

Desarrollo Sostenible e Incluyente

México | Inclusión financiera y movilidad social

Guillermo Jr. Cárdenas Salgado

- Sólo 3 de cada 100 personas que nacieron en el grupo con menores recursos económicos (quintil más bajo) llegó a ascender al grupo con mayores recursos (quintil más alto) y 53 de cada 100 que nacieron en el grupo con mayores recursos, se mantuvieron en esa posición.
- Cuando los padres se encontraban en el quintil de mayores recursos económicos y disponían de algún producto financiero, 61% de sus hijos en edad adulta permanecieron en ese mismo grupo; si esos padres del quintil alto no tenían inclusión financiera, la proporción de hijos en edad adulta que logró mantenerse se redujo a 39%.
- Cuando se provenía de hogares de menores recursos económicos (dos quintiles más bajos), se encontró que aumentaba la posibilidad de movilidad social cuando los padres presentaban inclusión financiera, respecto de los que no tenían inclusión financiera: 13% de las personas cuyos padres estaban incluidos financieramente lograron ascender al grupo más alto de recursos económicos vs el 4% de las personas con padres sin inclusión financiera.
- Los hombres replicaron en mayor medida, más que las mujeres, las creencias y actitudes financieras de sus padres; por ejemplo, 35% de los hombres y 31% de las mujeres declararon ahorrar “igual que sus padres”, mientras que 35% de los hombres frente a 27% de las mujeres dijeron que sus padres “les hablaron de dinero”.

En 2023, el Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY) llevó a cabo el cuarto levantamiento de su encuesta ESRU de Movilidad Social en México (ESRU-EMOVI), la cual se aplicó a 17,843 personas entre 25 y 64 años, con preguntas retrospectivas en torno a las condiciones que tenían a los 14 años de edad. Esta encuesta es representativa de hombres y mujeres, a nivel nacional y en cinco regiones del país. Asimismo, incluye un módulo en el que indagan aspectos de la inclusión financiera, con 5,976 observaciones y representativo a nivel nacional.

Con los resultados de la ESRU-EMOVI 2023, el CEEY presentó el informe de “Movilidad social en México, 2025, la ruta hacia la inclusión financiera” (Martínez y Vélez Grajales, 2025) el cual contiene un análisis de la relación que hay entre inclusión financiera y movilidad social. Es importante mencionar que se entiende como movilidad social, al cambio en la posición socioeconómica de las personas respecto a la cual alcanzaron sus padres con relación al grupo de población de su generación. Por otro lado, cuando se hace referencia a que una persona tiene inclusión financiera, es porque tiene al menos

uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques.

La presente nota contiene algunos de los resultados relevantes del informe “Movilidad social en México, 2025, la ruta hacia la inclusión financiera”.

3 de cada 100 que nacieron en el grupo con menores recursos llegaron a ascender al grupo con mayores recursos y 53 de cada 100 que nacieron en el grupo más alto, se mantuvieron en esa posición.

De los resultados que se presentan, el CEEY construye cinco grupos de recursos económicos considerando el índice de recursos económicos del hogar (quintiles), donde el grupo 1 es el que menores recursos económicos posee (20% inferior), le sigue el grupo 2, y así, sucesivamente, hasta llegar al grupo 5 que es el que más recursos económicos posee (el 20% más alto). Los resultados más relevantes de comparar el destino de las personas que nacieron en el grupo de menores recursos económicos (grupo 1) y las nacieron en el grupo de mayores recursos económicos (grupo 5) son (ver Gráfico 1, parte superior):

- 55% de los que nacieron en el grupo de hogares con menores recursos económicos (grupo 1), se mantiene en ese grupo durante su edad adulta.
- Únicamente 3% de las personas que nacen en el grupo de hogares con menores recursos económicos (grupo 1), logran alcanzar el grupo de mayores recursos económicos (grupo 5) en su edad adulta.
- 53% de las personas que nacieron en el grupo de hogares de mayores recursos (grupo 5), permanecieron en la misma posición en su edad adulta.
- Sólo el 1% de personas que nació en el grupo de hogares de mayores recursos (grupo 5), descendió al grupo de menores ingresos (grupo 1) durante su edad adulta.

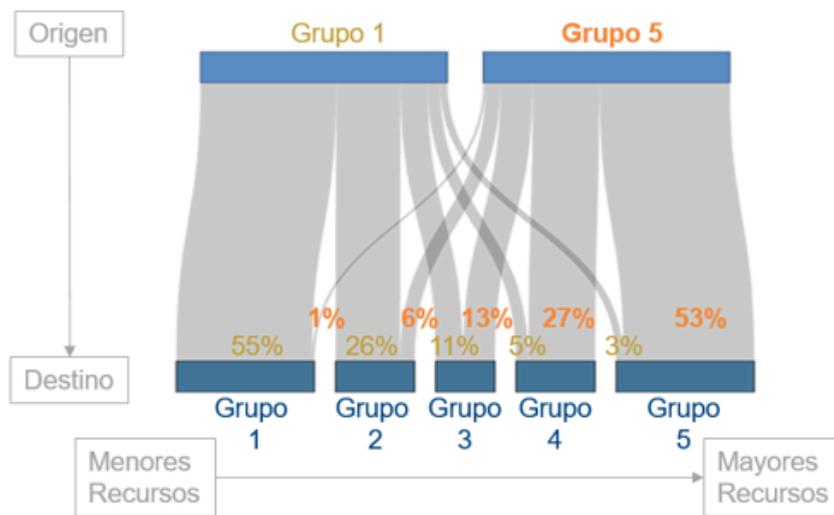
Por otro lado, se esperaría que un impulsor de la movilidad social sea la educación, donde mayor nivel educativo estaría acompañado de mayores ingresos en promedio. En materia de movilidad educativa el reporte llega a las siguientes conclusiones al comparar dos grupos de padres con nivel de estudios extremos, los que estudiaron hasta primaria o menos y los que alcanzaron estudios profesionales (Gráfico 1, inferior):

- 39% de las personas que tuvieron padres con escolaridad de primaria o menos se mantuvieron en ese nivel de escolaridad (no tuvieron movilidad escolar), el resto lograron alcanzar niveles de escolaridad mayores a los de sus padres.
- 63% de los que tuvieron padres con estudios profesionales se mantuvieron en ese nivel de escolaridad, mientras que el resto redujo su nivel de escolaridad.

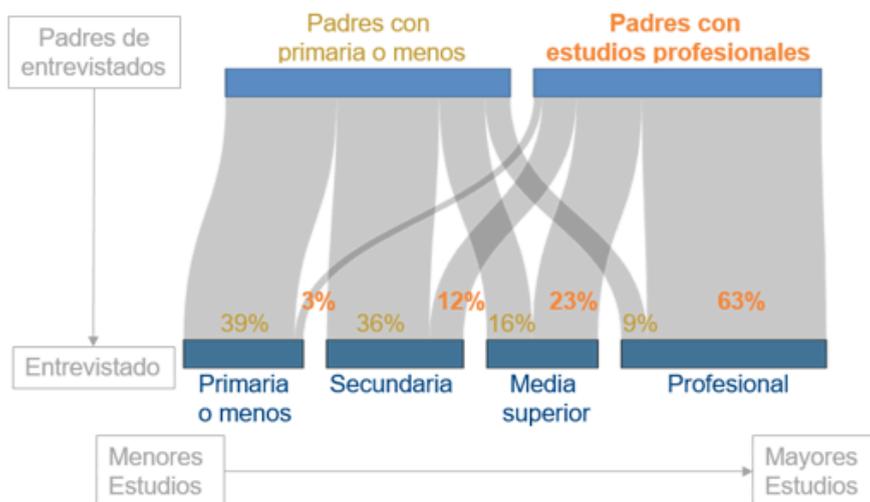
- 9% de las personas que tuvieron padres con escolaridad de primaria o menos lograron alcanzar estudios profesionales, mientras que 3% de las personas cuyos padres tenían nivel de escolaridad profesional, alcanzaron sólo primaria o menos

Gráfico 1. MOVILIDAD SOCIAL ENTRE DOS GENERACIONES, CONSIDERANDO DOS CARACTERÍSTICAS: GRUPO DE RECURSOS ECONÓMICOS Y EDUCACIÓN (%)

DESTINO DE LA POBLACIÓN CON ORIGEN EN LOS HOGARES CON MENOS RECURSOS ECONÓMICOS* (GRUPO 1), FRENTE A LA POBLACIÓN CON ORIGEN EN LOS HOGARES CON MÁS RECURSOS ECONÓMICOS (GRUPO 5)



POBLACIÓN CUYOS PADRES ESTUDIARON PRIMARIA O MENOS, FRENTE A LA POBLACIÓN CON PADRES QUE ALCANZARON ESTUDIOS PROFESIONALES



Notas: *El índice de recursos económicos, tanto para el hogar de origen como para el hogar actual, fue estimado a partir del análisis de correspondencias múltiples, según las cohortes de edad de las personas entrevistadas. Cada grupo corresponde al 20% de la población según el índice de recursos económicos del hogar. El autor utilizó 14,822 observaciones para calcular los porcentajes. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras. Fuente: BBVA Research con información del Informe de Movilidad social en México 2025, la ruta hacia la inclusión financiera.

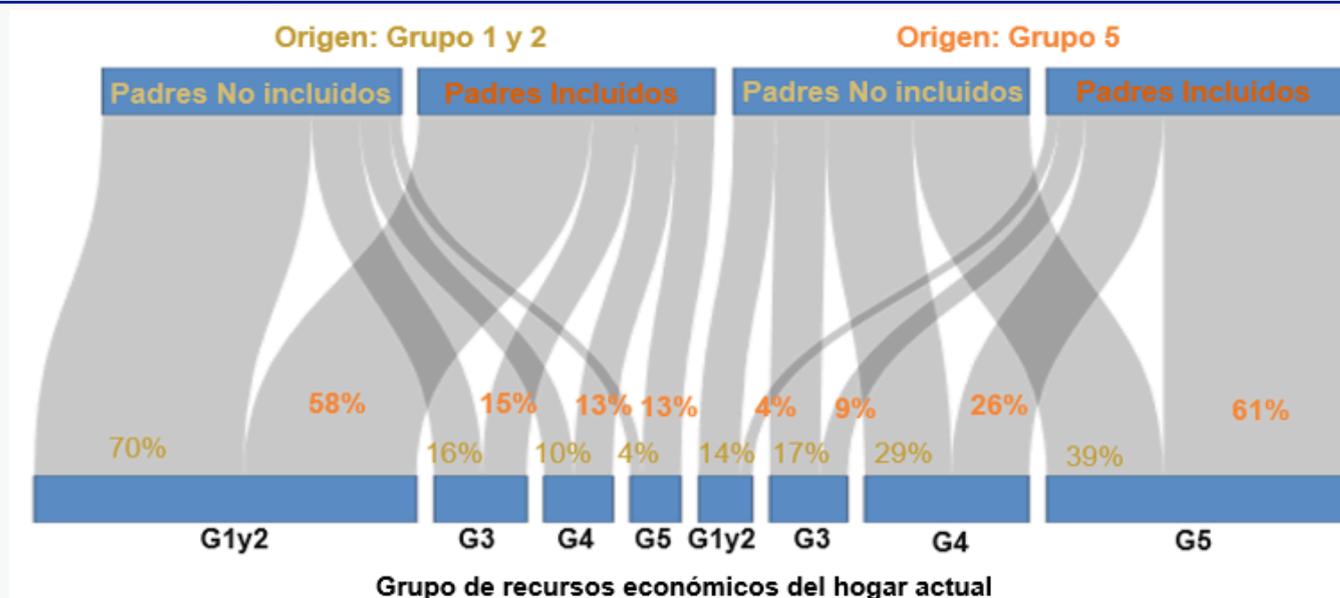
El 61% de las personas en el grupo de mayores recursos económicos y con padres incluidos financieramente lograron mantenerse en este mismo grupo, mientras que la proporción bajaba a 39% cuando los padres no estaban incluidos financieramente.

En el informe, se considera que una persona está incluida financieramente cuando posee al menos uno de los siguientes productos financieros: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, cuenta o tarjeta de nómina y cuenta de cheques. Conceptualmente, se espera que una persona incluida financieramente tenga mayores posibilidades de tener movilidad, basados en que, se tiene acceso a inversión en educación, en activos y en patrimonio, así como acceso al ahorro que puede ser útil, junto con seguros y crédito, para resiliencia, entre otros beneficios de corto y largo plazo.

Lo que encontró el CEEY, al analizar el grupo de personas que originalmente presentaban bajos recursos económicos (grupos 1 y 2) contra los que tenían altos recursos económicos (grupo 5), contrastando si sus padres estaban o no incluidos financieramente, fue lo siguiente:

- El destino de las personas que pertenecían al grupo cuyo origen era el de menores recursos económicos (G1y2) cambiaba dependiendo de si los padres estaban o no incluidos financieramente. Si los padres no estaban incluidos financieramente, el 70% se mantenía en el grupo de menores recursos, mientras que, si los padres estaban incluidos financieramente, esta proporción disminuye al 58%.
- Cuando se provenía de un hogar de menores recursos económicos (G1y2), se encontró que aumentaba la posibilidad de movilidad social cuando los padres presentaban inclusión financiera, respecto de los que no tenían inclusión financiera: 13% de las personas cuyos padres estaban incluidos financieramente lograron ascender al grupo más alto de recursos económicos vs el 4% de las personas con padres sin inclusión financiera.
- Por otro lado, el destino de las personas que pertenecían al grupo de origen de mayores recursos económicos (G5) variaba si los padres estaban o no incluidos financieramente. El 61% de las personas en este grupo con padres incluidos financieramente se lograron mantener, mientras la proporción bajaba a 39% cuando los padres no estaban incluidos financieramente.
- Contrasta que el 14% de las personas que provenían de un hogar que pertenecía al grupo de mayores recursos económicos y sus padres no estaban incluidos financieramente terminaron en el grupo de hogares con menores recursos económicos, mientras que sólo el 4% de las personas en el grupo de mayores recursos económicos, pero con sus padres incluidos financieramente, terminaron en el grupo de hogares con menores recursos económicos.

Gráfico 2. MOVILIDAD SOCIAL ENTRE DOS GENERACIONES: DESTINO DE LA POBLACIÓN CON ORIGEN EN LOS HOGARES CON MENOS RECURSOS ECONÓMICOS (GRUPOS 1 Y 2) Y CON MAYORES RECURSOS ECONÓMICOS (GRUPO 5) SEGÚN LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE SUS PADRES (%)



Notas: "G" corresponde a "grupo de recursos".

El índice de recursos económicos, tanto para el hogar de origen como para el hogar actual, fue estimado a partir del análisis de correspondencias múltiples, según las cohortes de edad de las personas entrevistadas. Cada grupo corresponde al 20% de la población según el índice de recursos económicos del hogar.

Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.

Fuente: BBVA Research con información del Informe de Movilidad social en México 2025, la ruta hacia la inclusión financiera.

Los hombres replicaron en mayor medida las creencias y actitudes financieras de sus padres respecto de las mujeres

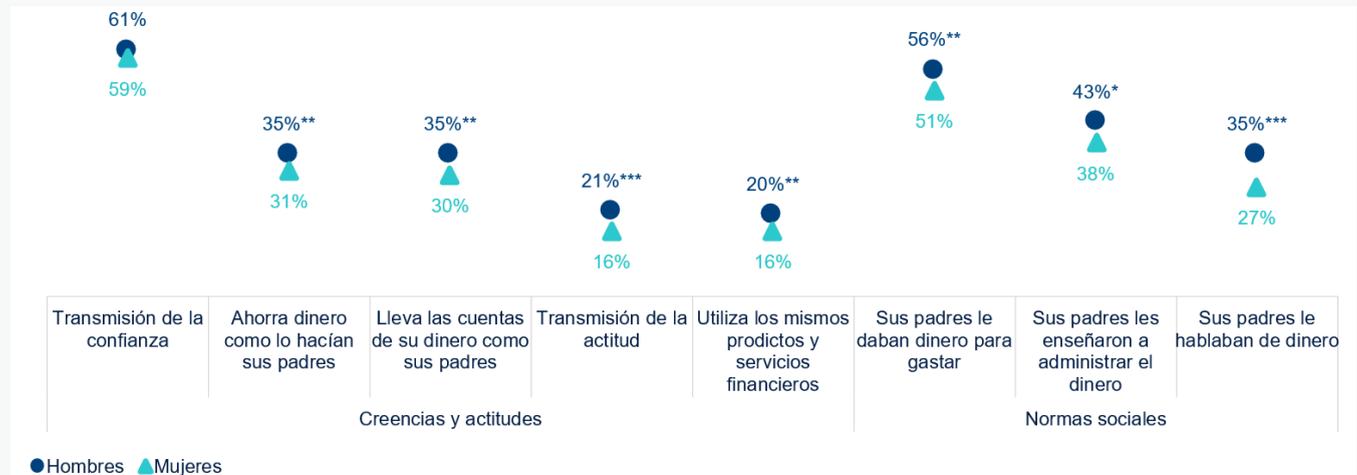
Con datos del módulo de inclusión financiera, el reporte destaca que los hombres tienden a replicar más las creencias y actitudes de sus padres que las mujeres, entre las creencias y actitudes están ahorrar dinero como lo hacían sus padres (brecha de 4 puntos porcentuales, 35% hombres vs 31% de las mujeres), llevar las cuentas de su dinero cómo lo hacían sus padres (brecha de 5 puntos porcentuales, 35% hombres vs 30% de las mujeres), les transmitieron su actitud (brecha de 5 puntos porcentuales, 21% hombres vs 16% de las mujeres) y utilizar los mismos productos y servicios financieros (brecha de 4 puntos porcentuales, 20% hombres vs 16% de las mujeres).

Por otro lado, los hombres también presentaron mayor proporción, respecto de las mujeres, cuando se indagó si sus padres les daban dinero para gastar (brecha de 5 puntos porcentuales, 56% de hombres vs 51% de mujeres), si les enseñaron a administrar el dinero (brecha de 5 puntos

porcentuales, 43% de los hombres y 38% de las mujeres) y si les hablaron del dinero (brecha de 8 puntos porcentuales, 35% de los hombres vs 27% de las mujeres).

De acuerdo al reporte, lo que está detrás de estas cifras tiene que ver con el comportamiento de los padres con sus hijas, ya que ellas presentaban una menor exposición a temas concernientes a la gestión del dinero.

Gráfico 3. TRANSMISIÓN INTERGENERACIONAL DE CREENCIAS, ACTITUDES Y NORMAS SOCIALES EN EL ÁMBITO FINANCIERO, DIFERENCIAS DE MEDIAS POR SEXO (%)



Notas:

El análisis considera 5 976 observaciones y las siguientes especificaciones..

*Diferencia significativa al 0.90

**Diferencia significativa al 0.95

***Diferencia significativa al 0.99

Fuente: Elaboración propia con información del Informe de Movilidad social en México 2025, la ruta hacia la inclusión financiera.

Aunque en esta nota no se ahondaron todos los determinantes de movilidad social, es importante señalar que, de acuerdo a la CEEY, la movilidad social en México es baja y depende factores como el ingreso (las personas que nacen y crecen en el grupo con menos recursos económicos, muy difícilmente lo superan), la escolaridad máxima de los padres (que influye en el nivel de estudios que alcanzan sus hijos), tipo de zona de la que proviene, ya sea rural o urbana (en las zonas rurales se limitan las oportunidades en comparación con las urbanas) e incluso las características personales influyen en la movilidad (mujeres, indígenas, personas con piel oscura).

Los resultados del informe indican que la inclusión financiera de los padres puede influir en el desempeño financiero de sus hijos cuando alcanzan la edad adulta. No obstante, para futuras investigaciones, la definición de “persona incluida financieramente” (que es la que tiene al menos un producto financiero) podría no ser del todo adecuada, ya que hoy en día, una estrategia que se ha implementado es pagar apoyos de gobierno (a personas vulnerables) a través de una tarjeta de débito, esto implicaría, bajo la métrica actual, dificultades para diferenciar movilidad social a partir de tenencia de un producto financiero. Por lo anterior, convendría considerar la tenencia de más de un producto (débito, inversión, crédito, seguros) y considerar las creencias o actitudes financieras heredadas de los padres como un detonador de movilidad social para los hijos en edad adulta.

AVISO LEGAL

El presente documento no constituye una "Recomendación de Inversión" según lo definido en el artículo 3.1 (34) y (35) del Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre abuso de mercado ("MAR"). En particular, el presente documento no constituye un "Informe de Inversiones" ni una "Comunicación Publicitaria" a los efectos del artículo 36 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión ("MiFID II").

Los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos u opiniones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA en su sitio web www.bbvarsearch.com.