

Los nexos entre las funciones del sistema financiero y la movilidad social

The nexus between the functions of the financial system and social mobility

Gustavo A. Del Ángel Mobarak

Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México.

Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY), México.

<https://orcid.org/0000-0003-3105-7838>

gustavo.delangel@cide.edu

Cómo citar este artículo/Citation: Del Ángel Mobarak, Gustavo A. (2025). Los nexos entre las funciones del sistema financiero y la movilidad social. *Arbor*, 201(813): 3025. <https://doi.org/10.3989/arbor.2025.813.3025>

Recibido: 18 enero 2025. Aceptado: 25 junio 2025. Publicado: 05 marzo de 2026.

RESUMEN: Este artículo argumenta que las funciones del sistema financiero y, por extensión, la inclusión financiera son elementos relevantes en los procesos de movilidad social; principalmente de movilidad social intergeneracional, ya sea para promover la movilidad ascendente o para prevenir movilidad descendente. El argumento central de este artículo es que el sistema financiero contribuye a la movilidad social ascendente a través de dos canales. El primero, es un medio para generar inversión en capital humano a través de ahorro, acumulación de activos y protección ante riesgos. El segundo, es un ingrediente necesario para el emprendimiento. Este análisis permite vincular dos áreas de investigación: la movilidad social, cuyos antecedentes provienen de la sociología y en el que la economía ha incursionado, y los estudios de inclusión financiera, creando un puente entre ambos campos. Este trabajo combina la evidencia empírica cuantitativa con un análisis descriptivo. Así, a partir de la encuesta ESRU EMOVI de México se presenta evidencia la relación positiva entre la tenencia y uso de servicios financieros y movilidad social intergeneracional ascendente en este país.

Palabras clave: inclusión financiera; movilidad social; desarrollo; sistema financiero.

ABSTRACT: This article argues that the functions of the financial system, and by extension financial inclusion, are relevant elements in the processes of social mobility, mainly intergenerational social mobility, whether upward mobility or preventing downward mobility. The central argument of this article is that the financial system contributes to upward social mobility through two channels. First, it can generate investment in human capital through savings and asset accumulation and risk hedging. The second is a necessary ingredient for entrepreneurship. This analysis allows us to link different areas of research, social mobility, whose antecedents come from sociology and more recently from economics, and recent studies of financial inclusion. This facilitates creating a bridge between fields and disciplines. This paper also provides quantitative empirical evidence with a descriptive analysis. Using Mexico's ESRU EMOVI survey, we present evidence for that country of a positive relationship between the holding and use of financial services and greater upward intergenerational social mobility.

Keywords: financial inclusion, social mobility, development, financial system.

INTRODUCCIÓN

La investigación reciente en ciencias sociales, principalmente en las disciplinas de economía y sociología, ha puesto de relieve la vida financiera de las personas como un factor explicativo en la estructura social y el bienestar económico. Fenómenos como el largo proceso de *financiarización* —es decir, del creciente dominio de las estructuras financieras sobre la economía— que las sociedades experimentan desde el siglo veinte y las narrativas de inclusión financiera de las últimas dos décadas han ganado presencia en la investigación, así como en el diseño de políticas públicas (Massó, Davis y Abalde, 2020). Hay, en general, consenso académico sobre atribuirle al sistema financiero una función necesaria para la prosperidad económica en las sociedades contemporáneas (World Bank, 2014; Levine, 1997). Este artículo busca responder a la pregunta específica sobre cómo el acceso y uso de los servicios financieros, y en especial la inclusión financiera, pueden afectar a la movilidad social de las personas. Esta pregunta ha sido poco explorada directamente en la literatura. La hipótesis central del artículo es que existe una relación positiva entre la tenencia de servicios financieros y la movilidad social intergeneracional ascendente.

La movilidad social es el conjunto de cambios en las posiciones social y económica que experimentan los miembros de una sociedad (Eyles, Major y Machin, 2022; Vélez-Grajales, Campos y Huerta, 2013), y es resultado del contexto en que viven las personas, así como de acciones que éstas llevan a cabo en su vida. Por su parte, el desarrollo y la inclusión financieras son medios para que una sociedad o sus individuos concreten un fin, generalmente de progreso económico.¹ En este artículo se explora esa conexión entre los dos temas, para explicar cómo sistema financiero tiene una función indispensable en los procesos de movilidad social. No obstante, como mostraremos, esta relación es indirecta, y además requiere de algunas precondiciones.

En las investigaciones de desarrollo e inclusión financieros, por un lado, así como en las de movilidad social, por el otro, dicha relación se argumenta de manera intuitiva. De hecho pocos estudios analizan la dinámica de esa relación (Del Ángel Mobarak, Díaz Infante Chapa y Pérez Sosa, 2023; World Bank, 2014). De ahí que en este estudio se considera necesario proporcionar una lógica para esa relación. Así, el argumento de este trabajo se desarrolla de la siguiente manera. El sistema financiero puede contribuir de forma concreta a la movilidad social ascendente a través de dos canales. El primero es la inversión en capital humano a través de ahorro y acumulación de activos. El capital humano no sólo entendido en aspectos educativos, sino también de adquisición de habilidades no cognitivas y refuerzo de la salud de los individuos. El segundo canal es la participación de los individuos en el tejido empresarial, lo que requiere de un sistema financiero como instrumento necesario, tanto de financiamiento como de formación de un patrimonio para invertir, así como de otros servicios que requieren los emprendimientos. Ambos, capital humano y emprendimiento son factores que impulsan la movilidad social.

El marco lógico para esa relación se elabora utilizando la literatura existente en distintos campos y revisando los posibles vínculos entre la inclusión financiera y la movilidad social. Si bien la literatura en el campo de desarrollo financiero y de inclusión financiera que trata directamente movilidad social es escasa, una línea de estudios reciente sobre acumulación de activos ha desarrollado contribuciones que permiten entender mejor esta relación (véase por ejemplo, Sherraden, Birkenmaier y Collins, 2018). Por su parte, la literatura sobre la movilidad social permite entender los determinantes de los cambios socioeconómicos de las personas, y es donde encontramos aquellos que pueden ser facilitados por las funciones del sistema financiero o, en su defecto, impedidos por la falta de inclusión financiera. En ambos campos de estudio, la relación se presenta como indirecta. A partir de esa revisión, se elabora el planteamiento de esta investigación.

Asimismo, este artículo presenta evidencia empírica sobre cómo el sistema financiero contribuye a la movilidad social intergeneracional de las personas, utilizando la encuesta de movilidad social ESRU EMOVI de México. Los resultados muestran una correlación positiva entre tenencia de servicios financieros y movilidad social intergeneracional ascendente. En México, en los hogares que reportaron haber tenido acceso a servicios financieros,

1 El progreso económico se entiende como mejoras en el acervo de riqueza y en los flujos de ingreso. Las métricas de cómo se miden ambos pueden variar.

los hijos presentaron ascenso en indicadores socioeconómicos y de riqueza. Esto como una correlación descriptiva, sin que el análisis muestre causalidad.

En las dos secciones siguientes el artículo revisa los conceptos clave, primero, de la movilidad social y, segundo, de la inclusión financiera para posteriormente crear eslabones entre ambos conceptos. Las secciones cuatro y cinco plantean los canales a través de los cuales se cumple esa relación. La sección seis presenta la evidencia empírica. La última sección son las conclusiones.

LA MOVILIDAD SOCIAL

La movilidad social se define como los cambios en las posiciones social y económica que experimentan los miembros de una sociedad (Eyles, Major y Machin, 2022; Vélez-Grajales, Campos y Huerta, 2013). Esos cambios pueden estar asociados a mejoras o retrocesos en la riqueza, los ingresos, la educación, la ocupación, la salud, entre otras dimensiones sociales y económicas. En esta sección se explican algunos elementos clave del análisis de la movilidad social que son importantes para el planteamiento de este artículo.

El análisis de la movilidad social combina aspectos económicos y sociales de los individuos en relación con su entorno. Una baja movilidad social implica que las condiciones de origen de un individuo determinan su estrato socioeconómico a lo largo de su vida. En cambio, cuanto menor sea la relación del logro socioeconómico con las condiciones de origen, es posible que haya una mayor movilidad social. La movilidad social puede ser medida desde ángulos multidimensionales, entre otros la educación, la ocupación, la riqueza y la percepción. Y puede ser definida como movilidad intergeneracional o intrageneracional, esto es, según cuantifique el cambio en el nivel socioeconómico de los individuos en relación al de sus padres, o bien aquel que experimentan dichos individuos a lo largo de su propia vida (Vélez-Grajales, Campos y Huerta, 2013).

La complejidad de este fenómeno ha dado pie a una literatura vasta en distintas disciplinas. La movilidad social es un campo de estudio que proviene principalmente de la sociología y que fue ganando importancia dentro de la economía, así como en los estudios sobre educación y trabajo social. Otras disciplinas que han generado estudios sobre la movilidad social son la antropología, la psicología, la ciencia política y la historia (Eyles, Major y Machin, 2022). El interés por estudiar la movilidad social ha crecido en la medida que el interés en temas de distribución de la riqueza y justicia social se ha intensificado en las ciencias sociales. Ahora bien, en el diseño de políticas públicas, la movilidad social implica una sociedad libre, con instituciones políticas y económicas que recompensen el esfuerzo y el talento de las personas.

En muchos estudios sobre movilidad social, principalmente en aquella que se refiere a factores económicos, hay referencias constantes a la vida financiera de las personas y los hogares, así como a las funciones del sistema financiero. Pero la conexión entre ambos ámbitos puede tomar varios caminos. Para entender esos vínculos, es necesario identificar los elementos que en la literatura de movilidad social pueden ser influidos por las funciones del sistema financiero. Si bien no es posible considerar todos los elementos relacionados, en este artículo se hace énfasis en aquellos que contribuyen a la movilidad social transgeneracional a través del incremento de ingresos y riqueza, y, aunque no exclusivamente, en su efecto sobre la movilidad intergeneracional.

EL SISTEMA FINANCIERO Y EL BIENESTAR ECONÓMICO

La investigación que aborda procesos de desarrollo y modernización económicos identifica al sistema financiero como un elemento indispensable para el funcionamiento de la economía y la sociedad (Shiller, 2012; Levine, 1997). Otros enfoques que analizan la conexión entre financiarización y evolución del capitalismo lo identifican como un elemento clave para entender coyunturas de la sociedad (Massó, Davis y Abalde 2020). En esta sección se explica cómo muestran los estudios en las ciencias sociales —principalmente desde perspectivas económicas sobre desarrollo financiero— a el papel del sistema financiero —y, por extensión, de la inclusión financiera— en la prosperidad de las economías y el bienestar de las personas.

El sistema financiero es un conjunto interrelacionado de instituciones y organizaciones (empresas, reguladores, redes) que provee ciertas funciones en la economía de un país. Este sistema proporciona instrumentos que

permiten a las personas y las empresas acceder a liquidez monetaria, realizar pagos, administrar sus ingresos, cubrir y diversificar riesgos sobre su riqueza, aprovechar oportunidades productivas y consolidar un patrimonio, entre otras funciones (Levine, 1997). Sin embargo, históricamente el sistema financiero se vincula con prácticas y organizaciones societales con las que las personas conducen su vida financiera (Maurer, 2015).

En el campo de la economía, muchos autores consideran el sistema financiero una precondition para procesos de crecimiento económico (Gerschenkron, 1968; McKinnon, 1973; Levine, 1997; Rajan y Zingales, 1998; Demirgüç-Kunt y Levine, 2004). Pero para que esto se cumpla, los sistemas financieros deben tener una amplia cobertura en la población y, por lo tanto, ser inclusivos.

Una definición amplia de inclusión financiera es «el acceso universal y continuo de la población a servicios financieros diversificados, adecuados y formales, así como a la posibilidad de su uso conforme a las necesidades de los usuarios para contribuir a su desarrollo y bienestar» (Heimann, Navarrete, O'Keefe, Vaca y Zapata, 2009, p. 19). La inclusión es una característica que se considera deseable en los sistemas financieros modernos, ya que ello permite incidir en el bienestar de la mayor parte de la población de un país a través de acceso a servicios financieros de forma directa y permanente. En las últimas dos décadas, las agendas de desarrollo han incorporado de manera creciente una narrativa de inclusión financiera, ello en la medida que buscan abatir a la pobreza y proporcionar herramientas de mejora económica para grupos de población vulnerables.

No obstante, el efecto positivo de la inclusión financiera en el bienestar económico implica, a su vez, varias condiciones. La primera de ellas es que el sistema funcione bajo una regulación apropiada, la cual garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación y las capacidades financieras de todos los segmentos de la población. En otros términos, que el sistema, incentivado por la regulación y por reglas propias, no actúe en detrimento de las personas usuarias. Al equilibrio que implica esta meta se llega con dificultad y no siempre es duradero. En años recientes ha crecido la investigación sobre cómo el sistema financiero incluye (o excluye) a las personas, así como los efectos de esa inclusión o exclusión.²

Si bien hay consenso sobre la tesis de que el desarrollo financiero amplía las oportunidades económicas de los grupos menos favorecidos y reduce la persistencia intergeneracional de la pobreza (Greenwood y Jovanovic, 1990; Beck, Demirgüç-Kunt y Levine, 2004 y 2009), ha quedado abierta la pregunta de cuál y cómo es la forma más adecuada de inclusión financiera. Por ejemplo, se considera que el acceso y uso de los servicios de ahorro, transaccionales y de aseguramiento siempre tienen efectos positivos en el bienestar, ya sea mejorando el ingreso o contribuyendo a gestionar y mitigar riesgos. El crédito, por su parte, tiene un efecto heterogéneo, dependiendo del diseño del producto, del uso que se le dé y de otros factores del entorno (Meager, 2022; Banerjee, Duflo, Glenester y Kinnan, 2015). Incluso Peprah y Koomson (2014) muestran que un exceso de endeudamiento por microcrédito puede inhibir la movilidad social.

El impacto intergeneracional de los servicios financieros en los hogares aún necesita mayor estudio (tanto analítico como de desarrollo de métricas).³ El efecto intergeneracional es sin duda la prueba última de la inclusión financiera de las personas y los hogares. Muchos estudios que abogan por las bondades de la inclusión financiera incluyen en su retórica un efecto en la movilidad social intergeneracional, pero sin ir más allá en su explicación de los mecanismos. Algunos estudios que se discuten en este artículo aluden al impacto de factores específicos, por ejemplo, servicios financieros que contribuyen indirectamente a que los hijos no abandonen los estudios o tengan mejores condiciones para alcanzar mayores grados de escolaridad, o bien, que permiten resolver crisis de salud o desempleo de los padres. El programa de investigación de acumulación de activos y capacidades financieras ha hecho contribuciones sobre estas preguntas (Sherraden, Huang, Frey, Birkenmaier, Callahan, Clancy Sherraden, 2015).

² Para el desarrollo de la literatura véase Gálvez-Sánchez, Lara-Rubio, Verdú-Jóver, Meseguer-Sánchez (2021) así como el reporte World Bank (2014).

³ Precisamente el proyecto de investigación del que surge este artículo busca plantear puentes entre estos campos de investigación (Del Ángel Mobarak, Díaz-Infante Chapa y Pérez Sosa, 2023).

- 4 Dentro de la teoría económica, hay una amplia discusión en esta materia, y la referencia predominante en muchos estudios son los modelos de Becker (1993) y de Becker y Tomes (1976, 1979, 1986).
- 5 El ahorro y la acumulación de activos pueden realizarse a través del sistema financiero o no. Se considera que la forma más eficiente es a través de las instituciones del sistema financiero.

Un marco teórico base al que tradicionalmente se recurre en los estudios de economía es el de Becker y Tomes (1976 y 1979). En Becker y Tomes (1979), los autores plantean una teoría de la desigualdad y de la movilidad intergeneracional que contiene una serie de supuestos que se han hecho canónicos en la economía neoclásica, como el que cada familia maximiza una función de utilidad a través de varias generaciones y que la utilidad depende del consumo y de la «cantidad y calidad» de los hijos. El ingreso futuro de los hijos dependería de las inversiones en capital (en el sentido amplio del término) y de capital humano que hacen los padres; pero su ingreso también dependerá de una serie de características, como raza, habilidades, conexiones sociales y entorno familiar. Algunas de esas características se transfieren en la familia. Para los autores, la movilidad intergeneracional es la medida del efecto de las acciones de la familia en el bienestar de los hijos. El modelo muestra que la familia ejerce un papel importante en la medida que tenga mayor propensión a invertir en los hijos y haya mayor res posibilidades de heredar riqueza. Esta teoría concluye que un proceso de inversión en los hijos es necesario para su éxito futuro y por lo tanto para su movilidad ascendente.

Además, la relación de la riqueza con el capital humano es una relación bidireccional. En un ejemplo son los servicios financieros que contribuyen a construir activos y patrimonio para inversiones en capital humano. Los instrumentos financieros más comunes son los servicios de ahorro y aquellos que sirvan para la acumulación de activos.⁵ No obstante, también nos podemos referir al acceso a financiamiento para solventar la educación de miembros de la familia — pensemos en los créditos para educación universitaria en EE. UU —, así como a seguros de salud y educación que ayuden a ese fin. En este caso son herramientas — generalmente del sistema financiero — para que los hijos fortalezcan su capital humano, ya sea directamente, por ejemplo, para pagar la educación y formación de habilidades, o bien indirectamente, que no tengan que abandonar estudios para trabajar y que mantengan buena salud.

En la literatura sobre acumulación de activos, que se discutirá más adelante, varios estudios muestran patrones de una relación positiva entre uso de instrumentos financieros y mejora en los resultados educativos. Sin embargo, surgen varias complicaciones para entender la naturaleza de esta relación. Por ejemplo, en el caso de la acumulación de ahorro para fines educativos, uno de los desafíos emana de la diversidad que existe en los servicios de ahorro y las múltiples formas sociales en que las prácticas de ahorro pueden llevarse a cabo, lo cual puede afectar cuando se trata de hacer una medición de los efectos (Bierkenmaier, Sherraden y Curley, 2013). Además, la relación de la riqueza con el capital humano es una relación bidireccional.

Un punto de partida es entender la formación de capital humano como un mecanismo relevante para la movilidad social. El capital humano se refiere principalmente a la educación, pero también a otros elementos que contribuyan a las capacidades de los individuos, como son la salud y el desarrollo de habilidades no cognitivas. La educación es generalmente aceptada como un camino para salir de la pobreza y mejorar el bienestar de los hogares. Este consenso se debe, en parte, a que empodera a los individuos desde edades tempranas para ser autosuficientes, lo cual abre caminos para incrementar el ingreso, acumular activos y alcanzar seguridad financiera a lo largo de la vida.⁴

INVERSIÓN EN CAPITAL HUMANO COMO CANAL DE TRANSMISIÓN

A continuación, se plantean dos canales de transmisión entre el sistema financiero — en concreto el acceso, tenencia y uso de los servicios financieros — y la movilidad social. Como ya se ha señalado, el primer canal está orientado al ahorro, acumulación de activos e inversión en capital humano. El segundo canal se refiere a financiamiento y capital para emprendimiento. Es importante señalar que, en la explicación de ambos canales, no nos referiremos a un solo tipo de producto/servicio o función del sistema financiero, sino a paquetes financieros que permitan acelerar esos procesos, los cuales a su vez contribuyen a la movilidad. En esas dos secciones se plantea un marco de referencia general, el cual sirva de base para el análisis.

Por su parte, James Heckman ha hecho contribuciones sobre cómo intervenciones en edades tempranas de las personas pueden tener efectos de largo plazo en su bienestar (Heckman y Mosso, 2014). Una de las preguntas que aborda es cómo la eliminación de restricciones de liquidez monetaria en las familias contribuye al desarrollo de habilidades tempranas.⁶

Heckman y Mosso (2014) observan que cada vez hay más estudios sobre economía, epidemiología y psicología que demuestran la importancia de los atributos formados en la infancia para determinar los resultados en la edad adulta. Se considera que al menos el 50% de la variabilidad de los ingresos a lo largo de la vida se debe a atributos de las personas determinados antes de los 18 años. La evidencia empírica sobre cómo las restricciones de liquidez monetaria impiden sustancialmente la formación de habilidades infantiles no es concluyente. Esto es, hay casos en los que funcionan y otros no, por lo que es importante identificar la naturaleza de las restricciones y de las intervenciones. Pero los autores señalan que el ingreso familiar refleja muchos aspectos del entorno: educación de los padres, capacidad, altruismo, personalidad e influencia de los compañeros; por lo tanto, intervenciones de transferencias monetarias sin restricciones a los hogares pueden ser un recurso poco efectivo para promover las habilidades infantiles.

La adquisición de habilidades, principalmente las no cognitivas es enfatizada por varios estudios como central en estos procesos. Francesconi y Heckman (2016) y Heckman y Mosso (2014) argumentan que la investigación reciente en economía del desarrollo humano y la movilidad social ha tendido a enfocarse en las habilidades y la tecnología de formación de habilidades, principalmente en los estadios tempranos de la vida de los individuos.⁷ Para estos autores y la literatura que refieren, los primeros años de vida son importantes para explicar una variedad de resultados diversos como el crimen, la salud, la educación, la ocupación, el compromiso social y la confianza (Heckman y Mosso, 2014). Por lo tanto, las intervenciones exitosas son aquellas que fomentan habilidades de carácter, tales como aumentar la confianza en sí mismo, la capacidad de trabajo en equipo, la autonomía y la disciplina (Francesconi y Heckman, 2016; Heckman y Mosso, 2014; también véase la revisión de Cunha, Heckman, Lochner y Masterov, 2006). El desarrollo de esas habilidades es un factor que vincula elementos de la vida financiera con la movilidad social. En este sentido, la vida financiera puede jugar un papel importante en la inversión en capital humano de los miembros de un hogar en las etapas tempranas de su vida, como se argumenta en los párrafos siguientes.

El enfoque de acumulación de activos

Una línea de estudios sobre los efectos de la acumulación de activos de los hogares, principalmente en los hijos, autodenominada en inglés como *asset building* o *asset development*, ha corroborado que se cumple una relación positiva entre la acumulación de activos y los logros futuros, principalmente en la educación de los hijos. En esa línea de investigación, la acumulación de activos puede o no ser a través del sistema financiero, pero ésta siempre es parte de la vida financiera de las personas (Birkenmaier, Sherraden y Curley, 2013). Los activos se definen como acervos de riqueza utilizados para generar bienestar en el hogar; así que pueden ser desde ganado, en el caso de hogares rurales, hasta instrumentos financieros. Varios estudios de esta literatura establecen que hay un efecto distintivo cuando se hace a través de mecanismos específicos de ahorro (Chowa, Ansong, y Masa, 2010).⁸ Esos estudios generalmente se realizan sobre temas relativos a la economía de la educación, el trabajo social, la salud, así como sobre el desarrollo infantil en educación y psicología.

⁶ Las llamadas en inglés *credit constraints* se traducen aquí como restricciones de liquidez monetaria. Aunque esas restricciones puedan ser un factor determinante para invertir en capital humano, la literatura que las analiza define vagamente tales restricciones. De forma general y estilizada se refieren a temas como la posibilidad de tener acceso a un crédito para poder cubrir la colegiatura universitaria, la manutención en ese período y los gastos educativos; esto a su vez está relacionado al ingreso y a otras características sociodemográficas de los hogares.

⁷ El conjunto más básico de habilidades no cognitivas es la paciencia, el autocontrol, el temperamento, la aversión al riesgo, la disciplina y neuroticismo.

⁸ Ese campo de investigación está formado por trabajos que utilizan métodos empíricos y métodos mixtos (cuantitativos y cualitativos), de sociología y economía. Un número importante aplica métodos estadísticos y de econometría, utilizando encuestas (principalmente para Estados Unidos); también hay investigaciones recientes con métodos experimentales y quasi-experimentales aplicados a evaluar intervenciones. Véase Birkenmaier, Sherraden y Curley (2013).

Una característica importante de esos estudios es que el efecto del ahorro en resultados educativos proviene de instrumentos financieros o programas específicos, con direccionamiento y acompañamiento. Por ello, un aspecto esencial para esta línea de investigación es el contexto familiar, comunitario y social en el que se desarrolla la acción o, de haberla, la intervención. Otro aspecto esencial es que vinculan el desempeño en el uso de instrumentos financieros a capacidades financieras (entendidas como la conjunción de educación financiera, inclusión y empoderamiento en el uso de esos servicios), y éstas a su vez a habilidades no cognitivas (Birkenmaier, Sherraden y Curley, 2013). Es importante señalar que las capacidades financieras son un concepto que combina «la capacidad de las personas para actuar con su oportunidad de actuar»; desde esta perspectiva, la capacidad financiera no reside sólo en el individuo, sino más bien en la relación entre el individuo y las instituciones sociales.

Dentro de esta línea de investigación sobre «acumulación de activos», Nam y Ansong (2015) estudian cómo las cuentas de ahorro «dedicadas» o «etiquetadas» para realizar estudios en el futuro tienen un impacto en la obtención de un título universitario. Otros dos estudios sobre el efecto de las llamadas Child Development Accounts, identifican una interacción positiva y significativa de la combinación del uso de estas cuentas con el desarrollo de capacidades financieras y los logros en la educación media superior y universitaria (Sherraden, Clancy, Nam, Huang, Beverly, Reyes-Mason, Shanks, Wikoff, Schreiner y Purnell, 2018; Huang, Nam, Sherraden y Clancy 2015). En otros trabajos, Elliott (2009, 2013 y 2014) y Friedline y Elliott (2013) también analizan el efecto de las cuentas bancarias infantiles en el desarrollo posterior de los niños, principalmente en relación con la incorporación a la universidad. Los artículos enfatizan las características de esos instrumentos financieros, y su especificidad para fomentar conductas de ahorro.

Elliott y Sherraden (2013) argumentan que varios estudios sobre éxito en la carrera universitaria se han enfocado en los ingresos del hogar, en lugar de enfocarse en los activos como una variable explicativa que permita hacer un pronóstico. También argumentan que la literatura presenta evidencia de que las tenencias de activos de los hogares, especialmente los ahorros para la educación pueden tener un efecto positivo significativo, independiente del ingreso del hogar, en explicar el éxito educativo posterior a la secundaria.

Un aspecto importante que ha planteado esta literatura es la interacción de la acumulación de activos, y su posible reforzamiento, con capacidades financieras y con habilidades no-cognitivas. Otto (2013) estudia el ahorro en niños y adolescentes para explicar habilidades y conductas que facilitan la práctica de ahorro, enfatizando aspectos como la socialización de las prácticas económicas. Sherraden, Birkenmaier y Collins (2018) así como Birkenmaier, Sherraden, Frey, Callahan y Santiago (2016), se enfocan en el desarrollo de capacidades financieras para explicar que éstas no sólo dependen del conocimiento y la conducta individual, sino que también son estimuladas por el entorno en el que se encuentra el individuo.

Por su parte, Sherraden y Ansong (2016) argumentan que la visión tradicional —bajo la cual las decisiones financieras del hogar siguen estrategias de optimización en el uso de servicios financieros convencionales— puede ayudar a entender los problemas de los hogares pobres y los financieramente más vulnerables, pero es insuficiente. Incluso puede ser incorrecta para que esos hogares tengan estabilidad financiera. Es necesario ver a los hogares más pobres bajo una conceptualización de capacidades financieras. Su punto central es que, ante la importancia de las capacidades financieras, la sociedad y las políticas públicas también tienen la obligación de dar forma a los productos y servicios financieros, de manera que se beneficie a los que se encuentran en segmentos de menores ingresos y población vulnerable (Sherraden, Huang, Frey, Birkenmaier, Callahan, Clancy, y Sherraden, 2015). En ese sentido coinciden nociones recientes sobre la inclusión financiera (Murdoch y Schneider, 2017) y de responsabilidad del sistema financiero en la sociedad (Shiller, 2012).

Canales de transmisión

Para finalizar esta sección, se hace un planteamiento gráfico de la relación aquí discutida con el fin de exponer la endogeneidad y los efectos de retroalimentación inherentes al problema. Por un lado, si el sistema financiero contribuye, a través de canales como la formación de un patrimonio y acumulación de activos, a la formación de capital humano, tanto en educación como en habilidades no cognitivas, ambos canales tienen una relación

bidireccional con la movilidad social, porque la inversión en este tipo de capital humano tiene un efecto sobre las capacidades financieras. De este modo, tanto la movilidad como las capacidades financieras retroalimentarían el uso del sistema financiero.

Pero esta relación puede ser inversa (lo cual implica endogeneidad en la relación). Por ejemplo, en el caso del reforzamiento de la educación formal ésta puede contribuir directamente a las capacidades financieras y al entendimiento del usuario de sus derechos y obligaciones. Asimismo, en el caso de formación de las capacidades o habilidades no cognitivas, éstas pueden estar asociadas a conductas que contribuyan al uso del sistema financiero y que, a su vez, fortalezcan las capacidades financieras. Por ejemplo, esas habilidades pueden incluir disciplina, auto-control, responsabilidad y perseverancia en la consecución de objetivos, las cuales pueden contribuir a conductas de ahorro, a un uso ordenado del crédito, o bien a acercarse proactivamente a una institución financiera. Esa relación también se presenta en la figura 1.

Canal 1: patrimonio e inversión en capital humano

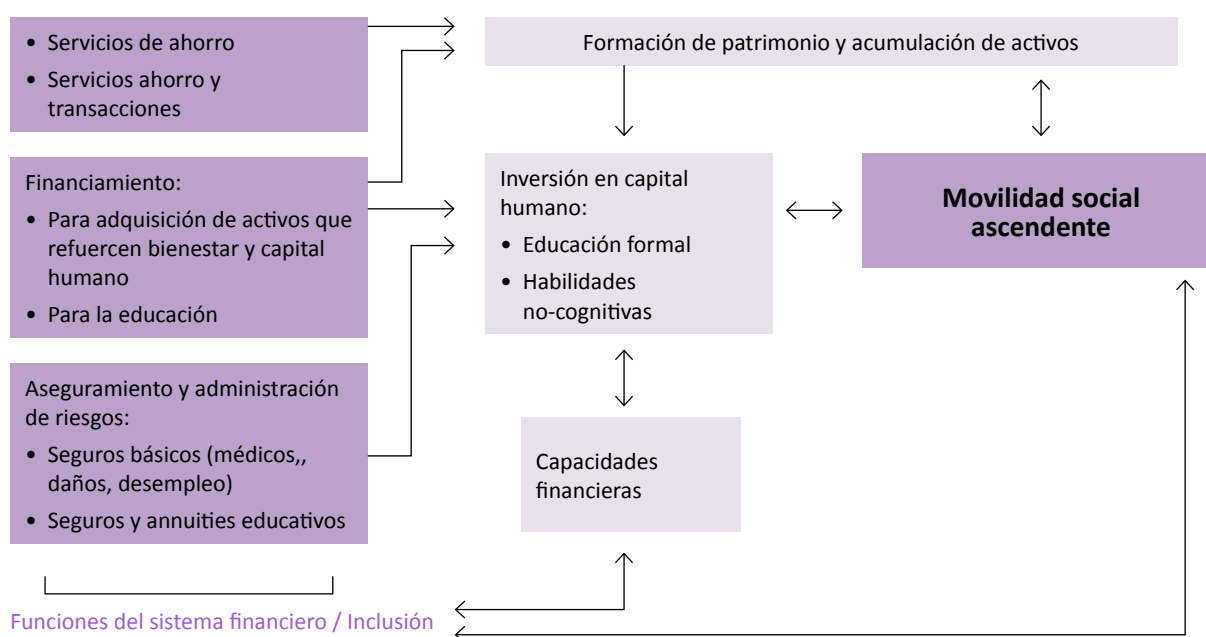


Figura 1. Sistema financiero, ahorro, acumulación de activos, capital humano y movilidad.

FINANCIAMIENTO Y FORMACIÓN DE PATRIMONIO PARA EL EMPRENDIMIENTO COMO CANAL DE TRANSMISIÓN

El segundo canal que aquí se plantea es que el sistema financiero permite disponer de recursos financieros, ya sea en forma de crédito, capital o mecanismos mixtos, para promover el emprendimiento en los individuos y los hogares. Este canal es recurrente en la literatura de inclusión financiera, ya que el acceso a financiamiento se considera como un insumo esencial para el emprendimiento, y éste se considera una forma probada de alcanzar prosperidad económica. Este argumento ha sido explorado en investigación reciente sobre movilidad social (Lora y Castellani, 2014).

La teoría económica también ha abordado este fenómeno. Banerjee y Newman (1993) construyen un modelo que analiza la interacción entre el patrón de elección ocupacional y el proceso de desarrollo económico. Ahora bien, el estudio que analiza de forma integral la relación entre decisiones financieras, emprendimiento y movilidad es Quadrini (1999). Ese artículo provee una teoría y un análisis empírico con los que analiza cómo las oportunidades de emprendimiento en una sociedad afectan el comportamiento de ahorro de los hogares y el efecto de

este comportamiento en la distribución de la riqueza en la economía. También analiza la relación entre el alcance que tiene el emprendimiento en la economía y un indicador de movilidad social. En el artículo de Quadri, la movilidad social depende de la disponibilidad de servicios financieros (definidos de forma estilizada). Las restricciones de crédito, aunadas a altos costos de financiamiento, conducen a que los segmentos bajos de la distribución del ingreso tengan poca participación como emprendedores. Dado que participar en el emprendimiento incrementa la probabilidad de movilidad ascendente al segmento de ingreso más alto, los individuos con bajos niveles de riqueza tienen menos oportunidades de movilidad social. El autor enfatiza que existen tres principales factores que explican un mayor patrón de acumulación en los emprendedores. Por un lado, tienen incentivos para ahorrar con el fin de llevar a cabo una actividad de emprendimiento o implementar proyectos a largo plazo (ante la presencia de restricciones financieras). Por otro lado, altos costos de financiamiento (por parte de los intermediarios financieros) provocan que los individuos con un nivel de riqueza menor que el capital invertido en sus proyectos tengan un mayor incentivo a ahorrar (y con ello obtener financiamiento propio). Por último, el riesgo inherente al emprendimiento conlleva a que los individuos involucrados en un negocio tengan incentivos para hacer ahorro precautorio debido a la incertidumbre de su ingreso; esto no lo enfrentan los trabajadores ya que tienen un salario asegurado.

Los resultados de estudios empíricos recientes permiten entender con mayor precisión los determinantes de convertirse en empresario. El estudio de Vélez-Grajales y Vélez-Grajales (2014) utiliza la encuesta ESRU-EMOVI 2011 para analizar la relación emprendimiento-movilidad para el caso de México. Los autores explican que el incremento de la movilidad social de los empresarios varía según sus características individuales y su origen familiar. Los resultados de ese estudio sugieren que, si bien los empresarios de menores ingresos registran movilidad ascendente, también confrontan una mayor cantidad de dificultades para alcanzar el extremo superior de la distribución socioeconómica en comparación con aquellos cuyos padres se ubican en la parte de ingresos medios o altos de la distribución. Además, la decisión de un individuo de convertirse en empresario se determina en gran medida por la ocupación del padre, y no necesariamente guarda relación con el nivel patrimonial inicial, ni con su logro educativo. Según Vélez-Grajales y Vélez-Grajales (2014), este es exactamente el caso en México el espíritu empresarial se determina en gran medida por la ocupación del padre y no necesariamente por la riqueza inicial, ni por el nivel de logro educativo del individuo. En estos estudios, la prueba de que el sistema financiero puede tener un papel importante para romper esas inercias es la persistencia en la movilidad. Por ejemplo, una función elemental de la industria financiera es que pueda distinguir los mejores proyectos de los emprendedores y promoverlos; otra función, propia de la banca de desarrollo, es la de fomento a los proyectos viables que no alcanzan a recibir financiamiento privado (Del Angel y Díaz Infante, 2017).

La relación servicios financieros-emprendimiento-movilidad requiere mayor investigación, en particular porque puede realizarse a través de canales distintos. En primer lugar, no sólo se limita al crédito, el costo del crédito y en el acceso de los emprendedores al financiamiento. Por ejemplo, las formas en las que se proporciona el financiamiento son variadas y pueden generar una diferencia importante. Además, las necesidades de servicios financieros de un emprendedor son más variadas. Por ejemplo, servicios de pagos y de nómina, seguros, fianzas, por mencionar algunos importantes. Por otra parte, las micro y pequeñas empresas tienen particularidades propias, de las que están desfasadas los productos de intermediarios tradicionales (Cotler y López-Rodríguez, 2013), y requieren acompañamiento en sus procesos de maduración financiera, así como distintos servicios para distintos estadios de maduración.⁹

Del mismo modo que en la sección anterior, en la figura 2 se hace una descripción gráfica de la relación. La figura también nos pueda dar una idea general de la endogeneidad y los efectos de retroalimentación inherentes al problema. Aquí, el sistema financiero facilita dos canales, la formación de un patrimonio para inversión productiva, o financiamiento para invertir en proyectos. Este canal, al igual que el primero, tiene una relación

9 Algunos de estos elementos han sido tratados en distintos trabajos como Berger y Udell (2002); para México véase Cotler y López-Rodríguez (2013), Del Angel y Díaz Infante (2017), y Castañeda y Juárez-Luna (2017).

bidireccional, endógena, con la movilidad social. Las habilidades no-cognitivas y las habilidades gerenciales son muy importantes en ello. En este caso, los efectos de retroalimentación están presentes.

Canal 2: emprendimiento

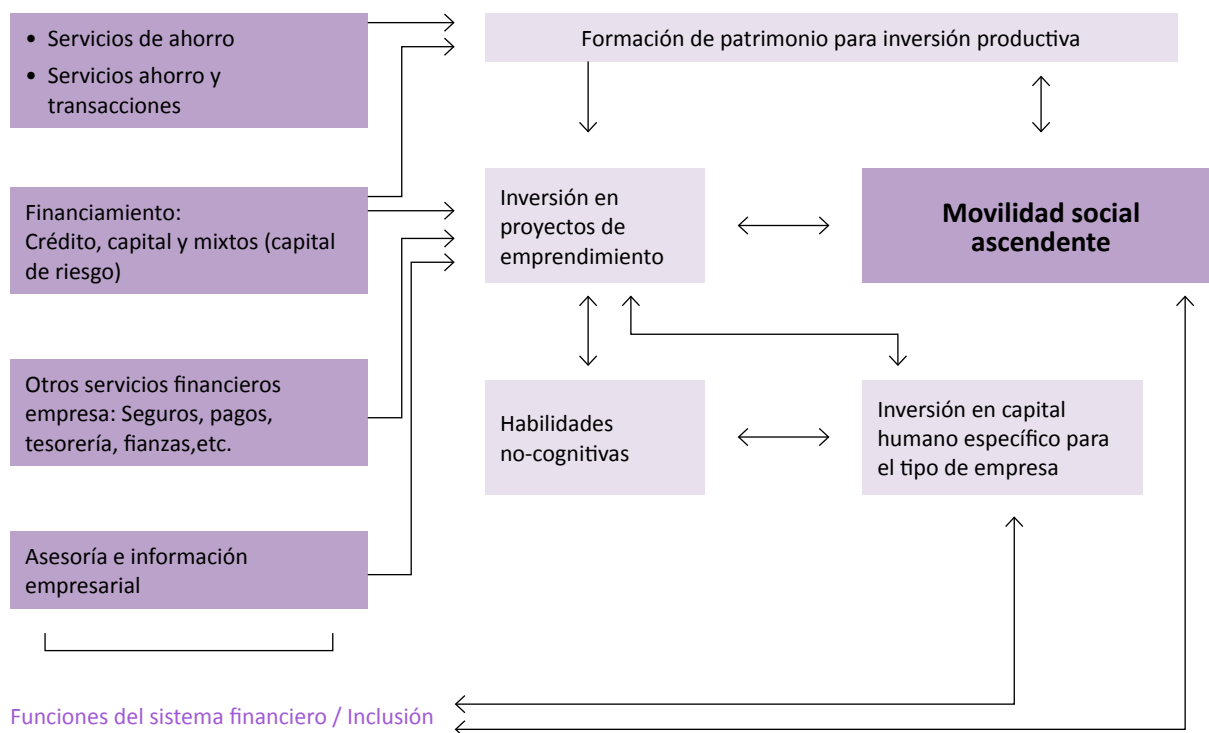


Figura 2. Sistema financiero, emprendimiento y movilidad.

ANÁLISIS EMPÍRICO PARA MÉXICO

En esta sección presenta un análisis de la relación entre uso de servicios financieros y movilidad social utilizando datos de México de la Encuesta ESRU de Movilidad Social (ESRU EMOVI). Esta encuesta es realizada por el Centro de Estudios Espinosa Yglesias, se levanta cada seis años, con ediciones en 2006, 2011, 2017 y 2023, y es una base de información única para el estudio de la movilidad social en ese país. La ESRU EMOVI es una encuesta de corte transversal, la cual incluye datos socioeconómicos de los padres en retrospectiva. En su última versión de 2023, la muestra se aplicó a más de 17 mil hogares con representatividad nacional y representatividad en 5 regiones del país a hombres y mujeres entre 25 y 64 años. En esa edición la encuesta incluye un módulo sobre inclusión financiera. La encuesta captura datos actuales y retrospectivos (a los 14 años del entrevistado/a) que permiten comparar la situación económica y social entre dos generaciones.

Los trabajos de Ceballos (2012), Lemus (2018), y Pineda (2018) han utilizado la encuesta ESRU EMOVI para analizar el uso de servicios financieros a través de las generaciones en México; de esos trabajos, los dos últimos están relacionados a al proyecto de investigación de este artículo. Un punto de partida es identificar si la inclusión financiera presenta un patrón de persistencia intergeneracional, lo cual a su vez puede ser reflejo de patrones de movilidad social. El estudio de Ceballos (2012), utilizando las encuestas ESRU EMOVI 2006 y 2011, encuentra que cuando en el hogar de los padres (de la persona encuestada) se tenía cuenta bancaria o tarjeta de crédito (cuando el encuestado tenía 14 años), la probabilidad de que dicha persona hoy cuente con alguno de estos servicios se incrementa entre 15 y 25 puntos porcentuales. Esto es importante, considerando que ha habido un incremento entre ambas generaciones en el uso de servicios

financieros. Esto refleja que el aumento importante en la bancarización y en el uso de servicios financieros en México puede tener un alcance limitado.

Los trabajos de Lemus (2018) y Pineda (2018) son ejercicios sobre la encuesta que arrojaron algunos resultados preliminares. El primero analiza el efecto de la tenencia de servicios financieros de los padres en la movilidad social intergeneracional ascendente, en cuatro dimensiones: educación, ocupación, percepción y riqueza; y toma indicadores de uso de servicios financieros y construye un indicador de ahorro no financiero. Encuentra que el ahorro financiero tiene un efecto significativo para la dimensión de movilidad en educación y significativo para la movilidad en riqueza.

Por su parte, Pineda (2018) analiza cómo los niveles de movilidad social regional están relacionados con una mayor cobertura regional de servicios financieros en México. También analiza si un aumento en la tenencia de servicios financieros ocasiona efectos positivos y significativos sobre movilidad, así como las variantes de esto en las regiones de ese país. Encuentra que una menor cobertura regional de servicios financieros está asociada a regiones con menor movilidad social. Aunque el uso de servicios financieros de los padres está relacionado positivamente con la movilidad social de los hijos, esta varía de acuerdo con las regiones.

Análisis de la encuesta ESRU EMOVI 2017 y 2023

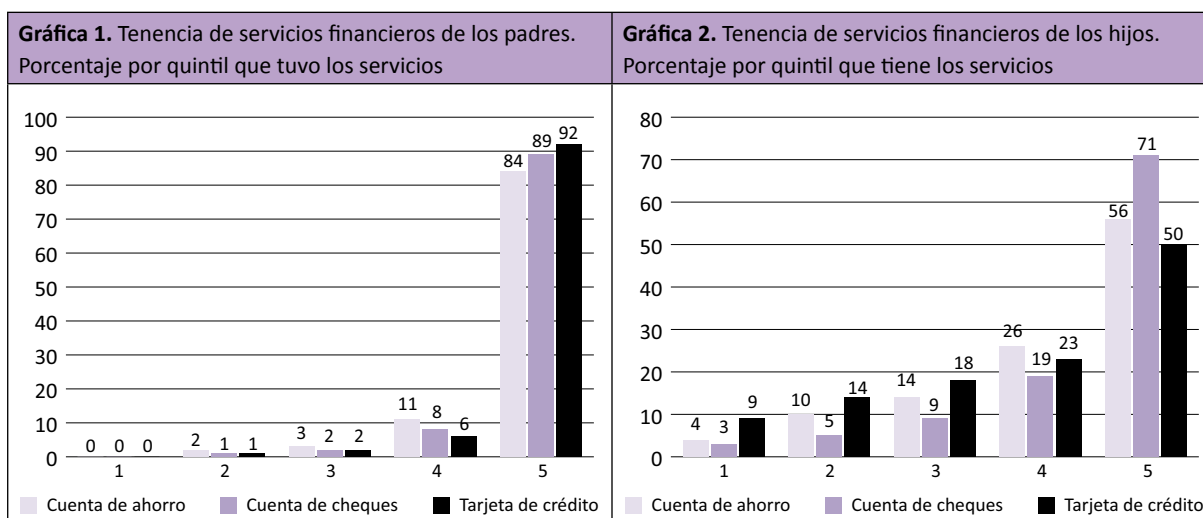
A continuación, con el fin de responder a la pregunta central de este artículo, se presenta un análisis simple de la tenencia declarada de servicios financieros y la movilidad social para dos generaciones. Para ello se utiliza la encuesta ESRU EMOVI en sus ediciones 2017 y 2023. Cabe señalar que, en ambas ediciones de las encuestas, los resultados son muy similares.

En este ejercicio, es necesario separar a las personas por sus hogares de origen, con padres que no contaron con servicios financieros, y aquellos que tuvieron al menos un servicio financiero. En primer lugar, se busca identificar si existe un patrón de transmisión de la tenencia de los servicios financieros entre las dos generaciones, de padres a hijos. Las gráficas 1 y 2, así como el cuadro 1, muestran que la mayor parte de los hogares de origen no contaban con servicios financieros. Cuando se clasifican por quintil de ingreso (1 el más pobre, al 5 el más rico), los hogares de origen de menor ingreso declaran menor tenencia de servicios financieros, mientras que a mayor el ingreso hay una mayor tenencia de esos servicios. El quintil más alto de ingreso es el que reporta significativa-mente una mayor tenencia.

La distribución por ingreso se mantiene incluso cuando se observa que ha habido un crecimiento en el uso de servicios financieros de una generación a otra, ya que los hijos reportaron mayor tenencia de servicios financieros que sus padres. Esto se refleja en el cuadro 1 y en las gráficas 1 y 2. Sin duda, esto es producto de la expansión de la industria financiera en las últimas décadas.

	Observaciones	Porcentaje	padres	Observaciones	Porcentaje	hijos
Total con servicios financieros	3,874	21.7%	7,158	40.1%		
Total sin servicios	13,969	78.3%	10,685	59.9%		
Total de muestra	17,843	100.0%	17,843	100.0%		

Cuadro 1. Distribución de tenencia de servicios financieros entre padres e hijos. Fuente: ESRU EMOVI 2023



Gráfica 1 y 2. Tendencia de servicios financieros entre generaciones. Fuente: ESRU EMOVI 2017

Los grupos de personas que respectivamente tuvieron (o no) servicios financieros en su hogar de origen se comparan con un índice de movilidad socioeconómica y un índice de riqueza. El índice de movilidad socioeconómica es una medida compuesta que evalúa las condiciones socioeconómicas de las personas, familias o grupos sociales, integrando varias dimensiones que reflejan su posición en la estructura social. Integra riqueza, educación, ocupación, ingresos, salud y acceso a servicios básicos (Vélez-Grajales, Campos y Huerta, 2013).

El índice de riqueza es una medida compuesta que captura las condiciones económicas de las personas. Este índice se construye utilizando el método de componentes principales que combina diferentes variables (como posesión de bienes, acceso a servicios, activos financieros, entre otros) en un solo indicador que resume la variabilidad conjunta de estas características. El índice de riqueza sintetiza múltiples dimensiones económicas en una escala única (Vélez-Grajales, Campos y Huerta, 2013).

Con esos índices, la población se segmenta por ingreso en quintiles, de los más pobres (quintiles 1 y 2) al más rico (quintil 5). Con ello se puede contrastar la posición del hogar de origen, con la que alcanzaron los hijos en el índice socioeconómico y en el índice de riqueza.

Los cuadros 2, 3, 4, 6 y 7 muestran, para ambos grupos —personas con padres que no contaron con servicios financieros, y aquellos que reportaron tener al menos un servicio financiero— el índice de movilidad socioeconómica, en primer lugar, y el índice de movilidad de la riqueza. Para el índice socioeconómico sólo se utiliza la edición 2017, para el de riqueza se utilizan las ediciones 2017 y 2023.

Los cuadros muestran que los hogares que no contaron con acceso a servicios financieros, los estratos más pobres y los estratos medios se movieron menos a los quintiles superiores al transitar a una nueva generación, medidos tanto en índice socioeconómico, como en índice de riqueza. En los hogares que reportaron haber tenido al menos un producto financiero, la generación siguiente, se movió en mayor proporción a quintiles mayores, tanto del índice socioeconómico, como del índice de riqueza. Esto es, en las familias que tuvieron acceso al sistema financiero, hubo mayor movilidad social en la generación que le siguió.

Índice socioeconómico del hogar de origen

Índice socioeconómico del hogar actual (%)			
Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 3 y 4	Quintil 5 (más rico)
67	32	10	47
5	16		42
Quintil 5 (más rico)	Quintil 3 y 4	Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 5 (más rico)

Posición que alcanzaron los hijos en el índice socioeconómico (hogar actual):

Cuadro 2. Movilidad socioeconómica entre dos generaciones. Los padres no contaron con servicios financieros

Fuente: ESRU EMOVI 2017

Índice socioeconómico del hogar de origen

Índice socioeconómico del hogar actual (%)			
Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 3 y 4	Quintil 5 (más rico)
52	39	24	65
100	100		100
Quintil 5 (más rico)	Quintil 3 y 4	Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 5 (más rico)

Posición que alcanzaron los hijos en el índice socioeconómico (hogar actual):

Cuadro 3. Movilidad socioeconómica entre dos generaciones. Los padres contaron con al menos un servicio financiero

Fuente: ESRU EMOVI 2017

Notas: (1) El índice socioeconómico es elaborado por el CEFY con un método de componentes principales. Se consideran las variables de nivel educativo, quintiles del índice de riqueza y hacinamiento en el hogar. Cada quintil corresponde al 20 % de la población según el índice socioeconómico del hogar actual y del hogar de origen. (2) La ESRU-EMOVI 2017 es representativa para mujeres y hombres entre 25 y 64 años de edad a nivel nacional, para la Ciudad de México y cinco regiones del país. (3) Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.

Posición que alcanzaron los hijos en el índice de riqueza (hogar actual):

Índice de riqueza del hogar de origen

Índice de riqueza del hogar actual (%)			
Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 3 y 4	Quintil 5 (más rico)
66	29	51	47
5	16		38
Quintil 5 (más rico)	Quintil 3 y 4	Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 5 (más rico)

Cuadro 4. Movilidad de riqueza entre dos generaciones. Los padres que no contaron con servicios financieros

Fuente: ESRU EMOVI 2017

Posición que alcanzaron los hijos en el índice de riqueza (hogar actual):

Índice de riqueza del hogar de origen	Índice de riqueza del hogar actual (%)				
		Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 3 y 4	Quintil 5 (más rico)	TOTAL
	Quintil 1 y 2 (más pobre)	39	42	18	100
	Quintil 3 y 4	19	50	31	100
	Quintil 5 (más rico)	5	31	65	100

Cuadro 5. Movilidad de riqueza entre dos generaciones. Los padres contaron con al menos un servicio financiero
Fuente: ESRU EMOVI 2017

Posición que alcanzaron los hijos en el índice de riqueza (hogar actual):

Índice de riqueza del hogar de origen	Índice de riqueza del hogar actual (%)			
		Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 3 y 4	Quintil 5 (más rico)
	Quintil 1 y 2 (más pobre)	70	26	4
	Quintil 3 y 4	31	52	17
	Quintil 5 (más rico)	12	49	39

Cuadro 6. Movilidad de riqueza entre dos generaciones. Los padres que no contaron con servicios financieros
Fuente: ESRU EMOVI 2023

Posición que alcanzaron los hijos en el índice de riqueza (hogar actual):

Índice de riqueza del hogar de origen	Índice de riqueza del hogar actual (%)				
		Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 3 y 4	Quintil 5 (más rico)	TOTAL
	Quintil 1 y 2 (más pobre)	54	31	15	100
	Quintil 3 y 4	13	55	32	100
	Quintil 5 (más rico)	5	33	62	100

Cuadro 7. Movilidad de riqueza entre dos generaciones. Los padres contaron con al menos un servicio financiero
Fuente: ESRU EMOVI 2023

Notas: (1) El índice de riqueza es elaborado por el CEEY con un método de correspondencias múltiples. Cada quintil corresponde al 20% de la población según el índice de riqueza del hogar. (2) La ESRU-EMOVI 2017 y 2023 es representativa para mujeres y hombres entre 25 y 64 años de edad a nivel nacional, para la Ciudad de México y cinco regiones del país. (3) Para el análisis regional se considera la región en la cual el entrevistado declaró vivir a los 14 años de edad. Los resultados pueden no sumar el 100% por el redondeo de cifras.

Los cuadros 2 al 7, contruidos a partir de los datos de la encuesta ESRU-EMOVI (2017 y 2023), presentan evidencia cuantitativa sobre la movilidad intergeneracional de los hogares mexicanos, tanto en términos socioeconómicos (cuadros 2 y 3) como de riqueza (cuadros 4 a 7), tomando como eje de análisis el acceso a servicios financieros en el hogar de origen. Las tablas cruzan la posición de los hogares de origen (según quintiles del índice socioeconómico o de riqueza) con la posición actual del hogar de los hijos adultos, permitiendo así observar patrones de inmovilidad, ascenso o descenso.

El Cuadro 2, que con datos de la encuesta 2017 se refiere a quienes reportaron no haber tenido servicios financieros en sus hogares de origen, muestra que entre los nacidos en los quintiles socioeconómicos 1 y 2 (más pobres), el 67% permanece en esos mismos quintiles en su edad adulta, un 28% alcanza los quintiles 3 y 4, y solo el 5% llega al quintil 5 (más rico). Entre los nacidos en quintiles 3 y 4, un 32% desciende a los quintiles más bajos, un 52% se mantiene, y un 16% asciende al quintil superior. Finalmente, de los nacidos en hogares ricos (quintil 5), el 10% cae a los quintiles más bajos, 47% desciende al centro, y el 42% permanece en el estrato más rico.

En el Cuadro 3, también con datos de la encuesta 2017 y correspondiente a quienes reportaron haber crecido en hogares con tenencia a servicios financieros, las proporciones cambian de forma notable. Del quintil 1 y 2 de origen, un 52% permanece en ese nivel, un 39% accede a los quintiles 3 y 4, y un 9% alcanza el quintil 5. Entre quienes provienen de los quintiles 3 y 4, un 26% cae, un 50% permanece, y un 24% asciende. En el caso de los nacidos en hogares ricos, solo un 4% cae a los más pobres, 30% baja al centro, y un 65% mantiene su posición en el estrato de mayor ingreso.

El Cuadro 4, también con datos de la edición 2017 de la encuesta, muestra la movilidad de riqueza para quienes crecieron sin servicios financieros. El cuadro indica que el 66% de los nacidos en los quintiles 1 y 2 permanecen en pobreza, un 29% accede a los quintiles 3 y 4, y solo un 5% llega a la cima. El grupo medio (quintiles 3 y 4), un 34% desciende a la pobreza, 51% se mantiene, y 16% asciende. En el caso de los nacidos en quintil 5, 15% cae a los más pobres, 47% baja al centro, y 38% se mantiene en el segmento superior.

El Cuadro 5, del índice de riqueza para aquellos que reportaron haber tenido servicios financieros con la encuesta 2017, muestra mejoras significativas: 39% permanece en la pobreza (vs. 66%), 42% accede al centro de la escala y 18% logra llegar al quintil más alto. En el grupo medio, 19% cae, 50% se mantiene y 31% asciende. Desde el grupo más rico, 5% cae al nivel más bajo, 30% desciende al centro, y 65% mantiene su posición.

El Cuadro 6, correspondiente al índice de riqueza de la encuesta en su edición de 2023 y para hogares de origen sin acceso financiero, muestra una ligera agravación en la movilidad: el 70% de quienes nacieron en pobreza permanece en esa situación, 26% asciende al centro y solo 4% llega al quintil superior. Del grupo medio, 31% cae a la pobreza, 52% se mantiene, y 17% asciende al grupo de mayor riqueza. Entre los nacidos en hogares ricos, 12% cae a la pobreza, 49% baja al centro, y solo 39% logra permanecer en el grupo más rico.

Por su parte, el Cuadro 7, también de la edición 2023 pero para hogares de origen con acceso a servicios financieros, muestra que el 54% de quienes nacieron en pobreza permanece ahí (un aumento de 15 puntos porcentuales respecto a 2017), 31% accede a la parte media de la escala y 15% asciende al quintil más rico. Del grupo medio, el 13% cae, el 55% se mantiene y el 32% asciende. Entre los nacidos en hogares ricos, 5% cae a la pobreza, 33% baja al centro y 62% permanece en el quintil superior.

La comparación entre las ediciones 2017 y 2023 de la encuesta muestra cambios importantes. Entre los hogares de origen sin servicios financieros reportados, la poca movilidad desde la pobreza aumentó (de 66% a 70%), mientras que el ascenso al quintil más alto disminuyó levemente (de 5% a 4%). El grupo medio también mostró cambios limitados: la movilidad descendente bajó ligeramente (de 34% a 31%) y el ascenso subió marginalmente (de 16% a 17%). Para los nacidos en el grupo más rico, la proporción que permanece en el quintil superior se mantuvo estable (38% en 2017, 39% en 2023).

En los hogares con servicios financieros, aunque los niveles de movilidad siguen siendo mejores que en aquellos sin acceso, también se observan retrocesos. Desde la pobreza, el porcentaje que permanece en ese nivel subió de 39% a 54%, mientras que quienes acceden al quintil más alto bajaron de 18% a 15%. Desde el grupo medio, el descenso se redujo de 19% a 13%, mientras que el ascenso apenas aumentó de 31% a 32%. En el caso de quienes nacieron en el quintil más alto, la permanencia en su grupo disminuyó ligeramente (de 65% a 62%).

En conjunto, los datos revelan que el acceso a servicios financieros en el hogar de origen se asocia con mejores trayectorias intergeneracionales, aunque esta ventaja muestra señales de erosión en la cohorte más reciente, particularmente para los estratos más pobres. En este caso se reporta una correlación, más no se supone causalidad. Se requiere un trabajo que analice la causalidad en este resultado, ya que la disponibilidad de servicios financieros puede ir en conjunto con otras características, así como en un contexto que facilita la movilidad social, o a la inversa, la ausencia de esos servicios va asociada a contextos que inhiben la movilidad social intergeneracional ascendente.

CONCLUSIONES

En este estudio buscamos eslabones entre los campos de investigación desarrollo e inclusión financieros por un lado, y movilidad social por el otro. Para el primero, porque es la prueba más importante del efecto de los servicios financieros en el bienestar de los hogares y de las personas. Para el segundo, porque esos estudios necesitan confirmar cuáles son las herramientas probadas para generar movilidad social ascendente.

El planteamiento central es que hay dos canales de transmisión de los efectos de la inclusión financiera en la movilidad social. El primero es el uso de los servicios financieros para construir activos para inversiones a futuro, principalmente en capital humano. Entre ellos están el ahorro, el aseguramiento y la acumulación de activos. Esto es, la consecución de recursos —a través del sistema financiero— para que los hogares, en particular los hijos, fortalezcan su capital humano (por ejemplo, educación escolar, salud y habilidades). El segundo canal de transmisión es la disponibilidad de recursos para promover el emprendimiento. Este canal es probablemente el más obvio y recurrente en la literatura de inclusión financiera, ya que el acceso a financiamiento se considera como un insumo esencial para el emprendimiento, y éste se considera una forma probada de alcanzar prosperidad económica.

En el análisis empírico de este trabajo se utilizó la encuesta ESRU EMOVI, ediciones de 2017 y 2023. La información analizada muestra que el acceso a servicios financieros en el hogar de origen está asociado con mayores niveles de movilidad intergeneracional en México. Quienes reportaron que crecieron con servicios financieros presentan menores tasas de permanencia en la pobreza y mayores probabilidades de ascenso hacia los quintiles superiores de ingreso o riqueza. En 2017, la diferencia entre hogares con y sin acceso/tenencia de servicios financieros es marcada, especialmente en la movilidad ascendente desde los estratos más bajos. En 2023, aunque los beneficios del acceso/tenencia se mantienen, se observa un debilitamiento de su efecto para los hogares pobres: aumenta la inmovilidad y disminuye la proporción que asciende a la élite. En cambio, para la clase media y alta, el acceso sigue reforzando la estabilidad o la movilidad ascendente. En conjunto, los datos evidencian una segmentación creciente en la eficacia del acceso/tenencia de servicios financieros como herramienta de movilidad, con beneficios más consistentes para los hogares no pobres.

No obstante, hay ciertas precondiciones para que la relación se cumpla. El argumento que aquí se presenta debe interpretarse en dos sentidos, tanto los efectos positivos, como los negativos del sistema financiero. El uso de servicios financieros, por ejemplo, puede conducir a movilidad social descendente. Esto puede ocurrir por crisis financieras, situaciones en la que las personas enfrentan riesgos financieros que no pueden controlar, así como un uso inadecuado de los instrumentos financieros. Por lo tanto, se requieren precondiciones para que se cumpla la relación en la forma que aquí argumento (esto es la forma positiva que el sistema financiero tiene un efecto favorable), entre otras que el sistema financiero tenga una regulación adecuada, así como mecanismos de protección al usuario y que los intermediarios financieros procuren la salud financiera de las personas (Shiller, 2012). A fin de cuentas, el bienestar de largo plazo, y en particular intergeneracional, es la prueba última de los efectos del sistema financiero en la sociedad contemporánea.

Es importante señalar que las preguntas e hipótesis de esta investigación se pueden abordar desde distintas metodologías y disciplinas. En este artículo me he referido principalmente a trabajos provenientes de varios campos, pero la mayoría de ellos pertenece a la economía empírica. Pero la economía empírica no es el único camino, por ejemplo, la historia económica ha contribuido con trabajos importantes sobre el cambio en las condiciones de vida (véase Vélez-Grajales y López Alonso, 2015; Clark, 2014; Piketty, 2001).

La pregunta no se restringe sólo a la economía. En especial la sociología y la historia abordan, directa e indirectamente estos temas. La antropología y la psicología también pueden aportar hallazgos relevantes. Los trabajos recientes de antropólogos en materia de inclusión financiera son contribuciones relevantes para entender

la pregunta de este trabajo (por ejemplo, Maurer y Nelms, 2014; Maurer, 2015). Por su parte, hay trabajo de historiadores que ayuda a entender el contexto de los cambios transgeneracionales en bienestar y condiciones económicas de las familias (por ejemplo, Walker, 2013).

Por otra parte, la psicología es un área prometedora para el tema de interés de este artículo, ya que los campos de economía y finanzas conductuales están relacionados con las capacidades financieras y la manera en que las habilidades no cognitivas influyen en las decisiones financieras de los individuos. De hecho, el módulo financiero de la ESRU EMOVI 2023 hace énfasis en aspectos conductuales.

En resumen, en este artículo tratamos un tema que es una promesa para el desarrollo de nuevos estudios, que contribuyan tanto a la discusión académica, como al diseño de políticas públicas. Este artículo busca motivar una mayor investigación para resolver esa pregunta.

AGRADECIMIENTOS

El autor agradece los comentarios de Roberto Vélez, Rodolfo de la Torre, Enrique Díaz Infante y Rocío Espinosa. En especial el apoyo del equipo del CEEY y de Antonio Lara Marnier (CIDE) por su apoyo para el trabajo con los datos de la encuesta. Asimismo, agradece la discusión con los miembros del proyecto Money in Transformation de la Universidade da Coruña (MONFIN), así como los comentarios de los dos revisores anónimos de la revista.

DECLARACIÓN DE CONFLICTO DE INTERESES

El autor de este artículo declara no tener conflicto de intereses financieros, profesionales o personales que pudieran haber influido de manera inapropiada en este texto.

FUENTES DE FINANCIACIÓN

Este artículo es un producto del proyecto Inclusión financiera y movilidad social del Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY) en México.

DECLARACIÓN DE CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA

Gustavo Adolfo Del Ángel Mobarak: Conceptualización, Análisis formal, Investigación, Metodología, Administración de proyecto, Redacción – borrador original, Redacción – revisión y edición.

REFERENCIAS

- Banerjee, Abhijit V., y Newman, Andrew F. (1993). Occupational Choice and the Process of Development. *Journal of Political Economy*, 101(2): 274-298. <https://doi.org/10.1086/261876>.
- Banerjee, Abhijit, Esther Duflo, Rachel Glennerster y Cynthia Kinnan (2015). The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7 (1). <https://doi.org/10.1257/app.20130533>
- Beck, Thorsten, Demirgüç-Kunt, Asli, y Levine, Ross (2004). Finance, Inequality, and Poverty: Cross-Country Evidence. *NBER Working Papers*, 10979, National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w10979>.
- Beck, Thorsten, Demirgüç-Kunt, Asli, y Levine, Ross (2007). Finance, inequality and the poor. *Journal of Economic Growth*, 12(1): 27-49. <https://doi.org/10.1007/s10887-007-9010-6>.
- Becker, Garry S. (1993). *Human capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education*. Chicago, IL: University of Chicago Press. <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226041223.001.0001>.
- Becker, Garry S. y Tomes, Nigel (1976). Child Endowments and the Quantity and Quality of Children. *Journal of Political Economy*, 84 (4): 143-162. <https://doi.org/10.1086/260536>.
- Becker, Garry S. y Tomes, Nigel (1979). An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility. *Journal of Political Economy*, 87 (6): 1153-1189. <https://doi.org/10.1086/260831>.
- Becker, Garry S. y Tomes, Nigel (1986). Human Capital and the Rise and Fall of Families. *Journal of Labor Economics*, 4 (3):1-39. <https://doi.org/10.1086/298118>.

- Berger, Allen N. y Udell, Gregory F. (2002). Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure. *The Economic Journal*, 112 (477): F32–F53. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00682>
- Birkenmaier, Julie, Sherraden, Margaret S., y Curley, Jami (eds.) (2013). *Financial Capability and Asset Development: Research, Education, Policy, and Practice*. Oxford University Press.
- Birkenmaier, Julie, Sherraden, Margaret S., Frey, Jodi J., Callahan, Christine, y Santiago, Anna M. (2016). Financial Capability and Asset Building: Building Evidence for Community Practice. *Journal of Community Practice*, 24(4): 357-367. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780199975839.013.1331>
- Castañeda Orozco, Ricardo, y Juárez-Luna, David (2017). Análisis de la (re)composición del sistema financiero mexicano en el periodo 2007-2014. *Economía Teoría y Práctica*, 47, pp. 135-166. <https://doi.org/10.24275/ETYP/AM/NE/472017/Castaneda>.
- Ceballos, Eli O. (2012). Transmisión intergeneracional de servicios bancarios en los hogares mexicanos. *Análisis Económico*, XXVII (66): 47-72.
- Chowa, Gina, Ansong, David, y Masa, Rainier (2010). Assets and Child Well-being in Developing Countries: A Research Review. *Children and Youth Services Review*, 32: 1508-1519. <https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2010.03.015>.
- Clark, Gregory (2014). *El sol no sale para todos. Apellidos e historia de la movilidad social* (Sara García trad.). México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Cotler, Pablo, y López-Rodríguez, Patricia (2013). *Las Microfinanzas en México: instrumento de desarrollo e inclusión financiera*. México: Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas.
- Cunha, Flavio, Heckman, James, Lochner, Lance, y Masterov, Dimitriy V. (2006). Interpreting the Evidence on Life Cycle Skill Formation. En E. Hanushek y F. Welch (eds.), *Handbook of the Economics of Education*, vol.1 (pp. 697-812). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0692\(06\)01012-9](https://doi.org/10.1016/S1574-0692(06)01012-9)
- Del Ángel, Gustavo A., y Díaz-Infante, Enrique (2017). *El Sistema Financiero Mexicano. Diagnóstico y Recomendaciones*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Del Ángel, Gustavo A., y Díaz-Infante, Enrique y Pérez Sosa, Felipe (2023). *Un sistema financiero para la movilidad social*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Demirgüç-Kunt, Asli, y Levine, Ross (2009). Finance and Inequality: Theory and Evidence. *Annual Review of Financial Economics*, 1(1): 287-318. <https://doi.org/10.1146/annurev.financial.050808.114334>.
- Demirgüç-Kunt, Asli, y Levine, Ross (2004). Finance, Inequality, and Poverty: Cross-Country Evidence, *NBER Working Paper*, 10979. <https://doi.org/10.3386/w10979>.
- Elliott, William, y Sherraden, Michael (2013). Assets and educational achievement: Theory and evidence. *Economics and Education Review*, 33(3): 1-7. <https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2013.01.004>.
- Elliott, William (2009). Children's College Aspirations and Expectations: The Potential Role of College Development Accounts (CDAs). *Children and Youth Services Review*, 31(2): 274-283. <https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2008.07.020>.
- Elliott, William (2013). Small-dollar Children's Savings Accounts and Children's College Outcomes. *Children and Youth Services Review*, 35(3): 548-585. <https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2012.12.015>.
- Elliott, William (2014). Solving the Paradox of High College Expectations: The Role of Children's Savings Accounts. En R. Cramer y T. Williams Shanks (eds.), *The Assets Perspective: The Rise of Asset Building and its Impacts on Social Policy* (pp. 185-201). Palgrave MacMillan.
- Francesconi, Marco, y Heckman, James J. (2016). Child Development and Parental Investment: Introduction. *The Economic Journal*, 126(596): F1–F27. <https://doi.org/10.1111/econj.1238>.
- Friedline, Terri, y William, Elliott (2013). Connections with Banking Institutions and Diverse Asset Portfolios in Young Adulthood: Children as Potential Future Investors. *Children and Youth Services Review*, 35(6): 994-1006. <https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2013.03.008>
- Gálvez-Sánchez, Francisco J.; Lara-Rubio, Juan; Verdú-Jóver, Antonio J. y Meseguer-Sánchez, Víctor (2021). Research Advances on Financial Inclusion: A Bibliometric Analysis. *Sustainability*, 13(6):3156. <https://doi.org/10.3390/su13063156>
- Gerschenkron, Alexander (1968). *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Greenwood, Jeremy, y Jovanovic, Boyan (1990). Financial Development, Growth and the Distribution of Income. *Journal of Political Economy*, 98(5): 1076-1107. <https://doi.org/10.1086/261720>.
- Heckman, James J., y Mosso, Stefano (2014). The Economics of Human Development and Social Mobility. *The Annual Review of Economics*, 6: 689-733. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080213-040753>.
- Heimann, Úrsula, Navarrete, Juan, O'Keefe, María, Vaca, Beatriz, y Zapata, Gabriela (2009). *Mapa estratégico de Inclusión Financiera*. México: Finanzgruppe Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.
- Huang, Jin, Sherraden, Michael, Kim, Youngmi, y Clancy, Margaret (2014). An experimental test of Child Development Accounts on early social-emotional development. *JAMA Pediatrics*, 168(3): 265-271. <https://doi.org/10.1001/jamapediatrics.2013.4643>.

- Lemus, Fanny P. (2018). *El efecto del uso de los servicios financieros en la movilidad social: análisis con la emovi 2017*. [Tesina Maestría en Economía] Centro de Investigación y Docencia Económicas. https://aleph.cide.edu:443/F/?func=direct&doc_number=000161129&local_base=CATALOGO_CIDE
- Levine, Ross (1997). Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature*, 35 (2): 688-726.
- Lora, Eduardo y Castellani, Francesca (eds.) (2014). *La opción empresarial en América Latina ¿vía de ascenso?* México: Banco Interamericano de Desarrollo y Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Massó, Matilde, Davis, Mark, y Abalde, Nazareth (2020). The problematic conceptualization of financialisation: differentiating causes, consequences and the constitution of socio-economic actors' financialised behavior. *Revista Internacional de Sociología*, 78(4). <https://doi.org/10.3989/ris.2020.78.4.m20.001>
- Maurer, Bill (2015). *How Would You Like To Pay? How Technology is Changing the Future of Money*. Durham: Duke University Press. <https://doi.org/10.1215/9780822375173>.
- Maurer, Bill, y Nelms, Taylor C. (2014). Materiality, Symbol and Complexity in the Anthropology of Money. En E.H. Bijleveld y H. Aarts (eds.), *The Psychological Science of Money* (pp. 37-70). New York: Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4939-0959-9_3.
- McKinnon, Ronald (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Brookings.
- Meager, Rachael (2022). Aggregating Distributional Treatment Effects: A Bayesian Hierarchical Analysis of the Microcredit Literature. *American Economic Review*, 112 (6): 1818-1847. <https://doi.org/10.1257/aer.20181811>.
- Morduch, Jonathan, y Schneider, Rachel (2017). *The Financial Diaries: How American Families Cope in a World of Uncertainty*. Princeton University Press.
- Nam, Jaehyun, y Ansong, David (2015). The Effects of a Dedicated Education Savings Account on Children's College Graduation. *Economics of Education Review*, 48(C): 198-207. <https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2015.07.004>
- Otto, Annette (2013). Saving in Childhood and Adolescence: Insights from Developmental Psychology. *Economics of Education Review*, 33: 8-18. <https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2012.09.005>
- Piketty, Thomas (2001). *Les Hauts Revenus en France au XXe siècle. Inégalités et redistributions (1901-1998)*. París: Éditions Grasset & Fasquelle.
- Pineda, Antonio (2018). *Inclusión financiera: una herramienta para lograr movilidad social intergeneracional* [Tesina Licenciatura en Economía] Centro de Investigación y Docencia Económicas. https://aleph.cide.edu:443/F/?func=direct&doc_number=000161392&local_base=CATALOGO_CIDE
- Peprah, James A., y Koomson, Isaac (2014). Addiction to Microcredit: An Obstacle to Social and Financial Mobility. *MPRA Paper* 57894, University Library of Munich, Alemania. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/57894/>
- Quadrini, Vincenzo (1999). Entrepreneurship, Saving and Social Mobility. *Review of Economic Dynamics*, 3 (1): 1-40. <https://doi.org/10.1006/redy.1999.0077>.
- Rajan, Raghuram y Zingales, Luigi (1998). Financial Dependence and Growth. *American Economic Review*, 88: 559-586. <https://www.jstor.org/stable/116849>
- Sherraden, Margaret S., y Ansong, David (2016). Financial Literacy to Financial Capability: Building Financial Stability and Security. En C. Aprea, K. Breuer, P. Davies, B. Fuhrman, N.K. Koh, J.S. Lopus, y E. Wuttke (eds.), *International Handbook of Financial Literacy* (pp. 83-96). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-10-0360-8_7.
- Sherraden, Margaret S., Birkenmaier, Julie, y Collins, J. Michael (2018). *Financial Capability and Asset Building in Vulnerable Households: Theory and Practice*. New York: Oxford University Press.
- Sherraden, Michael, Clancy, Margaret, Nam, Yunju, Huang, Jin, Beverly, Sondra, Reyes-Mason, Lisa, Williams Shanks, Trina R, Wikoff, Nora, Schreiner, Mark, y Purnell, Jason Q. (2018). Universal and Progressive Child Development Accounts: A Policy Innovation to Reduce Educational Disparity. *Urban Education*, 53(6): 803-833. <https://doi.org/10.1177/0042085916682573>.
- Sherraden, Margaret S., Huang, Jin, Frey, Jodi J., Birkenmaier, Julie, Callahan, Christine, Clancy, Margaret M., y Sherraden, Michael (2015). Financial capability and asset building for all. Grand Challenges for Social Work Initiative Working Paper No. 13. Cleveland, OH: American Academy of Social Work and Social Welfare.
- Shiller, Robert J. (2012). *Finance and the Good Society*. Princeton University Press.
- Vélez-Grajales, Roberto, Campos, Raymundo, y Huerta, Enrique (2013). *Informe de Movilidad Social*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Vélez-Grajales, Viviana y Vélez-Grajales, Roberto (2014). La actividad empresarial como mecanismo de movilidad intergeneracional en México. En Eduardo Lora y Francesca Castellani, (eds). *La opción empresarial en América Latina ¿vía de ascenso?* (pp. 141-170). México: Banco Interamericano de Desarrollo y Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Walker, Louise (2013). *Waking from the Dream: Mexico's Middle Classes after 1968*. Stanford University Press. <https://doi.org/10.11126/stanford/9780804781510.001.0001>.
- World Bank (2014). *Global Financial Development Report 2014*. The World Bank Group.