

Número 643

**Sobre la relación entre la inclusión
financiera y la movilidad social de las
personas**

GUSTAVO A. DEL ÁNGEL MOBARAK

OCTUBRE 2024

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA ECONONÓMICAS



Advertencia

Los Documentos de Trabajo del CIDE son una herramienta para fomentar la discusión entre las comunidades académicas. A partir de la difusión, en este formato, de los avances de investigación se busca que los autores puedan recibir comentarios y retroalimentación de sus pares nacionales e internacionales en un estado aún temprano de la investigación.

De acuerdo con esta práctica internacional congruente con el trabajo académico contemporáneo, muchos de estos documentos buscan convertirse posteriormente en una publicación formal, como libro, capítulo de libro o artículo en revista especializada.

ORCID: 0000-0003-3105-7838 (Gustavo A. Del Ángel Mobarak)

D.R. © 2024, Centro de Investigación y Docencia Económicas A.C.
Carretera México Toluca 3655, Col. Lomas de Santa Fe, 01210,
Álvaro Obregón, Ciudad de México, México.
www.cide.edu

✉@LibrosCIDE

Oficina de Coordinación Editorial
editorial@cide.edu
Tel. 5081 4003

Agradecimientos

Este artículo es un producto del proyecto sobre inclusión financiera y movilidad social del Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY) en México. El autor agradece los comentarios de Roberto Vélez, Rocío Espinosa, Rodolfo de la Torre, Enrique Diaz Infante, Marcelo Delajara y el equipo del CEEY.

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 movilidad social intergeneracional, ya sea movilidad ascendente o prevenir movilidad descendente. El argumento central de este artículo es que el sistema financiero puede contribuir de forma concreta a la movilidad social ascendente a través de dos canales. El primero, permite generar inversión en capital humano a través de ahorro, acumulación de activos y formación de un patrimonio. El segundo, es un ingrediente necesario para el emprendimiento, principalmente a través de financiamiento y de la formación de un patrimonio para realizar inversiones productivas. Este análisis permite vincular distintas áreas de investigación, la movilidad social, cuyos antecedentes provienen de la sociología y en el que la economía ha incursionado, y los estudios recientes de inclusión financiera. Esto nos permite crear un puente entre campos y disciplinas. Este trabajo provee evidencia empírica cuantitativa con un ejercicio descriptivo. Utilizando la encuesta ESRU EMOVI de México, se presenta evidencia para ese país de una relación positiva entre uso de servicios financieros y mayor movilidad social intergeneracional. Esto es, hijos de padres con acceso a los servicios financieros, tuvieron mayor movilidad social ascendente.

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 can contribute concretely to upward social mobility through two channels. First, it can generate investment in human capital through savings, asset accumulation and wealth formation. The second is a necessary ingredient for entrepreneurship, mainly through financing and the formation of assets for productive investments. 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 to create 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 use of financial services and greater intergenerational social mobility. That is, children of parents with access to financial services had greater upward social mobility.

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

Introducción

La movilidad social se refiere a los cambios en las posiciones social y económica que experimentan los miembros de una sociedad (Eyles, Major y Machin, 2022; Vélez, Campos y Huerta, 2013). Diversos estudios han mostrado que la movilidad social es resultado de factores en el contexto que viven las personas, así como de acciones que las personas llevan a cabo. La movilidad social ascendente es una mejora en esas posiciones, pero necesita de instrumentos para llevarse a cabo. Por su parte, el desarrollo y la inclusión financieros son un medio para que una sociedad o sus individuos concreten un fin, generalmente de progreso económico. Ambas son piezas esenciales de una sociedad más justa y próspera en el mundo contemporáneo. Así, el sistema financiero puede proporcionar instrumentos para mejorar la movilidad social.

Este artículo tiene como planteamiento central que las funciones del sistema financiero, y por extensión de la inclusión financiera, son elementos indispensables en los procesos de movilidad social. Asimismo, se presenta evidencia empírica que presenta una relación positiva entre el uso de servicios financieros y la movilidad social intergeneracional ascendente de las personas.

Si bien esta relación es intuitiva y es constantemente señalada en las investigaciones de desarrollo e inclusión financieros, así como en las de movilidad social, hay pocos estudios que la tratan directamente. Esa insuficiencia de investigación se debe en parte porque los mecanismos que permiten explicarla son indirectos. La

relación en sí misma aún requiere de mayor investigación (Del Ángel Mobarak, Díaz Infante Chapa y Pérez Sosa, 2023).

El argumento de este estudio es que el sistema financiero puede contribuir de forma concreta a la movilidad social ascendente a través de dos canales. El primero, permite generar inversión en capital humano a través de ahorro, acumulación de activos y formación de un patrimonio (capital humano no sólo entendido en aspectos educativos, sino también de adquisición de habilidades no cognitivas y refuerzo de la salud). El segundo canal es porque el sistema financiero es un ingrediente necesario para el emprendimiento, principalmente a través de financiamiento, de la formación de un patrimonio para invertir, así como de otros servicios financieros que requieren los emprendimientos. Ambos, capital humano y emprendimiento son factores que impulsan la movilidad social.

Sin embargo, la naturaleza de la relación y de sus canales de transmisión no es tan obvia como a veces se enuncia en algunos trabajos. Por mencionar algunos puntos de esa complejidad: la causalidad puede ser bidireccional; los factores que intervienen para que se cumpla la relación son múltiples; los servicios financieros son canastas de varios productos, su disponibilidad no es uniforme para toda la sociedad y su uso es influido por sesgos cognitivos, habilidades no cognitivas, capacidades financieras y aspectos del contexto socio cultural de los individuos.

Para cumplir con su propósito, este artículo en primer lugar revisa estudios que pueden generar un vínculo entre la inclusión financiera y el uso de servicios financieros, con la movilidad social. En ese sentido, si bien la literatura en el campo de desarrollo financiero y de inclusión financiera que trata directamente movilidad es escasa, una línea de estudios reciente sobre acumulación de activos ha desarrollado contribuciones para entender mejor esta relación. Explicar cómo el desarrollo financiero, en particular la inclusión, puede generar movilidad es un paso importante para tener un mejor entendimiento y una generación de métricas más profundas sobre su efecto.

El principal eslabón se encuentra en la literatura que estudia la movilidad social. Esos estudios permiten entender los determinantes de la movilidad, principalmente aquellos que pueden ser afectados por las funciones del sistema financiero o en su

defecto, por la falta de inclusión financiera. Esto permite para establecer con claridad cuáles son los mecanismos de esta relación.

En segundo lugar, el artículo busca mostrar evidencia sobre cómo el sistema financiero contribuye a la movilidad social intergeneracional de las personas. Para ello, se exponen algunos resultados de investigación reciente que utiliza la encuesta de movilidad social ESRU EMOVI de México. Los resultados de esos trabajos muestran que, en México, en los hogares que reportaron haber tenido acceso a servicios financieros, los hijos pudieron ascender socialmente por indicadores socioeconómicos y de riqueza. Esto es, el acceso y uso de servicios financieros está relacionado de manera positiva con movilidad social intergeneracional ascendente.

En las dos secciones siguientes el artículo revisa los aspectos clave, primero de la inclusión financiera, y segundo de la movilidad social, para poder crear eslabones entre ambos conceptos. Las secciones cuatro y cinco plantean los canales a través se cumplen esa relación. La sección seis comenta las posibles vías de investigación sobre este tema y presenta evidencia empírica. La última sección son las conclusiones.

2. EL DESARROLLO FINANCIERO Y LA INCLUSIÓN FINANCIERA

El sistema financiero es un conjunto interrelacionado de instituciones y organizaciones (empresas, reguladores, redes) que provee ciertas funciones en la economía. En esta sección se explica la importancia del sistema financiero, así como de la inclusión financiera en el desarrollo económico y en el bienestar de las personas, de acuerdo con la literatura reciente.

El sistema financiero proporciona instrumentos que permiten a las personas y 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. La literatura en diversos campos de la economía coincide que esas funciones son un factor indispensable para el crecimiento y el desarrollo económicos, esto es, se trata de una precondition para esos objetivos. Mayores niveles de desarrollo financiero tienen como consecuencia mayores niveles de crecimiento y desarrollo económicos, consenso que lleva mucho tiempo en la literatura

(Gerschenkron, 1968; Goldsmith, 1968; McKinnon y Shaw, 1973; Levine, 1997; Rajan y Zingales, 1998; Demirguc-Kunt y Levine, 2004).

El desarrollo financiero de un país radica en qué tan eficiente es su sistema financiero para cumplir con estas funciones de forma sostenida en el tiempo y qué tan amplia y profunda es su participación dentro de una economía. Además de la eficiencia para realizar sus funciones (por ejemplo, estabilidad de las instituciones financieras, competencia, calidad de servicios), la penetración y la inclusión son dos aspectos centrales inherentes a la capacidad del sistema para incidir sobre la mayor parte de la población de un país. Qué tan inclusivo y accesible es, en términos de darle a la mayor parte de la población acceso a servicios financieros de forma directa y permanente.

La inclusión financiera implica que el sistema financiero desempeñe sus funciones para un mayor número de personas en la sociedad. 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.¹ También se puede añadir que sea bajo una regulación apropiada, la cual garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población. La inclusión financiera es lo que permite que el sistema financiero cumpla con una función de desarrollo de forma amplia en la sociedad.

Los primeros estudios sobre desarrollo financiero se fundamentaron en variables agregadas de la industria financiera y de la economía. En sus orígenes, esa investigación no buscaba directamente responder preguntas sobre la inclusión, o bien sobre el efecto de la actividad del sistema en la pobreza y en la distribución del ingreso. Pero a pesar de que se aceptaba una noción general de que el sistema financiero era importante para el crecimiento de la economía, también era necesario identificar con cierta precisión la exclusión financiera de varios segmentos de población. En años recientes ha crecido la investigación sobre cómo el sistema financiero incluye (o

¹ Definición tomada de Heimann, Navarrete, O'Keefe, Vaca y Zapata (2009).

excluye) a las personas, así como los efectos de ese problema.² Dentro de esa investigación, una discusión que ha cobrado importancia reciente ha sido el análisis de la educación financiera como un elemento esencial en la inclusión (Lusardi y Mitchell 2023).

Hay cierto consenso que el desarrollo financiero puede aumentar la disponibilidad y el uso de los servicios financieros por parte de segmentos que no contaban con esos servicios. Por lo tanto, el desarrollo financiero amplía las oportunidades económicas de los grupos menos favorecidos y reduce la persistencia intergeneracional de la pobreza, como señalan Greenwood y Jovanovic (1990).³ Una pregunta más específica es el efecto directo en la pobreza. La investigación empírica de Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2004 y 2007) concluye que el desarrollo financiero tiene un efecto de incremento de los ingresos de los segmentos de ingreso más bajos (pero en su nivel superior), el cual es mayor al incremento que tiene en los segmentos superiores.

En su revisión de la literatura, Demirgüç-Kunt y Levine (2009) encontraron que grueso de la investigación que hasta entonces se había hecho respaldan el argumento que las mejoras en el sistema financiero amplían las oportunidades económicas, reducen la desigualdad persistente y ajustan la distribución del ingreso. Los estudios comparativos entre países, los análisis a nivel economías individuales y las investigaciones a nivel de empresa muestran que el desarrollo financiero acelera el crecimiento económico, intensifica la competencia y aumenta la demanda de mano de obra, beneficiando a los que están en el extremo inferior de la distribución del ingreso. Asimismo, ese artículo argumenta que los economistas subestiman el impacto “potencialmente enorme” del desarrollo financiero sobre la desigualdad. Ahora bien, es importante mencionar que dichos estudios no profundizan sobre los efectos intergeneracionales en la pobreza.

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 Como apuntan Demirgüç-Kunt y Levine (2009), el sistema financiero también puede operar en “un margen intensivo”, mejorando los servicios financieros de quienes ya tienen acceso ellos, principalmente segmentos de mayor ingreso. En este sentido, el efecto recrudece la desigualdad.

Lo anterior conlleva a que los servicios financieros tienen un papel importante para explicar la desigualdad persistente. No obstante, los estudios sobre desigualdad generalmente toman al mercado financiero y sus imperfecciones como datos e inalterables. En muchas de las aportaciones teóricas de los economistas, las restricciones crediticias se toman como exógenas (por ejemplo, Becker y Tomes, 1976, 1979, 1986; Galor y Zeira, 1993). Demirguc-Kunt y Levine (2009) plantean que estas contribuciones abordan los aspectos financieros (y en particular el financiamiento) como un elemento inmutable y así proceden a analizar cómo las decisiones sobre escolaridad, ahorro y fertilidad moldean la desigualdad.

La mayor parte de la literatura coincide que la inclusión financiera tiene un impacto positivo en la riqueza y prosperidad de los hogares, así como en la reducción de la pobreza (World Bank, 2014). Sin embargo, hay un debate 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 y aseguramiento siempre tienen un efecto positivo para mejorar el ingreso y disminuir los riesgos. El crédito por su parte tiene un efecto heterogéneo, ello dependiendo del diseño de producto, del uso que se le dé y de otros factores del entorno. Una parte de ese debate ha sido sobre la magnitud de los efectos de intervenciones de microcrédito (Meager, 2022; Banerjee, Duflo, Glenester, Kinnan, 2015). Incluso, por ejemplo, Peprah y Koomson (2014) muestran que el exceso de microcrédito puede inhibir la movilidad social.

No todos los efectos de la inclusión financiera están completamente claros. Un aspecto que aún necesita mayor estudio es el impacto intergeneracional de los servicios financieros en los hogares. El efecto intergeneracional es sin duda la prueba última para la inclusión financiera de las personas. Cabe señalar que muchos estudios hacen referencia a su importancia para la movilidad social intergeneracional, sin ir más allá en explicar los mecanismos o profundizar. Algunos estudios que más adelante se discuten se refieren al efecto de aspectos 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 logrado

contribuciones puntuales para estas preguntas (Bierkenmaier, Sherraden y Curley, 2013; Sherraden, Huang, Frey, Birkenmaier, Callahan, Clancy, & Sherraden, 2015). Los efectos de largo plazo e intergeneracionales de los servicios financieros son cruciales, aunque no se tienen suficientes métricas para comprenderlos. Precisamente el proyecto de investigación del que surge este artículo contribuir planteando puentes entre al menos dos campos de investigación distintos (Del Ángel Mobarak, Díaz-Infante Chapa y Pérez Sosa, 2023).

3. LA MOVILIDAD SOCIAL

La movilidad social puede definirse como los cambios en las posiciones social y económica que experimentan los miembros de una sociedad (Eyles, Major y Machin, 2022; Vélez, Campos y Huerta, 2013). Una baja movilidad social implica que las condiciones del lugar de origen de un individuo determinan su estrato socioeconómico a lo largo de su vida. En cambio, entre menor sea la relación del logro socioeconómico con las condiciones de origen, es posible que haya una alta movilidad social. Esta sección se enfoca en explicar elementos clave del análisis de la movilidad social que son importantes para el planteamiento de este ensayo.

Es importante señalar que en la literatura de movilidad social existen dos tipos generales de movilidad: la absoluta y la relativa. Para su análisis, la movilidad social puede ser medida desde una perspectiva multidimensional: educación, ocupación, riqueza y percepción. Además, es importante identificar el efecto, ya sea intergeneracional o intrageneracional, esto es, el cambio en el nivel socioeconómico de los individuos relativo a sus padres, o bien a lo largo de la vida de los mismos individuos (Vélez, Campos y Huerta, 2013).

La complejidad de este fenómeno ha dado pie a una literatura vasta en distintos campos. 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 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, Machin, 2022).

En muchos estudios sobre movilidad social, principalmente en aquella que se refiere a factores económicos, como son el ingreso y la riqueza, hay referencias constantes a la vida financiera de las personas y los hogares, así como a procesos que involucran prácticas financieras y funciones del sistema financiero.

La conexión entre las funciones del sistema financiero y movilidad social puede tomar varios caminos. Para entender esos vínculos, en este artículo considero necesario comprender los elementos que la literatura de movilidad social establece como fundamentales y que a su vez pueden ser influidos por las funciones del sistema financiero. Si bien no es posible considerar todos los elementos relacionados, al menos se consideran aquellos que contribuyen a la movilidad social en ingreso y riqueza, y aunque no exclusivamente, se hace énfasis en el efecto sobre la movilidad intergeneracional. Es importante señalar, que en todos los casos los efectos son bidireccionales, esto es, hay niveles de endogeneidad en esta relación.

Un punto de partida es analizar 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 es, en parte, porque 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. 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).

No obstante, la relación entre riqueza (y de manera más amplia, el bienestar) con el capital humano es una relación bidireccional. La riqueza, el acceso a recursos educativos y los logros están relacionados, por lo tanto, la causalidad puede entenderse en ambas direcciones. Probablemente la ruta más evidente a través de la cual la disponibilidad de recursos financieros puede mejorar el desarrollo educativo es facilitando acceso a educación de alta calidad (o al menos, de mejor calidad), así como a recursos y servicios que fortalecen las habilidades y la salud de las personas. A su vez,

el resultado educativo puede tener distintas formas de éxito (Nam y Ansong, 2015). 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 societales en que las prácticas de ahorro pueden llevarse a cabo, lo cual puede afectar cuando se trata de hacer una la medición de los efectos (Bierkenmaier, Sherraden y Curley, 2013).

A continuación, se explican dos canales de transmisión entre las funciones del sistema financiero y la movilidad social. Uno se refiere a 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 canastas que permiten acerar esos procesos, capital humano y emprendimiento, los cuales a su vez contribuyen a la movilidad. En esas dos secciones se plantea un marco conceptual de referencia general, el cual sirva de base para un análisis que permita incidir entender las funciones del sistema financiero y la inclusión financiera en su efecto sobre el bienestar de las personas.

4. CANAL DE TRANSMISIÓN: AHORRO, ACUMULACIÓN DE ACTIVOS E INVERSIÓN EN CAPITAL HUMANO

El primero de los canales de transmisión de los efectos de la inclusión financiera en la movilidad que discutiré son servicios financieros que permiten construir activos para inversiones en capital humano. Los instrumentos más comunes son el ahorro y la acumulación de activos.⁴ No obstante, también nos podemos referir a acceso a financiamiento (crédito) para la educación de los hijos, y seguros de salud y educación.⁵

⁴ El ahorro y la acumulación de activos pueden ser a través del sistema financiero, o no, sino con otros canales. Se considera que la forma más eficiente es a través de las instituciones del sistema financiero.

⁵ La literatura sobre Estados Unidos enfatiza el uso del crédito educativo, dado el contexto de la educación universitaria en ese país.

En general, se trata sobre la consecución de herramientas –generalmente a través del sistema financiero- para que los hijos o fortalezcan su capital humano, fundamentalmente educación escolar, salud y refuerzo de habilidades o capacidades, ya sea directamente, por ejemplo, para pagar la educación y formación de habilidades, o bien indirectamente, por ejemplo que no tengan que abandonar estudios para trabajar y que mantengan buena salud.

El marco teórico base tradicionalmente recurrido por los estudios en la disciplina de economía son las aportaciones de Gary Becker, principalmente Becker y Tomes (1976, 1979). En Becker y Tomes (1979), los autores plantean un modelo para una teoría de desigualdad y de movilidad intergeneracional. El modelo 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 de los hijos depende de las inversiones en capital (en el sentido estándar del término) y de capital humano que hacen los padres; pero su ingreso también depende de una dotación 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 mayores posibilidades de heredar riqueza. Como 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, entonces las dotaciones de riqueza, el flujo de ingresos y el acceso a servicios financieros de la familia juegan un papel importante para la prosperidad de las generaciones siguientes.

Aunque las llamadas restricciones crediticias 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. Para los fines de esos estudios, esto

no representaba un problema, pero para entender el rol del sistema financiero, es importante que se hagan mayores precisiones sobre el tipo de instrumentos financieros que se utilizan.

En años recientes, dentro de la disciplina de economía, el trabajo de James Heckman ha hecho contribuciones importantes sobre cómo intervenciones en la infancia de las personas pueden tener efectos de largo plazo, en particular sobre la movilidad social. Una de las preguntas que aborda es cómo intervenciones que tienden a eliminar restricciones de liquidez monetaria en las familias (llamadas en inglés *credit constraints*, las cuales traduzco como restricciones de crédito), contribuyen al desarrollo de habilidades tempranas. Esto se fundamenta en resultado de varias investigaciones, muchas del mismo autor, que las intervenciones en edades tempranas tienen un efecto importante en el desarrollo las personas.

Heckman y Mosso (2014) discuten la investigación reciente en economía. 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. 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. Los autores señalan que la evidencia empírica sobre cómo las restricciones de crédito 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. Estos autores enfatizan 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.⁶

⁶ Véanse los trabajos de Carneiro y Heckman (2002); Keane y Wolpin (2001); Cameron y Taber (2004). En esta misma línea, Cameron y Taber (2004) muestran que las restricciones crediticias no tienen un efecto relevante en la incorporación a y logros en educación universitaria. Esos trabajos fueron realizados principalmente con poblaciones de Estados Unidos en períodos recientes. No obstante, Belley y Lochner (2007), Bailey y Dynarski (2011), así como Lochner y Monge-Naranjo (2012), utilizan cortes de datos de años posteriores y presentan evidencia de efectos estimados de las restricciones crediticias sobre la incorporación a la universidad. Belley y Lochner (2007) basados en las poblaciones analizadas por Carneiro y Heckman (2002) afirman que las restricciones crediticias tienen un efecto más severo predominantemente entre los niños pobres “menos capaces”. Sin embargo, su análisis muestra que,

La adquisición de habilidades, principalmente las no cognitivas es enfatizada por varios estudios como un aspecto 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 Asimismo, establece la importancia de tener en cuenta múltiples periodos en el ciclo vital de la infancia y la edad adulta, así como la existencia de periodos críticos y sensibles de la infancia en la formación de habilidades; múltiples habilidades tanto para padres como para hijos que amplían las nociones tradicionales sobre las habilidades necesarias para tener éxito en la vida; y diversas formas de inversión.⁸ 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”. 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).

considerando todos los grupos de habilidades, la matrícula universitaria aumentó en 1997 respecto a 1979. Los logros más sustanciales fueron para los niños de “baja capacidad” provenientes de hogares más afluentes.

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 Los autores explican que varios estudios muestran la persistencia de las desventajas adquiridas la vida temprana en la configuración de los resultados posteriores de la vida. El desempeño escolar, por ejemplo, depende en buena medida de las capacidades cognitivas, mientras que el ingreso es igualmente afectado por las capacidades cognitivas y las capacidades no cognitivas. Los puntajes en las pruebas de rendimiento escolar dependen de las capacidades cognitivas y no cognitivas. Asimismo, se puede compensar un déficit en una dimensión a reforzando otra. Por ejemplo, para algunas tareas, las deficiencias en la capacidad cognitiva pueden ser compensadas por una mayor motivación, determinación y esfuerzo. La literatura también explica que el tiempo que los padres dedican a los hijos y la falta de conocimiento de los padres sobre las capacidades de los niños, así como las prácticas efectivas de crianza son relevantes. Los autores explican que las diferentes capacidades son maleables en diferentes etapas del ciclo de vida. Por ejemplo, el cociente intelectual se mantiene estable después de los 10 años, mientras que las habilidades de la personalidad son maleables durante la adolescencia y en la adultez temprana. Las calificaciones escolares dependen más de los rasgos de personalidad que de la cognición pura. Véase, Campos (2018); Francesconi y Heckman (2016); Heckman y Mosso (2014); 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 la sección siguiente.

El enfoque de acumulación de activos

La pregunta que entonces queda abierta es cómo estrategias de la vida financiera, esto es tanto prácticas propias de las personas como los instrumentos financieros que se ofrecen en un mercado, pueden contribuir al bienestar de largo plazo de los hogares y su transmisión intergeneracional. Hay una línea de estudios sobre los efectos de la acumulación de activos de los hogares, principalmente en los hijos. Esta línea de investigación autodenominada en inglés como “asset building” o “asset development” ha corroborado que se cumple una relación positiva entre acumulación de activos y logros 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 siempre relacionados con la vida financiera de las personas (Bierkenmaier, 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; principalmente con instrumentos específicos del sistema financiero (Chowa, Ansong, y Masa. 2010).⁹

Ese campo de investigación está formado por trabajos que utilizan métodos empíricos diversos, pero 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. Los estudios generalmente se ubican en campos como economía de la educación, trabajo social, así como desarrollo infantil (en educación y psicología).

⁹ En este artículo, los autores hacen una revisión de la literatura reciente que establece una relación entre acumulación de activo y bienestar de niños.

Una arista importante de esos estudios es que el efecto del ahorro en resultados educativos proviene de instrumentos financieros específicos, o bien de programas concretos; generalmente se trata de intervenciones específicas con direccionamiento y acompañamiento. En 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 y éstas a su vez a habilidades no cognitivas, principalmente las desarrolladas en estadios tempranos (Birkenmaier, Sherraden y Curley, 2013).

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. Esto es, el uso por parte de los padres de una cuenta de ahorro etiquetada para la educación de los hijos tiene como efecto que éstos tengan mayor probabilidad de concluir una carrera universitaria. Para el estudio, los autores usan una encuesta (National Longitudinal Survey of Youth 97) y aplican un método de regresión ajustada por puntajes de propensión (propensity score adjusted regression).

En otros dos estudios sobre el efecto de las Child Development Accounts (cuentas de desarrollo infantil) —que son una forma de intervención para generar cuentas de ahorro desde edad temprana—, Sherraden, Clancy, Nam, Huang, Beverly, Reyes-Mason, Shanks, Wikoff, Schreiner y Purnell (2018) y Huang, Nam, Sherraden y Clancy (2015) identifican una interacción positiva y estadísticamente 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 (post-secondary) de los niños. 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 la relación con la incorporación a la universidad. Los artículos enfatizan las características de los productos, y su especificidad para fomentar conductas de ahorro, entre otros cambios. La propuesta de esta investigación es que ese tipo de productos contribuyen a impactos positivos que se pueden reflejar en años

posteriores, incluyendo su relación con una mayor probabilidad de ingreso a la universidad (Birkenmaier, Sherraden y Curley, 2013).

Otros estudios se enfocan en los activos en general. Chowa, Ansong, y Despard (2014) estudian el caso de hogares rurales en Uganda para entender determinantes de las capacidades financieras de hogares y concluyen que la existencia de redes y grupos informales de ahorro son un factor relevante para modificar la conducta de ahorro de los hogares. Huang (2013) analiza la transmisión intergeneracional de logros educativos, y cómo influyen en ello la acumulación de activos del hogar, concluyendo que estos son importantes para transmitir éxito en la educación de padres a hijos.

Elliott y Sherraden (2013), dos de los autores que han promovido la línea de investigación sobre acumulación de activos y logro educativo, argumentan que la mayoría de los estudios sobre éxito en la carrera universitaria se han enfocado en los ingresos del hogar, en lugar de en los activos como una variable explicativa que permita hacer un pronóstico. Con ello, la mayoría de las intervenciones de política pública para financiamiento universitario se han centrado en el apoyo al pago de las colegiaturas y los créditos educativos, en lugar de prestar atención a la acumulación de activos. Sin embargo, los artículos que forman ese volumen argumentan que la literatura presenta evidencia suficiente y convincente 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; con ello, buscan establecer una

relación de estas capacidades con la acumulación de activos en hogares bajo ingreso, principalmente en el contexto de los Estados Unidos.

Por su parte, Sherraden y Ansong (2016) argumentan que la visión tradicional en la que las decisiones financieras del hogar siguen estrategias de optimización uso de productos y servicios financieros convencionales puede ayudar a entender los problemas de los hogares pobres y los financieramente más vulnerables, pero es insuficiente. Incluso en algunos casos, puede ser incorrecta para que esos hogares tengan estabilidad financiera. Se necesita ver a los hogares más pobres bajo una conceptualización alternativa de capacidades financieras. Para los autores, las capacidades financieras son una idea individual que combina “la capacidad de las personas para actuar con su oportunidad de actuar”; desde esta perspectiva, la capacidad financiera no reside en el individuo, sino más bien en la relación entre el individuo y las instituciones sociales (Sherraden, Huang, Frey, Birkenmaier, Callahan, Clancy, & Sherraden, 2015). Su punto central es que “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 la base de la pirámide de ingresos. En ese sentido coinciden con literatura reciente de inclusión financiera (por ejemplo, Murdoch y Schneider 2017); y con la noción de un rol fiduciario del sistema financiero.

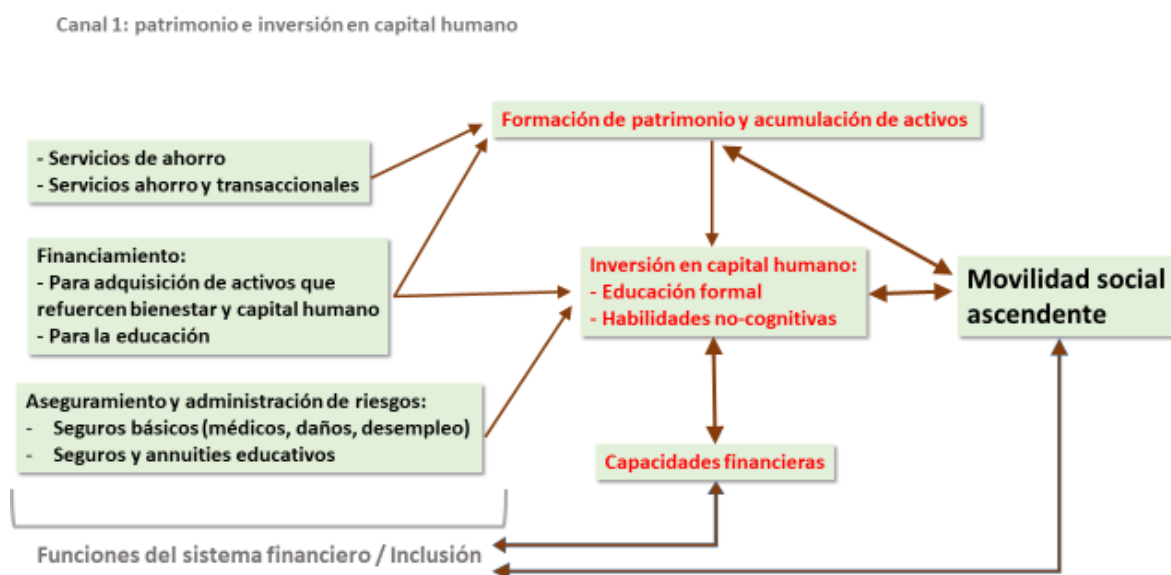
Los canales de transmisión

Para finalizar esta sección, se hace un planteamiento gráfico de la relación aquí discutida. En este planteamiento se trata de capturar la endogeneidad y los efectos de retroalimentación inherentes al problema. Las funciones del sistema financiero contribuyen a dos canales, la formación de un patrimonio y acumulación de activos para el bienestar, asimismo a la formación de capital humano, tanto en educación como en habilidades no cognitivas. Ambos canales tienen una relación bidireccional con la movilidad social. La formación de capital humano y habilidades no cognitivas tiene un efecto sobre las capacidades financieras. Tanto la movilidad, como las capacidades financieras retroalimentan el uso del sistema financiero.

El elemento central que se desprende de la investigación es que la relación más intuitiva (y recurrente) es que los instrumentos financieros contribuyen a la formación

de capital humano. Pero esta relación puede ser inversa. Por ejemplo, en el caso del reforzamiento de la educación formal esta puede contribuir directamente a las capacidades financieras y al entendimiento de que el 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.

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



5. CANAL DE TRANSMISIÓN: FINANCIAMIENTO Y FORMACIÓN DE PATRIMONIO PARA EL EMPRENDIMIENTO

El segundo canal de transmisión que se plantea en este trabajo es que el sistema financiero permite disponer de recursos financieros (ya sea en forma de crédito, capital o mecanismos mixtos) para la creación de empresas y en general para promover el

emprendimiento en los individuos y los hogares. En algunos estudios, en vez de financiamiento se analiza uso de ahorro como una forma de conformar un capital para posteriormente usarlo en 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. Cabe mencionar que, recientemente, este argumento ha sido explorado en la agenda de investigación sobre movilidad social. Una contribución en esta materia para América Latina es el libro editado por Lora y Castellani (2014).

La teoría económica proporciona elementos conceptuales para entender esta relación. Un artículo teórico referenciado recurrentemente por la investigación es Banerjee y Newman (1993). Los autores construyen un modelo que analiza la interacción entre el patrón de elección ocupacional y el proceso de desarrollo económico. En el modelo, las imperfecciones en el mercado de capitales limitan las posibilidades de varios segmentos de la población para obtener créditos. Las ocupaciones que requieren altos niveles de inversión están fuera del alcance de individuos “pobre”, quienes eligen trabajar para otros empleadores más ricos. El patrón de elección ocupacional está determinado por distribución inicial de la riqueza, pero la estructura de la elección ocupacional a su vez determina cuánta gente ahorra y qué riesgos pueden sobrellevar; estos factores dan lugar a la nueva distribución de la riqueza. En ese modelo, una economía que comienza con un gran número de personas relativamente pobres es más probable que desarrolle empleo asalariado y producción a gran escala, con respecto de una economía con muy pocos pobres. El resultado formaliza la noción de que el despegue del capitalismo depende de la existencia de una población de desposeídos cuya mejor opción es trabajar por un salario.

El estudio que analiza de forma integral la relación entre decisiones financieras, emprendimiento y movilidad es Quadrini (1999). Este artículo provee una teoría y un análisis empírico. Para ello, Quadrini 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. El estudio plantea un modelo con dos

tipos de individuos: emprendedores y trabajadores, los cuales difieren en la cantidad de activos que poseen y si son dueños o no de algún negocio. El modelo muestra que la riqueza se concentra mayormente en los emprendedores; con ello se plantea la hipótesis sobre si la posesión de activos de estos individuos es consecuencia de una alta tasa de ahorro. Esto requiere analizar el comportamiento de ahorro entre trabajadores y emprendedores; para el modelo que identifica los diferentes patrones de ahorro de los agentes. Con ello se analizan las principales diferencias en tenencia de activos entre individuos, y consecuentemente la movilidad social entre trabajadores y emprendedores. A partir del modelo, utilizando datos de Estados Unidos, el autor hace un análisis empírico de la distribución de la riqueza.

En el artículo de Quadrini, la movilidad social depende de la disponibilidad de servicios financieros (aunque de nuevo, estos están 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 (a un segmento de ingreso más alto), los individuos con bajos niveles de riqueza tienen menos oportunidades de movilidad social.

Las restricciones financieras, por ejemplo, que los agentes necesiten cierto nivel de riqueza inicial que funja como colateral para un crédito con un intermediario financiero, conducen a que los individuos dispuestos a emprender cambien su comportamiento de ahorro para poder acceder a un crédito y así financiar sus proyectos. Como consecuencia, estas familias comienzan a acumular mayor riqueza que los que son trabajadores, por lo que rápidamente se mueven a un estrato de ingreso más alto, presentan movilidad social ascendente. El autor enfatiza que existen tres principales factores que explican un mayor patrón de acumulación en los emprendedores. Por un lado, tienen incentivos a 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 externo (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 (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. Bajo este comportamiento de ahorro, el modelo de Quadrini recrea la movilidad ascendente de los emprendedores y la descendente de los trabajadores, también mostrada en su análisis empírico. Los dos artículos referidos contribuyen con un planteamiento conceptual que permite argumentar que el emprendimiento conlleva a movilidad ascendente; el de Quadrini añade la importancia de las restricciones financieras y el ahorro para este proceso.

Los resultados de estudios empíricos recientes permiten entender con mayor precisión los determinantes de convertirse en empresario. En el volumen editado por Lora y Castellani (2014), el estudio de Vélez-Grajales y Vélez-Grajales utiliza la encuesta ESRU-EMOVI 2011 para analizar la relación emprendimiento-movilidad para el caso de México. Los autores explican que convertirse en empresario puede depender no sólo de características individuales específicas, como talento dedicación y empeño, sino también de factores como recursos familiares o la pertenencia a una familia de empresarios; en estos casos el origen familiar incide en la probabilidad de que una persona se convierte en empresario o no. Los resultados del estudio demuestran que la actividad empresarial es un medio efectivo de movilidad social ascendente. No obstante, la magnitud del 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, esto en comparación con aquellos cuyos padres se ubica 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. La media del efecto de la actividad empresarial sobre el ingreso es positiva, y en general es más alta en el caso de los individuos cuyos padres están ubicados en los extremos de la distribución socioeconómica. Los autores también estudiaron la persistencia intergeneracional de activos; así, los activos de los padres no son el único factor determinante de los activos de los hijos (por sí solos explican de 25 a 40% de su variación). Asimismo, tener un

padre empresario hace que aumente la probabilidad de que el hijo también se empresario, más que si el padre es trabajador cuenta propia. El nivel socioeconómico de los padres no tiene una incidencia significativa en la decisión de un individuo de hacerse empresario, como tampoco lo tiene la cantidad de años de escolaridad. En resumen, los resultados del estudio de Vélez y Vélez sugieren que en México el espíritu empresarial se determina en gran medida por ocupación del padre y no necesariamente por la riqueza inicial, ni por el nivel de logro educativo del individuo.

En la misma obra, Arochena y Roncoli (2014) estudian el caso de Argentina, y al igual que México, la probabilidad de convertirse en empresario es significativamente más elevada entre personas que crecieron en familias de empresarios. En este estudio encuentran que la sociedad argentina promueve valores que se encuentran mejor alineados con el espíritu emprendedor;¹⁰ Ello más que en otros países de América Latina, pero menos que en otras economías exitosas (Australia y Nueva Zelanda).

El libro plantea que las políticas públicas deben garantizar que el desempeño, las habilidades y aptitudes del emprendedor se conviertan en algo tangible, para lo cual es muy importante la capacitación y el financiamiento. Otro aspecto importante es democratizar la actividad empresarial. Otro elemento importante es aprovechar los ejemplos y los *role models* (Solimano, 2014).

En estos estudios, el resultado de persistencia en la movilidad es elocuente para discernir que el sistema financiero tiene un papel importante en el fortalecimiento de capacidades de los emprendedores. Por ejemplo, una función elemental de la industria financiera es que pueda distinguir y promover los mejores proyectos de los emprendedores, otra función, propia de la banca de desarrollo, es la de fomento a los proyectos viables que no alcanzan a recibir financiamiento (Del Ángel y Díaz Infante, 2017).

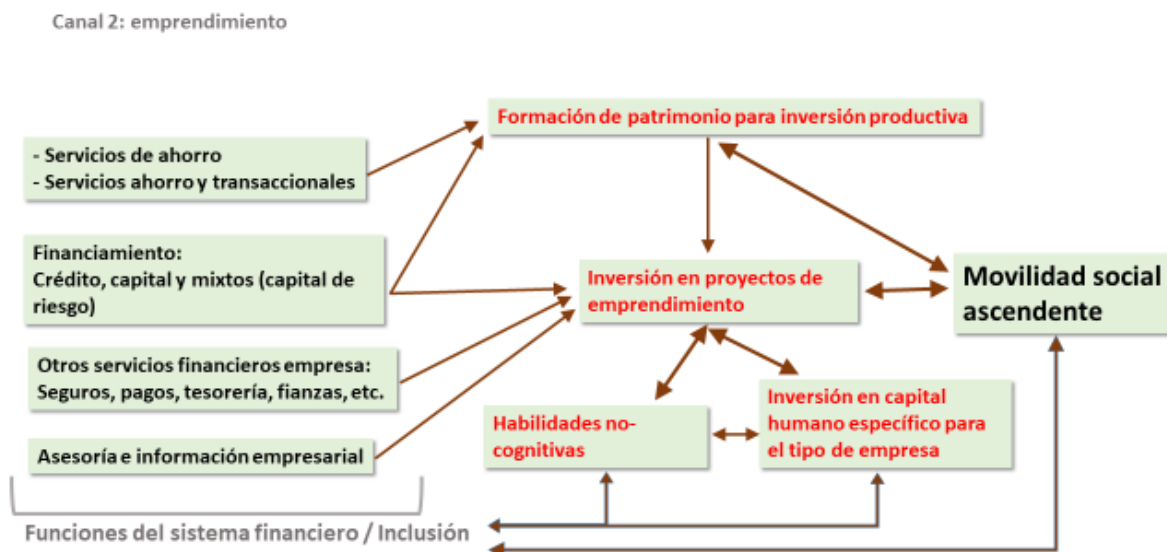
Ahora bien, la relación servicios financieros-emprendimiento-movilidad requiere mayor investigación porque no es tan directa como se cree y ni tan simple como se plantea. En primer lugar, no sólo se limita al crédito, el costo del crédito y en el

¹⁰ Los valores encontrados son: mayores responsabilidad, tolerancia o respeto, imaginación, independencia, y menores obediencia, austeridad y fe religiosa.

acceso de los emprendedores al financiamiento, ello es sin duda clave para el emprendimiento. 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 tienen particularidades propias, de las que están desfasadas los productos de intermediarios tradicionales (Cotler y López-Rodríguez, 2013). Las empresas micro y pequeñas requieren acompañamiento en sus procesos financieros, esto porque hay procesos de maduración financiera, así como distintos servicios para distintos estadios de maduración. Algunos de estos elementos han sido tratados en distintos trabajos como Berger y Udell (2002); para México véase Cotler y López-Rodríguez (2013) y Del Ángel y Díaz-Infante (2017). De hecho, estos puntos son elementos del rol fiduciario del sistema financiero.

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. Estos canales tienen una relación bidireccional con la movilidad social. Pero de nuevo, hay una relación en dos sentidos con habilidades no-cognitivas, ya que estas habilidades pueden estar relacionadas con la capacidad del individuo de concretar el emprendimiento, hacer uso del sistema financiero de forma adecuada, acercarse proactivamente a los intermediarios, o invertir en capital humano específico para el tipo de empresa (Campos, 2018). Las habilidades gerenciales son muy importantes en ello. En este caso, los efectos de retroalimentación también están presentes.

Figura 2. Sistema financiero, emprendimiento y movilidad



6. ANÁLISIS EMPÍRICO PARA MÉXICO

La investigación para entender la relación entre la inclusión financiera, y en general las funciones del sistema financiero, y la movilidad social de los individuos en una economía es una agenda con un amplio terreno por explorar. A pesar de que es un tema que se menciona de forma recurrente en los estudios en ambos campos, la investigación es incipiente. Para poder desarrollar investigación es necesario contar con una generación sistemática de indicadores. Los indicadores de acceso e inclusión financiera para México se han enriquecido sustancialmente. Esta sección presenta algunos resultados preliminares con datos para ese país.

En el caso de movilidad social en México, la Encuesta ESRU de Movilidad Social (ESRU EMOVI), realizada por el Centro de Estudios Espinosa Yglesias, en sus levantamientos de 2006, 2011 y 2017, es una base de información única en su alcance, para entender la movilidad social en el 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 20204, la muestra se aplicó a más de 17 mil hogares con

representatividad nacional y representatividad en 5 regiones del país a individuos entre 25 y 64 años.¹¹

Análisis de la encuesta ESRU EMOVI

Tres trabajos que utilizaron la encuesta ESRU EMOVI para analizar el uso de servicios financieros a través de las generaciones son Ceballos (2012), Lemus (2018), y Pineda (2018). Para este análisis, un punto de partida es identificar si la inclusión financiera en sí misma puede reflejar un patrón de persistencia intergeneracional, lo cual a su vez es reflejo de la movilidad. El estudio de *Ceballos* (2012), utilizando las encuestas de movilidad social ESRU EMOVI 2006 y 2011, identifica que si en el hogar de los padres se tenía cuenta bancaria o tarjeta de crédito cuando el entrevistado tenía 14 años, la probabilidad de que dicha persona hoy cuente con alguno de estos servicios se incrementa entre 15 y 25 puntos porcentuales. Las encuestas permitieron a este estudio analizar los determinantes de los servicios financieros desde la perspectiva de las características sociodemográficas de los hogares parentales de los encuestados. Específicamente permiten identificar efectivamente la existencia de una transmisión de la tenencia de los servicios financieros de padres a hijos.

En el estudio de Ceballos, la transmisión se refleja por el impacto de la tenencia de cuenta bancaria en los hogares de los padres sobre la probabilidad de tenencia de tarjeta de crédito, cuenta bancaria o ambas, de los hogares de los hijos en 2006 y 2011. También se identificó que el impacto ha variado entre 2006 y 2011: mientras el efecto de la tenencia de cuenta bancaria de los padres sobre la tenencia de tarjetas de crédito de los hijos era 10 puntos porcentuales en 2006, para 2011 el efecto se incrementó a 17 puntos, considerando que se incrementó el porcentaje de personas que tienen tarjetas de crédito en México. Esta persistencia transgeneracional tiene implicaciones importantes para el sistema financiero. Por ejemplo, si bien ha habido aumento

¹¹ En su edición de 2024, esta encuesta incluirá un módulo sobre inclusión financiera. En todas sus ediciones, la encuesta provee información detallada del entrevistado y de sus padres sobre nivel de escolaridad, ocupación laboral, decil de ingreso en el cual se percibe el entrevistado y en cual percibía a su hogar a la edad de 14 años, activos y servicios del lugar de origen servicios financieros utilizados por los padres, además de características sociodemográficas.

importante en la bancarización y en el uso de servicios financieros en México, ésta puede tener un alcance limitado.

Lemus (2018) analiza el efecto de la tenencia de servicios financieros de los padres en la movilidad social ascendente intergeneracional, en cuatro dimensiones: educación, ocupación, percepción y riqueza. Para ello, toma indicadores de uso de servicios financieros y construye un indicador de ahorro no financiero. También construye un índice de riqueza para padres e hijos. Concluye que el ahorro financiero tiene un efecto altamente significativo para la dimensión de movilidad en educación y significativo para la movilidad en riqueza, mientras que el ahorro no financiero tiene efecto nulo.

Pineda (2018) analiza cómo los niveles de movilidad social regional están relacionados con una mayor cobertura regional de servicios financieros. 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 del país. Concluye que una menor cobertura regional de servicios financieros está asociada a regiones con menor movilidad. Aunque el uso de servicios financieros de los padres influye positivamente en la movilidad de los hijos, esta varía de acuerdo con las regiones, ya que tiene una relación directa con la disponibilidad de servicios financieros en cada región.

Utilizando la misma encuesta ESRU EMOVI 2017, aquí presentamos un ejercicio en el cual se muestra la movilidad social entre dos generaciones. Se separan las personas por sus hogares de origen, con padres que no contaron con servicios financieros, y aquellos que reportaron tener al menos un servicio financiero. Los cuadros siguientes muestran, para ambos grupos, el indicador de movilidad socioeconómica, en primer lugar, y el indicador de movilidad de la riqueza. El índice se segmenta por quintiles, del más pobre (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 muestran que en los hogares que no contaron con acceso a servicios financieros, los estratos más pobres y 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 el caso de los hogares que reportaron haber tenido al menos un producto financiero, la generación siguiente, en proporción, pudo moverse a quintiles mayores, tanto del índice socioeconómico, como del índice de riqueza. Esto es, en las familias que tuvieron acceso al sistema financiero, hubo movilidad social en la generación que siguió.

En este caso se reporta una correlación, más no se supone causalidad. Se requiere un trabajo con mayor detalle para entender por qué se observa este resultado, ya que la disponibilidad de servicios financieros puede ir en conjunto con otras características y un contexto que facilitan la movilidad social, o al revés, la ausencia de estos puede ir asociada a situaciones que inhiben la movilidad social intergeneracional.

Cuadro 1. Movilidad socioeconómica entre dos generaciones, nacional
Los padres no contaron con servicios financieros

Posición que alcanzaron los hijos en el índice socioeconómico (hogar actual):	Índice socioeconómico del hogar de origen	Índice socioeconómico del hogar actual (%)		
		Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 3 y 4	Quintil 5 (más rico)
Quintil 1 y 2 (más pobre)		67	28	5
Quintil 3 y 4		32	52	16
Quintil 5 (más rico)		10	47	42

Fuente: CEEY, ESRU-EMOVI 2017. *Notas:* (1) Cada quintil corresponde al 20 % de la población según el índice socioeconómico del hogar actual y del hogar de origen. El índice socioeconómico se estimó con base en el análisis de componentes principales. Se consideran las variables de nivel educativo, quintiles del índice de riqueza y hacinamiento en el hogar. (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.

Cuadro 2. Movilidad de riqueza entre dos generaciones, nacional
Los padres que no contaron con servicios financieros

		Índice de riqueza del hogar actual (%)		
		Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 3 y 4	Quintil 5 (más rico)
Posición que alcanzaron los hijos en el índice de riqueza (hogar actual):	Índice de riqueza del hogar de origen			
	Quintil 1 y 2 (más pobre)	66	29	5
	Quintil 3 y 4	34	51	16
	Quintil 5 (más rico)	15	47	38

Fuente: CEEY, ESRU-EMOVI 2017. *Notas:* (1) Cada quintil corresponde al 20% de la población según el índice de riqueza del hogar. El índice de riqueza se elaboró con base en el método de correspondencias múltiples. (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) 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.

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

		Índice socioeconómico del hogar actual (%)			
		Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 3 y 4	Quintil 5 (más rico)	TOTAL
Posición que alcanzaron los hijos en el índice socioeconómico (hogar actual):	Índice socioeconómico del hogar de origen				
	Quintil 1 y 2 (más pobre)	52	39	9	100
	Quintil 3 y 4	26	50	24	100
	Quintil 5 (más rico)	4	30	65	100

Fuente: CEEY, ESRU-EMOVI 2017. *Notas:* (1) Cada quintil corresponde al 20 % de la población según el índice socioeconómico del hogar actual y del hogar de origen. El índice socioeconómico se estimó con base en el análisis de componentes principales. Se consideran las variables de nivel educativo, quintiles del índice de riqueza y hacinamiento en el hogar. (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.

Cuadro 4. Movilidad de riqueza entre dos generaciones, nacional
Los padres contaron con al menos un servicio financiero

		Índice de riqueza del hogar actual (%)			TOTAL	
		Quintil 1 y 2 (más pobre)	Quintil 3 y 4	Quintil 5 (más rico)		
Posición que alcanzaron los hijos en el índice de riqueza (hogar actual):	Índice de riqueza del hogar de origen	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

Fuente: CEEY, ESRU-EMOVI 2017. *Notas:* (1) Cada quintil corresponde al 20% de la población según el índice de riqueza del hogar. El índice de riqueza se elaboró con base en el método de correspondencias múltiples. (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) 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.

Una agenda de investigación sobre la inclusión financiera como herramienta de movilidad social

La relación entre el uso de servicios financieros y la movilidad social puede abordarse desde varias aristas. En primer lugar, hay varias preguntas e hipótesis que se pueden elaborar y que aún no han sido totalmente resueltas por la investigación, ya sea de inclusión financiera, ni de movilidad social. En segundo lugar, las preguntas e hipótesis se pueden abordar desde varias metodologías y disciplinas.

La pregunta más general es corroborar si el uso de servicios financieros presenta alguna relación con la movilidad social ascendente de los individuos, entendida esta última en la forma que se ha descrito previamente en este artículo. La pregunta requiere corroborar si existe esa causalidad y cuál es la naturaleza de ésta. Como ya se ha señalado, en esa relación hay endogeneidad: es posible que la inclusión financiera contribuya a la movilidad social y a su vez, que la movilidad al mayor uso de servicios financieros. Así, entre otras preguntas abiertas, las siguientes son importantes:

- identificar si en esa relación hay factores relacionados con la inclusión financiera, el acceso a servicios financieros, o bien a decisiones relacionadas con hábitos y conductas de las personas sobre el uso de los servicios financieros;

esto es, identificar las capacidades financieras y las decisiones y su efecto en la movilidad social;

- identificar eventos o situaciones en las que el sistema financiero puede ir en detrimento de la movilidad social;
- entender la naturaleza de esta relación dependiendo de las características de los individuos y las características de los servicios financieros; para entender cómo influyen las capacidades financieras, así como las normas y cultura sociales y comunitarias; asimismo, identificar los canales en los que se manifiesta o no esa relación y entender su mecanismo;
- identificar elementos que puedan ser de interés para la política pública y la protección al usuario.

Las preguntas pueden abordarse desde varios enfoques. 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).

Sin embargo, la pregunta no debe restringirse sólo a la economía. La historia, la antropología, la sociología, la psicología y otras disciplinas interesadas en el desarrollo humano aportarían hallazgos relevantes. Los trabajos recientes de antropólogos en materia de inclusión financiera son contribuciones relevantes (por ejemplo, Maurer y Nelms, 2014; Maurer, 2015). Por su parte, hay trabajo de historiadores (no económicos) 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 ha sin duda contribuido a entender mejor la toma de decisiones. Esto constituye 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.¹²

En el estudio sobre esta relación, contar con un marco teórico explícito es un paso ineludible para explicar los resultados, la mecánica de las relaciones, y por qué los fenómenos ocurren de una forma y no otra. Se necesita un esquema lógico-conceptual, y que cualquier investigación implica una serie de supuestos sobre los individuos y la sociedad que se estudian. La teoría puede provenir de la economía, la sociología, la antropología u otra ciencia social, o bien de intersecciones entre disciplinas. Por ejemplo, entre otros ejemplos, supuestos de que la movilidad social es posible y deseada por los individuos; supuestos sobre cómo toman decisiones los individuos sobre decisiones que afectan su futuro y el de sus hijos; o supuestos de cómo los individuos desean utilizar los servicios financieros para su beneficio, así como otros supuestos sobre el funcionamiento del sistema financiero.

7. DISCUSIÓN FINAL

Hay un interés en ambos campos de investigación, desarrollo e inclusión financieros por un lado, y movilidad social por el otro, para encontrar los eslabones entre ambos. 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.

En este estudio planteamos dos canales de transmisión de los efectos de la inclusión financiera en la movilidad. 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 y habilidades), ya sea directamente, por ejemplo, para pagar la educación y formación de

¹² La encuesta ESRU EMOVI 2024 tiene un componente importante en materia de hábitos y características conductuales.

habilidades, o bien indirectamente, por ejemplo que no tengan que abandonar estudios para trabajar, y que mantengan buena salud; asimismo que puedan prevenir pérdida de ingreso, y movilidad social descendente, por eventos adversos.

De entrada, la línea de estudios sobre los efectos de la acumulación de activos de los hogares, principalmente en los hijos, autodefinida como “asset-building” ha corroborado que se cumple una relación positiva entre acumulación de activos y resultados en la educación de los hijos. La acumulación de activos puede o no ser a través del sistema financiero. Los activos se definen como acervos de riqueza utilizados para generar bienestar en el hogar. Esto es cualquier tipo de activo, por ejemplo, desde ganado, en el caso de hogares rurales, hasta instrumentos financieros. Pero varios estudios de esta literatura establecen que hay un efecto distintivo cuando se hace a través de mecanismos de ahorro e instrumentos específicos del sistema financiero.

Hay además una relación importante que muestra que la educación formal esta puede contribuir directamente a las capacidades financieras. A su vez, las habilidades no cognitivas, pueden estar asociadas a conductas que contribuyan al mejor uso del sistema financiero y que a su vez fortalezcan las capacidades financieras.

El segundo canal de transmisión es la disponibilidad de recursos para promover el emprendimiento. En algunos estudios, en vez de financiamiento se analiza uso de ahorro como una forma de crear un capital para posteriormente usarlo en 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.

No obstante, hay ciertas precondiciones para que la relación se cumpla. El argumento que aquí se presenta no debe interpretarse como un planteamiento incuestionable. El uso de servicios financieros, por ejemplo, puede conducir a movilidad social descendente. Ello por crisis financieras, situaciones de alto riesgo, así como un uso inadecuado de los instrumentos financieros. Una precondición para que se cumpla la relación que aquí argumento es que el sistema financiero tenga una regulación adecuada, así como mecanismos de protección al usuario.

Asimismo, un factor que facilita que el sistema financiero contribuya a la movilidad social ascendente es que las empresas de esta industria procuren la salud financiera de los usuarios. Esto es más complejo y se refiere, precisamente, a algunos de los temas tratados por Shiller (2014). Proponer que los intermediarios financieros procuren la salud financiera de los usuarios, es un tema que abarca muchos aspectos. Los intermediarios son empresas que tienen que generar utilidades, y por lo tanto puede estar en su interés vender más servicios a sus clientes, pero también está en su interés que los usuarios administren de la mejor manera posible sus finanzas.

Referencias

- Anchorena, J. y L. Ronconi (2014). Actividad empresarial, valores empresariales y políticas públicas en Argentina en Eduardo Lora y Francesca Castellani (Eds.). *La opción empresarial en América Latina ¿vía de ascenso?* Banco Interamericano de Desarrollo y Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Bailey, M. J. y S. M. Dynarski (2011). Inequality in Postsecondary Education en J. Duncan and Richard J. Murnane (Eds.). *Whither Opportunity? Rising Inequality and the Uncertain Life Chances of Low-Income Children*. Russel Sage.
- Banerjee, A. V. y A. F. Newman (1993). Occupational Choice and the Process of Development. *Journal of Political Economy*, 101(2): 274-298.
- Banerjee, Abhijit, Esther Duflo, Rachel Glennerster, and Cynthia Kinnan. 2015. "The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation." *American Economic Journal: Applied Economics*, 7 (1).
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt y R. Levine (2004). Finance, Inequality, and Poverty: Cross-Country Evidence. *NBER Working Papers*, 10979, National Bureau of Economic Research
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt y R. Levine (2007). Finance, inequality and the poor. *Journal of Economic Growth*, 12(1): 27-49.
- Becker, G. S. (1993). *Human capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Becker, G. S. y N. Tomes (1976). Child Endowments and the Quantity and Quality of Children. *Journal of Political Economy*, 84 (4): 143-162.
- Becker, G. S. y N. Tomes (1979). An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility. *Journal of Political Economy*, 87 (6): 1153-1189.
- Becker, G. S. y N. Tomes (1986). Human Capital and the Rise and Fall of Families. *Journal of Labor Economics*, 4 (3):1-39.
- Belley, P. y L. Lochner (2007). The Changing Role of Family Income and Ability in Determining Educational Achievement. *Journal of Human Capital*, 1 (1): 37-89.
- 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.
- Birkenmaier, J., M. S. Sherraden y J. Curley (Eds.) (2013). *Financial Capability and Asset Development: Research, Education, Policy, and Practice*. Oxford University Press.
- Birkenmaier, J., M. S. Sherraden, J. J. Frey, C. Callahan, y A. M. Santiago (2016). Financial Capability and Asset Building: Building Evidence for Community Practice. *Journal of Community Practice*, 24(4): 357-367.
- Cameron, S. V. y C. Taber (2004). Estimation of Educational Borrowing Constraints Using Returns to Schooling. *Journal of Political Economy*, 112 (1):132-182.

- Campos, R. (2018). *Movilidad social en México. La importancia de las habilidades y su transmisión intergeneracional*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Carneiro, P. y J. J. Heckman (2002). The Evidence on Credit Constraints in Post-Secondary Schooling. *The Economic Journal*, 112 (482): 705–734,
- Ceballos, E. O. (2012). Transmisión intergeneracional de servicios bancarios en los hogares mexicanos. *Análisis Económico*, XXVII (66): 47-72.
- Cull, Robert; Demirgüç-Kunt, Asli; Morduch, Jonathan (2018). The Microfinance Business Model: Enduring Subsidy and Modest Profit. *The World Bank Economic Review*, 32 (2): 221-244.
- Orozco, Mónica E.; Espinosa, Rocío; Fonseca, Claudia E. y Vélez, Roberto (2019). *Informe de movilidad social en México 2019*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Chowa, G., D. Ansong y M. R. Despard (2014). Financial Capabilities: Multilevel Modeling of the Impact of Internal and External Capabilities on Rural Households. *Social Work Research*, 38(1): 19-35.
- Chowa, G., D. Ansong y R. Masa (2010). Assets and Child Well-being in Developing Countries: A Research Review. *Children and Youth Services Review*, 32: 1508-1519.
- Clark, G. (2014). *El sol no sale para todos. Apellidos e historia de la movilidad social* (Sara García trad.). México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Cotler, P. y P. López-Rodríguez (2013). *Las Microfinanzas en México: instrumento de desarrollo e inclusión financiera*. IMEF.
- Cunha, F., J. Heckman, L. Lochner, y D. V. Masterov (2006). Interpreting the Evidence on Life Cycle Skill Formation en E. Hanushek y F. Welch Eds., *Handbook of the Economics of Education*, Elsevier, Volume 1: 697-812.
- Del Ángel, G. A. y E. Díaz-Infante (2017). *El Sistema Financiero Mexicano. Diagnóstico y Recomendaciones*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Del Ángel Mobarak, G.A., E. Díaz-Infante Chapa y Felipe Pérez Sosa (2023) *Un sistema financiero para la movilidad social*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Demirgüç-Kunt, A. y R. Levine (2018). *Finance and Growth*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing
- Demirgüç-Kunt, A. y R. Levine (2009). Finance and Inequality: Theory and Evidence. *Annual Review of Financial Economics*, 1(1): 287-318.
- Demirgüç-Kunt, Asli y Levine, Ross (2004). Finance, Inequality, and Poverty: Cross-Country Evidence, *NBER Working Paper*, 10979.
- Elliott, W. y M. Sherraden (2013). Assets and educational achievement: Theory and evidence. *Economics and Education Review*, 33(3): 1-7.
- Elliott, W. (2009). Children's College Aspirations and Expectations: The Potential Role of College Development Accounts (CDAs). *Children and Youth Services Review*, 31(2): 274-283.

- Elliott, W. (2013). Small-dollar Children's Savings Accounts and Children's College Outcomes. *Children and Youth Services Review*, 35(3): 548-585.
- Elliott, W. (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*. Palgrave MacMillan.
- Francesconi, M. y J. J. Heckman (2016). Child Development and Parental Investment: Introduction. *The Economic Journal*, 126(596): F1-F27.
- Friedline, T. y W. 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.
- Fry, Maxwell J. (1995). *Money, Interest, and Banking in Economic Development*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Galor, Oded y Zeira, Josep (1993). Income Distribution and Macroeconomics. *The Review of Economic Studies*, 60 (1): 35-52.
- Gálvez-Sánchez FJ, Lara-Rubio J, Verdú-Jóver AJ, Meseguer-Sánchez V. "Research Advances on Financial Inclusion: A Bibliometric Analysis". *Sustainability*. 2021; 13(6):3156.
- Gerschenkron, Alexander (1968). *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Goldsmith, Raymond (1969). *Financial Structure and Development*. Londres: Yale University Press
- Greenwood, J. y B. Jovanovic (1990). Financial Development, Growth and the Distribution of Income. *Journal of Political Economy*, 98(5): 1076-1107.
- Heckman, J. J. y S. Mosso (2014). The Economics of Human Development and Social Mobility. *The Annual Review of Economics*, 6: 689-733.
- Heimann, Úrsula y Gustavo A. Del Ángel (2009). *Bibliografía relacionada a Finanzas Populares, Microfinanzas y Accesibilidad Financiera en México*. México: Finanzgruppe Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.
- Heimann, Úrsula, Juan Navarrete, María O'Keefe, Beatriz Vaca y Gabriela Zapata (2009). *Mapa estratégico de Inclusión Financiera*. México: Finanzgruppe Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.
- Huang, J. (2013). Intergenerational Transmission of Educational Attainment. *Economics of Education Review*, 33: 112-123.
- Huang J., M. Sherraden, Y. Kim y M. Clancy (2014). An experimental test of Child Development Accounts on early social-emotional development. *JAMA Pediatrics*, 168(3): 265-271.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Keane, Michael P. y Wolpin, Kenneth I. (2001). The Effect of Parental Transfers and

- Borrowing Constraints on Educational Attainment. *International Economic Review*, 42 (4): 1051-1103
- Lemus, F. P. (2018). *El efecto del uso de los servicios financieros en la movilidad social : análisis con la emovi 2017*. [Tesina Maestría en Economía]. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- Levine, R. (1997). Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature*, 35 (2): 688-726.
- Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell. 2023. "The Importance of Financial Literacy: Opening a New Field." *Journal of Economic Perspectives*, 37 (4)
- Lochner, L. y A. Monge-Naranjo (2012). Credit Constraints in Education. *Annual Review of Economics*, 4 (1): 225-256.
- 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.
- Maurer, B. (2015). *How Would You Like To Pay? How Technology is Changing the Future of Money*. Durham: Duke University Press.
- Maurer, B. y T. Nelms (2014). Materiality, Symbol and Complexity in the Anthropology of Money en E.H. Bijleveld y H. Aarts, Eds., *The Psychological Science of Money*. New York: Springer, 37-70.
- McKinnon, R. (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.
- Meager, Rachael (2019). Understanding the Average Impact of Microcredit Expansions: A Bayesian Hierarchical Analysis of Seven Randomized Experiments. *American Economic Journal: Applied Economics*, 11 (1): 57-91.
- Murdoch, J. y R. Schneider (2017). *The Financial Diaries: How American Families Cope in a World of Uncertainty*. Princeton University Press.
- Nam, J. y D. Ansong (2015). The Effects of a Dedicated Education Savings Account on Children's College Graduation. *Economics of Education Review*, 48(C): 198-207.
- Otto, A. (2013). Saving in Childhood and Adolescence: Insights from Developmental Psychology. *Economics of Education Review*, 33: 8-18.
- Piketty, T. (2001). *Les Hauts Revenus en France au XXe siècle. Inégalités et redistributions (1901-1998)*. París: Éditions Grasset & Fasquelle.
- Pineda, A. (2018). *Inclusión financiera: una herramienta para lograr movilidad social intergeneracional* [Tesina Licenciatura en Economía]. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- Peprah, J. A. y I. Koomson (2014). Addiction to Microcredit: An Obstacle to Social and Financial Mobility. *MPRA Paper 57894*, University Library of Munich, Alemania.

- Quadrini, V. (1999). Entrepreneurship, Saving and Social Mobility. *Review of Economic Dynamics*, 3 (1): 1-40.
- Rajan, Raghuram y Luigi Zingales (1998). Financial Dependence and Growth. *American Economic Review*, 88: 559-586.
- Serrano, J. (2014). Presentación a la edición en español en Eduardo Lora y Francesca Castellani, Eds., *La opción empresarial en América Latina ¿vía de ascenso?* México: Banco Interamericano de Desarrollo y Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Shaw, E. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*. New York: Oxford University Press.
- Sherraden, M. S. y D. Ansong (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*. Springer.
- Sherraden, M. S., J. Birkenmaier y J. M. Collins (2018). *Financial Capability and Asset Building in Vulnerable Households: Theory and Practice*. New York: Oxford University Press.
- Sherraden, M. M. Clancy, Y. Nam, J. Huang, Y., S. G. Beverly, L. Reyes-Mason, T. M. W. Shanks, N. E. Wikoff, M. Schreiner y J. Q. Purnell (2018). Universal and Progressive Child Development Accounts: A Policy Innovation to Reduce Educational Disparity. *Urban Education*, 53(6): 803–833.
- Sherraden, M. S., Huang, J., Frey, J. J., Birkenmaier, J., Callahan, C., Clancy, M. M., & Sherraden, M. (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, R. J. (2012). *Finance and the Good Society*. Princeton University Press.
- Solimano, A. (2014). Presentación en Eduardo Lora y Francesca Castellani (Eds). *La opción empresarial en América Latina ¿vía de ascenso?* México: Banco Interamericano de Desarrollo y Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Vélez-Grajales, R., R. Campos y E. Huerta (2013). *Informe de Movilidad Social*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Vélez-Grajales, V. y R. Vélez-Grajales (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?* México: Banco Interamericano de Desarrollo y Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Walker, L. (2013). *Waking from the Dream: Mexico's Middle Classes after 1968*. Stanford University Press
- World Bank (2014). *Global Financial Development Report 2014*. The World Bank Group.

Documentos
de trabajos
eBooks Novedades
Fondos
editorial
Revistas
LIBROS LIBROS
X @LibrosCIDE