45   | 0.38  | -0.06***             |
| Más claro                                               |               | 0.52   | 0.6   | 0.08***              |
| Inclusión financiera (uso)                              | 5 976         | 0.27   | 0.21  | -0.06***             |
| Inclusión financiera del padre o madre (uso)            | 5 976         | 0.17   | 0.11  | -0.06***             |
| Educación del padre                                     | 4 858         |        |       |                      |
| Primaria o menos                                        |               | 0.6    | 0.66  | 0.06***              |
| Secundaria                                              |               | 0.2    | 0.2   | 0                    |
| Media superior                                          |               | 0.13   | 0.08  | -0.05***             |
| Profesional                                             |               | 0.08   | 0.06  | -0.01                |
| Educación de la madre                                   | 5 360         |        |       |                      |
| Primaria o menos                                        |               | 0.62   | 0.72  | 0.10***              |
| Secundaria                                              |               | 0.21   | 0.18  | -0.03                |
| Media superior                                          |               | 0.13   | 0.07  | -0.06***             |
| Profesional                                             |               | 0.04   | 0.03  | -0.01                |
| Autocontrol                                             | 5 976         | 0.71   | 0.74  | 0.03                 |
| Preferencia por el corto plazo                          | 5 976         | 0.31   | 0.38  | 0.07***              |
| Aversión al riesgo                                      | 5 976         | 0.4    | 0.44  | 0.03                 |
| Tendencia a planificar                                  | 5 976         | 0.44   | 0.42  | -0.02                |
| Lleva cuentas como sus padres                           | 5 976         | 0.35   | 0.3   | -0.05**              |
| Utiliza los mismos productos que sus padres             | 5 976         | 0.2    | 0.16  | -0.04**              |
| Ahorra dinero como sus padres                           | 5 976         | 0.35   | 0.31  | -0.04*               |
| Padres le enseñaron a administrar el dinero             | 5 976         | 0.43   | 0.38  | -0.04*               |
| Padres le daban dinero                                  | 5 976         | 0.56   | 0.51  | -0.05**              |
| Padres le hablaban de dinero                            | 5 976         | 0.35   | 0.27  | -0.08***             |
| Transmisión de la desconfianza                          | 5 976         | 0.61   | 0.59  | -0.03                |
| Transmisión de actitud: elaborar presupuesto            | 5 976         | 0.21   | 0.16  | 0.05***              |

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta ESRU-EMOVI 2023.  
 Notas: Se utilizan pesos muestrales.  $p < 0.10$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*\*\*  $p < 0.01$

### 7.3. Anexo 3

**Figura A3.** Inclusión financiera y normas sociales de género



Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta ESRU-EMOVI 2023.  
 Notas: efectos marginales de la estimación de modelo probit con la inclusión financiera como variable dependiente. Se aplican ponderaciones muestrales. Se controla por región en la que vive el entrevistado actualmente. Las barras muestran intervalos de confianza.

## 7.4. Anexo 4

**Tabla A4. Movilidad educativa por sexo y condición de inclusión financiera**

|                               | (1)<br>Hombres,<br>excluidos | (2)<br>Hombres,<br>incluidos | (3)<br>Mujeres,<br>excluidas | (4)<br>Mujeres,<br>incluidas |
|-------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Nivel educativo del padre     | 0.429***<br>(0.04)           | 0.423***<br>(0.05)           |                              |                              |
| Nivel educativo de la madre   |                              |                              | 0.496***<br>(0.05)           | 0.338***<br>(0.07)           |
| Edad                          | -0.012**<br>(0.01)           | -0.012**<br>(0.01)           | -0.019***<br>(0.00)          | -0.007<br>(0.01)             |
| Región (categoría base Norte) |                              |                              |                              |                              |
| Norte-occidente               | -0.327***<br>(0.11)          | -0.212<br>(0.14)             | -0.021<br>(0.09)             | 0.060<br>(0.16)              |
| Centro-norte                  | -0.332***<br>(0.10)          | -0.017<br>(0.12)             | -0.011<br>(0.09)             | 0.345<br>(0.22)              |
| Centro                        | -0.055<br>(0.13)             | -0.207<br>(0.17)             | -0.093<br>(0.09)             | 0.254<br>(0.20)              |
| Sur                           | -0.449***<br>(0.10)          | -0.159<br>(0.19)             | -0.149*<br>(0.09)            | 0.008<br>(0.21)              |
| Constante                     | 2.435***<br>(0.25)           | 2.794***<br>(0.28)           | 2.309***<br>(0.17)           | 2.531***<br>(0.37)           |
| R2                            | 0.217                        | 0.268                        | 0.231                        | 0.123                        |
| N                             | 1 478                        | 691                          | 2 287                        | 661                          |

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta ESRU-EMOVI 2023.

Notas: regresión por MCO. Se aplican ponderaciones muestrales. \* p<0.10, \*\* p<0.05, \*\*\* p<0.01.