



treeo

# EL CAMINO A LA TRANQUILIDAD FINANCIERA:

Oportunidades para la  
disrupción de las finanzas  
personales en México.



Treo

Tu camino a la tranquilidad financiera.

treo.mx

contacto@treo.mx



# EL CAMINO A LA TRANQUILIDAD FINANCIERA:

Oportunidades para la  
disrupción de las finanzas  
personales en México.

## Por una inclusión financiera, las personas al centro.

Hablar de finanzas personales en México es hablar de ineficiencias y obstáculos, pero también de oportunidades.

El acceso a productos y servicios financieros justos y eficientes no es una realidad para la mayoría de las personas en México. Más del 90% de las transacciones en nuestro país se realizan en efectivo y, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018, cerca del 95% de las personas no utilizan productos y servicios formales para satisfacer todas sus necesidades financieras, que incluyen: transacciones cotidianas como pagos o depósitos, cumplimiento de metas como cuentas de ahorro o créditos, y resiliencia ante imprevistos como seguros o créditos.

Lo anterior es grave pues está comprobado que el acceso a instrumentos financieros formales es clave para enfrentar la desigualdad, la pobreza, y posibilitar la movilidad social y el desarrollo económico del país. Entonces, ¿por qué la mayoría de las personas no está incluida financieramente? ¿qué características comparten? Y sobre todo, ¿qué podemos hacer?

Tomemos el caso de Joaquín, quien es responsable del mantenimiento de nuestras oficinas.

Cuando decidimos migrar la nómina de la empresa a un modo totalmente digital, Joaquín me pidió seguir recibiendo su pago en efectivo. En mi perspectiva, contar con una tarjeta de nómina era “a todas luces” un gran beneficio. Al preguntarle el porqué, Joaquín me hizo ver que recibir su salario en una tarjeta implicaría una larga lista de inconvenientes como: reorganizar su día de quincena para trasladarse a una sucursal bancaria y perder tiempo en filas para sacar su dinero; no poder disponer de la totalidad de su quincena pues los cajeros solo entregan billetes de \$50 hacia adelante; enfrentarse a tecnología que desconoce; pagar comisiones; y sobre todo, la tarjeta es casi inútil pues el transporte público, el mercado y la mayoría de las compras que realiza solo aceptan efectivo. Frente a ello, y conociendo las deficiencias de nuestro sistema financiero actual y el trato diferenciado a cierto tipo de clientes, tuve pocas ventajas que defender. Contar con una cuenta bancaria, no mejora por sí misma la vida de las personas.

Más allá de mis inferencias y suposiciones con Joaquín, en Treo estamos convencidos de que escuchar, observar y analizar, son las mejores herramientas para entender distintas realidades y ofrecer mejores soluciones. Con el objetivo de profundizar sobre estas inquietudes, comisionamos la realización del estudio que tienes en tus manos para encontrar posibles respuestas.

Para mejorar la inclusión financiera en México, todas y todos debemos trabajar juntos. Por eso, hoy compartimos con todo el ecosistema financiero del país nuestros hallazgos.

Desde Treo, damos un paso adelante para trabajar en soluciones que pongan al centro a las personas y tomen en cuenta los distintos arquetipos financieros en México y las variables que afectan la adquisición de productos financieros formales. Asimismo, tomamos como piedra angular de nuestro trabajo la importancia de hacer conscientes los sesgos, heurísticas y modelos mentales que nos impiden tomar mejores decisiones financieras.

Este estudio nos da un propósito claro para Treo: construir un México más tranquilo donde las personas puedan disfrutar de su presente. Para lograrlo, emplearemos un enfoque multidisciplinario basado en tres ejes: una estrategia conductual para fortalecer las capacidades financieras de las personas e impulsar mejores decisiones; el aprovechamiento de las ventajas democratizadoras de la tecnología; y la creación de un espacio para la oferta de productos financieros justos.

Es así como hoy comenzamos nuestra labor de acompañar a las personas en su camino a la tranquilidad financiera.

Hablamos de una disrupción social, hablamos de mejorar a México al revolucionar la forma en que resolvemos y vivimos las finanzas personales. Estamos listos.

**Pedro Guadarrama**

**Fundador y Presidente Ejecutivo de Treo**

# CONTENIDO

---

## 01

### INTRODUCCIÓN

---

08

Una semilla de cambio en el sector financiero mexicano

09

## 02

### FINANZAS PERSONALES EN MÉXICO: VARIABLES RELEVANTES

---

11

Pirámide de Inclusión Financiera en México

14

Género, una brecha en el acceso

16

Jóvenes, los más rezagados

18

Escolaridad, la variable más relevante

20

A mayor ingreso, más productos financieros

22



# 03

## ARQUETIPOS FINANCIEROS EN MÉXICO

24

---

Construcción de arquetipos	25
Los ocho arquetipos	27
Arquetipos a detalle	30

# 04

## OPORTUNIDADES PARA LA DISRUPCIÓN

46

---

Oportunidades para la disrupción de las finanzas personales en México	47
El camino: Un enfoque de educación, capacidades y productos financieros justos	49



# 01

# INTRO-

# DUCCIÓN

# Introducción

---

El uso de instrumentos financieros formales en México sigue siendo muy bajo, incluso para el sector de la población que ya cuenta con un producto financiero y es clasificado como “bancarizado”. De hecho, **la población subatendida por el sector financiero en el país, consiste en alrededor del 95% de las y los adultos mexicanos**, ya que muy pocos hacen uso de productos y servicios formales para satisfacer todas sus necesidades financieras, ya sean transaccionales, para el cumplimiento de metas, de resiliencia o de protección ante imprevistos.

**El acceso a instrumentos financieros formales es clave para que los hogares mexicanos puedan alcanzar mayores niveles de bienestar**, pues facilita las inversiones en educación y negocios y ayuda a mitigar los efectos de las emergencias de salud y financieras que enfrenta la población. Por su parte, el acceso al crédito facilita la compra de bienes durables y la inversión en negocios, mejora la productividad y genera oportunidades de desarrollo personal y profesional para las familias.

En este contexto de baja inclusión financiera, alta desconfianza en las instituciones financieras y dependencia de instrumentos financieros informales<sup>1</sup>, **el presente estudio busca sembrar una semilla de cambio en el sector financiero tradicional y fintech del país.** Busca poner las vidas financieras de las y los mexicanos al centro del ecosistema, sin dejar a un lado las múltiples realidades que se viven, pero subrayando lo que tiene en común ese 95% de la población mexicana que no tiene el acceso a los productos necesarios para tener vidas financieras plenas, que se reflejen en una mayor tranquilidad y la capacidad de construir un futuro mejor para sí y los suyos.

La carrera hacia mayores niveles de inclusión financiera en el país implica múltiples y variadas intervenciones y productos; así como la evaluación de impacto de dichas intervenciones y su implementación. Solo al poner a los usuarios -sus necesidades y obstáculos- al centro del diseño de estos productos y estrategias, será posible **construir un ecosistema que facilite decisiones óptimas y eficientes de los mexicanos en el camino a lograr la calidad de vida y la tranquilidad financiera a la que todas y todos aspiramos.**

<sup>1</sup>World Bank (2018). The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution.  
CNBV, INEGI, ENIF (2018). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera.

# 02

## FINANZAS PERSONALES EN MÉXICO

De acuerdo con el Banco Mundial (2018), **las personas y empresas están incluidas financieramente cuando tienen acceso y hacen uso de productos formales para satisfacer sus necesidades financieras.** Si bien el enfoque tradicional suele poner los productos financieros al centro de las estrategias de inclusión, **desde un enfoque conductual, es el usuario, sus necesidades, anhelos y aspiraciones, lo que debe dar pie a cualquier estrategia o diseño de productos financieros.**

A partir de dicho enfoque es que podemos agrupar las necesidades de las personas en tres grandes categorías y, en consecuencia, clasificar los distintos productos financieros. Dichas categorías son:



1. Necesidades transaccionales y manejo del día a día (métodos de pago)



2. Cumplimiento de metas (ahorro y créditos)



3. Resiliencia (créditos y seguros)

**Una verdadera inclusión financiera debe permitir a las personas cubrir los distintos tipos de necesidades financieras de forma eficiente**, es decir, no basta con tener una cuenta de nómina o una Afore (productos con mayor penetración en el mercado mexicano) para vivir una vida financiera plena.

Es bajo esta lógica que presentamos: La Pirámide de Inclusión Financiera en México. Esta gráfica aporta una visión realista y completa de la tenencia de productos financieros en el país y sobre todo, de los niveles de inclusión financiera entre las y los mexicanos.

# Pirámide de Inclusión Financiera en México

## Uso de productos financieros formales en México

### # productos

6 o más

5%

de 4 a 5

11%

de 2 a 3

28%

1 producto

24%

Ninguno

32%

% población adulta

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIF (2018).

El total de población adulta se calculó con base en los factores de expansión de la ENIF 2018 y es equivalente a 79,096,971 personas. Para más información ver el estudio completo disponible en [treo.mx](http://treo.mx)

# Variables relevantes

---

Pero ¿qué determina el nivel de inclusión financiera o por decirlo de otra manera la posición de un mexicano o mexicana en la pirámide?

De acuerdo con la Teoría del Ciclo de Vida Conductual (Shefrin & Thaler, 1988), las necesidades financieras de las personas cambian dependiendo de los roles y actividades que desempeñan en las distintas etapas a lo largo de su vida.

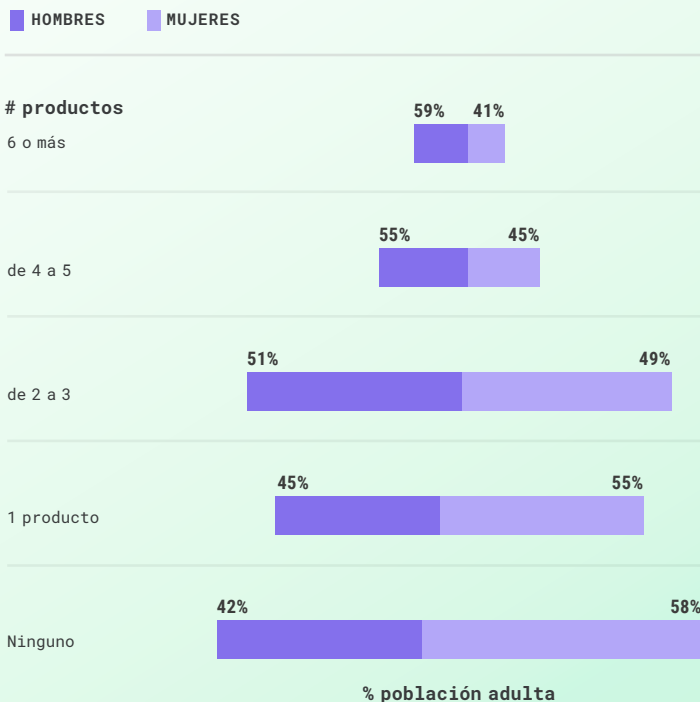
En este sentido, una de las maneras más útiles de segmentar a la población subatendida es a partir de variables sociodemográficas contenidas en la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (INEGI, 2018) principalmente el género, la edad, la escolaridad y el nivel de ingreso.

Estas variables nos permitirán aproximarnos a esas “etapas de vida” ya que suelen estar relacionadas con roles, situación familiar, actividad económica, conocimientos y recursos cognitivos y materiales de las personas.



# Género

## Uso de productos financieros formales por género en México



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIF (2018).

# Una brecha en el acceso

---



Las mujeres suelen contar con menos productos financieros formales.



Sin embargo, al controlar por las demás variables (como estatus laboral, nivel de ingreso y conocimiento financiero) se observa que las mujeres son más propensas a contar con un número mayor de productos financieros que los hombres.



Oportunidad de asesoría financiera: desarrollar contenidos y materiales específicos para las mujeres, tomando en cuenta sus contextos económicos y necesidades familiares.

# Edad

## Uso de productos financieros formales por grupo etario en México

18 a 29 años   30 a 39 años   40 a 49 años   50 a 59 años   60 a 70 años

### # productos

6 o más

15% 30% 30% 19% 6%



de 4 a 5

23% 28% 26% 17% 6%



de 2 a 3

28% 26% 20% 16% 10%



1 producto

27% 20% 21% 16% 16%



Ninguno

37% 18% 18% 15% 12%



% población adulta

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIF (2018).

# Jóvenes, los más rezagados

---



El grupo de personas entre 18 y 29 años es el de menor tenencia de productos financieros en México.

---



Algunas hipótesis son: que se trata de un fenómeno intergeneracional, en el que padres y madres sin acceso a servicios financieros no pueden comunicar a sus hijos las ventajas de tenerlos. Asimismo, al ingresar al mercado laboral en edades relativamente avanzadas, las y los jóvenes también postergan su adquisición de productos financieros formales.

---



Oportunidad de asesoría financiera: Diseñar campañas dirigidas a padres y madres sobre cómo y con qué fin incluir financieramente a sus hijos. Adicionalmente, generar campañas de promoción para la contratación y uso de productos digitales dirigidas a jóvenes.

# Escolaridad

## Uso de productos financieros formales por nivel educativo en México

Primaria o menos   Hasta secundaria   Hasta preparatoria   Hasta licenciatura o superior

### # productos

6 o más

2% 14% 16% 68%



de 4 a 5

7% 28% 25% 40%



de 2 a 3

17% 32% 25% 26%



1 producto

33% 33% 20% 14%



Ninguno

39% 30% 23% 8%



% población adulta

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIF (2018).

# La variable más relevante

---



Quizá la variable más importante para predecir la tenencia de productos financieros en México.

---



Incluso al controlar por variables como ingreso o formalidad del empleo, el nivel de escolaridad mantiene su capacidad de predecir y explicar el número de productos financieros formales contratados.

---



La educación se relaciona con tener más recursos cognitivos (procesar información, entender productos financieros), sociales (contar con mayores redes profesionales) y materiales (planificación y protección de eventos inesperados).

---



Oportunidad de asesoría financiera: desarrollar contenidos audiovisuales (accesibles y compartibles) para presentar productos, términos y condiciones que permitan a las personas usuarias superar las barreras de información.

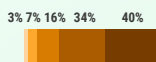
# Nivel de ingreso

## Uso de productos financieros formales por ingresos mensuales en México

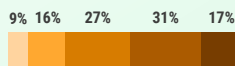
Menor a \$3,000 De \$3,000 a \$4,999 De \$5,000 a \$7,999 De \$8,000 a \$12,999 Mayor a \$13,000

### # productos

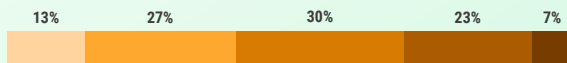
6 o más



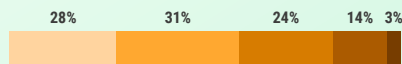
de 4 a 5



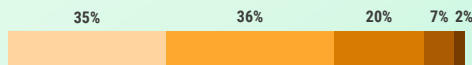
de 2 a 3



1 producto



Ninguno



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIF (2018).

# A mayor ingreso, más productos

---



El nivel de ingreso está positivamente relacionado con la tenencia de productos financieros formales.



A partir de ingresos de 5 mil pesos mensuales, las personas tienen una mayor probabilidad de contratar servicios financieros formales.



Oportunidad de asesoría financiera: Presentar a la población de menores ingresos las ventajas de usar productos financieros formales. Esta información podría destacar la importancia de productos como seguros, especialmente relevantes para esta población.



# 03

## ARQUETIPOS FINANCIEROS EN MÉXICO

Una vez identificados los determinantes del nivel de inclusión, y conscientes de las distintas realidades y por tanto necesidades financieras que experimenta un grupo tan diverso como lo es la población adulta de nuestro país, procedimos a construir arquetipos.

**La construcción de dichos arquetipos responde a una estrategia innovadora al utilizar los datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (INEGI, 2018) para generar promedios y proporciones de las variables sociodemográficas claves cruzadas con el nivel de inclusión financiera más común entre dichos grupos de población.**

Los arquetipos financieros en México, tienen como objetivo facilitar la comprensión de las vidas financieras de las y los mexicanos hoy subatendidos por el sector, así como permitir la construcción de empatía y cercanía con personajes con los que podemos identificarnos.

## De las variables relevantes a la construcción de arquetipos

---

- 1 Escolaridad baja
- 2 Escolaridad alta
- 3 Empleo formal
- 4 Empleo informal
- 5 Edad joven
- 6 Edad adulta
- 7 Edad adulta mayor
- 8 Inclusión financiera  
óptima

Con base en los datos de la ENIF construimos ocho arquetipos relacionados con variables relevantes.

# Los ocho arquetipos financieros en México

- 1 Estelita
- 2 La Lic. Andrea
- 3 Fernando el poli
- 4 La Sra. Mari
- 5 El joven Emilio
- 6 Mamá Angélica
- 7 Don Julio
- 8 El Inge Pablo



# Resumen de los

**Estelita****Andrea****Fernando****Mari**

<b>Edad</b>	41	32	37	41
<b>Estatus laboral</b>	Informal	Formal	Formal	Informal
<b>Regularidad de ingreso</b>	Semanal	Quincenal	Quincenal	Semanal
<b>Escolaridad</b>	Secundaria inconclusa	Universitaria inconclusa	Media Superior	Media superior inconclusa
<b>Salario mensual (MXN)</b>	\$5,400	\$11,000	\$8,000	\$6,000
<b>Rol en su hogar</b>	Jefa de hogar mantiene a su hija de 16 años y a su suegra de 73	Comparte los gastos de la casa con su papá	Es el jefe del hogar y tiene una hija de dos años	Es una de las tres fuentes de ingreso en su hogar

Nota: La información presentada corresponde a las respuestas más frecuentes a la ENIF (2018) para cada arquetipo, la cual fue contextualizada a partir de evidencia cualitativa.

# arquetipos



**Emilio**



**Angélica**



**Julio**



**Pablo**

21

44

65

45

Informal

Formal

Informal

Formal

Semanal

Quincenal

Semanal

Quincenal

Media superior

Media superior inconclusa

Primaria

Maestría

\$6,000

\$7,100

\$5,300

\$14,600

Contribuye a los gastos de la casa, vive con su mamá

Aporta a los gastos de la casa y tiene dos hijos

El jefe del hogar en el que vive con su esposa

Jefe de familia con tres hijos de 9, 13 y 16 años

# Arquetipo 1: Estelita

## Escolaridad baja



Edad:  
**41 años**

Estatus laboral:  
**Informal**

Regularidad del ingreso:  
**Semanal**

Escolaridad:  
**Secundaria inconclusa**

Salario mensual:  
**5 mil 400 pesos**

Rol en su hogar:  
**Es la jefa del hogar, mantiene a su hija de 16 años y a su suegra de 73**

*“Que me alcance para los gastos de mi suegra y la escuela de mi hija”.*



**Estelita**

**41 años**

**Informal**

**Secundaria inconclusa**



### ¿Qué le preocupa?



Completar el gasto básico del mes, para lo cual se apoya con familiares. Le preocupan las emergencias de salud de su suegra y los gastos educativos de su hija. Pocas veces se propone objetivos de ahorro de largo plazo.



### Capacidades financieras



No le gusta endeudarse con los créditos pero participa en tandas. Tiene dudas sobre la inflación y no sabe qué es la tasa de interés. No lleva un registro de sus ingresos y gastos, y tampoco compara créditos o seguros.



### Digitalización

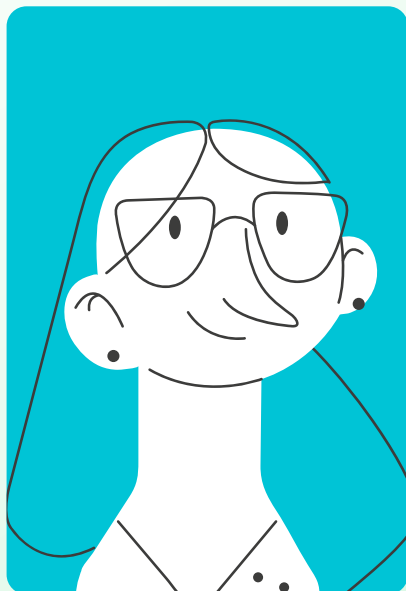


Tiene un celular que usa con frecuencia, principalmente en el transporte público y en las noches. No cuenta con banca móvil. Antes no conocía este servicio, pero ahora la principal razón para no usarlo es la desconfianza.



## Arquetipo 2: La Lic. Andrea

### Escolaridad alta



Edad:  
**32 años**

Estatus laboral:  
**Formal**

Regularidad del ingreso:  
**Quincenal**

Escolaridad:  
**Universitaria inconclusa**

Salario mensual:  
**11 mil pesos**

Rol en su hogar:  
**Comparte las responsabilidades de la casa con su papá**

*“Que mi salario me alcance para la vida que quiero”.*



**Andrea**

**37 años**

**Formal**

**Universidad inconclusa**



### ¿Qué le preocupa?



No siempre puede cubrir sus gastos mensuales, lo cual genera estrés constante. Su objetivo de mediano plazo es tomar unas vacaciones anualmente a la playa. No siempre tiene claras sus metas de ahorro en el largo plazo.



### Capacidades financieras



Evita los créditos formales por las "altas" tasas de interés. A veces, no usa su tarjeta de débito por desconfianza, prefiere el efectivo. Entiende la inflación y puede calcular un interés simple. Administra sus finanzas en una libreta. En su crisis de liquidez, recurre a créditos formales.



### Digitalización



Valora mucho su celular para mantenerse comunicada e informada. Aunque ha utilizado banca móvil para hacer transferencias o para el pago de servicios, desconfía de contar con banca móvil en su celular y prefiere acudir a su sucursal o al cajero.

# Arquetipo 3: Fernando el poli

## Empleo formal



Edad:  
**37 años**

Estatus laboral:  
**Formal**

Regularidad del ingreso:  
**Quincenal**

Escolaridad:  
**Media superior**

Salario mensual:  
**8 mil pesos**

Rol en su hogar:  
**Es el jefe del hogar y  
tiene una hija de dos  
años**

*“Que mi familia esté protegida frente a cualquier emergencia”.*



**Fernando**

**37 años**

**Formal**

**Media superior**



### ¿Qué le preocupa?



Su principal preocupación son los gastos cuando alguien de la familia se enferma, a los que hace frente con su guardadito o con ayuda de amigos. Aunque tiene planes como irse de vacaciones o comprar un coche, los imprevistos del mes con mes le impiden tener presentes estos objetivos. Gracias a su trabajo, ahorra para el retiro en una AFORE.



### Capacidades financieras



Desconfía de utilizar su tarjeta de débito y de la banca móvil. Está muy acostumbrado al uso de efectivo. Entiende la inflación y a veces puede calcular una tasa de interés simple. Solo algunos meses lleva un registro de sus gastos y un presupuesto. A veces compara las opciones de crédito que le ofrecen.



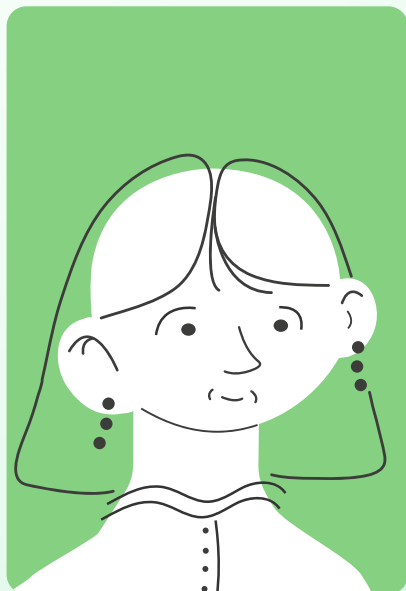
### Digitalización



Cuenta con teléfono celular y lo usa mucho. Ha pensado abrir banca móvil, sin embargo, le da desconfianza. Para realizar transacciones prefiere ir al cajero o a su sucursal.

# Arquetipo 4: La Sra. Mari

## Empleo informal



Edad:  
**41 años**

Estatus laboral:  
**Informal**

Regularidad del ingreso:  
**Semanal**

Escolaridad:  
**Media superior inconclusa**

Salario mensual:  
**6 mil pesos**

Rol en su hogar:  
**Es una de las tres  
fuentes de ingreso de  
su hogar**

*“Tener un guardadito por si me enfermo  
o me quedo sin trabajo”.*



**Mari**

**41 años | Informal | Media superior inconclusa**



### ¿Qué le preocupa?



Soluciona sus problemas de liquidez con guardaditos. Le preocupa perder su trabajo y problemas de salud. Normalmente no se fija metas económicas en el largo plazo. Sin embargo, a sus 41 años tiene que empezar a pensar en su retiro.



### Capacidades financieras



Considera que no necesita productos financieros y prefiere el crédito informal porque es más fácil conseguirlo. Le cuesta entender la inflación y calcular el interés simple. No lleva un presupuesto de los ingresos y gastos de su hogar, siempre se olvida de anotar compras. No acostumbra comparar entre los créditos que le ofrecen.



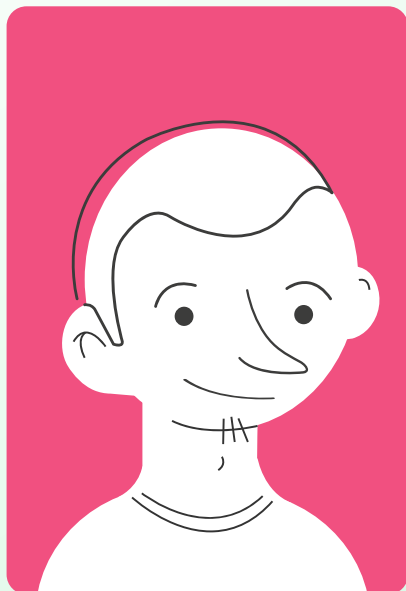
### Digitalización



Tiene un celular que usa con frecuencia, pero no tiene banca móvil, pues le da desconfianza y le parece un poco complicado.

# Arquetipo 5: El joven Emilio

## Grupo etario joven



Edad:  
**21 años**

Estatus laboral:  
**Informal**

Regularidad del ingreso:  
**Semanal**

Escolaridad:  
**Media superior**

Salario mensual:  
**6 mil pesos**

Rol en su hogar:  
**Contribuye con los gastos de la casa que habita con su mamá**

*“Estar protegido para cuando no haya trabajo”.*

**Emilio****21 años****Informal****Media superior**

### ¿Qué le preocupa?



Su principal preocupación es llegar a fin de mes, cuando no le alcanza -que es frecuente- le pide a su mamá. Como muchos jóvenes, Emilio tiene objetivos de largo plazo como independizarse, pero siempre se le atraviesan algunas compras impulsivas.



### Capacidades financieras



Está acostumbrado a pagar todo con efectivo porque le permite llevar un mejor control de sus gastos. No entiende las implicaciones de la inflación. No lleva un presupuesto porque no lo considera necesario. No compara los créditos y seguros que le ofrecen.



### Digitalización



Cuenta con teléfono celular y lo usa mucho. Le gustaría hacer compras por internet pero no tiene tarjetas.



# Arquetipo 6: Mamá Angélica

## Grupo etario adulto



Edad:  
**44 años**

Estatus laboral:  
**Formal**

Regularidad del ingreso:  
**Quincenal**

Escolaridad:  
**Media superior inconclusa**

Salario mensual:  
**7 mil 100 pesos**

Rol en su hogar:  
**Aporta a los gastos de la casa y tiene dos hijos**

*“Que mis hijos tengan lo necesario para salir adelante”.*



**Angélica**

**44 años** | **Formal** | **Media superior inconclusa**



### ¿Qué le preocupa?



Financia sus crisis de liquidez con ahorro, empeños y ayuda de familiares. Tiene objetivos como vacaciones y los XV años de su hija, los cuáles ha financiados con tarjeta de crédito. Se preocupa por perder su trabajo y tener problemas de salud que le causarían pérdidas de ingreso y aumento de gastos médicos. No se fija metas financieras de largo plazo. Tiene que comenzar a ocuparse de sus planes para el retiro.



### Capacidades financieras



Desconfía al pagar con su tarjeta de débito por lo que prefiere y está muy acostumbrada a pagar con efectivo. Conoce qué es la inflación, pero no entiende el efecto en sus finanzas y le cuesta trabajo calcular una tasa de interés simple. No lleva un registro de sus gastos y tampoco compara los créditos y seguros.



### Digitalización



Siempre trae consigo su celular y lo usa con frecuencia. Sin embargo, no utiliza la banca móvil, prefiere usar su tarjeta de débito o pagar con efectivo.

# Arquetipo 7: Don Julio

## Grupo etario adulto mayor



Edad:  
**65 años**

Estatus laboral:  
**Informal**

Regularidad del ingreso:  
**Semanal**

Escolaridad:  
**Primaria**

Salario mensual:  
**5 mil 300 pesos**

Rol en su hogar:  
**El jefe del hogar en el que vive con su esposa**

*“Que mi esposa y yo vivamos tranquilos”.*



## Don Julio

65 años | Informal | Primaria



### ¿Qué le preocupa?



Su mayor preocupación es librar los gastos mes con mes, por lo que se administra rigurosamente y cuando no le alcanza recurre a su guardadito. Es de la idea de que a su edad ya no hay que fijarse objetivos de largo y mediano plazo, por eso, más allá de su guardadito, prefiere gastar su dinero en algún gustito que ahorrarlo para el futuro.



### Capacidades financieras



Desconfía en general del sistema, tanto del uso de tarjetas de débito, como de pagos digitales. Le cuesta entender la inflación y calcular el interés simple. No lleva un registro de sus gastos ni de sus ingresos. No compara entre créditos ni seguros que le ofrecen por resistencia a endeudarse.



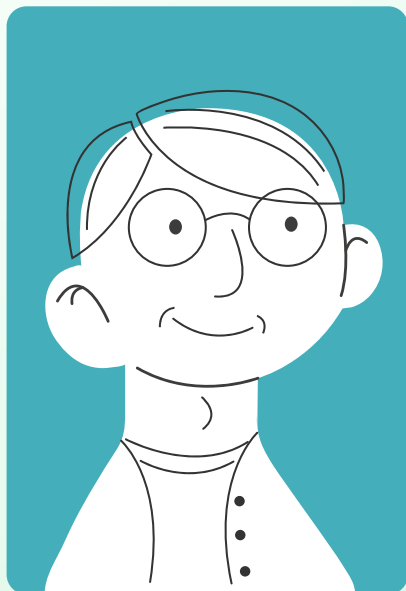
### Digitalización



No le gustan los celulares y el que tiene lo usa muy poco. No cuenta con banca móvil porque no sabe cómo usarla. Retira su pensión en el cajero automático y acude a la sucursal si tiene preguntas.

## Arquetipo 8: El Inge Pablo

### Inclusión financiera óptima



Edad:  
**45 años**

Estatus laboral:  
**Formal**

Regularidad del ingreso:  
**Quincenal**

Escolaridad:  
**Maestría**

Salario mensual:  
**14 mil 600 pesos**

Rol en su hogar:  
**Es el jefe de familia y  
tiene tres hijos de 9, 13 y  
16 años**

*“Darles la mejor educación a mis hijos  
y tener dinero para mi retiro”.*



**Pablo**

**45 años**

**Formal**

**Maestría**



### ¿Qué le preocupa?



Para salir de emergencias o cuando no alcanza a llegar a fin de mes, utiliza el crédito formal. En el futuro, le preocupan los gastos educativos de sus tres hijos y su retiro. Tiene metas financieras de largo plazo.



### Capacidades financieras



Confía en el sistema financiero, pero a veces prefiere pagar con efectivo por temor a que le clonen sus tarjetas. Entiende el efecto inflacionario, y el cálculo del interés simple. Lleva registro de sus ingresos y de sus gastos. Al comprar un seguro o crédito, compara.



### Digitalización



Tiene celular y banca móvil. Procura no usarla desde su celular porque le da un poco de desconfianza. La usa para hacer transferencias, el pago de algunos servicios, pero sobre todo para consultar su saldo y verificar la recepción de sus ingresos.

# 04

## OPORTUNIDADES PARA LA DISRUPCIÓN

# Oportunidades para la disrupción de las finanzas personales en México

---

En el día a día, **las y los mexicanos sobrevivimos realidades estresantes, llenas de incertidumbre, que nos anclan al presente, a la inmediatez, y dificultan nuestra capacidad de ponernos metas de mediano y largo plazo.** La administración de nuestras finanzas es parte importante de esta realidad. Si bien el entorno de ingresos bajos y variables, y un alto grado de informalidad se impone como una importante barrera estructural para mejorar la situación, **el presente estudio demuestra que la mayoría de las y los mexicanos podemos beneficiarnos de una mayor inclusión financiera,** que sobre todo reditúa en una mayor tranquilidad y menos sobresaltos para las familias mexicanas.

En este sentido, un objetivo central del presente estudio fue la construcción de arquetipos de los distintos tipos de mexicanos subatendidos por el



sector financiero. Los perfiles se elaboraron con base en variables de nivel de educación, estatus laboral y grupo etario. De esta forma, tanto Treo como **todos aquellos interesados en mejorar la inclusión financiera en el país, podrán familiarizarse y diseñar productos que impulsen el bienestar financiero de la población mexicana.**

Del estudio se desprende una misión clara y un potencial importante para Treo y los jugadores del sistema financiero formal mexicano: **atender a un gran número de usuarios que requieren información, capacidades y mejores productos financieros.**

Asimismo, el estudio concluye que casi la totalidad de los mexicanos pueden beneficiarse de una plataforma que mejore sus habilidades financieras y, simultáneamente, incentive la adopción de productos y servicios financieros formales. Todo esto destacando el rol de los proveedores financieros como referente de la tranquilidad y menor estrés en la vida de los hogares mexicanos.

**¿Estamos listos para afrontar el reto?**

## El camino

# Un enfoque de educación, capacidades y productos financieros justos



## treo

A partir del entendimiento que este estudio nos ha brindado, Treo buscará ser un factor de cambio positivo en la inclusión financiera en México y acompañará a las personas en su camino a la tranquilidad financiera. Para lograrlo, emplearemos un enfoque disruptivo basado en tres ejes:

---



Una **estrategia conductual** para fortalecer las capacidades y cambiar la conducta financiera de los mexicanos.

---



El acercamiento de **productos y servicios justos** que se adapten a las necesidades de la población subatendida.

---



El aprovechamiento de las **ventajas democratizadoras de la tecnología** para ofrecer una plataforma segura y accesible.

La misión de Treo

“Construir un México más tranquilo donde las personas puedan disfrutar su presente”

# EL CAMINO A LA TRANQUILIDAD FINANCIERA: OPORTUNIDADES PARA LA DISRUPCIÓN DE LAS FINANZAS PERSONALES EN MÉXICO.

## Treo

Pedro Guadarrama, Fundador y Presidente Ejecutivo

Francisco Guzmán, Co-fundador y Director General

---

## Investigadores

Ana Laura Martínez Gutiérrez, CIDE

Paul Hindriks, CIDE

César Reséndiz Ruiz, CIDE

Juan Santos Ochoa, CIDE

---

## Edición

María Zimbrón Alva

---

## Diseño

Enrique de la Sota Cortés

**treo** tu camino a la tranquilidad financiera.

treo.mx

contacto@treo.mx

