

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



Factores que determinan la inclusión financiera en el Perú: Un análisis de las barreras en la adquisición de cuentas desde la perspectiva de la demanda

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ECONOMÍA

AUTOR:

García Poemape, Maiky Ivan

ASESOR:

Sotomayor Valenzuela, Narda

Lima, noviembre de 2021

Resumen

La inclusión financiera ha sido un tema de gran interés por distintas organizaciones en las últimas décadas, debido a su gran aporte al crecimiento económico de un país y al bienestar de su población. Es por eso que resulta fundamental evaluar los obstáculos o barreras que impiden a los individuos demandar los servicios financieros. En esta línea se encuentra la presente investigación, analizando los factores socioeconómicos y financieros que desde el punto de vista de la demanda individual afectan a la decisión de adquirir cuentas formales por parte de los excluidos a través de las barreras que perciben. Con el uso de un modelo probit y gracias a la valiosa información de demanda que proporciona la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de cultura Financiera 2015-2016 se realizan las estimaciones de las variables incurridas.

De acuerdo con el análisis planteado, la insuficiencia o variabilidad del ingreso y la autoexclusión, ya sea por falta de interés o desconocimiento son las barreras más relevantes en el mercado peruano. Estas se explican por tres tipos de factores: 1.- Variables que describen la vulnerabilidad individual como ingresos, área de residencia, ocupación y características de la vivienda; 2.- Variables que se asocian con poca educación y cultura financiera; y 3.- Variable de género.

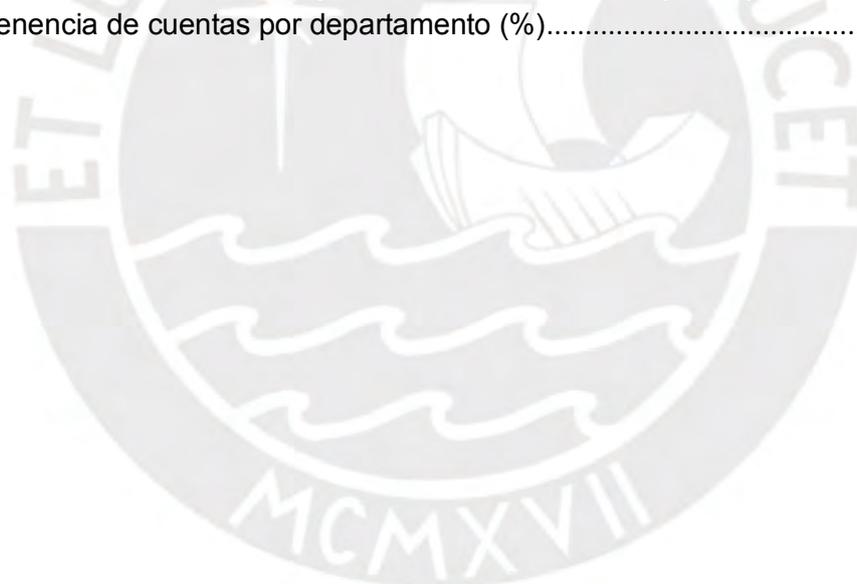
Palabras clave: Sistema financiero, inclusión financiera, instituciones financieras, barreras, servicios financieros.

Índice

| | |
|--|----|
| Introducción | 1 |
| 1. Marco teórico | 5 |
| 1.1 El sistema financiero y sus componentes | 5 |
| 1.2 La Inclusión financiera, beneficios y determinantes | 8 |
| 1.3 La otra cara de la moneda: La exclusión financiera | 12 |
| 2. Evidencia empírica | 23 |
| 3. Hechos estilizados..... | 29 |
| 3.1 Situación internacional..... | 29 |
| 3.2 Situación en el Perú..... | 34 |
| 4. Hipótesis..... | 42 |
| 5. Descripción de variables y aspectos metodológicos..... | 45 |
| 5.1. Fuentes de información..... | 45 |
| 5.2 Descripción de variables..... | 46 |
| 5.3. Metodología..... | 48 |
| 5.3.1. Modelo econométrico | 48 |
| 5.3.2. Otras aproximaciones | 49 |
| 5.4. Limitaciones..... | 50 |
| 6. Análisis de resultados de la estimación..... | 52 |
| 6.1 Barrera de ingresos insuficientes o variables | 54 |
| 6.2 Barrera de no interés dado que no satisface la necesidad del individuo..... | 56 |
| 6.3 Barrera de desconocimiento y desconfianza | 58 |
| 6.4 Barrera de elevados costos asociados al acceso de una cuenta (distancia al punto de acceso, excesivos requisitos y comisiones altas) | 60 |
| 7. Conclusiones e implicancias de política económica | 63 |
| Referencias bibliográficas | 72 |
| Anexos..... | 83 |

Índice de gráficos

| | |
|--|----|
| Gráfico 1. Flujo de fondos a través del sistema financiero..... | 5 |
| Gráfico 2. Aproximación teórica a las finanzas y el crecimiento..... | 7 |
| Gráfico 3. Factores detrás de la exclusión a los servicios financieros formales | 14 |
| Gráfico 4. Diferencias entre el acceso y uso (porcentaje corresponde al total de encuestados: 6565 individuos) | 16 |
| Gráfico 5. Equilibrio en el mercado de servicios financieros sin información imperfecta | 19 |
| Gráfico 6. Frontera de posibilidades de acceso para servicios financieros de depósitos ... | 21 |
| Gráfico 7. Tenencia de una cuenta de ahorro (%) – Latam y el caribe (2011, 2014 y 2017) | 30 |
| Gráfico 8. Adultos sin una cuenta en el sistema financiero..... | 30 |
| Gráfico 9. Brecha de género entre países seleccionados (p.p)..... | 31 |
| Gráfico 10. Adultos sin una cuenta en el sistema financiero por quintiles de ingresos dentro de una economía (%) | 32 |
| Gráfico 11. Adultos excluidos por nivel educativo (%)..... | 32 |
| Gráfico 12. Barreras por la cual un adulto no tiene una cuenta financiera (%)..... | 33 |
| Gráfico 13. Limitantes de la inclusión financiera en el Perú | 35 |
| Gráfico 14. N° de puntos de atención totales disgregados y por cada 100 mil adultos | 37 |
| Gráfico 15. N° de canales de atención por cada 1000 km ² | 38 |
| Gráfico 16. N° de puntos de atención por cada 1000 mil adultos por departamento | 39 |
| Gráfico 17. Tenencia de cuentas por departamento (%)..... | 39 |



Índice de tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Comparación de las fuentes de información | 46 |
| Tabla 2. Modelo probit sobre las barreras percibidas por los excluidos financieramente ... | 53 |
| Tabla 3. Descripción de variables | 83 |
| Tabla 4. Frecuencia y porcentajes | 86 |
| Tabla 5. Correlaciones – Barrera de ingresos insuficientes o variables | 88 |
| Tabla 6. Correlaciones – Barrera de no interés o no necesidad | 89 |
| Tabla 7. Correlaciones – Barrera de desconocimiento y desconfianza | 90 |
| Tabla 8. Correlaciones – Barrera de distancia al punto de acceso, costos muy altos y excesivos requisitos..... | 90 |
| Tabla 9. Curvas ROC para cada tipo de barrera | 92 |



Introducción

La inclusión financiera puede ser definida como el acceso y uso¹ por parte de todos los agentes económicos (individuos, familias y empresas) de un país a los servicios y productos de calidad que brindan los diversos intermediarios financieros formales en un correcto marco regulatorio y en condiciones que aseguren su eficiencia (CMIF, 2018). De esta manera, se ha convertido en un tema de gran interés por parte de los diversos gobiernos del mundo, ya que los estudios muestran que un alto nivel de inclusión financiera promueve el crecimiento económico y social de un país a través de diversos mecanismos. Dentro de ellos se encuentran que reduce la desigualdad de ingresos y la pobreza (Clarke et al., 2006), incrementa los proyectos de inversiones eficientes (Levine, 1997), protege a individuos y empresas de diversos riesgos que pueden significar perturbaciones significativas para sus actividades habituales (Olloqui et al., 2015), aumenta los niveles de riqueza y bienestar de la sociedad (CAF, 2011), empodera a los individuos al darles el derecho de disponer de un servicio básico, tal como la salud o la educación (Sotomayor et al., 2018) y genera condiciones para mantener la estabilidad monetaria y financiera a través de una mayor potencia en la transmisión de la política monetaria (Mehrotra et al., 2015).

No obstante, surgen diversos obstáculos que se presentan a los individuos y empresas como barreras para la inserción al sistema financiero, lo cual ocasiona la no inclusión financiera o conocida mayormente como la exclusión financiera. Este problema, aparte de impedir los efectos beneficiosos mencionados anteriormente, puede traer una gama de consecuencias nocivas, lo cual hace relevante estudiar el problema también desde esta perspectiva. Entre ellos se encuentran la dificultad al momento de gestionar la liquidez y los pagos, lo cual podría resultar en elevadas tarifas asociadas con el uso de servicios de cheques, postales y remesas (Lusardi, 2011). Asimismo, las transacciones en efectivo pueden representar un riesgo personal para los que no tienen un servicio financiero, debido a que no tendrán ningún recurso si es que son víctimas de la delincuencia. Además, la decisión de adquirir un producto

¹ Es importante destacar la diferencia entre los conceptos de acceso y uso de los servicios financieros, dado que diversos autores presentan aproximaciones distintas. De esta manera, el primero se refiere a la disponibilidad de estos servicios con una buena calidad y a costos asequibles. El segundo se refiere a la adquisición real de estos servicios y la frecuencia con que los utilizan. Para mayor detalle ver Claessens (2006).

financiero puede tener efectos a largo plazo en el bienestar de los individuos, ya que sin ello se estaría evitando la creación de nuevos activos y riquezas que permitirán enfrentar crisis posteriores (Allen et al., 2012).

La mayoría de estudios que han investigado los factores que influyen a la inclusión financiera y sus barreras afines, se han centrado en los factores de oferta y de entorno, dejando de lado los factores de demanda por la limitada disponibilidad de la información. No obstante, en los últimos años, la tendencia está cambiando por la elevada importancia que representan para el análisis (Allen et al., 2012; Cámara, 2013; Tuesta et al., 2015; Sotomayor et al., 2018). Es decir, los niveles de inclusión financiera no aumentarán necesariamente porque las instituciones financieras sobreoferten sus servicios o coloquen un mayor número de puntos de atención, sino que también depende de que los individuos tengan la intención y capacidad de usarlos. De esta manera, es necesario analizar el por qué las personas no los usan pese a que se encuentran disponibles. Por tanto, no basta con enfocarse en la estrategia del lado de la oferta, sino que también se debe considerar el lado de la demanda para que el sistema financiero funcione adecuadamente. Es ahí donde las barreras percibidas como los bajos ingresos, la desconfianza hacia las instituciones financieras, los altos costos de los servicios y la lejanía de los puntos de atención adquieren una considerable importancia para ser estudiadas, por lo que vendrán a ser el eje del presente trabajo.

Si bien la inclusión financiera conlleva al acceso y uso universal de diversos servicios financieros como cuentas, créditos, seguros, pensiones y pagos, el presente trabajo se enfoca en el primero por las siguientes razones. En primer lugar, las cuentas de depósito proporcionan diversas funciones como ahorros, pagos y transferencias, por lo que tienen una demanda más alta que otros tipos de servicios. En segundo lugar, si incluso suponemos que el 100 por ciento de la población exige un crédito, está claro que no todos lo merecen; ya que es probable que muchos individuos no tengan buenos proyectos de inversión, por lo que la asignación de recursos sería ineficiente. Por último, la adquisición de una cuenta es “pegajosa”, es decir permite mayores posibilidades de obtener otros tipos de productos financieros como, por ejemplo, puede ser prerrequisito para obtener un crédito, ya que entregar el desembolso en efectivo supone diversos riesgos (Cole et al., 2009). De esta manera,

se considerará la no tenencia de una cuenta de depósito como proxy que permitirá medir las barreras a la inclusión financiera como variable de interés.

En el Perú, las acciones de política para incrementar los niveles de inclusión financiera se han ido transformando a lo largo de los años hasta perfilarse en una estrategia integral y eficiente que es reconocida por diversos organismos internacionales. Esto se ha logrado por el gran esfuerzo conjunto que han realizado las diversas instituciones financieras tanto públicas y privadas en el país. Asimismo, se creó la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF) con el fin de coordinar, diseñar e implementar una Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), la cual tenía como objetivo promover el uso y acceso a los servicios financieros a través de la aplicación de acciones multisectoriales, descentralizadas e inclusivas. Tal fue la importancia que se le otorgó a la inclusión financiera, que en el año 2019, la ENIF se reestructuró en una Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF), la cual garantizaba su cumplimiento en los tres niveles de gobierno y contaba con la participación de instituciones de otros sectores relevantes. Para el 2021, la PNIF se implementaría a través del Plan Estratégico Multisectorial (PEM), cuyo objetivo era recoger el compromiso de todas las entidades responsables con el fin de cumplir las metas en inclusión financiera de la PNIF.

Como resultado del dinamismo de las diversas instituciones; en especial aquellas del sistema financiero, y sus medidas efectivas de política y regulación, la disponibilidad y variedad de productos financieros ha aumentado considerablemente a lo largo de los años. De esta manera, según el Reporte de Indicadores de Inclusión Financiera, entre el 2014 al 2020, el número de puntos de atención totales que cada intermediario pone a disposición de los usuarios se ha triplicado aproximadamente². A la par, esta extensión de los canales de atención se ha dado de una manera descentralizada, es así que, el número de puntos de atención fuera de Lima y Callao aumentó de 193 a 820 por cada 100 mil adultos. Esta notable mejora también se aprecia en el ámbito internacional, en donde el Perú tiene claras ventajas sobre otros países latinoamericanos con respecto al número de establecimientos financieros. De esta manera, se ubica en el tercer y segundo puesto con respecto al número de oficinas y número de ATMs por cada 100 mil adultos, respectivamente (SBS, 2020).

² Los puntos de atención totales están conformados por las oficinas, ATMs, cajeros corresponsales y establecimientos de operaciones básicas.

No obstante, este notable crecimiento no se refleja en el uso de los servicios financieros, tal como se ve en que la proporción de adultos con tenencia de una cuenta a nivel nacional pasó de 32.10 a 42.64 entre el 2015 al 2020 y que solo 6 provincias superan la media nacional de tenencia de cuentas en el último año. Los mismos resultados se encuentran a nivel latinoamericano. De esta manera, ocupó los últimos puestos en relación al porcentaje de individuos con una cuenta, en donde obtuvo un valor de 43%, mientras que la media en Latinoamérica y el Caribe fue de 55% (Demirgüç-Kunt et al., 2018). Por lo tanto, lo anteriormente mencionado se demuestra en los hechos estilizados; es decir, expandir la red de atención y la variedad de productos de los intermediarios financieros con el fin de que las personas cuenten con un mayor y mejor acceso no es condición suficiente, pero si necesaria para aumentar los niveles del uso que les dan.

De esta manera, el presente trabajo tiene el objetivo de evaluar cuáles son los factores más relevantes que explican las barreras percibidas por los excluidos del sistema financiero. Así, se analiza la interacción entre estas dificultades que puedan surgir en la adquisición de una cuenta y los factores de demanda como las características socioeconómicas y financieras de los propios individuos. Esto con el fin de encontrar alguna correlación significativa entre ellos y que los organismos competentes del gobierno formulen correctas políticas públicas para incentivar el uso y así, mejorar los niveles de inclusión financiera. Para esto, se empleará un análisis econométrico de corte trasversal aplicando modelos probit, y tomando como base de datos a los resultados de la “Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú” del año 2016.

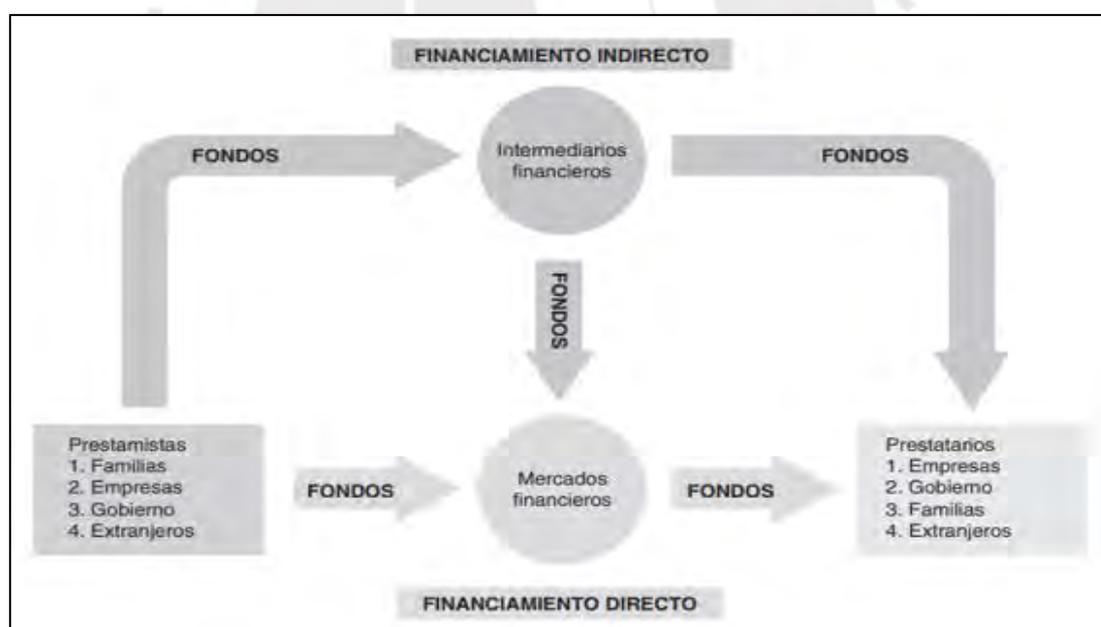
El documento se estructura en siete secciones. En la sección 1 se expone el marco teórico concerniente al tema. En la sección 2 se detalla los estudios empíricos realizados sobre las barreras a la inclusión financiera. En la sección 3 se muestra los principales hechos estilizados tanto en el ámbito internacional como nacional. En la sección 4 se evidencia la hipótesis y las variables a emplear. En la sección 5 se describe las fuentes de información, los aspectos metodológicos y las limitaciones del presente estudio. En la sección 6 se indica los resultados obtenidos de las estimaciones. Finalmente, en la sección 7 se presenta las conclusiones y algunas recomendaciones de política.

1. Marco teórico

1.1 El sistema financiero y sus componentes

El sistema financiero está conformado por los mercados e intermediarios financieros, los cuales permiten la canalización de los fondos excedentes de los agentes superavitarios hacia los agentes deficitarios. Así como ejemplifica Mishkin (2014) en el gráfico 1, aquellos agentes superavitarios o prestamistas conformados por las familias, empresas, extranjeros e incluso los gobiernos entregan sus fondos hacia los agentes deficitarios o prestatarios a través de dos canales. Por un lado, se encuentra el financiamiento directo, donde estos solicitan préstamos directamente a aquellos en forma de valores a través de los mercados financieros; y por el otro lado, el financiamiento indirecto, donde el intermediario financiero gestiona los fondos de los prestamistas y eventualmente los usa para realizar préstamos a los prestatarios y mercados financieros.

Gráfico 1. Flujo de fondos a través del sistema financiero



Fuente: Mishkin 2014: 24.

Sin embargo, cabe recalcar que el segundo tipo de financiamiento es mucho más importante y dinámico que el primero, ya que en este último solo acceden

empresas sólidas y con grandes ingresos³. Además, las entidades bancarias y no bancarias cumplen un papel importante para la canalización de los fondos dado tres funcionalidades. En primer lugar, reducen sustancialmente los costos de transacción debido al aprovechamiento de las economías de escala e innovaciones tecnológicas. En segundo lugar, transforman los activos riesgosos en activos seguros para los agentes financieros a través de la diversificación y cobertura. Por último, aminoran los problemas relacionados a la información asimétrica tanto en la selección adversa como en el riesgo moral (Mishkin 2014). Si esto funciona, las instituciones financieras generarían oportunidades hacia todos los participantes del mercado para que aprovechen las mejores inversiones, canalizando fondos a sus usos más productivos. De esta manera se estaría impulsando el crecimiento, mejorando la distribución del ingreso y reduciendo la pobreza. Por el contrario, si esto no funciona, se estaría perdiendo oportunidades de crecimiento, la desigualdad persistiría y, en casos extremos, conllevaría a una crisis (World Bank, 2008).

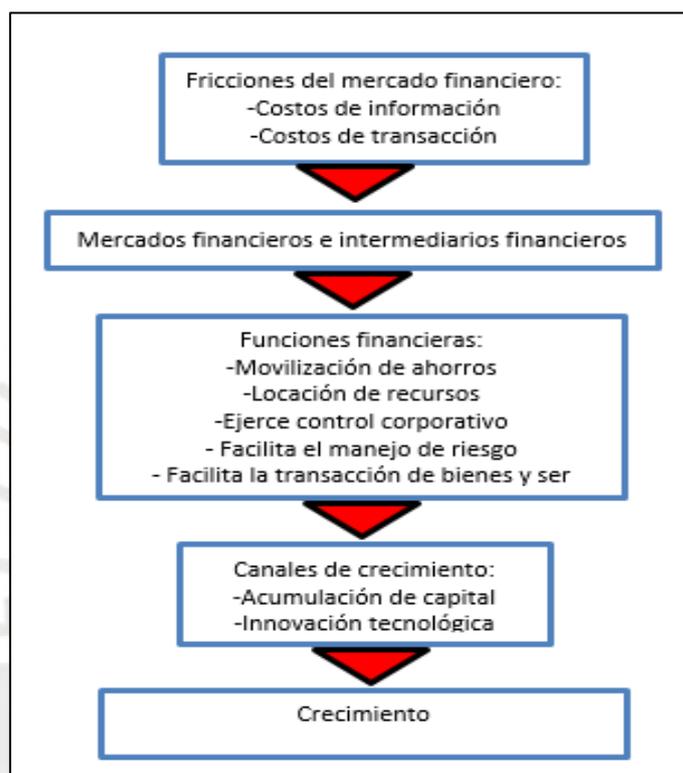
Por su parte, Saunders et al. (2008) recalca que se presentan 8 áreas de especialidad en la prestación de servicios por parte de los intermediarios financieros: (i) Reduce los costos de información y transacción a través de las economías de escala, (ii) provee reclamos financieros con una mayor liquidez y menor riesgo de precios, (iii) asume mejor el riesgo de desajustar los vencimientos de activos y pasivos, (iv) trasmite la oferta monetaria, (v) logra una asignación eficiente del crédito, (vi) permite que se den las transferencias intergeneracionales de riqueza, (vii) Provee servicios de pagos y (viii) consigue la intermediación de denominaciones.

De esta manera, sin instituciones financieras óptimas, los agentes económicos más vulnerables pierden las oportunidades de crecimiento y son conducidos a una desigualdad persistente dado la existencia de fricciones en el funcionamiento de los mercados financieros como los costos de información y transacción. Así los intermediarios financieros cumplen cinco funciones fundamentales para evitar estas fricciones y lograr el crecimiento económico a través de la acumulación de capital y la innovación tecnológica (Ver gráfico 2). Estas consisten en que (i) Facilitan el comercio, la cobertura, la diversificación y la agrupación de riesgos idiosincráticos y de liquidez,

³ Se encuentra que entre 1970 al 2000, la fuente primaria de fondos externos para las empresas es de préstamos bancarios y no bancarios con un 56% para EE.UU y más del 70% en Alemania, Japón y Canadá (Hackethal, citado en Minskis, 2004).

(ii) Permiten adquirir información sobre inversiones y asignar recursos eficientemente, (iii) Monitorean a los gerentes de las empresas y ejercen un control sobre ellas después del financiamiento, (iv) Movilizan los ahorros hacia los usos más eficientes y (v) Facilitan el intercambio de bienes y servicios, la especialización y la innovación (Levine, 1997).

Gráfico 2. Aproximación teórica a las finanzas y el crecimiento



Fuente: Elaboración propia. En base a Levine 1997.

Siguiendo con el marco que se enfoca en las funciones más que en las instituciones como el ancla conceptual, Merton y Bodie (1995) plantean la llamada perspectiva funcional. Esta se basa en las dos siguientes premisas: (i) las funciones financieras son más estables que las instituciones financieras, ya que, evolucionan menos con el tiempo y tienen poca variación entre países y (ii) que la forma institucional depende de la función, es decir, la innovación entre las instituciones mejoran el desempeño de las funciones del sistema financiero. De esta manera, los autores dividen en 6 las funciones centrales del sistema financiero: (i) proporciona formas de compensación y liquidación de pagos para facilitar el comercio, (ii) conlleva a un mecanismo para la agrupación de recursos y segmentación de acciones en varias empresas, (iii) provee diversas formas de transferir recursos económicos a través del

tiempo, fronteras e industrias, (iv) facilita formas de gestionar el riesgo, (v) aporta información sobre precios para ayudar a coordinar la toma de decisiones descentralizada en varios sectores de la economía y, finalmente (vi) genera maneras de enfrentar los problemas de incentivos causados cuando una de las partes de una transacción tiene información que la otra no posee (asimetría de información) o cuando una de las partes actúa como agente de otra (problema de agencia).

1.2 La Inclusión financiera, beneficios y determinantes

Dada la definición del sistema financiero y sus componentes, existen diversos organismos que buscan relacionarlo con el concepto de la inclusión financiera. De esta manera, según la Asociación Global para la Inclusión Financiera (GPFI), significa que todas las personas con edad para laborar (mayores de 15 años) tienen acceso y uso efectivo de calidad a los servicios financieros proporcionados por entes formales. Asimismo, se tienen que dar a un costo accesible para los clientes y sostenible para los proveedores (GPFI, 2017). Otras definiciones se centran más en las clases marginadas de la sociedad. De este modo, el Banco Mundial define a la inclusión financiera como el acceso de la población; en especial las clases marginadas como los jóvenes, mujeres, ancianos, pobres, entre otros, a una amplia gama de servicios financieros que satisfagan sus respectivas necesidades (World Bank, 2008). Por otro lado, otras instituciones la presentan como parte de un tipo de política económica y social que el estado conjuntamente con el sector privado debe desarrollar. Así, es una política de inserción productiva y social, la cual sirve como instrumento para ampliar las opciones de ahorro y consumo de los hogares y las pequeñas, medianas y micro empresas (CEPAL, 2018: 21).

En el Perú, se toman los principales aportes mencionados en las diversas definiciones anteriores, teniendo en consideración el sistema financiero nacional. De esta manera, la inclusión financiera se define como el acceso y uso por parte de todos los agentes económicos (individuos y empresas) de un país a los servicios y productos de calidad que brindan los diversos intermediarios financieros formales en un correcto marco regulatorio y en condiciones que aseguren su eficiencia (CMIF, 2018). Asimismo, es importante recalcar que la diferencia entre el acceso y uso no está claramente definida, por lo que siguiendo la literatura revisada, en el presente estudio se entenderá al “acceso” como la disponibilidad de los productos financieros con una

buena calidad y a costos asequibles; mientras que el “uso” se referirá a la adquisición real de estos y la frecuencia con que los utilizan (Claessens, 2006).

Por otro lado, si bien la inclusión financiera conlleva al acceso y uso universal de diversos servicios financieros como cuentas, créditos, seguros, pensiones y pagos, el presente trabajo se enfoca en el primero por las siguientes razones. En primer lugar, las cuentas de depósito proporcionan diversas funciones como ahorros, pagos y transferencias, por lo que tienen una demanda más alta que otros tipos de servicios. En segundo lugar, si incluso suponemos que el 100 por ciento de la población exige un crédito, está claro que no todos lo merecen; ya que es probable que muchos individuos no tengan buenos proyectos de inversión, por lo que la asignación de recursos sería ineficiente. En tercer lugar, las preocupaciones de estabilidad financiera probablemente impliquen que el uso universal de los servicios de crédito puede no ser un objetivo de política, ya que se han dado casos en los que el bienestar nacional se ha reducido por políticas de crédito demasiado relajadas. (Allen et al., 2012). De esta manera, BID (2016) evidencia que el acceso al crédito puede tener un efecto negativo en la estabilidad, mientras que el acceso al ahorro a través de una cuenta financiera puede afectarlo positivamente al proporcionar a la economía una base de depósitos más diversificada. Por último, la adquisición de una cuenta es “pegajosa”, es decir permite mayores posibilidades de obtener otros tipos de productos financieros como, por ejemplo, puede ser prerequisite para obtener un crédito, ya que entregar el desembolso en efectivo supone diversos riesgos (Cole et al., 2009). Es por esto, que se considerará la no tenencia de una cuenta de depósito como proxy que permitirá medir las barreras a la inclusión financiera como variable de interés.

Por otro lado, existe mucha evidencia que demuestra los notables beneficios de la inclusión financiera a nivel de país, sector, empresa, hogar e individual; estimadas a través de diversas técnicas econométricas y con enfoques macro y micro económicos. De esta manera, a un nivel macroeconómico, diversas medidas del desarrollo financiero⁴ están correlacionadas con mayores tasas actuales y futuras de crecimiento del PBI per cápita, acumulación de capital físico y mejoras en la eficiencia de la asignación de capital (King et al. 1993). Por otro lado, a largo plazo, la

⁴ Las medidas financieras que utiliza son “el tamaño del sector intermediario financiero formal en relación con el PBI, la importancia de los bancos en relación con el banco central, el porcentaje de crédito asignado a las empresas privadas y el ratio de crédito emitido a empresas privadas sobre PBI.” (King, 1993)

desigualdad es menor cuando el desarrollo financiero es mayor, debido a un mejor y mayor acceso a los fondos prestables que contrarrestan las imperfecciones del mercado de capitales y la desigual distribución de la riqueza inicial, los cuales permiten la reducción de los niveles de pobreza (Clarke et al., 2006). Asimismo, una menor inclusión financiera reduce el efecto de la política monetaria en tres dimensiones. La primera consiste en el tamaño de la respuesta de la tasa de interés frente a los shocks, es decir, cuanto mayor sea la proporción de hogares excluidos financieramente, mayor será la respuesta de política requerida para estabilizar la demanda agregada y la inflación. La segunda se refiere a que empeora la compensación entre la volatilidad del producto y la volatilidad de la inflación, en otras palabras, los agentes económicos excluidos estarán en peores condiciones que los que cuentan con un servicio financiero para ajustar sus decisiones de ahorro e inversión y así, aislar parcialmente su consumo de la volatilidad del producto. La tercera y última está enfocada en la elección del índice de precios utilizada para definir el objetivo de la inflación, es decir, cuanto menor sea el nivel de inclusión financiera, mayor será la dificultad para estabilizar la inflación (Mehrotra et al. 2015)

Siguiendo con los beneficios de la inclusión financiera a un nivel microeconómico, esta permite (i) la reasignación eficiente de los capitales desde los agentes superavitarios hacia los deficitarios para diversas inversiones productivas y rentables, (ii) el uso de los medios de pago que facilitan y reducen los costos de transacción, (iii) la tenencia de un sitio seguro y de fácil acceso para ahorrar el dinero y (iv) permite la protección frente a situaciones adversas, evitando la pérdida del bienestar e incentivando el ahorro y nuevas inversiones (CAF, 2011). Por lo tanto, la inclusión a los sistemas financieros provee herramientas esenciales para que los individuos vulnerables y pobres reduzcan los cambios en sus hábitos de consumo cuando se encuentren en diversos choques externos que afecten la provisión de sus ingresos como la pérdida del trabajo, dificultades con la salud y accidentes. Con esto logran suavizar su consumo y mejorar el bienestar de sus hogares. Por otro lado, permite la reasignación y creación de activos con el fin de obtener mejores rendimientos y reducir el riesgo ante perturbaciones significativas que desestabilicen los patrones de consumo (Olloqui et al., 2015). Del mismo modo, desde la perspectiva del Banco Mundial, los sistemas financieros eficientes son vitales para reasignar los riesgos hacia las personas que lo pueden soportar de una mejor manera, con lo cual

se asegura mejores oportunidades y distribuciones de los ingresos. Por el contrario, si no se da la inclusión financiera o los servicios que ofrecen son limitados e ineficientes, la población de un país estará sumido en la completa discriminación y pobreza (World Bank, 2008).

Tan relevante es el tema que la secretaria general de las naciones unidas para el financiamiento inclusivo por el desarrollo detalló en el prefacio del global finindex database 2017⁵ que la importancia de la inclusión financiera radica en que:

Amplia el acceso a los servicios financieros básicos a todas las personas que necesitan protegerse contra las dificultades e invertir en su futuro. Como muestran los datos, cada economía tiene sus propios éxitos, desafíos y oportunidades en lo que respecta a la inclusión financiera. Un creciente cuerpo de investigación demuestra el impacto de los avances de los países en prioridades importantes como la reducción de la pobreza, el hambre y la desigualdad de género. (Demirgüç-Kunt et al, 2018, p.13)

Del mismo modo, la directora del Fondo Monetario internacional, Christine Lagarde (2014), indicó en un foro internacional que la importancia de la inclusión financiera radica en que:

Permite empoderar a las personas y las familias para que cultiven oportunidades económicas; asimismo, puede ser un agente poderoso para un crecimiento fuerte e inclusivo. Para los pobres, el acceso a los servicios financieros básicos como pagos, ahorros y seguros ofrece el potencial de generar enormes beneficios. Con un mejor acceso financiero, las familias pueden suavizar el consumo y aumentar la inversión, incluso en educación y salud. También pueden asegurarse contra eventos desfavorables y, por lo tanto, evitar caer en la pobreza, que suele ser el caso de tales incidentes [...] Al reducir la pobreza y aumentar la creación de empleo, la inclusión financiera es un ingrediente clave del crecimiento inclusivo: puede ayudar a cerrar brechas de género y desigualdad.

Dada la importancia de la inclusión financiera en el aumento del consumo, la inversión y el gasto en toda la sociedad a través de diversos mecanismos, la literatura ha buscado explicar sus determinantes a través de dos corrientes: (i) los que han

⁵ Base de datos elaborado por el banco mundial en donde se presenta información detallada sobre las actividades financieras que emplean las personas mayores de 15 años en más de 140 países.

analizado el problema a través de datos agregados de los países a nivel mundial con un enfoque del factor de entorno; y (ii) los que han buscado la respuesta a través de datos de encuestas con un enfoque del factor oferta y demanda. El primer grupo al enfocarse en los factores de entorno busca explicar el acceso de los servicios financieros a través del marco general en el que se ofrecen, tomando en cuenta la ubicación geográfica, la densidad poblacional, la infraestructura vial y de telecomunicaciones, el marco macroeconómico, el ambiente institucional, las condiciones y fricciones del mercado, entre otros (Alfageme y Ramirez, 2016; Aparicio y Jaramillo, 2012; Ivaturry, 2006; Claessens, 2006).

El segundo grupo, al enfocarse en los factores de oferta y demanda, por un lado, se relaciona con las características de las instituciones financieras y de sus productos o servicios que ofrecen; y por el otro, con las características y percepciones que tienen la sociedad⁶ al momento de usar los servicios financieros cuando se encuentran disponibles. De esta manera, el primero se refiere a los grupos objetivos de clientes, prioridades, composición, estructura, entre otros⁷ que tienen las diversas instituciones financieras y la calidad, diversidad, innovación, proximidad, asequibilidad, flexibilidad, entre otros de sus productos o servicios que ofrecen. Mientras que el segundo se relaciona con las características socioeconómicas de los individuos como la educación, la edad, los ingresos, el estado civil, la situación laboral, el lugar de residencia, los conocimientos financieros y todo lo que influya en la decisión del uso por parte de los agentes económicos. (Sotomayor et al., 2018; Cano et al., 2013; Talledo, 20015).

1.3 La otra cara de la moneda: La exclusión financiera

El tema de la inclusión financiera también puede abordarse por su reverso: la exclusión financiera. De esta manera, Gloukiviezoff (1999) la define como el proceso por el cual un individuo encuentra alguna dificultad (“barreras”) para acceder y/o utilizar las facilidades bancarias, por lo que ya no puede tener una vida social normal.

⁶ Las características de la sociedad se refiere tanto a los individuos, familias y a la diversidad de empresas. Sin embargo, para fines del presente trabajo se enfocará en los individuos adultos entre 18 a 70 años acorde con la base de información empleada.

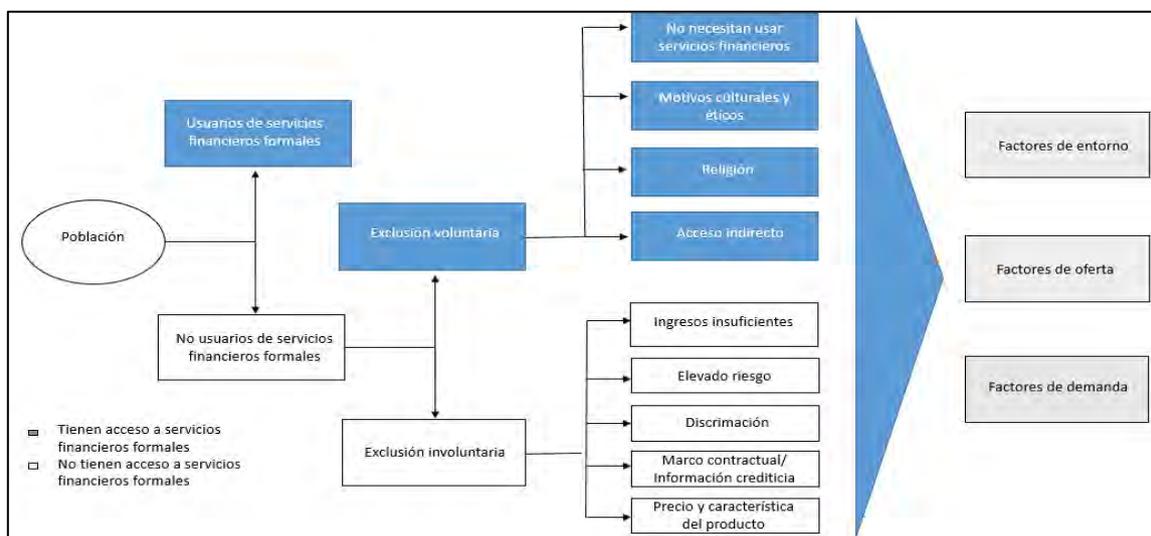
⁷ Por ejemplo, las propiedades de un banco no serán las mismas que una caja rural. La primera tendrá un mayor objetivo sobre las corporaciones y grandes empresas, mientras que la segunda tendrá un mayor interés por la micro y pequeña empresa. Asimismo, Los bancos al tomar un mayor número de operaciones tienden a generalizar y estandarizar sus servicios, mientras que las cajas rurales proveen servicios más específicos acorde con las necesidades de sus clientes.

Del mismo modo, Panigyrakis et al. (2002) establece que las características claves de la exclusión financiera es la discapacidad de algunos sectores de la población para acceder y usar los servicios financieros de calidad en una forma adecuada. Por tanto, los mismos determinantes presentados por la teoría anteriormente pueden emplearse desde la visión de la exclusión dado que es su contraparte.

Asimismo, la literatura revisada clasifica la exclusión financiera de diversas maneras. Kempson y Whyley (1999) la clasifican en 6 partes: (i) exclusión de acceso que consiste en restricciones al momento de acceder a los servicios financieros, los cuales pueden deberse a factores como la lejanía o el cierre de puntos de atención, (ii) exclusión de condición que se debe a que los individuos se encuentran fuera del sistema financiero debido a las condiciones asociadas a la oferta del producto, (iii) exclusión de precios que se debe a que ciertos individuos no son capaces de pagar los productos al precio actual, (iv) exclusión de marketing que se refiere a la omisión de ciertos grupos debido a que no están incluidas en los proyectos de marketing de las instituciones financieras, (v) autoexclusión que consiste en que ciertos individuos eligen no usar los servicios financieros, a pesar de tener una necesidad debido a diversos factores como falta de confianza, una mala experiencia anterior, entre otros; y por último, la (vi) exclusión de recursos que se refiere a una situación donde el individuo no cuenta con los ingresos necesarios para acceder al sistema financiero. No obstante, esta amplia clasificación puede reducirse en dos (Ver gráfico 3), las cuales tomaremos en cuenta para el presente trabajo. De esta manera, por un lado, se encuentra la exclusión voluntaria que consiste en que los individuos deciden no usar los servicios financieros, pese a que cuenten con la disponibilidad de ellos, por diversas razones personales como motivos religiosos, culturales o éticos. Asimismo, en este conjunto se agrega a las personas que tienen la percepción de que los servicios son innecesarios y no aportarán ninguna mejora a su bienestar, o en todo caso cuentan con un acceso indirecto, como por ejemplo a través de un familiar. Por otro lado, están las personas excluidas involuntariamente, las cuales buscan usar los servicios financieros pero por diversas razones como la falta de ingresos, niveles de riesgo de impago fuera de los estándares o percepciones de ser discriminados no acceden a ellos. Asimismo, se incluye problemas relacionados al marco contractual y de información crediticia que evita que las instituciones financieras sean viables en algunos lugares. Finalmente, se dan casos en donde el precio del servicio financiero

es muy alto o no está acorde con las necesidades de ciertas poblaciones (World Bank, 2008).

Gráfico 3. Factores detrás de la exclusión a los servicios financieros formales



Fuente: Elaboración propia. En base a World Bank 2008 y Aparicio et al. 2013.

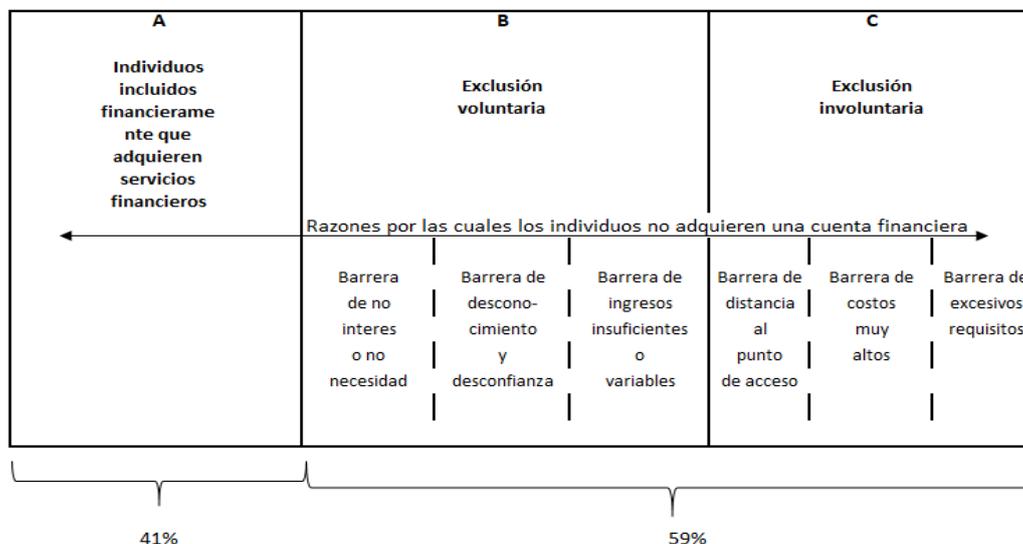
Desde el punto de vista del creador de políticas públicas, ambos grupos son importantes de analizar al momento de tomar decisiones. El primero en un inicio puede parecer no ser tan relevante, ya que depende de la decisión de los individuos. Sin embargo, si sería importante si dicha elección está condicionada a una mala experiencia previa al usar los servicios financieros o de una falta de educación financiera que no permite conocer todos los beneficios que se puedan obtener. De esta manera, una política que busque aumentar la confianza y la información del sistema financiero y promueva la elaboración de productos acordes con las necesidades de los individuos lograría disminuir los niveles de exclusión⁸. Por otro lado, el análisis al segundo grupo es crucial, ya que se trata de individuos que desean usar los servicios financieros pero por diversos motivos no pueden acceder a ellos. Estas barreras que perciben las personas hacen que su beneficio marginal de estar bancarizados sea menor al coste marginal. Por tanto, es importante analizar cuáles son los factores de demanda relevantes que explican la percepción de estas barreras

⁸ Como ejemplo de la importancia de este punto se puede mencionar la creación de la "banca islámica", la cual consiste en actividades financieras que cumplen con las leyes islámicas. Con esto se supera la limitación religiosa que el interés o la usura es un pecado y así se apertura los beneficios de la inclusión financiera a este grupo de excluidos. Para mayor detalle ver Khaki y Sangmi (2011).

y la posterior decisión de no adquirir los servicios financieros formales. Esto con el fin de ser tomadas en cuenta tanto para el diseño de las políticas públicas por parte de los gobiernos como de productos y canales de acceso por parte de las instituciones financieras (Cámara et. al, 2013).

Como se mencionó anteriormente, la dimensión de acceso es diferente a la dimensión de uso (Claessens, 2006). De esta manera, para una mejor comprensión del asunto se puede analizar sus diferencias a través de un marco de oferta y demanda para el caso de interés, las cuentas de depósito. Entonces, el acceso se refiere a la oferta de cuentas, mientras que el uso es la intersección entre la oferta y la demanda. Así, en el gráfico 4, se muestran las categorías de uso y acceso con las respectivas barreras que los individuos percibieron cuando se les preguntó por qué no tenían una cuenta en el sistema financiero formal. El grupo A son los incluidos financieramente que cuentan con acceso y uso de cuentas financieras. El grupo B son los excluidos voluntariamente que cuentan con acceso a las cuentas pero no quieren usarlos. Por último, el grupo C son los excluidos involuntariamente que no cuentan con acceso a las cuentas y por ende, no los usan. Por lo tanto, el acceso viene dado por el resultado de $A + B$ y el uso viene dado solo por A. No obstante, cabe indicar que los límites pueden superponerse y variar acorde con el producto financiero que se está analizando. En esta línea, la población a estudiar viene dado por los individuos que no tienen una cuenta financiera o los excluidos ($B + C$), los cuales argumentan diversas barreras, las cuales se estudiarán a lo largo del presente trabajo, para encontrarse en esta condición. Así, se busca testear estas barreras a través de las características de los individuos. Es decir, cómo ciertas características socioeconómicas y financieras influyen en la percepción de aquellas.

Gráfico 4. Diferencias entre el acceso y uso (porcentaje corresponde al total de encuestados: 6565 individuos)



Fuente: Elaboración propia. En base a Claessens 2006.

Por otro lado, cabe indicar que no basta solamente con entender los diversos beneficios mencionados anteriormente que trae consigo el acceso y el uso de los servicios financieros, sino también, los efectos nocivos que conlleva la exclusión financiera, por los cuales se torna relevante su estudio. De esta manera, Bebczuck (2008) encuentra que los costos de la exclusión financiera afecta tanto a las economías de bajos ingresos como la de altos. De esta manera, las familias de bajos recursos que no tienen una cuenta financiera deben pagar altas comisiones al recurrir a casas de empeño, tiendas de recompra o prestamistas informales a la hora que necesiten servicios de cheque o sobregiros de efectivo. En el Reino Unido, se ha calculado que la falta de servicios financieros formales genera un costo anual de £1,000 en comparación con otros hogares que si acceden y los usan. Asimismo, el pago de facturas se realiza de una manera segura, rápida y sin un costo adicional a través de transferencias con las cuentas de depósito; en comparación a que se realice en efectivo. De esta manera, Kempson y Whyley (1999) encontraron que no poder pagar las cuentas de gas por débito directo significaba pagar hasta £46 más al año en una factura promedio, ya que la liquidación en efectivo podría generar cargos adicionales. Por otro lado, para los hogares de EE.UU, la cantidad total que gastan en servicios de pago es de \$100 para una familia bancarizada en comparación con los \$600 que gasta una familia sin banco. Del mismo modo, no tener una cuenta

bancaria puede dificultar la gestión de la liquidez y los pagos, los cuales pueden generar comisiones asociadas al uso de giros postales o servicios de cambio de cheques (Lusardi, 2010). Siguiendo la misma línea, las transacciones en efectivo pueden representar un riesgo personal para los que no tienen una cuenta de depósito, debido a que no tendrán ningún recurso si es que son víctimas de la delincuencia. Además, la decisión de adquirir un servicio financiero puede tener efectos a largo plazo en el bienestar de los individuos, ya que puede facilitar la creación de activos y riqueza que permitirán suavizar el consumo al momento de enfrentar una crisis (Allen et al., 2012).

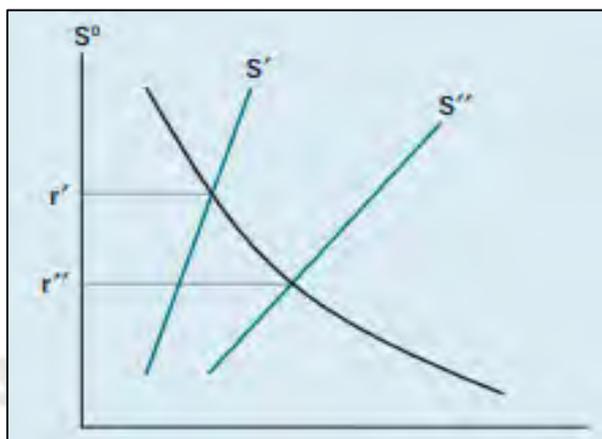
Por su parte, un modelo que busca explicar los efectos nocivos de la exclusión financiera a través de las imperfecciones del mercado financiero es el de Banerjee y Newman (1993). De esta manera encuentran que el patrón de la elección de la ocupación de los individuos, entre convertirse en asalariados o empresarios, se encuentra determinado por la riqueza inicial, por lo que esta elección ocupacional determina el grado de ahorro de los individuos y qué riesgos deberán enfrentar, con implicancias en el largo plazo para el crecimiento y la distribución de los ingresos. De esta manera, la estructura básica de interacción que usan en su modelo consiste en que los individuos, debido a las imperfecciones del mercado de capitales, se encuentran excluidos de los mercados e instituciones financieras. Por lo que, las ocupaciones que requieren altos niveles de inversión se encuentran fuera del alcance de las personas pobres, que eligen en cambio trabajar por un salario para otros empleadores ricos, volverse autónomos en la producción a baja escala o simplemente permanecer inactivos. Así, el patrón de la elección ocupacional se encuentra determinado por la distribución inicial de la riqueza, pero la estructura de la elección de la ocupación determina a su vez el acceso a los servicios financieros. Estos factores resultan en una nueva distribución de la riqueza y se repite el proceso dinámico del modelo. Entonces, los autores concluyen que la última fase de una economía, ya sea la prosperidad o el estancamiento, depende de una manera crucial de la distribución inicial de la riqueza. Es decir, si la economía inicialmente tiene una alta proporción de individuos muy pobres en comparación con individuos ricos, el proceso de desarrollo se agota y se termina en una situación de bajo empleo y salario. Por el contrario, si la economía tiene pocas personas pobres inicialmente, esta crecerá y convergerá a un estado estacionario de alto empleo y salario.

Otro modelo que busca explicar la exclusión financiera a través de las fricciones del mercado financiero es el de Galor y Zeira (1993). Es así que, presentan una relación entre el crecimiento económico y la distribución de ingresos a través de la inversión en el capital humano en la presencia de mercados financieros imperfectos. Entonces, el modelo consiste en que los individuos viven en dos períodos, donde en el primero, tienen la capacidad de invertir en capital humano y adquirir habilidades y educación, o bien trabajar como no calificados; mientras que en el segundo, trabajan como calificados o no calificados, según el nivel de educación adquirido en el primer periodo, su consumo y legado. Asimismo, dada las imperfecciones del mercado financiero al no permitir el acceso a los servicios financieros de las personas con menos recursos, la herencia de cada individuo determinará si se invertirá en capital humano o no. Por tanto, la distribución de la riqueza determinará los niveles agregados de inversión en capital humano, de mano de obra calificada y no calificada, y de producción. No obstante, este efecto negativo de la distribución de riquezas no solo se da en el corto plazo, ya que los diferentes niveles de inversión en capital humano a su vez determinarán los niveles de las siguientes generaciones a través del tiempo. Entonces la prosperidad de las economías depende de la riqueza inicial, ya que algunos individuos se encuentran excluidos de los servicios financieros, ya sea porque son muy caros o muy difíciles de adquirirlos, la única manera de acceder a la inversión en capital humano es a través de la herencia de una gran riqueza inicial, por lo que, los que no tengan ese privilegio estarán sumidos en la trampa de pobreza y desigualdad.

Siguiendo esta línea, cuando las fricciones del mercado desaparecen, barreras no relacionadas al ingreso como la lejanía del individuo a los intermediarios financieros, requisitos reglamentarios mal diseñados o características socioeconómicas específicas se vuelven importantes. Por tanto, para todas esas personas excluidas por alguna razón, su curva de oferta y demanda de servicios financieros no se cruzan (Véase S^0 en el gráfico 5). Asimismo, el precio visto como altas comisiones por retiro o elevadas tarifas de mantención puede ser una barrera relevante incluso cuando se superan las barreras anteriormente mencionadas. De esta manera la nueva curva de oferta S' y la demanda pueden cruzarse en un punto donde el precio de equilibrio para acceder a los servicios financieros es muy alto (r'), lo cual excluye a cierta parte de la población. Por tanto, es tarea del gobierno y las

instituciones competentes desplazar la curva de oferta hacia la derecha (S'') con el fin de reducir los precios (r'') y disminuir la exclusión al acceso de cuentas de depósitos (Stiglitz et al., 1981).

Gráfico 5. Equilibrio en el mercado de servicios financieros sin información imperfecta



Fuente: World Bank 2008: 32

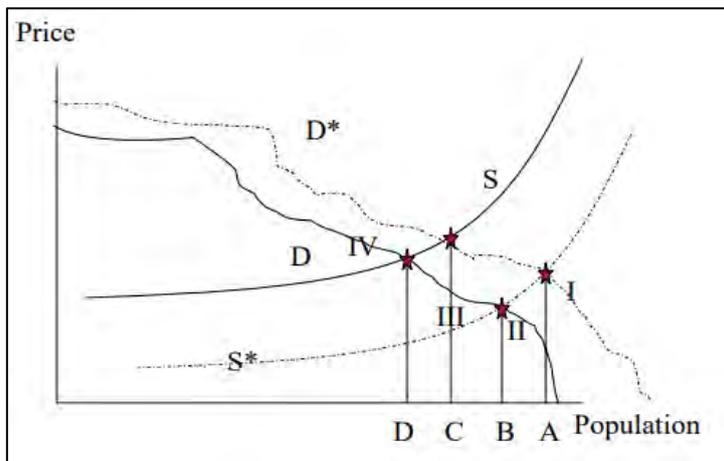
Tal como se indicó anteriormente, los determinantes de la inclusión financiera también son capaces de explicar la exclusión financiera, así los factores de entorno, oferta y demanda son usados por la literatura para discutir sus barreras. De esta manera, Beck y de La Torre (2007) derivan una frontera de posibilidades de acceso a una cuenta de depósito a través de los factores de oferta (incluyendo los de entorno) y los de demanda. Así, agrupa los primeros en dos grupos: (i) los costos fijos que son decrecientes mientras se perciban mayores economías de escala y externalidades de red, y (ii) variables que están fuera del control de los intermediarios financieros y que cambian lentamente durante períodos prolongados de tiempo como: el tamaño del mercado, fundamentos macroeconómicos, nivel de tecnología, infraestructura, los marcos contractuales e informativos, entre otros. Por otro lado, los últimos se diferencian entre factores económicos y no económicos⁹ que puedan llevar a la exclusión. Dado esto, se define la frontera de posibilidades de acceso para los

⁹ El modelo denota que la demanda potencial está determinada solamente por factores económicos, los cuales pueden representarse como una función del ingreso y el precio ($D^* = \{\text{ingreso, precio}\}$), donde la demanda depende positivamente del primero y negativamente del segundo. Mientras que la demanda real toma en cuenta tanto los factores económicos como no económicos, los cuales pueden representarse como una función del ingreso, precio, educación financiera, barreras culturales, entre otros ($D = \{\text{ingreso, precio, educación financiera, barreras culturales, otros}\}$).

servicios de cuentas como la proporción máxima de individuos que podrían ser atendidos por las instituciones financieras, para un conjunto de variables establecidas. Así, en el gráfico 6, se presentan conjuntamente las curvas de demanda y oferta, en donde el eje vertical mide el precio representado por una tarifa y el eje horizontal por la población que posee una cuenta. Por el lado de la demanda, un precio más alto reduce la participación de la población que busca adquirir una cuenta y a medida que el precio decrece, los usuarios excluidos pueden adquirir una, pese a sus pocas transferencias y pequeños montos. La curva D^* vendría a representar la demanda potencial en función de factores económicos únicamente, mientras que D vendría a denotar la demanda real en función de factores tanto económicos como no económicos, incluida la autoexclusión. Por el lado de la oferta, a medida que aumente la tarifa, se vuelve rentable una mayor provisión de servicios financieros. Así La curva S^* denota la oferta potencial, donde el sistema financiero es eficiente, dada las variables establecidas; mientras que la curva S denota la oferta real a un mayor costo debido a alguna forma de ineficiencia anteriormente indicada.

Dado esto, el autor identifica 4 puntos claves en el gráfico. El punto I denota lo que se estaba buscando, la frontera de posibilidades de acceso. Así, viene a ser el punto óptimo con una población financierable A en el eje horizontal. Cabe indicar, que esta frontera puede desplazarse (o darse cambios en la curvatura) en la curva de oferta y demanda potencial como resultado de cambios en las variables establecidas anteriormente. Así, por ejemplo, un mayor nivel de ingreso per cápita desplaza la curva D^* hacia la derecha, donde se tendrá una mayor población con una cuenta. Del mismo modo, un cambio en la infraestructura o entorno institucional de un país desplazará la curva S^* a la derecha dando como resultado una expansión de la población incluida financieramente. Por otro lado, los otros tres puntos representan barreras para el acceso que llevan a niveles menores que el potencial, ya sea por el lado de la demanda o la oferta. Así, el punto II se refiere a las barreras generadas por factores no económicos que conducen la exclusión de los individuos netamente por el lado de la demanda. El punto III se refiere a las barreras generadas por factores de ineficiencia en el lado de la oferta. Por último, el punto IV es la peor situación, en donde, además de la ineficiencia de la oferta, se suma las barreras generadas por el lado de la demanda.

Gráfico 6. Frontera de posibilidades de acceso para servicios financieros de depósitos



Fuente: Beck y De la Torre 2007:55.

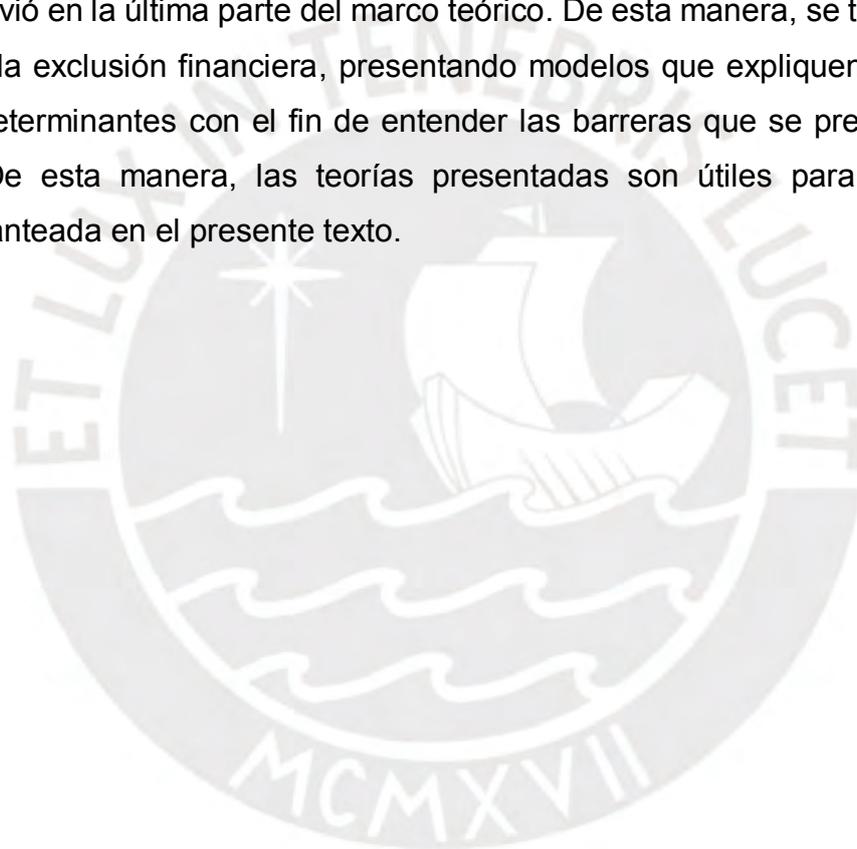
Asimismo, Aparicio et al. (2013) presenta un modelo teórico para identificar y explicar los determinantes de la exclusión financiera a través de las características de los individuos.

$$\text{Barreras en el acceso y uso de los servicios financieros} = f(C, SP, \psi, U, X)$$

De esta manera, C recoge los tipos de capitales de los individuos, el cual se divide en tres. En primer lugar, el capital físico referido al valor monetario de cualquier forma de activo financiero, tenencia de dinero, propiedades o stock de capital. El segundo se refiere al capital humano que consiste en la educación y la experiencia. Finalmente, el capital social relacionado a un set de normas y redes sociales que facilitan la acción colectiva de los individuos. SP se refiere al acceso a todo los tipos de infraestructura de servicios públicos como el agua, luz, telefonía, carreteras, entre otros. ψ se refiere a los shocks que pueda enfrentar el individuo como ser despedido del trabajo o la destrucción de sus activos por algún desastre natural. U recoge todas las características relacionadas a la ubicación del hogar del individuo y X recoge todas las características relacionadas a la capacidad de generar ingresos de los individuos incluidos las transferencias. De esta manera se encuentra que los individuos que cuenten con mayores niveles de los tres tipos de capital, un óptimo acceso a la infraestructura de los servicios públicos, una mayor capacidad para enfrentar los shocks externos, una mejor ubicación geográfica de su hogar y un mayor nivel de

ingresos serán menos sensibles a percibir barreras al momento de acceder al sistema financiero y usar los productos que ofrecen.

En suma, se ha empezado el marco teórico con una revisión general de qué es el sistema financiero y cuáles son sus principales componentes. Esto debido a que se buscaba explicar la importancia de las instituciones financieras en la sociedad. Dado esto, se procedió a profundizar en una de sus ramas: la inclusión financiera, en específico la tenencia de cuentas por parte de los individuos. Así, se detalló sus definiciones más relevantes, beneficios y determinantes. Sin embargo, el panorama aún estaba incompleto, ya que quedaba pendiente la otra cara de la moneda, cuestión que se resolvió en la última parte del marco teórico. De esta manera, se toma el punto de vista de la exclusión financiera, presentando modelos que expliquen sus efectos nocivos y determinantes con el fin de entender las barreras que se presentan en la sociedad. De esta manera, las teorías presentadas son útiles para sostener la hipótesis planteada en el presente texto.



2. Evidencia empírica

Con respecto a los determinantes de la inclusión financiera y las barreras que se presentan, diversas investigaciones se han enfocado en estudiarlos. De esta manera, en el caso de los factores de entorno, Aparicio y Jaramillo (2012) ha demostrado que un ambiente macroeconómico eficiente que implique un correcto marco institucional de protección hacia los derechos legales de las entidades financieras y una mayor disponibilidad de la información crediticia de los agentes económicos generará condiciones favorables para aumentar los niveles de inclusión financiera. Esto debido a que las instituciones financieras, como cualquier empresa maximizadora de beneficios, tendrán la seguridad de que obtendrán retornos por sus inversiones, lo cual funcionará como incentivos para expandir sus servicios. Por otro lado, las dificultades geográficas y la densidad poblacional son una barrera para la expansión de los servicios financieros, ya que aumentan los costos para los consumidores y reducen las ganancias de las entidades financieras (Aparicio y Jaramillo 2012). Sin embargo, sus efectos negativos son contrarrestados por la implementación de una infraestructura de telecomunicaciones que permita expandir el uso de las nuevas tecnologías con el fin de reducir los costos de transacción e información; y así, los servicios financieros puedan llegar a los poblados más recónditos (Ivatury, 2006). Por otra parte, asegurar que los mercados financieros se encuentren correctamente liberalizados y se promueva la libre competencia a través de una eficiente regulación que contrarreste las fallas del mercado¹⁰, permite una mayor expansión de los servicios financieros (Claessens, 2006).

En el caso de los factores de oferta, Talledo (2015), bajo unos análisis probit, comprueba que la proximidad de los puntos de servicios financieros formales hacia la población aumenta la probabilidad del acceso a los servicios financieros formales, mientras se reduce el acceso a los informales. De esta manera, estos deben estar cerca a la demanda, ya sea por canales físicos o digitales, con el fin de reducir los costos de transacción que pesan sobre los consumidores y así, evitar que pasen a la informalidad. Por otro lado, los productos y servicios financieros deben ser continuos y flexibles, es decir, se puedan acceder a ellos repetidas veces y logren adaptarse

¹⁰ Tal como se mencionó en el marco teórico, las principales fallas que se reportan en el mercado financiero son: la selección adversa, el riesgo moral y las externalidades que causan problemas de coordinación e información. Para mayores detalles ver CAF (2011).

fácilmente para cada tipo de demanda que se les enfrenta. Si sucede lo contrario, es decir, si las instituciones financieras no cuentan con un cabal conocimiento sobre las necesidades y preferencias financieras de los hogares y empresas, entonces no podrán adaptarse a las nuevas demandas e innovar sus productos, lo que conllevaría a mayores niveles de exclusión financiera (Cano et al., 2013). Del mismo modo, tanto la excesiva documentación requerida como los costos prohibitivos tales como elevados saldos mínimos y comisiones constituyen barreras de acceso para los servicios financieros. De esta manera, Beck et al. (2007) en una encuesta realizada en más de 80 países, encuentra que los bancos en países con altos niveles de inclusión financiera como Albania, España y Suecia demandan un promedio de un solo documento para aperturar una cuenta bancaria; mientras que bancos en países con bajos niveles de inclusión financiera como Bangladesh, Camerún, Uganda, Nepal y Zambia requieren al menos cuatro documentos, incluyendo un documento de identidad, una carta de recomendación, boletas de pago y un documento que asegure el domicilio. Asimismo, servicios tan importantes para hogares de bajos ingresos como el pago de cuentas y envíos de transferencias nacionales e internacionales de dinero tienen un elevado costo para muchos países. Por ejemplo, el costo de enviar \$250 a otros países es del 5 al 10 por ciento de este monto para la mitad de los países estudiados en la muestra y varía desde 30 centavos en Bélgica a \$50 en la República Dominicana. También, las comisiones asociadas con las transacciones en ATMs, para un monto de \$100, están por encima de 40 centavos en Pakistán y Nigeria, y un promedio de 10 centavos en todos los países, mientras que el uso de ATMs no tiene ningún costo en el 50 por ciento de los países de la muestra. Por tanto unas entidades financieras sólidas y estables que brinden servicios de calidad razonable a costos asequibles para gran parte de la población permitirán un mayor acceso y uso de los servicios financieros.

Por último, pese a la importancia que tienen los factores de demanda para aumentar los niveles de inclusión financiera a través de la reducción de sus barreras, los estudios son escasos debido a la falta de información. Es decir, no es tan fácil recolectar las características y percepciones de los individuos en todo el territorio de un país. Asimismo, la información provista por las instituciones financieras no es suficiente para entender las necesidades financieras de los individuos, por lo que hace

aún más importante los estudios desde una perspectiva de la demanda a nivel microeconómico.

De esta manera, los ingresos y la riqueza pueden aparecer como una barrera para usar los servicios financieros, ya que si son muy bajos, los individuos no los usarán debido a que les representará un costo adicional que implicará un sacrificio en el gasto de otras actividades más beneficiosas como la alimentación o educación. Así el estudio a nivel mundial de Allen et al. (2012), el cuál usó información de 123 países y más de 124 mil adultos, encuentra que el nivel de ingresos explica aproximadamente el 73% de la variación en la proporción de adultos con una cuenta financiera formal. Por su parte, estudios específicos a un país (Cano et al., 2013; Tuesta et al., 2015; Cámara, 2013; Devlin, 2005), también consideran el nivel de ingresos como variable relevante para el estudio de la exclusión financiera.

La situación laboral también tendría un impacto parecido al de los ingresos, ya que gran parte depende de aquello. De esta manera, Allen et al. (2012) afirma que la probabilidad de usar una cuenta para ahorrar cuando un individuo se encuentra desempleado es alrededor de 14 puntos porcentuales menos en comparación con alguien que se encuentra empleado. Del mismo modo, diversos estudios usan la variable de empleo para analizar las barreras a la inclusión financiera (Sotomayor et al., 2018; Hoyo et al., 2013; Cano et al., 2013).

Asimismo, la edad sería otra valla en el uso de los servicios financieros, ya que según el ciclo de vida de Modigliani, las personas tienden a acumular ahorros en la edad adulta, mientras que lo gastan cuando son jóvenes y ancianos. De esta manera el estudio global de Yangdol y Sarma (2019), el cual usó información de encuestas de aproximadamente 142 países, encuentra que mientras mayor sea la edad de un individuo, mayor será la probabilidad de adquirir una cuenta de depósito, sin embargo, luego de cierta edad el efecto es revertido. Del mismo modo, existen estudios a nivel nacional que demuestran que el nivel de inclusión financiera sería mayor entre las personas adultas y menor en los jóvenes y ancianos (Hoyo et al., 2013; Tuesta et al. 2015; Devlin, 2005).

Del mismo modo, una baja educación y cultura financiera reduciría el uso de los servicios financieros, ya que si los individuos no conocen el producto ni cómo funciona, simplemente no lo utilizarán. Y en caso lo utilicen, podrían incurrir en riesgos

debido a malas prácticas que desconocen, los cuales conllevaría a una mala experiencia con un producto financiero y posterior autoexclusión del sistema financiero en general (Sotomayor et al., 2018). Así, Honohan y King (2009), con una muestra de 11 países sub-saharianos, encontraron que mientras mayor sea el nivel de conocimiento de cómo funciona el sistema financiero, es más probable que los individuos accedan y usen los servicios financieros dado que tienen un mayor nivel de confianza en ellos. Por su parte, Cole et al. (2009) concluye que en India e Indonesia, los programas de educación financiera tuvieron un impacto en el uso de cuentas de depósitos solo en los individuos con niveles iniciales de educación y actitud financiera, mas no fue significativa para toda la población. Ambos estudios anteriores revelan una correlación positiva entre la educación financiera y el comportamiento, sin embargo, otros autores no encuentran esta relación, sino que las habilidades cognitivas son los principales determinantes para el comportamiento financiero (Fernández et al., 2014). No obstante, el consenso general es que la educación y cultura financiera son importantes para disminuir los niveles de exclusión financiera, postura que se asumirá en el presente trabajo.

Por otro lado, diversos estudios encuentran que existe una brecha de género en el acceso y uso de los servicios financieros. Así, Demirgüc-Kunt et al. (2013) encuentra que los hombres tienen mayores probabilidades de tener una cuenta financiera en comparación con las mujeres; incluso aún después de controlar por características socioeconómicas como el ingreso, educación, empleo, ámbito de residencia y edad. Del mismo modo, tanto Beyene y Mutsonziwa (2016) para el caso de países en África del Sur, como Klapper y Singh (2015) para el caso de Turquía encontraron que el hecho de ser mujer disminuye la probabilidad de tener una cuenta de depósito aún después de controlar por características individuales. No obstante, también existe evidencia que demuestra que la variable género no es significativa para la inclusión financiera, dado que se encuentra correlacionada con otro tipo de variables socioeconómicas como el ingreso, la educación y el empleo (Sotomayor et al. 2020; Devlin, 2005). Es más, Sotomayor et al. (2018) encontró un resultado interesante en el caso peruano, dado que la probabilidad de tener una cuenta financiera a nivel nacional sería mayor para las mujeres, en especial en el estrato

rural¹¹. Por tanto, la literatura muestra resultados ambiguos con respecto a esta variable, por lo que se vuelve interesante analizar su efecto en el caso de las barreras a la inclusión.

A nivel latinoamericano, estudios como el de Tuesta et al. (2015) identifica cuáles son las características individuales que afectan la percepción de barreras en la demanda de servicios financieros formales en Argentina. Es así que divide las barreras en seis: i) Falta de dinero, ii) costes inapropiados, iii) desconfianza en las instituciones financieras, iv) documentación requerida, v) tenencia de una cuenta por parte de otro familiar y vi) la distancia a las instituciones financieras. Con lo anterior, encuentra que los individuos con ingresos más bajos tienen una mayor probabilidad de percibir la barrera de falta de dinero. Por su lado, para la barrera de costos y desconfianza solo aparece la edad como factor significativo, es decir, mientras mayor edad tenga el individuo, se observa una mayor probabilidad de percibir estas razones como determinantes para la exclusión financiera. Finalmente, se encuentra que los ingresos y la edad son significativas para las barreras de distancia y tenencia de una cuenta por parte de un familiar. Por su parte, Hoyo et al. (2013), a través de un análisis probit, estudia los distintos factores de demanda que influyen en cada una de sus cuatro barreras analizadas en México: i) Barrera de ingresos insuficientes o irregulares, ii) Barrera de no interés o no necesidad, iii) Barrera de distancia, costos y requisitos y iv) Barrera de desconfianza o razones personales. De esta manera encuentra que la barrera más importante en México es la primera, la cual está determinada por la condición ocupacional, la escala de ingresos y el nivel de riqueza. Le sigue la barrera de no interés, en donde los autores encuentran un resultado extraño. Las mujeres y personas de menores ingresos, los cuales son tradicionalmente los excluidos del sistema financiero tienden a tener menor autoexclusión. Por tanto, sus razones de no participar en el sistema pueden modificarse a través de políticas públicas o nuevos tipo de productos que se adapten a sus necesidades. Del mismo modo, Cano et al. (2013), resume las barreras para la inclusión financiera desde el lado de la demanda en lo siguiente: i) bajos niveles de información sobre los servicios existentes, ii) bajo nivel de educación financiera, iii)

¹¹ Este hecho inusual se explica probablemente por la presencia del programa de transferencias JUNTOS, la cual en su mayoría se canalizaron a través de cuentas de depósitos, y a la vez las mujeres fueron las que predominaron entre los beneficiarios.

elevados costos asociados a la apertura y mantenimiento de productos financieros, iv) incapacidad de cumplir con toda la documentación requerida, v) falta de colaterales o garantías y vi) incapacidad para respaldar las operaciones con sus ingresos y vii) desconfianza hacia las instituciones financieras formales. Así, bajo los resultados de sus regresiones en Colombia, concluye que hay un mayor nivel de inclusión financiera y menor percepción de las barreras mencionadas anteriormente en los adultos con relaciones conyugales estables y que tengan altos niveles de ingresos y stock de riqueza. Lo mismo sucede en individuos con un alto nivel de educación general y financiera, mayor preocupación para el futuro y que vivan en centros urbanos.

Dada la importancia que tienen los factores de demanda para entender las barreras a la inclusión financiera y gracias al surgimiento de nuevas bases de información para el análisis empírico, el Perú no se quedó atrás en este tipo de investigaciones. Aparicio et al. (2013) confirma que una alta educación financiera y la tenencia de activos físicos y financieros son determinantes para el acceso y uso de los servicios financieros peruanos. Del mismo modo, Alfageme y Ramirez (2016) comprueba que el ingreso, la educación, la capacidad de ahorro, la edad en el nivel de bancarización y la ubicación del hogar influyen en la demanda de los servicios financieros, por lo que políticas públicas que se enfoquen en ellas pueden reducir la percepción de las barreras a la inclusión financiera. Sotomayor et al. (2018) agrega que tener como lengua materna al castellano, ser casado o conviviente, tener una buena cultura financiera y acceso a los servicios de internet y telefonía influye a que se usen los servicios financieros formales. Por su parte, Cámara et al. (2013) propone cinco tipos de barreras para el uso de servicios financieros en el caso peruano: barrera de costos, distancia, documentación requerida, desconfianza y falta de dinero. De esta manera encuentra que factores tales como la edad, el género, la educación y el nivel de ingresos tienen un efecto significativo en la sensibilidad ante las barreras existentes para acceder y usar los servicios financieros.

3. Hechos estilizados

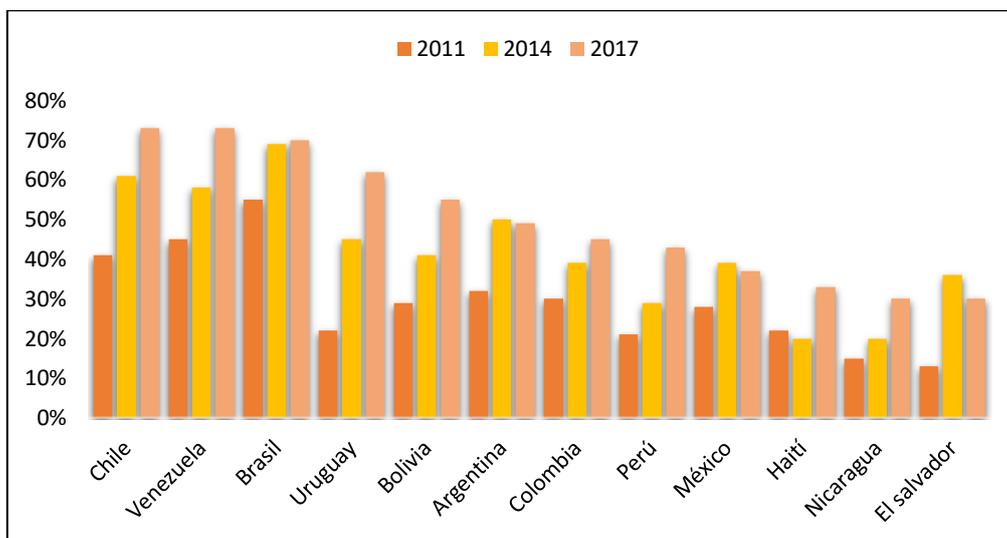
3.1 Situación internacional

Según los últimos resultados del Global Findex Database 2017 (Demirgüç-Kunt et al., 2018), 515 millones de adultos en el mundo abrieron una cuenta en el sistema financiero¹² entre el 2014 y 2017. Esto representa un 69% de los adultos actualmente, en comparación con el 62% y 51% que se registraron en el 2014 y 2011, respectivamente. Mientras tanto, en el Perú, la cifra se calculó en 10.9 millones de personas, representando el 43% de los adultos en el 2017. Esta significó un avance de 14 p.p. frente al resultado del 2014 (29%) y de 23 p.p. frente a la cifra del 2011 (20%). Si bien el incremento fue muy significativo en términos relativos, aún el Perú se ubica en la zaga de la región latinoamericana, figurando solamente por encima de México, Paraguay, El Salvador, Nicaragua y Haití (Gráfico 7). Esto debido a que en Latinoamérica y el Caribe, el 55% de la población en promedio tiene una cuenta en el sistema financiero.

Por su parte, desde el lado de los adultos que no tienen una cuenta financiera, es decir los excluidos, aproximadamente se calcularon en 1,7 billones a nivel mundial. De los cuales, en su mayoría viven en 7 países en vías de desarrollo: China, India, Pakistán, Indonesia, Nigeria, México y Bangladesh. La cifra en el Perú se calculó en 14.4 millones, representando el 57% de la población y ubicándose en los niveles más altos de Latinoamérica y el Caribe. (Gráfico 8).

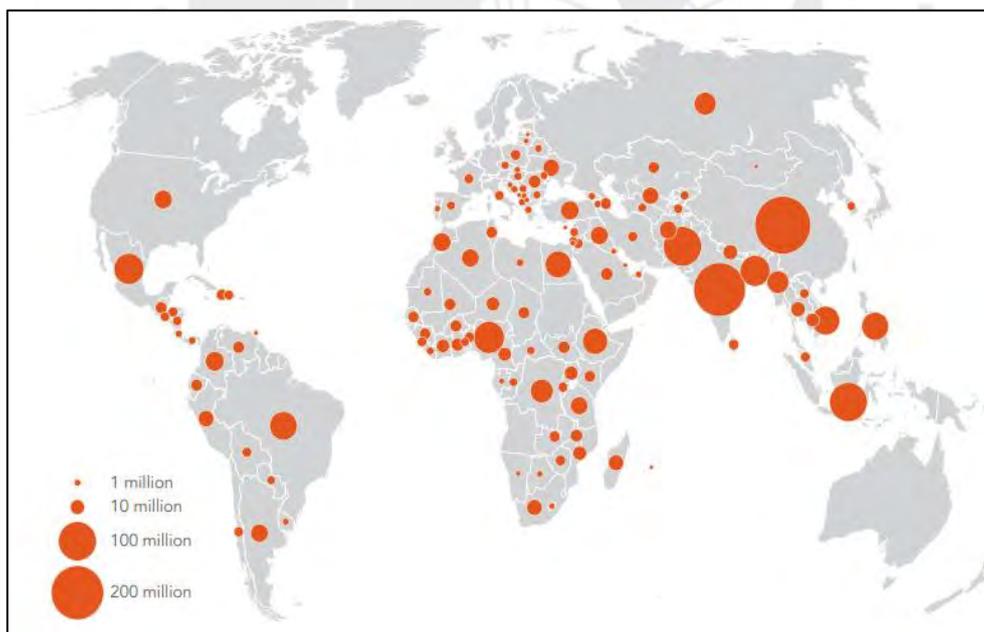
¹² Según el Global Findex Database 2017, la tenencia de una cuenta financiera (account ownership) es la propiedad de una cuenta individual o conjunta, ya sea en una institución financiera o a través de un proveedor de dinero móvil. Asimismo, su importancia radica en que proporciona una manera segura de almacenar dinero y generar ahorros para el futuro. Además, permite que sea más fácil realizar pagos, acceder a créditos financieros, realizar compras y enviar o recibir remesas (Demirgüç-Kunt et al., 2018, p. 18).

Gráfico 7. Tenencia de una cuenta de ahorro (%) – Latam y el Caribe (2011, 2014 y 2017)



Fuente: Elaboración propia. En base a ASBANC 2018.

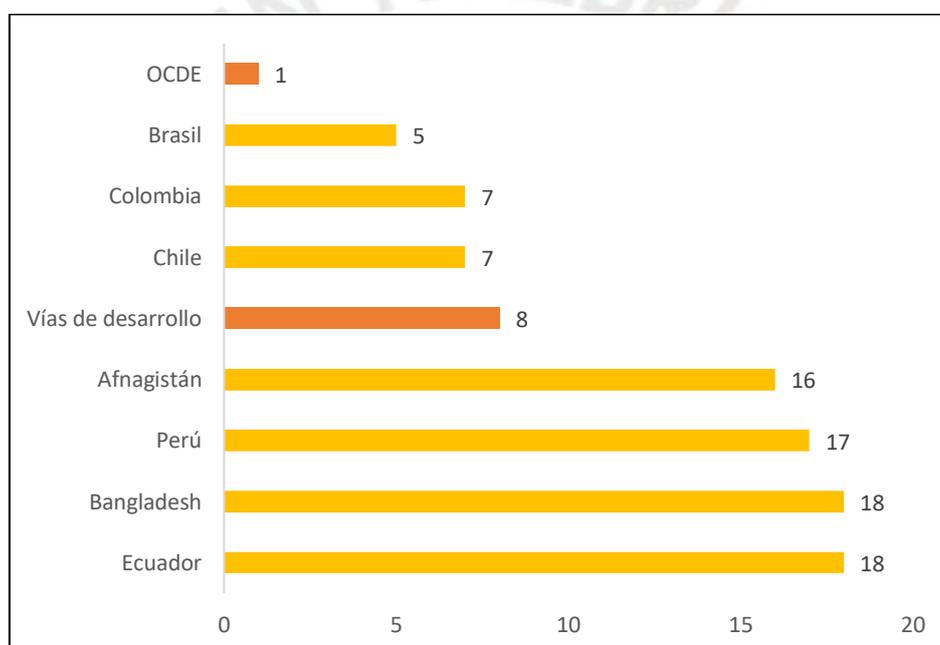
Gráfico 8. Adultos sin una cuenta en el sistema financiero



Fuente: Global Findex Database 2017: 35

De este grupo de excluidos, las mujeres representan una mayoría, en donde alrededor de 980 millones no tienen una cuenta en el sistema financiero, representando el 56% del total de adultos a nivel mundial. En general, en economías en vías de desarrollo, la brecha de género se mantuvo en un promedio de 8 p.p. mientras que en países que pertenecen a la OCDE se registró una brecha de solo 1 p.p. Más alarmante aún es el caso peruano, en donde la brecha llegó a 17 p.p. en el 2017, ya que el 51% de los hombres se encontraba incluido financieramente frente a solo el 34% de las mujeres (Gráfico 9). Así, es la segunda más alta en toda la región, situándose solo por debajo de Ecuador y a niveles similares de países con ingresos per cápita menores como Afganistán (16 p.p.) y Bangladesh (18 p.p.).

Gráfico 9. Brecha de género entre países seleccionados (p.p)

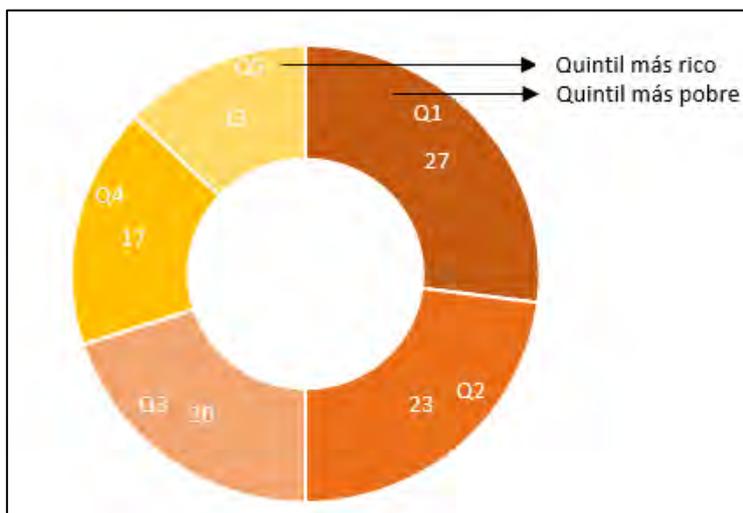


Fuente: Elaboración propia. En base a Global Findex Database 2017.

Asimismo, los excluidos tienden a concentrarse en los hogares con menores ingresos. De esta manera, una cuarta parte de ellos viven en el 20% más pobre de los hogares dentro de su economía, lo cual es el doble de la proporción que vive en el 20% más rico (Gráfico 10). Esta situación es mucho más complicada en el Perú, ya que mientras el 53% de los peruanos de mayores ingresos acceden a cuentas en el sistema financiero, solo un 26% de peruanos de menores ingresos hace lo propio. De esta manera, la brecha se amplió en 4 p.p. entre 2014 y 2017. Entonces, se puede

indicar que mientras menores ingresos perciba un adulto en su hogar, mayor será la probabilidad de percibir barreras en la adquisición de una cuenta.

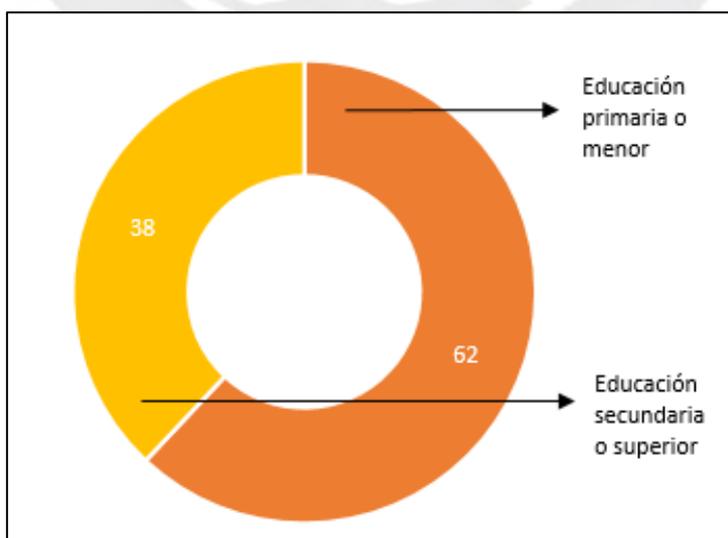
Gráfico 10. Adultos sin una cuenta en el sistema financiero por quintiles de ingresos dentro de una economía (%)



Fuente: Elaboración propia. En base a Global Findex Database 2017.

Por otro lado, aproximadamente el 62% de los excluidos tiene solamente educación primaria o menor, mientras que el 38% restante tiene educación secundaria o superior. Por lo que se aprecia una relación directa entre bajos niveles de educación y mayores barreras en el uso de los servicios financieros. El mismo patrón se aprecia en el caso peruano (gráfico 11).

Gráfico 11. Adultos excluidos por nivel educativo (%)



Fuente: Elaboración propia. En base a Global Findex Database 2017.

Por su parte, al indagar entre las principales razones para no tener una cuenta en el sistema financiero entre los excluidos, los resultados del Global Findex Database 2017 muestran que la barrera más común es la falta de suficiente dinero. Es así que cerca de los dos tercios de los excluidos afirmaban que tenían muy poco dinero para usar una. La siguiente barrera más común es la ausencia de beneficios¹³, por lo que casi el 30% de los individuos excluidos en todo el mundo afirmaban que no necesitan una. Le siguen los costos elevados de mantener una cuenta y la tenencia de una por parte de otro familiar con un 26% cada una. Por último, la ubicación distante de las instituciones financieras, la excesiva documentación requerida para obtener un servicio financiero y la desconfianza al sistema en general eran también percibidas como barreras significativas (Gráfico 12).

Gráfico 12. Barreras por la cual un adulto no tiene una cuenta financiera (%)



Fuente: Elaboración propia. En base a Global Findex Database 2017.

¹³ Según Bebczuck (2008) las barreras de desinterés y desconfianza se asocian a los siguientes factores: (i) la naturaleza recurrente de las crisis financieras, lo cual ha creado cierto resentimiento social hacia el sector financiero formal en todos los niveles de ingresos, (ii) el analfabetismo financiero que no permite la comprensión cabal de los beneficios, costos y riesgos del sistema financiero, (iii) la creencia de que los intermediarios financieros no darán una atención de calidad, o en su defecto, tendrán una postura de rechazo total, (iv) La tenencia de ingresos bajos y volátiles que no permiten una conducta certera de ahorro y (v) las prácticas de pago en los mercados laborales informales, los cuales operan principalmente en efectivo y no usan los servicios financieros.

3.2 Situación en el Perú

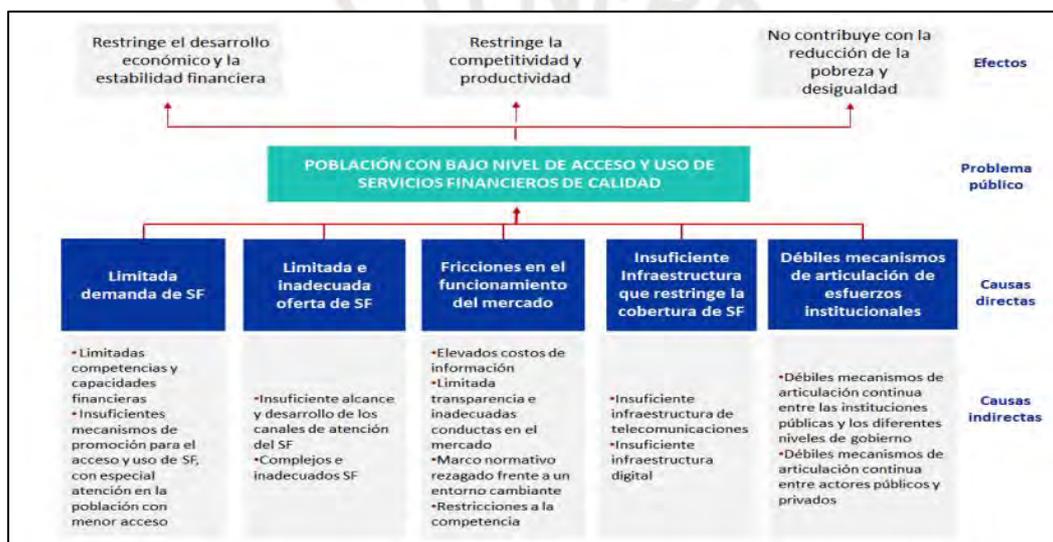
El gobierno peruano y sus respectivas instituciones han realizado una gran labor a lo largo de los años para conseguir avances muy importantes en temas de inclusión financiera. De esta manera, en el año 2012, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el Ministerio de Educación (MINEDU), el Banco Central de Reserva (BCRP), el Banco de la Nación (BN) y el Ministerio de Desarrollo de Inclusión Social (MIDIS) asumieron responsabilidades internacionales para desarrollar un plan articulado que priorice la inclusión financiera en las tareas de la agenda nacional. De esta manera, se creó la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF) en el año 2014 con el fin de coordinar, diseñar e implementar un instrumento de política llamado la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). Esta buscaba promover el uso y acceso a los servicios financieros a través de la aplicación de acciones multisectoriales descentralizadas e inclusivas, las cuales permitan contribuir al crecimiento económico con la participación del sector público y privado, y en el marco de la preservación de la estabilidad financiera (CMIF, 2015). Por tanto, la ENIF como una herramienta de política pública tuvo como objetivo promover el acceso y uso eficiente de productos y servicios financieros de calidad, los cuales debían ser confiables, seguros y adecuados a las necesidades de la población, dentro de un ambiente de estabilidad y regulación financiera (SBS, 2017).

En los años posteriores, el Perú se encontraba en un proceso de ordenamiento y distribución de las competencias para el cumplimiento de las políticas nacionales en diversos frentes, así trataba de encontrar que los organismos del gobierno centren sus objetivos y prioridades en un objetivo común. De esta manera, durante el año 2018, la ENIF pasó a ser registrada como documento en proceso de actualización hacia una Política Nacional, el cual se logró en el primer semestre del año 2019 cuando la CMIF, con ayuda técnica del Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (CEPLAN), diseñó la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF). Esta modificó sus objetivos acorde a los nuevos problemas para la inclusión financiera y promovió que un mayor número de instituciones peruanas se sumaran a tal importante actividad¹⁴. De esta manera, al identificar los limitantes de la inclusión financiera en el ámbito de la

¹⁴ Se sumó la Presidencia del Consejo de Ministros, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, el Ministerio de la Producción, el Ministerio de Agricultura y riego y la Superintendencia de Mercado de Valores.

demanda, oferta y entorno que debilitaban al desarrollo económico, restringían la competitividad y productividad de familias y empresas, y las amenazaba con un mayor nivel de pobreza y desigualdad (Gráfico 13), la PNIF definió como objetivos prioritarios los siguientes: i) generar un mayor nivel de confianza en todos los segmentos de la población sobre el sistema financiero, ii) poseer una oferta de servicios suficientes y adecuadas a las necesidades de la población, iii) mitigar las fricciones del mercado, iv) desarrollar una infraestructura de telecomunicaciones y plataformas digitales con el fin de aumentar la cobertura de los productos financieros y v) fortalecer los mecanismos de articulación de esfuerzos institucionales (CMIF, 2019a).

Gráfico 13. Limitantes de la inclusión financiera en el Perú



Fuente: CMIF 2019:2

Estos objetivos se materializaron en el Plan Estratégico Multisectorial (PEM), el cual fue publicado en el primer semestre del año 2021, a través de 16 lineamientos y 30 medidas de política que incluyen los enfoques interculturales, territoriales y de género. Estas serían ejecutadas a través de hitos de corto, mediano y largo plazo (2021, 2022, 2025 y 2030) con el fin de que logren efectivamente sus propósitos. Si bien su plan de acción se enfoca en diversas medidas que contribuyen a reducir los niveles de exclusión financiera de forma articulada, para el presente trabajo se hará referencia a las principales medidas con respecto a la tenencia de una cuenta de depósito (MEF, 2021):

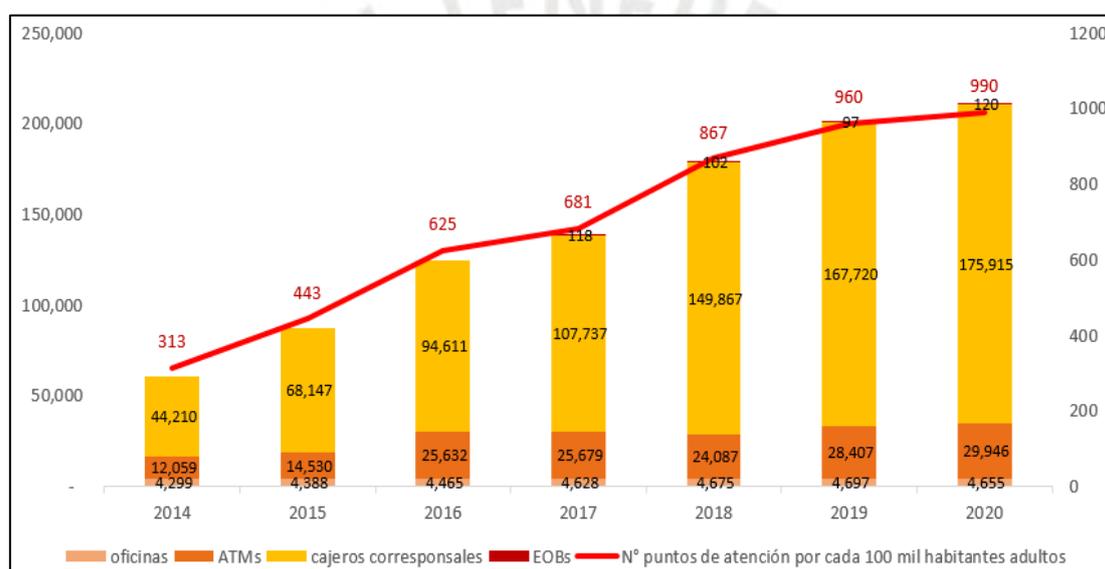
- **Medida 1.5 – Educación Financiera para población adulta y miembros del hogar:** Como parte de una de las medidas para mejorar la educación financiera se encuentra el fortalecimiento y articulación de las actividades desarrolladas en el marco de la Semana Mundial del Ahorro (SMA), promovida por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la cual tiene el fin de sensibilizar a la población sobre la importancia de la educación financiera y el ahorro responsable.
- **Medida 2.7 – Plan de implementación de Cuenta DNI:** La presente medida busca proporcionar a toda persona que cuente con el documento nacional de identidad (DNI) y capacidad de ejercicio, una cuenta de ahorro abierta en el Banco de la Nación. Esta se abriría de manera automática y obligatoria con el fin de realizar pagos, devoluciones o transferencias de cualquier beneficio, subsidio o prestación económica que el Estado otorgue al titular.
- **Medida 2.8 – Proceso de transformación digital en el Banco de la Nación:** Con esta medida se busca minimizar la presencia física de los usuarios en las agencias del banco para acceder a los productos o servicios financieros más recurrentes. De esta manera, se podría eliminar la necesidad que tiene una persona de acercarse a una oficina para finalizar el proceso de apertura de una cuenta o renovar una tarjeta de débito para el cobro de pensiones de jubilación por parte de la población adulta mayor.

Los resultados de las medidas de política y regulación implementadas por las instituciones financieras articuladas con los otros sectores del país se pueden apreciar en el último Reporte de Indicadores de Inclusión Financiera de los Sistemas Financieros, de Seguros y de Pensiones a junio del 2020 (SBS, 2020), donde se revelan avances prometedores en el lado del acceso a los servicios financieros. De esta manera, entre junio de 2014 a junio de 2020, la disponibilidad de los diferentes puntos de atención entre oficinas, ATMs, cajeros corresponsales y establecimientos de operaciones básicas¹⁵ se triplicó con un aumento de 150,068 canales. Con esto se alcanzó 990 puntos de atención por cada 100 mil habitantes adultos (Gráfico 14) y 149

¹⁵ Son establecimientos fijos o móviles, operados por la propia empresa financiera, en los cuales solo se pueden realizar las operaciones permitidas a los cajeros corresponsales como transferencias, giros, pagos, cobros, entre otros. (SBS, 2015).

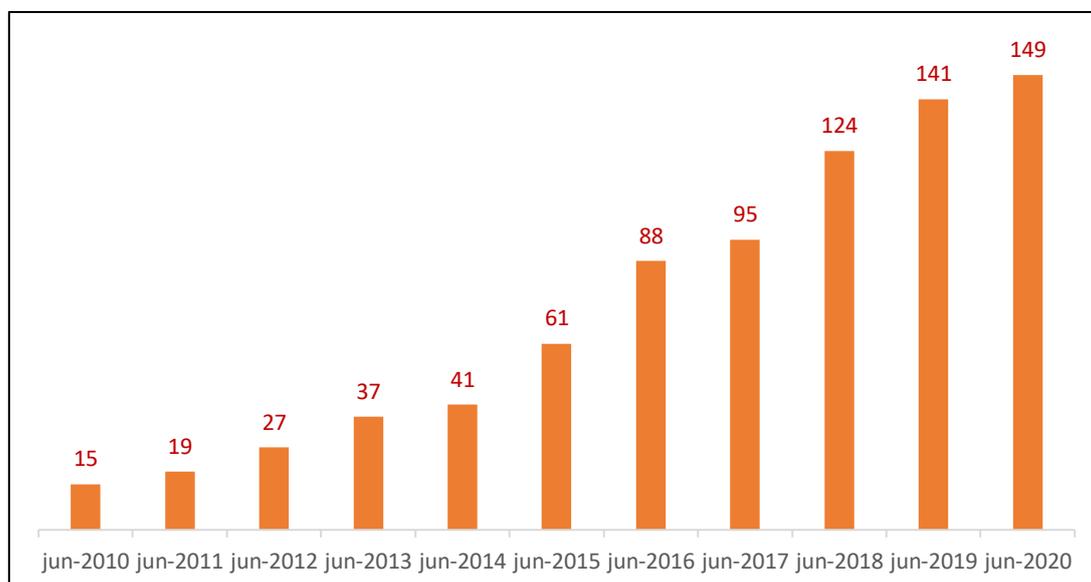
canales de atención por cada 1000 km² (Gráfico 15)¹⁶. Este notable crecimiento se debió principalmente al explosivo incremento de los cajeros corresponsales y su elevada aceptación por parte de las familias peruanas. Es así que, este nuevo método de atención que fusiona al sector bancario y a las empresas privadas ha desplazado a los puntos de atención tradicionales; debido a que ofrece los mismos servicios financieros básicos pero con notables ventajas como una mayor presencia geográfica, un horario amplio de atención al público, la reducción de espera en el tiempo de atención, la disminución de costes y una mayor sensación de seguridad y fidelidad.

Gráfico 14. N° de puntos de atención totales disgregados y por cada 100 mil adultos



Fuente: Elaboración propia. En base a Reporte de indicadores de inclusión financiera 2020.

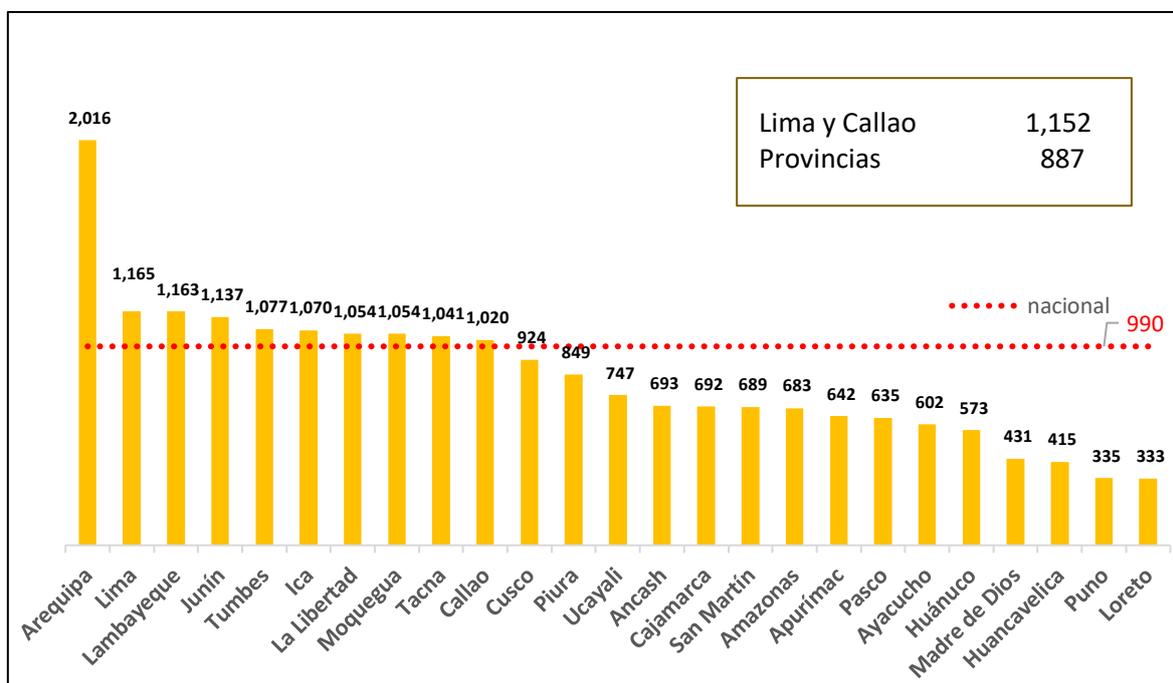
¹⁶ Cabe indicar que la diferencia entre los puntos de atención y los canales de atención es que el último considera a los establecimientos con agente corresponsal y operaciones básicas, mientras que el primero por separado (SBS, 2019).

Gráfico 15. N° de canales de atención por cada 1000 km²

Fuente: Elaboración propia. En base a Reporte de indicadores de inclusión financiera (2020).

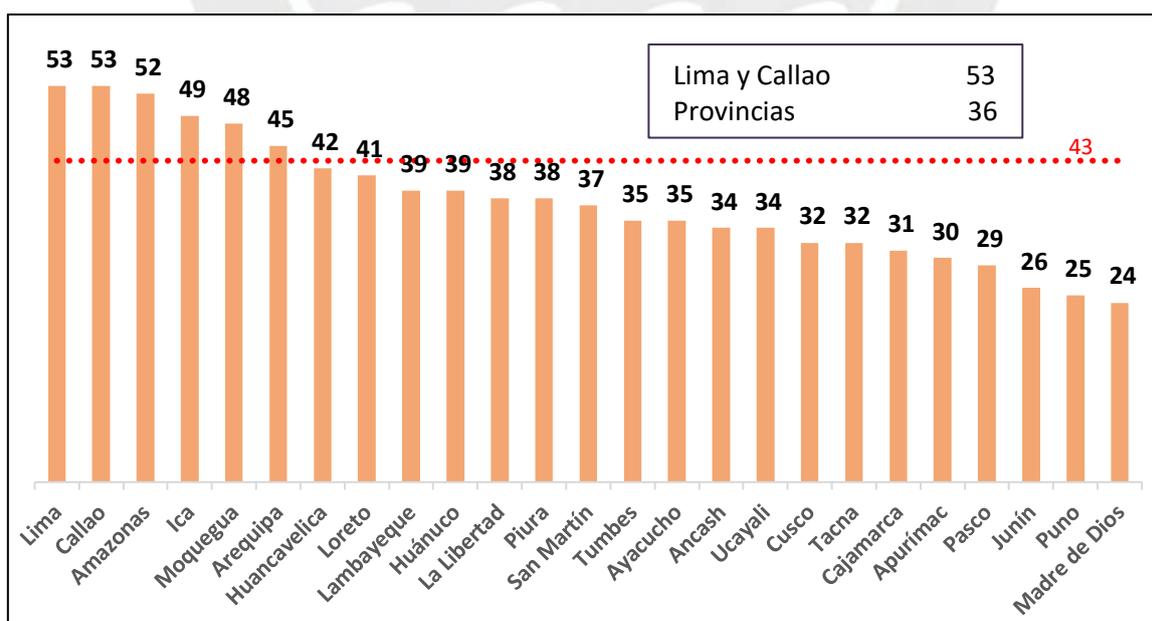
Asimismo, se dio una notable descentralización geográfica, en donde el número de puntos de atención en las regiones distintas a Lima y Callao creció de 193 a 820 por cada 100 mil habitantes adultos, resaltando el avance en departamentos como Arequipa, Lambayeque, Junín, Tumbes, Ica, La Libertad Moquegua y Tacna (Gráfico 16). No obstante, esta notable expansión en la disponibilidad de los servicios financieros no se traduce instantáneamente en una mayor adquisición de ellos, lo cual queda demostrado con los aún reducidos resultados de los indicadores del uso de los servicios financieros. De esta manera, la proporción de adultos con la tenencia de una cuenta a nivel nacional paso de 32.10 a 42.64 entre el 2015 al 2020 con un promedio de 53% para Lima y Callao y de 36% para provincias (Gráfico 17). En donde, se muestra que solo 6 provincias estaban por encima de la media nacional. Por tanto, aún hay mucho trabajo por realizar para incluir financieramente a una parte significativa de la población y así puedan aprovechar los beneficios de tener y usar una cuenta en el sistema financiero formal.

Gráfico 16. N° de puntos de atención por cada 1000 mil adultos por departamento



Fuente: Elaboración propia. En base a Reporte de indicadores de inclusión financiera 2020.

Gráfico 17. Tenencia de cuentas por departamento (%)



Fuente: Elaboración propia. En base a Reporte de indicadores de inclusión financiera 2020.

Todo este esfuerzo realizado por las distintas entidades del sector público y privado para aumentar los niveles de inclusión financiera, o en su defecto, disminuir los niveles de exclusión ha sido reconocido por diversos organismos internacionales. De esta manera, según el ranking del Global Microscope¹⁷, el Perú ha liderado los primeros puestos en los últimos años. De esta manera, logró ocupar 8 veces consecutivas el primer lugar y, en el último reporte del 2018, el segundo lugar detrás de Colombia como el país que cuenta con un mejor entorno para el desarrollo de la inclusión financiera. En este se considera el desempeño mostrado por el gobierno en sus políticas de apoyo para fomentar la inclusión, priorizar la estabilidad financiera y ofrecer una variedad de productos y puntos de atención de calidad. En este último reporte, se resalta que el Perú tiene un plan de política estructurado y enfocado en la inclusión financiera, en donde existen altos niveles de coordinación dentro de las instituciones competentes y en diversos sectores de la economía. Asimismo, valoran el marco regulatorio enfocado en la supervisión, estabilidad financiera y protección al consumidor junto con la libre competencia e innovación. Del mismo modo, destacan la gran variedad de servicios financieros provistos a los distintos individuos de diferentes ingresos; sin embargo, afirman que la demanda sigue siendo baja y se requiere un mayor trabajo en este aspecto (EIU, 2018).

Por tanto, a pesar de las medidas de política y regulación implementadas para incrementar los niveles de inclusión financiera, el nivel de uso no aumentó en la misma magnitud en la que lo hizo el acceso. Por lo que se aprecia un problema por parte de la demanda, en donde los diversos reportes mostrados muestran que gran parte de los excluidos tienen ciertas características socioeconómicas en común. De esta manera, evaluar las barreras que ellos presentan a través de estas características es fundamental para elaborar las correctas políticas públicas que permitan elevar los niveles de uso del sistema financiero formal. Dado esto, los esfuerzos por parte de las diversas instituciones peruanas en conocer los factores que influyen en la decisión de utilizar los canales y servicios financieros han desembocado en la primera Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera (ENDSF)

¹⁷ El Global Microscope es un reporte desarrollado por The economist Intelligence Unit junto con otras entidades internacionales como el Banco interamericano de Desarrollo (BID) que busca evaluar los entornos regulatorios y operativos en 55 países que permitan un entorno propicio para la inclusión financiera. Los dominios que analizan para la elaboración de su ranking son el gobierno y apoyo político, la estabilidad e integridad, tipos de productos y puntos de venta, protección del consumidor y, finalmente, la infraestructura (EIU, 2018).

realizada entre los años 2015 – 2016, la cual será la principal fuente de información utilizada para el presente estudio¹⁸.

Los principales resultados reafirman lo indicado anteriormente en base a las otras fuentes de información. Es decir, se encuentra que menos de la mitad de la población a nivel nacional (aproximadamente 41%) posee al menos una cuenta en el sistema financiero, la cual puede ser de ahorros, CTS¹⁹ o a plazo. Este resultado se eleva a 46% si se analiza el ámbito urbano, pero se reduce a solo el 24% para el ámbito rural. Para el caso del nivel socioeconómico, solo el 21% de la población más pobre indicó tener al menos una cuenta formal, comparada con el 64% del grupo menos pobre. Por otro lado, entre las principales razones para no tener una cuenta en el sistema financiero entre los excluidos financieramente (59% de la población) se resaltan las siguientes: no se adquiere porque no representa alguna ventaja (19%), no se conoce (16%) y no se tiene los ingresos suficientes (13%). Estas barreras percibidas por el lado de la demanda son también las más frecuentes entre la población urbana, que además indican el bajo rendimiento y los costos de aperturar una cuenta. Por el contrario, el desconocimiento y la lejanía de los canales de atención son las principales barreras para la adquisición de una cuenta financiera para la población rural (33% y 15%, respectivamente) y la población más pobre (34% y 14%, respectivamente).

Estos resultados fueron muy importantes para conocer las barreras que se presentaban por parte de la demanda e incluirlas en las políticas públicas que buscaban elevar los niveles de inclusión financiera. De esta manera, tal como se mencionó anteriormente, dos de los objetivos prioritarios planteados por el PEM de la PNIF fueron generar una mayor confianza hacia el sistema financiero en todos los segmentos de la población y brindar un ecosistema de productos financieros adecuados que satisfagan las necesidades de los individuos. Es por eso que se reafirma la importancia de estudiar los factores de demanda más relevantes que explican las barreras percibidas por los excluidos del sistema financiero.

¹⁸ Si bien es una encuesta que ya tiene algunos años de ser publicada, es la única adecuada para comprender de una manera integral a la demanda. En el capítulo 5 se sustenta su uso para el presente estudio al mostrar su superioridad con respecto a otras encuestas.

¹⁹ La CTS es otorgada a los trabajadores que se encuentran empleado bajo el régimen laboral común de la actividad privada y que tienen como mínimo una jornada de 4 horas diarias o 20 horas semanales (SBS, 2017)

4. Hipótesis

Según lo desarrollado anteriormente, la hipótesis del presente trabajo se delinea en lo siguiente: “las barreras percibidas por los excluidos financieramente que afectan su decisión de adquirir una cuenta de depósito en el Perú están determinadas por factores de demanda como sus características socioeconómicas, actividad financiera y educación financiera”. De esta manera, la hipótesis se puede representar como la siguiente ecuación estructural:

$$Barrera\ y_n = f(x_1, x_2, x_3)$$

Donde las variables dependientes “ y_n ” representan las distintas barreras que un individuo excluido del sistema financiero formal pueda percibir para no participar en este. Es así que, según la bibliografía revisada (Hoyo et al., 2013; Tuesta et al., 2015; Cano et al., 2013; Cámara et al., 2013), estas barreras se pueden clasificar en las siguientes:

y_1 : Barrera de ingresos insuficientes o variables

y_2 : Barrera de no interés dado que no satisfacen la necesidad del individuo

y_3 : Barrera de desconocimiento y desconfianza de los servicios financieros

y_4 : Barrera de elevados costos asociados al acceso de una cuenta (distancia al punto de acceso, excesivos requisitos y comisiones altas).

Por su parte, de acuerdo con la literatura y la disponibilidad de datos de la encuesta trabajada, las variables independientes son las siguientes:

X_1 : El grupo de características socioeconómicas que afectan a un individuo en las cuales se incluyen las variables explicadas a continuación. i) El género, dado que se espera que una mujer tenga mayores barreras de acceso al momento de adquirir una cuenta debido a la condición de exclusión que ha tenido a lo largo de los años en el sistema financiero. ii) La edad, debido a que según la teoría del ciclo de vida de Modigliani, los individuos tienden a suavizar su consumo a lo largo del tiempo, por lo que es más probable que los individuos ahorren en la edad adulta, mientras que gasten en la juventud y la vejez. Por tanto, si la teoría se cumpliera, se esperaría que las personas que no se encuentran en la adultez perciban mayores barreras de no interés al momento

de adquirir una cuenta²⁰. iii) El estado civil, ya que se espera que una persona perciba menores barreras de interés debido al efecto escala. Este se refiere a que la pareja tendrá una relación de esfuerzos para conseguir un mismo fin, por ejemplo, una persona casada tendrá una mayor probabilidad de tener una cuenta si su pareja no lo tiene (CEMLA, 2018). iv) La situación laboral, porque se encuentra relacionado con el nivel de capacidades que posee un individuo para usar un producto financiero. De esta manera, se espera que los desempleados perciban mayores barreras de interés y desconfianza para adquirir una cuenta²¹. v) El nivel educativo, dado que es una proxy del capital humano que se relaciona con una mayor habilidad y capacidad para usar los productos financieros, por lo que se espera que un individuo con altos niveles de educación perciba menores barreras de desinterés y desconocimiento. vi) Los ingresos ya que se espera que tengan una mayor proporción de dinero para destinarlo al ahorro, por lo que percibirán menores barreras de ingreso y de acceso. vii) Las características de la vivienda como el material predominante del piso, techo y pared del hogar; y el acceso a los servicios básicos de luz y agua, y otros servicios no vitales como el internet, telefonía y celular son variables relacionadas con el acceso y uso de los servicios financieros, dado que, dan un panorama del nivel de ingresos y la capacidad de ahorro que un individuo pueda tener por lo que se espera que se perciban menores barreras de ingresos y de acceso. viii) El área de residencia debido a que existen efectos diferenciales según el área en donde vivan los individuos, ya sea por las características de la infraestructura, distancia y barreras naturales que bloquean o favorecen el acceso a los servicios financieros. Por lo que se espera que en zonas rurales con falta de una adecuada infraestructura de transporte y comunicación, y alejadas de las áreas con mayor concentración de personas perciban mayores barreras de ingreso y acceso.

X_2 : La actitud financiera es una variable relacionada con el manejo y control que tiene un individuo sobre sus finanzas. De esta manera, se espera que un individuo familiarizado con los productos financieros perciba menores barreras de desconfianza y desconocimiento para obtener una cuenta.

²⁰ Según el Global Findex Database 2017, el 30% de los adultos excluidos se encuentran entre los 15 y 24 años.

²¹ Según el Global Findex Database 2017, aproximadamente la mitad de los excluidos en el mundo se encuentra fuera de la fuerza laboral.

X_3 : La educación financiera²² se define como el proceso mediante el cual los individuos mejoran su comprensión de los productos y servicios financieros, a través de la información, instrucción o el asesoramiento objetivo. De esta manera, desarrollarán habilidades para ser más conscientes sobre los riesgos y oportunidades financieras con el fin de tomar decisiones efectivas que mejoren su bienestar (CEMLA, 2018). Por tanto, se espera que un individuo que acceda a la información financiera y la comprende perciba menores barreras de desconocimiento y desconfianza, mientras que mayores barreras de acceso en caso el producto no satisfaga todas sus necesidades.



²² Es una variable muy importante para la inclusión financiera, ya que no solamente facilita el uso de los servicios financieros, sino que también permite que los individuos desarrollen diversas habilidades para comparar y seleccionar aquellos que mejor se adapten a sus necesidades y prioridades (CEMLA, 2018).

5. Descripción de variables y aspectos metodológicos

5.1. Fuentes de información

La Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú (ENDSF) fue realizada entre el 24 de noviembre de 2015 al 14 de febrero de 2016 con el objetivo de identificar y analizar las brechas que existen en la inclusión financiera a través de la comprensión de las barreras, necesidades, hábitos y conocimientos financieros de la población; y así, plantear mejores acciones de política para aumentar el bienestar general (SBS, 2017). De esta manera, la muestra abarcó a un total de 6565 individuos entre 18 a 70 años que habitan en una vivienda del territorio peruano en los 24 departamentos del país y la Provincia Constitucional del Callao, tanto en el área urbana como la rural.

Esta encuesta genera información muy valiosa sobre las características y necesidades de los peruanos que usan o no los productos financieros formales, así como las barreras que se presentan en el acceso y uso del sistema financiero. Además, es considerada como la primera en poseer la particularidad de identificar las características de la demanda por servicios financieros integrales con un alcance nacional y representativo por áreas (rural, Lima Metropolitana, principales ciudades urbanas y resto urbano). Esto debido a que anteriormente las fuentes de información de los indicadores del nivel de inclusión financiera provenían de los reportes enviados por las empresas financieras supervisadas, es decir la oferta, por lo que no eran muy útiles para medir aspectos de la demanda.

Por tanto, dentro de los referentes de encuestas para medir la inclusión financiera en el Perú, la ENSDF, en comparación con su antecesor, Encuesta Piloto de Acceso y Uso de Servicios Financieros, o el Global Findex Database 2017, tiene un alcance superior y una estructura más detallada como se muestra en la tabla 1, por lo que su adopción como base de datos para el presente estudio queda sustentada para lograr los objetivos planteados.

Tabla 1. Comparación de las fuentes de información

| | ENDSF – 2016 | Encuesta Piloto de Acceso y Uso de Servicios Financieros – 2012 | Global Findex Database - 2017 |
|----------------------|--|---|---|
| Tamaño de la muestra | 6565 individuos | 2800 individuos | 1000 individuos |
| Representatividad | Nivel nacional en las 25 regiones | Nivel nacional en 5 regiones | Nivel Nacional |
| Edad de la muestra | 18 - 70 años | 18 - 65 años | 15 - a más años |
| Técnica | Cara a cara en vivienda | Cara a cara en vivienda | Cara a cara en vivienda |
| Pregunta de interés | Señale la principal razón por la que no tiene ninguna cuenta de depósito en una institución financiera | ¿Cuál es la principal razón por que no tiene cuenta en banco, financiera, caja municipal o rural? | Cuál de los siguientes es una razón por la cual, personalmente no tiene una cuenta en un banco u otro tipo de institución financiera formal |

Fuente: Elaboración propia. En base a Demirgüç-Kunt et al. 2018 Y SBS 2017.

5.2 Descripción de variables²³

Las variables dependientes se analizan a través de las respuestas indicadas por los excluidos al momento de preguntarles por qué no tienen una cuenta en el sistema financiero formal. De esta manera, estas respuestas vendrían a ser variables dummy que toman el valor de 1 si el individuo indica esa barrera y 0 en caso contrario.

Las variables independientes son los factores de demanda que pueden influir en las barreras a la inclusión financiera:

- El género es una variable dummy que indica el sexo de la persona en observación, la cual toma el valor de 1 si es mujer y 0 si es hombre
- La edad describe los años de la persona encuestada.
- El estado civil es una variable dummy que toma el valor de 1 si el individuo es casado, conviviente o concubino y 0 en un caso diferente.
- La situación laboral es una variable dummy que toma el valor de 1 si la persona tiene un empleo considerando cachuelos²⁴ y 0 si no tiene ninguno.

²³ Para mayor detalle de la descripción de cada variable ver la tabla 2 en el ANEXO A.

²⁴ Según la Real Academia Española (RAE), un cachuelo se refiere a un trabajo eventual de poca remuneración.

- El nivel educativo es una variable cualitativa politómica ordinal definida como el nivel máximo de educación alcanzado que se clasifica en 4 grupos: 1) individuo no tiene ninguna educación, 2) el máximo nivel de estudios aprobado es primaria o inferior; 3) el máximo, es secundaria; y 4) el máximo, es superior.
- El ingreso corriente es una variable cualitativa politómica ordinal que se categoriza en cinco grupos: 1) el individuo no reporta ingresos, 2) indica ingresos menores a S/. 400, 3) indica ingresos mayores a S/. 400 y menores a S/. 750²⁵, 4) indica ingresos mayores a S/. 750 y menores a S/. 1500, y 5) indica ingresos mayores a S/. 1500.
- Las características de la vivienda se agrupan en una variable dummy que toma el valor de “1” si la pared, el piso o el techo está construido en base al material más costoso (ladrillo o bloque de cemento, losetas o madera pulida y concreto armado, respectivamente) y 0 en caso contrario. Por su parte, el acceso al servicio de luz es una variable binaria que toma el valor de “1” si la vivienda cuenta con ello y 0 si no la tiene. Lo mismo sucede con el servicio del agua, en donde toma el valor de 1 si la casa cuenta con ello y 0 si no la tiene. Asimismo, los servicios no vitales se agrupan en una variable dummy que tomará el valor de “1” si el individuo cuenta con al menos uno de los servicios de internet, telefonía o celular.
- El área de residencia es una variable dummy que toma el valor de 1 si el individuo vive en el área urbana del país y 0 si vive en el área rural.
- La actitud financiera, en el presente documento, se le aproximará a través de tres variables dicotómicas: la posesión de activos propios (como propiedades, vehículos, tierras, locales, entre otros) que tomará el valor de 1 si el individuo es propietario de alguno de estos; la cultura de ahorro en bienes o en dinero que tendrá el valor de 1 si el individuo posee este hábito para cubrir diversos gastos futuros y el envío de remesas hacia otras zonas del país o el extranjero que obtendrá el valor de 1 si el individuo realiza esta actividad.
- La educación financiera, en el presente trabajo, se le aproximará a través de las variables binarias que toman el valor de 1 si los individuos conocen los siguiente conceptos: planificación de ingresos y egresos, el cálculo de la tasa de interés simple, el trade off entre rentabilidad y riesgo, las consecuencias de

²⁵ Salario mínimo en el periodo que se realizó la encuesta

la inflación, la diversificación del riesgo de las inversiones y el conocimiento de un seguro de depósito frente a la incapacidad de pago de una institución financiera.

5.3. Metodología

5.3.1. Modelo econométrico

El presente trabajo se encuentra enfocado en una perspectiva de la demanda, por lo que siguiendo el marco teórico introducido no se considerará fricciones en el mercado financiero que puedan existir tales como se introdujeron en el estudio de Banerjee y Newman (1993) y Galor y Zeira (2014). Asimismo, siguiendo la frontera de posibilidades para servicios financieros de depósitos de Beck y de la Torre (2007), el estudio contempla el punto II, donde las barreras son generadas por factores netamente de demanda que conducen a la exclusión de los individuos. De esta manera, se utilizará un modelo econométrico probit para la estimación de las variables mencionadas, el cual es utilizado frecuentemente en análisis que tienen una variable dependiente binaria, es decir, una variable dummy que toma valores de 0 o 1. Así, este tipo de análisis econométrico permite determinar la probabilidad de que un agente con unas características determinadas pertenezca o no al grupo objetivo que se está estudiando. Por tanto, la variable dependiente será y_i igual a 1 cuando el individuo perciba una de las barreras anteriormente mencionadas y 0, en caso contrario. Asimismo, definimos a l_i como un indicador o una variable latente de y_i , el cual está determinado por un conjunto de variables independientes x_i de la siguiente forma:

$$l_i = x_i' \beta + u_i, \text{ donde } u_i \sim N(0,1)$$

Es así que el individuo percibirá una barrera ($y_i = 1$) si su variable latente es mayor a cierto valor crítico l_i^* , y no percibirá una ($y_i = 0$) si su variable latente es menor a este valor crítico:

$$y_i = 1 \text{ si } l_i > l_i^*; y_i = 0 \text{ si } l_i < l_i^*$$

Tanto la variable latente como el valor crítico no son observables, pero si se supone que están distribuidas normalmente con la misma media y varianza es posible estimar los parámetros de la regresión y así obtener información sobre y_i . Entonces, de acuerdo con esta interpretación, la probabilidad de que el individuo i -ésimo perciba

una barrera para adquirir una cuenta de depósito dada las variables exógenas está representado por:

$$P_i = P(y_i = 1|x_i') = P(l_i^* \leq l_i) = P(Z_i \leq x_i'\beta) = F(x_i'\beta)$$

Donde Z_i es una variable normal estándar ($Z_i \sim N(0, \sigma^2)$) y F es la función de enlace con una distribución normal acumulada que explícitamente está representada por:

$$F = \left(\frac{1}{\sqrt{2\pi}}\right) \int_{-\infty}^{x_i'\beta} e^{-z^2/2} dz$$

Luego para hallar las diferentes estimaciones de los coeficientes, empleamos la siguiente función de verosimilitud:

$$L(\beta) = \prod_{i=1}^N [F(x_i'\beta)]^{y_i} [1 - F(x_i'\beta)]^{1-y_i}$$

Su interpretación es similar a la obtenida en los modelos de regresión lineal, en donde, sus coeficientes representan el impacto promedio de percibir una barrera por parte de un individuo cuando cualquier variable perteneciente al vector de exógenas x_i' cambia, manteniéndose los otros factores fijos. De esta manera el efecto marginal para una variable independiente binaria es el diferencial de las funciones de enlace evaluadas en sus respectivos valores:

$$ME = [\Pr(y_i = 1|\bar{x}, x_i = 1)] - [\Pr(y_i = 1|\bar{x}, x_i = 0)]$$

5.3.2. Otras aproximaciones

Existe una gran variedad de aproximaciones metodológicas que se han empleado para estudiar la inclusión financiera por el lado de cuentas en los individuos, a través de las características de la demanda. Entre una de las principales diferencias se encuentra en cómo medir la inclusión financiera, dado las diversas dimensiones y definiciones que posee²⁶. De esta manera, los trabajos de investigación presentan diversos enfoques a través de cómo componen sus variables dependientes para

²⁶ Cabe indicar que existen otras diferencias relevantes como el modelo econométrico a emplear, las variables independientes que se usan, fuentes de información, supuestos en el proceso de definición de variables, tipo de análisis (por mencionar algunas).

aproximarse a una medida de la inclusión. Para el presente trabajo se ha usado el enfoque de la exclusión o la no tenencia de una cuenta (Hoyo et al., 2013; Tuesta et al., 2015; Cano et al., 2013; Ulwodi y Muriu, 2017), debido a los nuevos resultados que puede llegar a generar para la elaboración de políticas públicas. Entre ellos, es que permite analizar la significancia entre distintas barreras acorde con una misma característica. En otras palabras, se podrán obtener resultados diferenciados, ya que si bien una barrera puede ser explicada significativamente para cierta característica, otra barrera puede no serla, dando luces a nuevos resultados por analizar. Por su parte, la comprensión de los efectos de las características individuales en las barreras percibidas por los excluidos lleva a un mejor entendimiento de las razones por las cuales no usan el sistema formal, lo cual brindaría nuevas ideas para entender el uso del sistema informal.

Por otro lado, cabe mencionar que entre los enfoques más tradicionales se encuentran autores que toman como variable dependiente la tenencia de una cuenta, aproximándola con información sobre si los individuos poseen o no una cuenta (CEMLA, 2018; Devlin, 2005; Honohan y King, 2009). Algunos toman como variable exógena la frecuencia con el cual usan una cuenta, aproximándola con una cantidad de retiros al mes (Allen, 2012; Sotomayor, 2018). Otros eligen como variable dependiente el uso de una cuenta para ahorrar, aproximándola con que el individuo afirme que tiene una para fines netamente de ahorro, por lo que se excluyen otros servicios como pagos o transferencias (Yangdol y Sarma, 2019; Allen, 2012).

5.4. Limitaciones

Las limitaciones del estudio resultan de la falta de datos en la ENDSF para lograr el objetivo del presente trabajo. En otras palabras, al ser la finalidad de la encuesta más general, no captura algunas variables y precisiones que sería de utilidad para el análisis planteado. En esta línea, la ENDSF no llega al punto de profundidad de discriminar entre las razones de por qué los individuos no encuentran una ventaja en tener una cuenta. Es decir, si bien estos presentan barreras de autoexclusión, no se sabe si esto se debe a que simplemente no necesitan los servicios, o no los necesitan porque no satisfacen sus necesidades, o porque los medios informales generan mejores beneficios, entre otros. En el primer caso no sería tan relevante realizar el análisis, dado que simplemente no tienen una necesidad insatisfecha; sim

embargo, los otros casos si serían importantes de analizar, ya que una política pública puede influenciar en el comportamiento de los individuos y elevar sus niveles de inclusión financiera. Dado esto, y siguiendo la literatura revisada, se tomó este grupo como uno solo. Asimismo, no fue posible estimar los individuos que usen efectivamente el celular con el propósito de tener una cuenta, ya sea para fines de ahorro, especulación, transaccional, entre otros; por lo que se tomó como variable relevante solamente la tenencia de un celular. Si se hubiese tenido esta información más desagregada se hubiera podido realizar mejores análisis sobre las barreras en la tenencia de cuentas a través de la banca móvil y celular. Por último, algunas variables no incluidas en la investigación como variables de oferta y de entorno pueden haber ocasionado un sesgo por omisión de variables, no obstante, no es una limitación para un estudio del lado de la demanda como lo muestra la literatura empírica sobre el tema.



6. Análisis de resultados de la estimación

Los resultados de la estimación presentados en la tabla 2 evidencian la existencia de distintas variables de demanda que influyen significativamente en cada una de las barreras analizadas. Asimismo, dado que se está trabajando con un modelo probit, los coeficientes mostrados se refieren a los cambios marginales de las variables empleadas con el fin de que sean comparables. Del mismo modo, los resultados de la matriz de confusión²⁷ para cada modelo empleado muestran valores mayores al 70% de predicción realizada correctamente, es decir, de cada 100 individuos, el modelo estima correctamente más de 70. Adicionalmente, el área bajo la curva ROC²⁸, indicador que resume la capacidad predictiva, tiene valores mayores a 60% en los cuatro modelos. Con respecto a las correlaciones de las variables exógenas empleadas, se obtuvieron valores menores de 10 en la prueba de inflación de varianzas, por lo que se descarta problemas de multicolinealidad. En el ANEXO B, en la tabla 4 se presentan las frecuencias y porcentajes de las variables empleadas, en el ANEXO C, desde la tabla 5 a la 8 se muestran sus correlaciones, y en el ANEXO D, se indica el gráfico de las curvas ROC para cada modelo estimado.

²⁷ La matriz de confusión es una herramienta estadística que permite medir el porcentaje correcto de las predicciones realizadas en una estimación de tipo binomial. De esta manera, valores mayores a 70% indican que el modelo discrimina y estima correctamente las variables.

²⁸ La curva de características de funcionamiento del receptor, o más conocida por sus siglas en inglés ROC (Receiver Operating Characteristics), es un gráfico que indica el rendimiento de un modelo estadístico en todos sus umbrales de clasificación. De esta manera, por un lado se muestra la sensibilidad, la cual representa la tasa de verdaderos positivos; y por el otro se muestra la especificidad, el cual muestra la tasa de verdaderos negativos.

Tabla 2. Modelo probit sobre las barreras percibidas por los excluidos financieramente

| VARIABLES | (1) Barrera de ingresos insuficientes o variables | (2) Barrera de no interés dado que no satisface las necesidades | (3) Barrera de desconocimiento y desconfianza | (4) Barrera de distancia al punto de accesos, costos y requisitos |
|-------------------|--|--|--|--|
| Gen | 0.017 (0.012) | -0.040* (0.018) | -0.012 (0.018) | 0.041* (0.019) |
| Edad | 0.000 (0.000) | -0.000 (0.000) | 0.001* (0.000) | -0.000 (0.000) |
| Sin_educ | 0.010 (0.035) | -0.099 (0.055) | 0.172** (0.049) | -0.131* (0.058) |
| Educ_prim | 0.027 (0.022) | -0.057 (0.031) | 0.045 (0.031) | 0.001 (0.032) |
| Educ_sec | 0.040* (0.019) | -0.018 (0.026) | 0.000 (0.028) | -0.010 (0.028) |
| Est_civ | -0.004 (0.012) | 0.006 (0.019) | 0.008 (0.019) | -0.012 (0.020) |
| Empl | 0.002 (0.031) | 0.015 (0.053) | -0.124** (0.046) | 0.153* (0.060) |
| Ingr_men_400 | 0.092** (0.030) | -0.057 (0.036) | 0.025 (0.036) | -0.027 (0.039) |
| Ingr_may_400_750 | 0.038 (0.031) | 0.001 (0.036) | -0.012 (0.037) | 0.003 (0.039) |
| Ingr_may_750_1500 | 0.054 (0.197) | -0.023 (0.037) | -0.009 (0.037) | 0.026 (0.039) |
| Estra | -0.009 (0.016) | 0.076** (0.026) | -0.016 (0.024) | -0.042 (0.027) |
| Carac_viv | -0.059** (0.014) | 0.051 (0.021) | -0.027 (0.020) | 0.037 (0.022) |
| Agua | 0.015 (0.014) | -0.031 (0.022) | -0.018 (0.022) | 0.027 (0.023) |
| Luz | 0.081** (0.024) | 0.066 (0.033) | -0.042 (0.029) | -0.062 (0.033) |
| Serv_no_vit | 0.025 (0.014) | -0.021 (0.021) | -0.022 (0.020) | 0.007 (0.022) |
| Remes | -0.008 (0.022) | -0.017 (0.032) | 0.022 (0.031) | -0.001 (0.033) |
| Act_prop_veh | -0.023 (0.014) | 0.008 (0.022) | -0.017 (0.022) | 0.028 (0.023) |
| cul_aho_din_bien | -0.049** (0.012) | -0.032* (0.018) | 0.033 (0.017) | 0.055** (0.018) |
| con_fon_seg_depo | -0.040** | 0.044* | -0.093** | 0.063** |

| | | | | |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| | (0.013) | (0.018) | -0.018 | (0.019) |
| Planif | 0.018 | -0.032 | 0.022 | -0.015 |
| | (0.012) | (0.019) | (0.018) | (0.020) |
| calc_int_sim | 0.015 | 0.009 | -0.040 | 0.001 |
| | (0.018) | (0.027) | (0.028) | (0.028) |
| con_infl | 0.039** | 0.007 | -0.017 | -0.025 |
| | (0.013) | (0.020) | (0.019) | (0.020) |
| con_rent_ries | -0.031* | 0.038 | -0.035 | 0.032 |
| | (0.013) | (0.021) | (0.020) | (0.022) |
| con_div_inv | 0.022 | 0.002 | -0.008 | -0.008 |
| | (0.012) | (0.018) | (0.018) | (0.019) |
| Observations | 2,582 | 2,582 | 2,582 | 2,582 |
| Pseudo R2 | 0.075 | 0.035 | 0.054 | 0.021 |
| Standard errors in parentheses | | | | |
| *** p<0.001, ** p<0.01, * p<0.05 | | | | |

Fuente: Elaboración propia.

6.1 Barrera de ingresos insuficientes o variables

De acuerdo con el modelo probit, las variables socioeconómicas que resultaron determinantes para la presente barrera fueron la educación, los ingresos, las características de la vivienda y el servicio de luz. De esta manera, aquellos individuos que solo alcanzaron la educación secundaria tienen un 4% mayor de probabilidad de afirmar la barrera de ingresos insuficientes en comparación con los individuos que alcanzaron la educación superior. Este resultado se encuentra dentro de lo esperado, dado que un menor nivel educativo está asociado con individuos que no cuentan con la posibilidad de acumular recursos ni con una capacidad de ahorro, por lo que tienen una mayor probabilidad de estar limitados por sus ingresos.

Por su parte, como era de esperarse, las variables de ingreso aumentan la probabilidad de percibir una barrera de ingresos limitados. De esta manera, individuos con ingresos menores de S/. 400 tienen 9.2% más probabilidad de argüir esta barrera en comparación con los individuos que ganan más de S/. 1500.

Asimismo, con respecto a las características del hogar, tener una casa construida a base de material noble reduce la probabilidad en 5.9% de escoger esta barrera, lo cual también se encuentra relacionada con una mayor capacidad de acumular recursos.

Por otro lado, un resultado llamativo es que los servicios de electricidad aumentan la probabilidad de percibir como barrera la falta de ingresos para la tenencia de una cuenta. Esto probablemente se deba a que al contar con un mayor nivel de gastos, tendrán un ingreso disponible menor para adquirir una cuenta de depósito, lo cual se intensifica al tener bajos ingresos. De esta manera, al realizar las regresiones controladas a nivel urbano se obtiene que las variables pierden su significancia, lo cual evidencia que los individuos en el área rural²⁹ al tener menores ingresos y gastar parte de ellos en servicios de luz tienden a percibir con mayor probabilidad la barrera de ingresos. Asimismo, según la Encuesta Nacional de Consumo de Energía a Hogares en el Ámbito Rural en el Perú, los gastos en electricidad representan una carga más pesada para los hogares en las regiones andinas, y los hogares en el quintil más bajo gastan alrededor de 17% de sus gastos totales en energía, en tanto que todos los demás quintiles gastan menos de 10% (Meier et al., 2010).

Con respecto a las variables de actitud financiera, un individuo con una buena cultura de ahorro en dinero o bienes tendrá un 4.9% menos de probabilidad de indicar la barrera de ingreso insuficiente. Este resultado dentro de lo esperado se debe a que estos individuos cuentan con la capacidad de acumular recursos, por lo que en el caso de que ocurran situaciones imprevistas, tienen la capacidad de cubrir sus gastos habituales y no encontrarse limitados en sus ingresos.

Por último, en referencia a las variables de educación financiera, un individuo que conozca que sus depósitos están protegidos si la institución financiera se encuentra en un proceso de insolvencia tendrá una probabilidad de 4.0% menos de escoger la barrera de falta de ingresos en comparación con un individuo que no la conozca. Asimismo, un individuo que sepa el “trade off” entre rentabilidad y riesgo tendrá una probabilidad de 3.1% menos de escoger esta barrera con respecto a alguien que no sepa de aquello. Ambas variables se asocian con que un individuo tiene un mayor nivel de conocimiento de cómo funciona el sistema financiero, en específico las cuentas, cuáles son sus características, requisitos, beneficios, entre otros. Es así que entre ellos sabrán que no es necesario tener una gran cantidad de

²⁹ Según la ENDSF, mientras el 71% de la población en zonas rurales reportó ingresos menores a S/. 750, en Lima Metropolitana y Callao (zonas urbanas) solo reportaron un 26%. Del mismo modo, mientras en estas últimas zonas el 16% de la población reporta un ingreso superior a los S/. 2100, esta proporción solamente llega al 3% en las zonas rurales (ENDSF, 2016).

dinero para aperturar una cuenta por lo que percibirán menores barreras al momento de adquirir una. No obstante, también se evidencia que si un individuo conoce los efectos nocivos de la inflación, su probabilidad de ser excluido por falta de ingresos aumenta en 3.9%. Esto puede deberse probablemente a que conocer la pérdida del valor real del dinero, es decir, que con los mismos ingresos recibidos habría mayor dificultad para cubrir los gastos usualmente realizados, llevaría a que ya no se cuente con los ingresos suficientes para seguir adquiriendo cuentas de depósito, por lo que citan como barrera los bajos ingresos. Además, cuando se controla a nivel rural, la significancia desaparece, dado que existe gran parte de la población que no conoce el concepto de inflación, quedando el efecto en la zona urbana³⁰.

6.2 Barrera de no interés dado que no satisface la necesidad del individuo

Las variables socioeconómicas que resultaron relevantes para la barrera de no interés fueron el género y el estrato geográfico. De esta manera, ser mujer disminuye en 4.0% la probabilidad de afirmar esta barrera en comparación con los hombres. En primera instancia, pareciera un resultado atípico, ya que según lo presentado en la hipótesis, el género mujer tiende a ser el sector excluido por lo que se esperaría mayores barreras. No obstante, estudios como el de Dupas y Robinson (2009) encuentran que las mujeres excluidas del sistema financiero formal presentan un mayor interés por usar los productos financieros cuando se ponen a su alcance. En otras palabras, no eligen excluirse por su naturaleza conductual o decisión propia, sino que existen otros elementos externos por los cuales se encuentran excluidas. Así, cuando los servicios financieros se encuentran a disposición de las mujeres como el programa de transferencias monetarias JUNTOS, el cual en su mayoría fue canalizado a través de cuentas de depósito hacia ellas³¹, la probabilidad de que se autoexcluyan por temas de no interés es menor.

Por su parte, se encuentra que pertenecer al ámbito urbano aumenta en 7.6% la probabilidad de argüir esta barrera en comparación con el ámbito rural. Este resultado inicialmente extraño que no va acorde a la hipótesis planteada, ya que la población rural es la que sufre mayores niveles de exclusión financiera, puede deberse

³⁰ El concepto de inflación solo es entendido por un 54% de la población en el ámbito rural, mientras que el 72% de la población urbana respondió correctamente (ENDSF, 2016)

³¹ El 71.5% de beneficiarios de Juntos que respondieron la ENSDF son mujeres y, de ello, el 56.7% cuenta con cuentas de depósito y residen, principalmente en el área rural (Sotomayor et al., 2018)

a que en las zonas urbanas las personas son más conscientes de las características que debe tener una cuenta para satisfacer sus necesidades, por lo que son más exigentes al momento de solicitar una. Es así que, si perciben que el producto no cumple con las características necesarias, simplemente no tendrán interés en ello³². Adicionalmente, el ahorro para el estrato rural (71%) es mayor en comparación con el estrato urbano (57%) aunque no se realice a través de los medios formales, sin embargo, a medida que la población mejora su nivel de vida, el uso de mecanismos de ahorro distintos a los servicios ofrecidos por el sistema financiero formal va disminuyendo, y el ahorro a través de instituciones financieras se incrementa (ENDSF, 2016). De esta manera, la exclusión financiera del ámbito rural no se debe por su propia determinación o no interés, sino por otros factores externos tales como los de oferta y entorno mencionados anteriormente. Estudios como el de Aportela (1999) corroboran este resultado, en donde los hogares del ámbito rural con bajos ingresos ahorran y tienen una demanda latente de servicios financieros formales cuando se les brinda la disponibilidad en comparación con hogares urbanos de altos ingresos³³. Resultados similares se encuentran en el estudio de Hoyo et al. (2013), en donde indica que la exclusión de poblaciones rurales se encuentre relacionada con factores de exclusión involuntaria como precios, riesgo, discriminación o naturaleza del producto.

Con respecto a las variables de actitud financiera, un individuo que ahorre para el futuro en bienes o dinero tendrá una probabilidad de 3.2% menos de indicar la barrera de no interés o no necesidad en comparación con alguien que no ahorre para el futuro. Este resultado se encuentra dentro de lo esperado, ya que si los individuos tienen la capacidad de ahorro y saben lo que es, entonces no se excluirán por sí mismos. De esta manera, según la ENSDF, el 65% de la población se sentiría más a

³² En la encuesta, aproximadamente el 23% de la población urbana indicó que no tenía una cuenta financiera, dado que no tenía interés al no encontrarle ninguna ventaja; mientras que solo el 10% de la población rural argumentó esta opción.

³³ El estudio realiza una evaluación de impacto de la expansión del Patronato de Ahorro Nacional en México, el cual buscó aumentar la cobertura de servicios financieros y enfocarse en facilitar el ahorro de la población de menores ingresos en las zonas más alejadas. De esta manera, los resultados muestran que la expansión aumentó la tasa de ahorro promedio de los hogares afectados en más de 3 puntos porcentuales. Asimismo el efecto fue aún mayor para los hogares más pobres de la muestra, donde aumentó en 7 puntos porcentuales, mientras que no tuvo efecto en los hogares de altos ingresos (Aportela, 1999)

gusto ahorrando en una cuenta formal, respecto de otras formas de ahorro informales. Esto da luces sobre que la exclusión financiera se deba a otros elementos externos.

Por último, con respecto a las variables de educación financiera, un individuo que conozca sobre el seguro de depósitos tiene mayores probabilidades de argüir esta barrera en comparación con alguien que no lo conozca. La explicación puede deberse a que como proxy de la educación financiera, es más probable que un individuo con estos conocimientos sea consciente de las otras características que debe tener una cuenta para satisfacer todas sus necesidades, por lo que son más exigentes al momento de solicitar una. Es así que, si perciben que el producto no cumple con todas las características necesarias simplemente no tendrán interés en ello y percibirán mayores barreras.

6.3 Barrera de desconocimiento y desconfianza

Las variables socioeconómicas que resultaron relevantes para la presente barrera fueron la educación, la edad y el empleo. Es así que, tal como se esperaba, no tener educación incrementa aproximadamente en 17.2% la probabilidad de argumentar como barrera la desconfianza y el desconocimiento de los servicios financieros formales en comparación con los individuos que cuentan con educación superior. Esto debido a que los individuos con poca educación probablemente no conocerán todos los beneficios, requisitos y riesgos que puede traer consigo la adquisición de cuentas de depósito, por lo que tendrán un mayor grado de desconfianza hacia ellos. De esta manera, según la ENSDF se evidencia que el 33% de la población rural, ámbito con menores niveles educativos, argumenta el desconocimiento como motivo principal para no tener una cuenta de depósito; frente al solo 8% de la población urbana, ámbito con mejores niveles educativos³⁴, que lo indica. Este resultado es similar a lo encontrado por estudios como el de Hoyo et al. (2013) y Cámara et al. (2013), en los cuáles indican que los bajos niveles de educación conlleva probablemente a que los individuos no conozcan las alternativas a la banca tradicional, tales como la banca móvil o por internet, o si es que las conocen, no tienen

³⁴ Se reporta que el 74% de las personas en áreas urbanas han culminado la secundaria o han tenido algún tipo de estudio superior en comparación con solamente el 23% de las personas en el ámbito rural que señala haber culminado su educación secundaria o tener algún tipo de estudio posterior (ENSDF, 2016).

la confianza o la formación necesaria para comenzar a usarlas de una manera cómoda.

Del mismo modo, a mayor edad se incrementa la probabilidad de indicar esta barrera. Este resultado puede estar alineado a que un individuo, mientras más edad tenga, tendrá mayores dificultades en conocer las características, funcionalidades y restricciones de una cuenta, dado las constantes actualizaciones e implementaciones tecnológicas que se vienen dando en el sistema financiero. Asimismo, a mayor edad, un individuo estará en búsqueda de opciones de ahorro con una mayor tasa de rentabilidad que una cuenta, dado que posee una mayor capacidad de ingresos. En otras palabras, según el Estudio Nacional sobre las Estrategias de Ahorro a Largo Plazo de la Población Joven y Adulto Mayor, los jóvenes tendrán una mayor confianza en guardar dinero a través de un depósito, mientras que en el caso de los mayores, optarán por una estrategia alternativa con mayores ganancias como invertir en un negocio (SBS, 2018b).

Por su parte, tener empleo reduce la probabilidad en 12.4% de argüir esta barrera frente a individuos que se encuentran sin empleo. Este resultado acorde a lo planteado en la hipótesis no es de extrañar, ya que un empleado tendrá mayores capacidades para manejar los productos financieros. Asimismo, el 70% de la población con algún trabajo incluida en la estimación conoce algún canal de atención del sistema financiero formal e indica que no desconfía de ello³⁵. Adicionalmente, en casos de que los individuos cuenten con un trabajo dependiente³⁶, estos deben tener una cuenta financiera para el depósito de sus haberes, ya sea por disposición propia, de su empleador o gobierno (cuenta CTS y cuenta sueldo). De esta manera tienen una primera experiencia con el sistema financiero, por lo que el grado de desconocimiento y desconfianza será menor. En esta línea, se esperaría que el individuo no escogiera esta barrera, si su empleador le pagara a través de una cuenta. Sin embargo, cabe indicar la situación compleja que se experimenta en el Perú en este aspecto, dado que existe un alto grado de informalidad laboral y que aún no exista

³⁵ Gran parte de la población conoce los canales de atención, de esta manera el 93%, 82% y 78% señalaron que conocían alguna oficina, ATM y cajero corresponsal, respectivamente (ENDSF, 2016).

³⁶ EL 27% de la muestra trabajada.

una ley que coloque el grado de obligatoriedad al pago de las remuneraciones a través del sistema financiero.

Por último, con respecto a las variables de educación financiera, un individuo que sepa que existe un seguro de sus depósitos que protegerá su dinero si la entidad financiera no es capaz de pagar a todos sus depositantes disminuye en 9.3% la probabilidad de argumentar esta barrera en comparación con alguien que no lo conozca. Este resultado evidente se relaciona con que un individuo al conocer que sus depósitos están seguros percibirá una menor desconfianza hacia los servicios financieros, pese a que no sea la característica más valorada³⁷.

6.4 Barrera de elevados costos asociados al acceso de una cuenta (distancia al punto de acceso, excesivos requisitos y comisiones altas)

En el caso de las barreras de acceso, las variables socioeconómicas que resultaron determinantes fueron el género, la educación y el empleo. De esta manera, se encuentra que ser mujer aumenta en 4.1% la probabilidad de escogerlas en comparación con ser hombre. Este resultado distinto al encontrado con respecto a las barreras de no interés evidencia que la exclusión por género se debe a elementos exógenos de la naturaleza conductual de la persona. Así, podría estar relacionado con lo que el World Bank (2008) denomina exclusión involuntaria por razones de precio, riesgo, discriminación o características del producto, los cuáles en el presente trabajo se han clasificado como factores de oferta. Asimismo, es probable que se deba por los mayores costos de transacción que enfrentan las mujeres para llegar a los puntos de acceso, ya que perciben mayores restricciones de movilidad y menor disponibilidad relativa de tiempo debido a sus responsabilidades familiares y funciones al interior del hogar en comparación a los hombres (Arbulú y Heras, 2019). Dado esto, las mujeres tendrán una mayor probabilidad de percibir una barrera de acceso al sistema financiero.

Por su parte, un individuo que no tenga educación tendrá menores probabilidades de argüir una barrera de acceso en comparación con alguien que

³⁷ El 74% de la población a nivel nacional aseguró que le gustaría que no le cobren mucho por realizar operaciones con sus cuentas de depósito. Otras características igual de valoradas para la población en todos los estratos y los diversos grupos socioeconómicos son que la cuenta no tenga límites en el número de retiros y que no haya monto mínimo para abrirla. Por otro lado, la característica de seguridad aparece entre el grupo de otros (ENDSF, 2016).

cuenta con estudios superiores. Este resultado extraño a primera vista puede deberse a que las personas sin educación no conocen todos los requisitos y costos diferenciados de adquirir una cuenta de depósito. En otras palabras, al no tener la información completa del servicio financiero, no tienen la capacidad de diferenciar entre si verdaderamente los requisitos y costos son altos con respecto a sus sustitutos, por lo que percibirán en menor medida esta barrera. En contraste, un individuo con educación que conozca los requisitos y realice una comparación de costos y características entre los diversos productos financieros tendrá una mayor capacidad de discriminar entre ellos. Por lo tanto, si los costos son elevados y se tienen excesivos requisitos, tenderá a tener una mayor probabilidad de argüir esta barrera. Así, según la ENDSF, en el ámbito rural y en los estratos más pobres, los cuales se asocian con individuos con menores niveles de educación, solo el 27% y el 31% de la población, respectivamente, indicó que había averiguado las condiciones de una cuenta de depósito antes de contratarla. Estos resultados son similares a los obtenidos en el estudio de Ulwodi y Muriu (2017) para los países sub-saharianos en el África.

Por otro lado, un individuo con empleo tendrá mayores probabilidades de afirmar que posee una barrera de acceso en comparación con alguien que no tenga empleo. Esto debido a que al estar ocupado en sus labores tendrá menor tiempo para satisfacer sus necesidades financieras, por lo que apreciará en mayor medida los diversos costos de transacción que aparecen al momento de acceder a una cuenta. Es así que, si el punto de atención se encuentra lejos; un empleado aparte de tener una menor capacidad de movilidad por su menor disponibilidad de tiempo, tendrá mayores dificultades para llegar al punto, por lo que argumentará esta barrera. Esta situación se agrava más aún en el país, dado el poco conocimiento que se tiene sobre los canales alternativos a la banca tradicional, los cuales podrían ahorrar el tiempo de desplazamiento. De esta manera, según la ENDSF, solo el 31% de la población a nivel nacional afirmó conocer los servicios financieros por internet y 26% los servicios por celular, cifras que disminuyen a 5% si se toma solo la población rural.

Para el caso de las variables de actitud financiera se encuentra que un individuo que ahorre para el futuro en bienes o dinero tendrá una probabilidad de 5.5% más de indicar la barrera de acceso en comparación con alguien que no ahorre para el futuro. Este resultado indica que las personas con algún tipo de recursos para ahorrar, en comparación con los que carecen de este, tienen la posibilidad de plantearse la opción

de no recurrir al sistema financiero formal. De esta manera, algunas razones que sostendrían dichas decisiones personales podrían ser la familiaridad, simplicidad, rapidez y bajo coste del mercado informal. Así, cabe indicar que según la ENDSF, el 50% de los encuestados percibe al ahorro en una cuenta formal como la forma de ahorro más costosa, tanto en términos de gastos como de tiempo, lo cual ayuda a explicar la relación. Por su parte, el resultado va acorde con lo que encontró Hoyo et al. (2013) para el análisis de las barreras en México.

Por último, con respecto a las variables de educación financiera, un individuo que sepa que recuperará el dinero de sus depósitos aumenta la probabilidad en 6.3% de argüir esta barrera en comparación con alguien que no lo conozca. Como se mencionó anteriormente, esto puede estar relacionado con la educación, donde al conocer cómo funciona el sistema financiero, un individuo puede realizar una comparación de costos y requisitos entre varios productos financieros y optar por el que más se adapte a sus necesidades. De esta manera, si aquel conoce y percibe que los servicios formales son más caros y piden mayores requisitos que sus sustitutos tendrá una mayor probabilidad de indicar como barrera los altos costes y disposiciones del sistema financiero, a pesar de que ofrezca una mayor seguridad.

7. Conclusiones e implicancias de política económica

La inclusión financiera es un tema indispensable si se tiene como objetivo contribuir al crecimiento económico y bienestar social de un país. No obstante, cómo obtener un sistema financiero inclusivo sigue siendo un tema de debate, en donde, cada vez más se atrae el interés de investigadores, hacedores de política, reguladores, instituciones, entre otros. En esta línea, el Perú no se ha quedado atrás, dado el amplio trabajo que se ha venido realizando para aumentar los niveles de acceso y uso de los servicios financieros. Es más, ha sido reconocido internacionalmente por plantear un entorno propicio para la inclusión financiera. De esta manera, los resultados positivos se ven por el lado del acceso, en donde la disponibilidad de los diferentes puntos de atención se ha incrementado con una notable descentralización geográfica. Sin embargo, esta gran expansión no se traduce instantáneamente en una mayor adquisición de ellos, lo cual queda demostrado con los aún reducidos resultados de los indicadores del uso de los servicios financieros.

Esta situación hace imperante seguir realizando estudios para entender por qué los individuos a pesar de contar con la disponibilidad, se excluyen del sistema financiero. De esta manera, en base a la valiosa información de la ENDSF 2015-2016, el presente estudio aporta a dicho conocimiento; identificando y analizando qué barreras afectan a la decisión de adquirir una cuenta de depósito y su interacción con factores de demanda como las características socioeconómicas y financieras.

Es así que a través de modelos de probabilidad no lineal probit, se encuentra que factores de demanda como el ingreso, nivel educativo, situación laboral, actitud y educación financiera son variables que influyen diferenciadamente a cada una de las barreras percibidas por los excluidos financieramente al momento de decidir adquirir una cuenta de depósito. A continuación, se detalla los principales resultados y recomendaciones de política para cada tipo de barrera identificada.

En primer lugar, la barrera más importante por el cual un individuo no adquiere una cuenta financiera es que no tiene interés, dado que no satisface sus necesidades al no representar alguna ventaja para él. Entre sus determinantes más relevantes se ha encontrado que los sectores más vulnerables de la sociedad como las mujeres y los pobladores del ámbito rural tienen menores probabilidades de indicar esta barrera en comparación con un hombre o un residente en el ámbito urbano, respectivamente.

Este resultado interesante probablemente indicaría que las brechas tradicionales no se deben a la naturaleza conductual de la persona o a una exclusión voluntaria según la clasificación realizada por el World Bank (2008). Por el contrario, siguiendo la clasificación anterior, puede deberse a una exclusión involuntaria por razones de precio, discriminación o características del producto, los cuales en el presente trabajo se clasificaron como factores de oferta. De esta manera, al analizar las barreras de elevados costos en el acceso de una cuenta, se encuentra que ser mujer aumenta la probabilidad de escogerla. Por lo que, su exclusión estaría siendo explicada por la falta de atención de este grupo por parte del sistema financiero o a la provisión de inadecuados productos que no cumplen con las necesidades de estas poblaciones mayoritariamente excluidas. Así, esta actitud es susceptible de modificarse con políticas públicas y nuevos productos que satisfagan sus necesidades específicas.

En este sentido, programas de transferencias realizados en otros países han demostrado buenos resultados al momento de incrementar los niveles de acceso y uso de los servicios financieros. De esta manera, el estudio de Bachas et al. (2015) en México concluye que programas de transferencia condicional aumenta el interés y la confianza en las instituciones financieras, por lo que aumenta el uso de sus productos. Por su parte, Cole et al. (2009) encuentra que subsidios financieros modestos aumentan significativamente la proporción de hogares que abren una cuenta de ahorro bancaria en los dos meses siguientes para el caso de India e Indonesia³⁸. Con respecto al Perú, el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis), bajo el marco de la PNIF, adoptó la aplicación de programas de transferencias monetarias condicionadas, tales como el Programa Nacional de Apoyo Directo a los más Pobres – JUNTOS³⁹, el cual buscaba reducir la pobreza y aumentar la independencia económica a través de un mayor acercamiento de los servicios financieros hacia las poblaciones más vulnerables. De esta manera, estudios como el de Trivelli, Montenegro y Gutierrez (2011) encuentran que la mayoría de mujeres

³⁸ Específicamente, un aumento en el subsidio de \$ 3 a \$ 14 aumenta la proporción de hogares que abren una cuenta de ahorro bancaria del 3.5% al 12.7%, un aumento de casi el triple (Cole et al., 2009)

³⁹ El programa complementario con componente de inclusión financiera para JUNTOS se estructuraba en tres componentes para lograr su objetivo. El primero consistía en la capacitación y sensibilización financiera, en donde los beneficiarios aprenden conceptos básicos sobre el funcionamiento del sistema financiero y el ahorro. El segundo componentes es el acompañamiento financiero que proveen las entidades responsables hacia los beneficiarios. Y el último se refiere a los incentivos que se brindan para el ahorro como la participación de sorteos de canasta de víveres para las beneficiarias con un saldo positivo en sus cuentas después de cumplir con las condiciones impuestas para recibir la transferencia (Higinio et al., 2011).

beneficiarias perciben las cuentas como herramientas de ahorro que les permite manejar mejor su dinero, enfrentar emergencias en el hogar, planificar inversiones y gastos e invertir en actividades rentables. Dado esto, se debe seguir reforzando estos programas como se ha planteado en las medidas del PEM para los próximos años.

Por otro lado, individuos que tengan una cultura de ahorro, ya sea en dinero o en bienes, para diversos fines en el futuro tendrán menores probabilidades de indicar una barrera de autoexclusión, ya que han tenido un primer acercamiento a lo que es el ahorro y saben sus beneficios y riesgos. Por lo tanto, si las instituciones financieras les brindan productos acorde a sus necesidades, no percibirían barreras de no interés. Así, esto da luces a que la exclusión se da por otros elementos como queda comprobado para el caso de la barrera de elevados costes en el acceso, en donde, tener una cultura de ahorros aumenta la probabilidad de percibir esta barrera. Tal como se indicó anteriormente, estos individuos tienen la alternativa de escoger entre el sistema financiero formal e informal, por lo que elegirán el que mayor beneficios les provea. De esta manera, el resultado quizás esté captando la presencia del mercado informal en el Perú, el cual brinda ciertas características más valoradas por la población tales como la familiaridad, simplicidad, rapidez y bajo costo, en comparación con el mercado formal. En otras palabras, la gente que tiene una cultura de ahorro no se excluye voluntariamente del sistema financiero, sino que perciben barreras generadas por el lado de la oferta que le impiden estar en una situación mejor ahorrando en una cuenta formal, ya sea por elevados costos de transacción originados por altas comisiones, excesivos requisitos, largas distancias al punto de atención, entre otros.

En esta línea, un individuo que tenga educación financiera siendo medida a través del conocimiento de la seguridad de una cuenta formal tendrá una mayor probabilidad de indicar, por un lado, la barrera de no interés y, por el otro, la barrera de costos en el acceso. Esto debido a que el individuo al conocer cómo funciona el sistema financiero, sus características, riesgos, entre otros, será más exigente al momento de elegir los productos que ofrece. Por lo que, si aquel sabe y percibe que estos productos son más caros y piden mayores requisitos que sus sustitutos, tendrá una mayor probabilidad de argumentar que no está interesado en ellos dado los altos costes y disposiciones del sistema financiero. De esta manera, se muestra que existe una percepción de ausencia de valor en los productos formales debido a que no son

elaborados para las necesidades específicas de ciertos sectores de la población. Por tanto, queda pendiente el desafío de elaborar una propuesta de valor para los productos de depósito. Sin embargo, no es un tema que se tiene que solucionar solo por el lado de las entidades públicas, sino que se necesita una cooperación público privada para lograrlo, el cuál desembocará en una relación ganar-ganar. Por tanto, productos formales que cuenten con estas características como las cuentas básicas, que bajo ciertas condiciones están libres de costos, comisiones de mantenimiento y son muy flexibles, deben ser más difundidas sobre la población para obtener los buenos resultados de otros países⁴⁰. En esta línea, cabe resaltar la implementación de la Cuenta DNI como parte de una medida del PEM para optimizar la relación entre el Estado y la ciudadanía. Por lo que se espera una mejora en la eficiencia y efectividad de las transferencias que se puedan dar entre el Estado y la población, dando énfasis a un entorno digital.

Cabe indicar que el presente trabajo se limita a revelar aquella ausencia de valor en los servicios formales; sin embargo, para comprender cabalmente la diferencia con los servicios informales y su gran aceptación en el Perú (cuestión que no está al alcance del estudio) se necesitaría analizar otras variables como las preferencias, marco normativo, factores culturales, entre otros. Así como también aplicar otro tipo de metodología, en donde por mencionar solo algunos se necesita conocer los fines de tener una cuenta (fines especulativos, transaccionales, de ahorro) y el marco en dónde se toma la decisión (incertidumbre, fricciones, entorno).

La segunda barrera principal para no tener una cuenta es la de desconocimiento y desconfianza. Como era de esperarse, las variables relacionadas al capital humano, tales como el nivel educativo y la educación financiera son determinantes en esta barrera. No obstante, las mismas variables pero con el signo contrario son relevantes para la barrera de costos en el acceso. Es decir, por un lado, tener estudios y conocer que existe un fondo de seguro de depósitos reduce la probabilidad de desconfiar y desconocer los servicios financieros formales. Por el otro, tener educación y conocer que existe un seguro de depósitos aumenta la probabilidad de indicar una barrera de acceso. De esta manera, los conocimientos financieros

⁴⁰ Pascaline et al. (2018) encontró que ampliar el acceso a cuentas básicas en Uganda, Malawi y Chile permitió que el 17, 10 y 3 por ciento, respectivamente, de las personas que fueron tratadas aumentará en cinco o más sus depósitos realizados durante dos años.

permiten el entendimiento y la evaluación de las diversas opciones que existen en la industria y sus respectivas características, lo cual genera confianza y promueve la adopción de los productos más acordes a sus necesidades. Por el contrario, un individuo que no tenga educación, y por ende no cuente con la información completa, no tendrá la capacidad de diferenciar entre las características que brindan los servicios formales frente a sus sustitutos. Por lo tanto, tendrá una menor capacidad de discriminar entre ellos y así, percibirá menores barreras de acceso. Es así que, es importante seguir con la difusión de la educación financiera que permita mejorar las competencias y capacidades de diversos segmentos de la población en la toma de decisiones adecuadas sobre sus finanzas y, de esta manera lograr que perciban menores barreras e incrementar los niveles de inclusión financiera. Sin embargo, este proceso no es de corto plazo, ya que el verdadero desafío es brindar educación financiera que cambie el comportamiento del consumidor a largo plazo, por lo que se deben aplicar programas de capacitación continuos específicos al sector de la sociedad que se busca influenciar.

Por su parte, se encuentra que tener empleo reduce la probabilidad de argumentar esta barrera, dado que cuentan con un mayor nivel de capacidades para usar los productos financieros. Asimismo, es probable que los trabajadores tengan aperturada una cuenta financiera para el depósito de sus haberes, ya sea por disposición propia, de su empleador o gobierno (Cuenta CTS y cuenta sueldo). De esta manera, tendrían una primera experiencia o contacto con el sistema formal que les ayudaría a que se reduzcan sus barreras de desconfianza y desconocimiento. No obstante, cabe indicar que la situación es compleja en el país, ya que existe un alto grado de informalidad laboral y aún no existe una ley que obligue el pago de las remuneraciones a través del sistema financiero dada la falta de cobertura en todo el territorio peruano. Por el contrario, tener empleo aumenta la probabilidad de indicar una barrera de costos en el acceso al momento de decidir en adquirir una cuenta de depósito. Este resultado es explicado por la menor disponibilidad de tiempo que tiene un empleado para satisfacer sus necesidades financieras, por lo que apreciará en mayor medida los diversos costos de transacción. Esta situación se agrava en el Perú, dado que existe un alto nivel de desconocimiento de los servicios digitales, los cuales podrían reducir los costos de transporte. De esta manera, se insiste en la importancia de elaborar productos que ofrezcan valor a los individuos y se adapten a sus

necesidades. En este punto se puede obtener una gran utilidad de las últimas tecnologías como las billeteras digitales, las cuales han experimentado un crecimiento exponencial debido al confinamiento causado por la crisis sanitaria del COVID 19. Así, según The Economist Intelligence Unit, el uso de billeteras digitales en el Perú se ha incrementado en 75% durante el 2020, en donde actualmente más de 12 millones de peruanos usan algún tipo de estas (EIU, 2021). Es así que las billeteras eléctricas pueden minimizar las barreras percibidas para la inclusión financiera, ya que resuelven problemas cotidianos de la población y para algunos consiste en un primer acercamiento con los productos formales y la digitalización. Asimismo, se aprecia los buenos resultados que se obtienen cuando se realizan alianzas público-privadas, ya que el Banco de la Nación utilizó las billeteras digitales de entidades privadas como Yape y Tunqui para realizar el depósito de los bonos, lo cual incrementó considerablemente el número de usuarios. Si bien se ha tenido un buen avance en este aspecto, también se tiene que tener en consideración las nuevas empresas digitales (startups) que buscan usar las últimas tecnologías para crear productos financieros acorde a las necesidades de los individuos, los cuales han sido agrupados con el término de Fintech⁴¹. Esto debido a que pueden escapar del marco regulatorio vigente y llevar a un proceso de inestabilidad en el sistema financiero, así como también permitir el lavado de dinero y financiamiento de actividades ilícitas. Por tanto, es importante, plantear una mesa de dialogo entre todos los involucrados para así implementar un regulación acorde al contexto que permitan disminuir los niveles de exclusión financiera a través de la creación de nuevos productos que aumenten el bienestar de los individuos sin que conlleve a efectos adversos. Del mismo modo, como toda aplicación tecnológica deben ir actualizándose para acaparar mayores segmentos del mercado y difundirse por medios masivos de comunicación.

La tercera barrera más importante son los ingresos insuficientes o variables. Tal como lo esperado, las variables determinantes se asocian con factores de vulnerabilidad como los bajos ingresos, baja educación y características de una precaria vivienda. De esta manera, individuos que perciban menores ingresos, tengan una baja educación y posean una vivienda elaborada con materiales no nobles tienen

⁴¹ En el Perú se cuenta con más de 80 empresas fintech que ofrecen diversos productos financieros tecnológicos como pagos digitales, crowdfunding (financiamiento colectivo), ahorros, inversiones, entre otros (La república, 2019). <https://larepublica.pe/economia/1443018-80-fintechs-hay-peru/>

mayores probabilidades de indicar una barrera de ingresos limitados. Por su parte, si un individuo cuenta con servicios eléctricos en su domicilio, la probabilidad de argumentar esta barrera aumenta. Este resultado peculiar quizás se deba a que un individuo que cuente con un mayor nivel de gastos, tenderá a tener menores ingresos excedentes para ahorrar en una cuenta de depósito. De esta manera si los ingresos son muy bajos o los gastos muy altos, los individuos no usarán los servicios financieros debido a que les representará un costo adicional que implicará un sacrificio en el gasto de otras actividades más beneficiosas, por lo que indicarán como barrera la falta de ingresos. Esto se agrava aún más en las zonas marginales como el área rural y hogares en el quintil más bajo de ingresos, en donde los gastos en electricidad representan una gran parte de su presupuesto. De esta manera, investigaciones como el de Aparicio et al. (2013) y Alfageme y Ramírez (2016) estudian la importancia que tiene el acceso global a la electricidad a unos precios justos para así aumentar los niveles de inclusión financiera⁴².

Por otro lado, los ingresos también se encuentran relacionados con variables de educación financiera. De esta manera, un individuo que conozca el seguro de depósitos y el “trade-off” entre rentabilidad y riesgo tendrá menores probabilidades de elegir la barrera de ingresos insuficientes, dado que tiene un mayor nivel de conocimiento de cómo funciona el sistema financiero, lo cual le ayudará a tener una mayor capacidad de elegir entre los diversos productos, evitando las opciones más perjudiciales como la de altos costos. Asimismo, se encuentra que conocer la inflación aumenta la probabilidad de ser excluidos por falta de ingresos, lo cual puede explicarse que con los mismos ingresos recibidos habría mayor dificultad para cubrir los gastos usualmente realizados, por lo que ya no se cuenta con los ingresos suficientes para seguir adquiriendo cuentas de depósito, por lo que citan como barrera los bajos ingresos. Es así que, se deben elaborar productos donde los individuos perciban que su beneficio marginal es mayor a su costo marginal de adquirir uno.

En suma, se ha dado una revisión de las características socioeconómicas que son relevantes para explicar las barreras percibidas por los excluidos al momento de

⁴² Tan relevante es el tema del acceso eléctrico para la inclusión financiera que diversos países han habilitado negocios de pagos digitales por uso solares (pay-as-you-go solar). El cual consiste en que una compañía alquila a los consumidores un sistema solar para el hogar y el pago se efectúe a través de teléfonos móviles básicos. De esta manera se promueve el acceso a la energía eléctrica y al sistema financiero.

adquirir un producto financiero. De este modo, se ha podido entender de una mejor manera el por qué no se usan los servicios formales y la importancia que tiene la creación de productos que generen valor a los individuos. Asimismo, se ha observado en la encuesta y en el análisis que existe un potencial sector del mercado excluido que busca acceder y usar los servicios formales, sin embargo, se topan con barreras asociadas al acceso de una cuenta como altos costos, documentación excesiva y distancia al punto de atención. En esta línea, se resalta la importancia de emplear las nuevas tecnologías como las Fintech para crear aquellos productos a partir del conocimiento de la demanda, los cuales sean adaptables a las necesidades cambiantes del consumidor, y en especial atención a los sectores excluidos del sistema formal. Es decir, no se trata de estandarizar los productos, sino encontrar las características más relevantes que añadan valor agregado en comparación con sus sustitutos. Esto debe realizarse en un contexto colaborativo entre instituciones públicas y privadas para así tener una mejor comunicación y entendimiento sobre los nuevos objetivos planteados, manteniendo un marco regulatorio que no lleve a un descontrol en el sistema financiero o a resultados no esperados. Por tanto, la normativa peruana ante estos nuevos emprendimientos debe ser adaptativa y colaborativa, mas no reactiva y estática.

Del mismo modo, el estado peruano debe seguir con sus programas sociales como las transferencias monetarias condicionadas que han generado buenos resultados en elevar la inclusión financiera como evidencian las evaluaciones de impacto tanto en un plano internacional como local. Estos beneficios se deben a que las transferencias cumplen la función de una “puerta de entrada” para que los excluidos accedan al sector financiero formal, con lo cual aprovechan tanto el beneficio de pertenecer al mercado financiero como el de disponer de un ingreso adicional. Asimismo, este encuentro supone una alianza entre el sector público y privado que tiene el fin de lograr una sinergia que resulte en un juego de suma positiva para todos los interesados. De esta manera, a través de la medida de reforzamiento de los programas de transferencias con un enfoque tecnológico propuesto por el PEM, no solo se busca incentivar el uso de una cuenta y el ahorro, sino también implementar capacitaciones en educación financiera en un entorno digital. No obstante, cabe indicar que aún quedaría pendiente cómo gestionar el acceso y uso de otros productos financieros complementarios, los cuáles no han sido aprovechados por las

limitaciones específicas en la oferta de servicios de las cuentas asociadas como el crédito, seguros, transferencias, remesas, entre otros. Por tanto, el estado peruano aún tiene el reto de proveer un sistema integral de servicios financieros que satisfagan las necesidades requeridas por los sectores excluidos.

Para complementar esta labor, se resalta la importancia de la educación financiera para reducir las barreras indicadas anteriormente a través de acciones de sensibilización financiera que busquen aumentar el uso de los servicios financieros a largo plazo. De esta manera, si bien se han venido desarrollando diversos programas de educación financiera en el país, estos han sido impartidos de una manera desarticulada con muchos enfoques, metodologías y grupos objetivos. Ante esta situación, el PEM ha propuesto la creación de un Sistema Nacional de Educación Financiera, bajo el mando del MEF, que logre liderar el desarrollo de todas las iniciativas de educación financiera bajo una visión integral que beneficie a todos los peruanos y que vaya acorde a los objetivos de la PNIF. Así, este sistema se encargará de definir todos los lineamientos y principios que deben regir en todas las iniciativas de educación financiera de todos los sectores del país; tanto privados, públicos y las ONG, con el fin de que se reduzca la duplicidad de esfuerzos e ineficacia en el uso de los recursos (MEF, 2021). Si bien es un proyecto ambicioso que reconocer, se debe asegurar que las iniciativas no sean cortoplacistas y empleen metodologías inadecuadas que no mantengan el interés del público objetivo. De esta manera, quedan pendientes para el futuro las evaluaciones de impacto sobre la eficacia de estas iniciativas en la educación financiera peruana.

Finalmente, se debe seguir con la elaboración de encuestas que capturen la valiosa información de la demanda, dado que no basta con el estudio por el lado de los factores de oferta y entorno, sino que entender la demanda cumple un rol fundamental para analizar los bajos estándares en niveles de uso. Así, entender lo que experimenta la población permitirá lograr la elaboración de productos específicos que generen valor acorde a sus necesidades y de esta manera dar lugar a sistemas financieros más inclusivos y complementarios que permitan alcanzar el crecimiento sostenible y equitativo. La ENDSF es el primer paso para el caso peruano, no se debe permitir que sea el último.

Referencias bibliográficas

Arbulú, F. y Heras, S. (2019). Género e Inclusión Financiera. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS), documento de Trabajo N° 2019-02.

Recuperado de: https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/DDT_ANO2019/DT-002-2019.pdf

Allen, F., Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L. y Martinez, M. (2012). The foundations of financial inclusion: Understanding ownerships and use of formal accounts. World Bank Policy Research Working Paper Series, Documento de trabajo 6290.

Recuperado de:

<http://documents.worldbank.org/curated/en/348241468329061640/pdf/wps6290.pdf>

Alfageme, A. y Ramírez, N. (2016). Acceso a servicios financieros de los hogares en Perú. Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), documento de Trabajo N° 2016-015. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2016/documento-de-trabajo-15-2016.pdf>

Aparicio, C. y Jaramillo, M. (2012). Determinantes de la inclusión al sistema financiero: ¿cómo hacer para que el Perú alcance los mejores estándares a nivel internacional? Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS), documento de Trabajo N° 2012-04. Recuperado de:

http://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/pub-estudios-investigaciones/dt-4-2012_aparicio_jaramillo.pdf

Aparicio, C., Jaramillo, M., y Cevallos, B. (2013). ¿Qué factores explican las diferencias en el acceso al sistema financiero?: evidencia a nivel de hogares en el Perú. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS), documento de trabajo 2013-03. Recuperado de:

http://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ddt_ano2013/DT_03_2013.pdf

Aportela, F. (1999). Effects of Financial Access on Savings by Low-Income People. Banco de México. Recuperado de:

[http://users.nber.org/~rdehejia/!@\\$devo/Lecture%2006%20Microcredit/supplemental/Aportela.pdf](http://users.nber.org/~rdehejia/!@$devo/Lecture%2006%20Microcredit/supplemental/Aportela.pdf)

ASBANC. (2018). Global Findex Database 2017: 8.7 millones de peruanos ya utilizan pagos digitales. Asbanc semanal, N° 282, año 8. Recuperado de:

<https://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/Asbanc-Semanal-282.pdf>

Bachas, P., Gertler, P., Higgins, S. y Seira, E. (2016). Banking on trust: How Debit Cards Help the Poor to Save More. Yale University. Recuperado de:

https://economics.yale.edu/sites/default/files/bachasgertlerhigginsseira_v29.pdf

Bamberger, B. (2014). Efectos de la Inclusión Financiera para los Programas Sociales en el Perú durante el año 2007 – 2012 (Tesis doctoral). Recuperado de:

https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1131/Bamberger_v.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Banerjee, A. y Newman, A. (1993). Occupational Choice and the Process of Development. The Journal of Political Economy, 101(2), 274 – 298. Recuperado de:

https://pdfs.semanticscholar.org/eda5/d294095203e42649c3c477e4b05dfad85150.pdf?_ga=2.248428047.963094911.1584385471-284409276.1584385471

Bebczuk, R. (2008). Financial Inclusion in Latin America and the Caribbean: Review and Lessons. Universidad Nacional de la Plata, documento de trabajo 2018-68.

Recuperado de:

http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/3627/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. y Martínez, M. (2007). Banking Services for Everyone? Barriers to Bank Access and Use Around the World. World Bank. Documento de trabajo N° 2007-4079. Recuperado de:

https://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194373512632/FFA_book.pdf

Beck, T. y De la Torre, A. (2007). The Basic analytics of Access to financial services. Financial Markets, Institutions and instruments 16, 79-117. Recuperado de:

<http://documents.worldbank.org/curated/en/586361468166156750/pdf/wps4026.pdf>

Beyene, A. y Mutsonziwa, K. (2016). Gender and financial inclusion: Analysis of Financial Inclusion of women in the DADC region. FinMark Trust. Documento de

trabajo N° 2016-1. Recuperado de:

https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/DDT_ANO2019/DT-002-2019.pdf

BN. (2017). Plan Nacional de Educación Financiera. Banco de la nación del Perú.

Recuperado de: <https://www.bn.com.pe/inclusion-financiera/archivos/ENIF/plan-nacional-educacion-financiera-junio2017.pdf>

BCRP (2011). Glosario de términos económicos. Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Recuperado de:

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>

CAF (2011). Servicios financieros para el desarrollo: Promoviendo el acceso en américa latina. Corporación andina de fomento (CAF). Recuperado de:

<http://publicaciones.caf.com/media/10609/red2011.pdf>

Cámara N., Peña X., Tuesta, D. (2013). Determinantes de la inclusión financiera en Perú. BBVA Research Working Paper Series. Documento de trabajo N° 2013-31.

Recuperado de: <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-determinantes-de-la-inclusion-financiera-en-peru-11-2013.pdf>

Cámara, N., Tuesta, D. (2015). Peru Model for Financial Inclusion: E-Money Potential Adopters. BBVA Research, Financial Inclusion Economic Watch. Recuperado de:

<file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Peru-Model-for-Financial-Inclusion-E-Money-Potential-Adopters-maquetado-1-1-1.pdf>

Cano, C., Esguerra, M., García, N., Rueda, J., y Velasco, A. (2013). Acceso a servicios financieros en Colombia. Banco de la República de Colombia, borradores de economía, documento de trabajo N° 2013-776. Recuperado de:

http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be_776.pdf

CEPAL. (2018). La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Recuperado de:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44213/1/S1800568_es.pdf

CEMLA (2018). Decisiones financieras de los hogares e inclusión financiera: evidencia para América Latina y el Caribe. Centro de estudios monetarios latinoamericanos (CEMLA). Recuperado de:

https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1188/Decisiones_financieras_d_e_los_hogares_e_inclusion_financiera.pdf?sequence=4

Clarke, G., Lixin X., y Heng-Fu, Z. (2003). Finance and Income Inequality Test of Alternative Theories. World Bank Policy Research Working Papers, documento de trabajo N° 2013-2984. Recuperado de:

file:///C:/Users/pe74026366/Downloads/Finance_and_Income_Inequality_What_Do_the_Data_Tel.pdf

Claessens, S. (2006). Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives. World Bank Research Observer, 21(2), 207-240.

Recuperado de: <https://www.fsa.go.jp/frtc/20061205/07-04.pdf>

CMIF. (2015). Estrategia Nacional de Inclusión Financiera. Comisión multisectorial de inclusión financiera (CMIF). Recuperado de:

<https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/ENIF.pdf>

CMIF. (2018). Reporte semestral de la estrategia nacional de inclusión financiera del Perú (N° 06). Comisión multisectorial de inclusión financiera (CMIF). Recuperado de:

https://www.mef.gob.pe/contenidos/inclusion_financiera/reportes/Reporte_ENIF_sem_1_2018.pdf

CMIF. (2019a). Reporte semestral de la estrategia nacional de inclusión financiera del Perú (N° 08). Comisión multisectorial de inclusión financiera (CMIF). Recuperado de:

https://www.mef.gob.pe/contenidos/inclusion_financiera/reportes/Reporte_ENIF_sem_1_2019.pdf

CMIF. (2019b). Plan Nacional de Educación Financiera. Comisión multisectorial de inclusión financiera (CMIF). Recuperado de:

<https://www.sbs.gob.pe/Portals/3/PLANEF.pdf>

Cole, S., Sampson, T. y Zia, B. (2009). Prices or knowledge? What drives demand for financial services in emerging markets. The journal of finance, 66(6), 1933- 1967.

Recuperado de: <https://www.hbs.edu/faculty/publication%20files/09-117.pdf>

Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L. y Singer, D. (2013). Financial Inclusion and Legal Discrimination against Women: Evidence from Developing Countries. Documento de

trabajo del Banco Mundial N° 2013-6416. Recuperado de:

<http://documents.worldbank.org/curated/en/801311468330257772/pdf/wps6416.pdf>

Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., y Oudheusden, P. (2015). The Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World. Documento de trabajo del Banco Mundial N° 2015- 7255. Recuperado de:

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/21865/WPS7255.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S. y Hess, J. (2018). The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. World Bank. Recuperado de:

[file:///C:/Users/pe74026366/Downloads/9781464812590%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/pe74026366/Downloads/9781464812590%20(2).pdf)

Devlin, J (2005). A detailed study of financial exclusion in the UK. Journal of Consumer Policy, 28, 75-108. Recuperado de:

<file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/FinalVersion.pdf>

Dupas, P. y Robinson, J (2009). Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya. National Bureau of Economic Research. Documento de trabajo N° 2009-14693. Recuperado de:

<https://web.stanford.edu/~pdupas/SavingsConstraints.pdf>

EIU. (2018). Global Microscope 2018: The enabling environment for financial inclusion. Economist Intelligence Unit. Recuperado de:

https://content.centerforfinancialinclusion.org/wp-content/uploads/sites/2/2018/11/EIU_Microscope_2018_PROOF_10.pdf

Fernandes, D., Lynch, J. y Netemeyer, R. (2014). Financial Literacy, Financial Education and Downstream Financial Behaviors. Management Science, 60(8), 1861-1883. Recuperado de:

<file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/ManagementScienceDec4th.pdf>

GPFI. (2017). Financial Inclusion Action Plan. The Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI). Recuperado de:

https://www.gpfi.org/sites/default/files/documents/2017_g20_financial_inclusion_action_plan.pdf.

Higinio, J., Del Pilar, R., Giraldo, I. y Barrera, C. (2011). Los programas de transferencias condicionadas: ¿hacia la inclusión financiera de los pobre en América Latina? Perú: Instituto de Estudios Peruanos. Recuperado de:

<http://repositorioproyectocapital.com/wp-content/uploads/2018/02/libro-programas-transferencias-condicionadas-inclusion-financiera-pobres-2011.pdf>

Hoyo, C., Peña, X. y Tuesta, D. (2013). Factores de demanda que influyen en la inclusión financiera en México: Análisis de las barreras a partir de la ENIF. BBVA Research Working Paper Series. Documento de trabajo N° 2013-36. Recuperado de:

https://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/WP_1336_tcm346-414876.pdf

Honohan, P y King, M (2008). Cause and effect of financial access: Cross-country evidence from the finscope surveys. Journal of banking and finance, 32(11), 2493-2500. Recuperado de:

<https://www.tcd.ie/Economics/staff/phonohan/Honohan%20King%20Mar%2009.pdf>

Ivatury, G. (2006). Using technology to build inclusive financial systems. CGAP Focus Notes Series, Focus Note 32. Recuperado de:

<https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Using-Technology-to-Build-Inclusive-Financial-Systems-Jan-2006.pdf>

Klapper, L y Singh S. (2015). The gender gap in the use of financial services in turkey. World Bank. Recuperado de:

<https://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/25412>

Khaki, A. y Sangmi, M. (2011). Islamic Banking: Concept and Methodology. SSRN electronic journal, 15(1), 231-252- Recuperado de:

<file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/SSRN-id2184856.pdf>

King, R. y Levine, R. (1993). Finance and growth: Schumpeter might be right. Quarterly Journal of Economics, 108(3), 717-73. Recuperado de:

<https://pdfs.semanticscholar.org/e711/b61ec85cd2b09d43a6737abe94035fa0e652.pdf>

La República (2019, abril 03). Fintech: En el Perú existen más de 80. Recuperado de: <https://larepublica.pe/economia/1443018-80-fintechs-hay-peru/>

Lagarde, C. (2014). Empowerment through Financial Inclusion, Address to the International Forum for Financial Inclusion. Fondo Monetario Internacional, México. Recuperado de: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp062614a>

Levine, R. (1997). Financial development and economic growth: views and agenda. Journal of Economic Literature, 35 (2), 688 – 726. Recuperado de: <file:///C:/Users/pe74026366/Downloads/Financial20development20and20economic20growth.pdf>

Levine, R. (2005). Finance and growth: theory and evidence. Handbook of Economic Growth, 1(1), 865-934. Recuperado de: http://faculty.haas.berkeley.edu/ross_levine/papers/forth_book_durlauf_finngrowth.pdf

Levine, R., Loayza, N. y Beck, T. (2000). Financial intermediation and growth: causality and causes. Journal of Monetary Economics, 46(1), 31-77. Recuperado de: <https://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/FinancialDevelopmentandGrowth.pdf>

Lusardi, A. (2011). Americans' Financial capability. Documento de trabajo N° 2011 – 17103. National Bureau of Economic Research (NBER). Recuperado de: <file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/SSRN-id1857806.pdf>

Meier, P., Tuntivate V., Barnes, D., Bogach S y Farchy, D. (2010). Perú Encuesta Nacional de Consumo de Energía a Hogares en el Ámbito Rural. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento – Banco Mundial. Recuperado de: <http://documents.worldbank.org/curated/en/367371468298150327/pdf/577000ESW0Whit1onal0Consumo0Hogares.pdf>

Mehrotra, A. y Yetman, J. (2015). Financial inclusion – Issues for Central Banks. BIS Quarterly Review, 18 de marzo, pp. 83 – 96. Recuperado de: <file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/SSRN-id2580310.pdf>

MEF. (2015). Presentación: Estrategia Nacional de Inclusión Financiera. Ministerio de Economía y Finanzas. Recuperado de: <https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/ENIF.pdf>

MEF (2021). Plan Estratégico Multisectorial de la Política Nacional de Inclusión Financiera (PEM). Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Recuperado de: https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/Plan_Estrategico_Multisectorial_PEM.pdf

Merton, R. y Bodie, Z. (1995). A conceptual framework for analyzing the financial environment. En B, Dwight & Z, Bodie & A, Kenneth & A, Perold & R, Merton (Eds.), The Global Financial System: A functional Perspective. Boston: Harvard Business School Press. Recuperado de: file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/A_Conceptual_Framework_for_Analyzing_the_Financial.pdf

Mishkin, F. (2014). Moneda, Banca y Mercados Financieros (8a ed.). Naucalpan de Juárez, México: Pearson. Recuperado de: file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Libro_Moneda_Banca_y_Mercados_Financiero.pdf

MIMP (2019). Informe estadístico violencia en cifras N°1-2019. Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables (MINP). Recuperado de: [file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/informe-estadistico-01-2019_PNCVFS-UGIGC%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/informe-estadistico-01-2019_PNCVFS-UGIGC%20(1).pdf)

Ollouqui, F., Andrade, G., y Herrera, D. (2015). Inclusión financiera en América latina y el Caribe. Coyuntura actual y desafíos para los próximos años. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Recuperado de: <file:///C:/Users/pe74026366/Downloads/Inclusi%C3%B3n-financiera-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-Coyuntura-actual-y-desaf%C3%ADos-para-los-pr%C3%B3ximos-a%C3%B1os.pdf>

Pascaline, D., Karlan, D., Robinson, J. y Ubfal D. (2018). Banking the Unbanked? Evidence from Three Countries. American Economic Journal Applied Economics, 10 (2), 257-297. Recuperado de: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/app.20160597>

Panigyrakis, G., Theodoridis, P. y Veloutsou, C. (2002). All customers are not treated equally: Financial exclusion in isolated Greek Islands. Journal of Financial Services

Marketing, 7, 54-66. Recuperado de:

[file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/5.1.1%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/5.1.1%20(1).pdf)

Saunders, A. y Cornett, M. (2008). Financial institutions management. A risk management approach (6^{ta} ed.). New York, EE.UU: The Mc Graw-Hill. Recuperado de:

http://www.bulentsenver.com/FIN5477/Financial_Institutions_Management_AntonySaunders_TextBook.pdf

SBS. (2015). Resolución S.B.S. N° 4798-2015. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS). Recuperado de: http://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/BOL-QUINCENAL/20170628_BolQuincenal-N6.pdf

SBS. (2017). Estrategia Nacional de Inclusión Financiera: El compromiso del sector público y el sector privado con miras al bicentenario. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS). Recuperado de:

http://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/BOL-QUINCENAL/20170628_BolQuincenal-N6.pdf

SBS. (2017). Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Cultura Financiera en el Perú. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS). Recuperado de: [https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ESTUDIOS-SOBRE-](https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ESTUDIOS-SOBRE-INCLUSI%C3%93N-FINANCIERA/Informe-de-Resultados.pdf)

[INCLUSI%C3%93N-FINANCIERA/Informe-de-Resultados.pdf](https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ESTUDIOS-SOBRE-INCLUSI%C3%93N-FINANCIERA/Informe-de-Resultados.pdf)

SBS. (2018a). Reporte de Indicadores de Inclusión Financiera de los Sistemas Financieros, de Seguros y de Pensiones (Diciembre 2018). Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS). Recuperado de:

<https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2018/Diciembre/CIIF-0001-di2018.PDF>

SBS. (2018b). Ahorro para la vejez: Del dicho al hecho. Boletín semanal N° 08. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS). Recuperado de:

<https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/BOLETIN-SEMANAL/2018/boletin-semanal-8-2018.pdf>

SBS. (2019). Reporte de Indicadores de Inclusión Financiera de los Sistemas Financieros, de Seguros y de Pensiones (Junio 2019). Superintendencia de Banca,

Seguros y AFP del Perú (SBS). Recuperado de:

<https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2019/Junio/CIIF-0001-jn2019.PDF>

SBS. (2020). Reporte de Indicadores de Inclusión Financiera de los Sistemas Financieros, de Seguros y de Pensiones (Junio 2019). Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS). Recuperado de:

<https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2020/Junio/CIIF-0001-jn2020.PDF>

Sotomayor, N., Talledo, J. y Wong, S. (2018). Determinantes de la inclusión financiera en el Perú: Evidencia Reciente. Documento de trabajo N° 2018-06. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS). Recuperado de:

http://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/pub-estudios-investigaciones/dt-4-2012_aparicio_jaramillo.pdf.

Sotomayor, N., García A. y Santillan R. (2020). Determinantes del ahorro voluntario en el Perú: Evidencia de una Encuesta de Demanda. Documento de trabajo N° 2020-01. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS). Recuperado de:

https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/DDT_ANO2020/Determinantes%20del%20ahorro%20voluntario%20en%20el%20Per%C3%BA_DT-001-2020_2.pdf

Stiglitz, J. y Weiss A. (1981). Credit Rationing in Markets with imperfect information. The American Economic Review, 71(3), 393 – 410. Recuperado de:

<http://www.economia.puc-rio.br/Mgarcia/Macro%20II%20-%20Mestrado/StiglitzWeiss1981.pdf>

Talledo, J. (2015). Access to and use of financial services: Evidence from Peru. Documento de trabajo N° 2015-03. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS). Recuperado de:

http://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ddt_ano2015/20151230_SBS-DT-003-2015_JTalledo.pdf

EIU (2021). Going Digital: Payments in the post-Covid world. The Economist Intelligence Unit (EIU). Recuperado de:

https://pages.eiu.com/rs/753-RIQ-438/images/growth-in-digital-payments%281%29.pdf?mkt_tok=NzUzLVJJUS00MzqAAAF-

[_Y2j_8DnxmjkO25TcmkhmlKUOYFS5h6Y7a4dIIHdhZdRw4oeNYrrw-pGuP4EOVxF5lko0Kx9MOrF-AprMgiNsFWNbZhYcelssAwpc18hfylgyw](http://repositorioproyectocapital.com/wp-content/uploads/2018/01/En-breve-21-primeros-resultados-piloto-familias-juntos-2011-spa.pdf)

Trivelli, C., Montenegro, J. y Gutiérrez, M. (2011). Un Año Ahorrando: Primeros resultados del Programa Piloto “Promoción del ahorro en Familias Juntos”. Enbreve, 1(21), 1-9 . Recuperado de: <http://repositorioproyectocapital.com/wp-content/uploads/2018/01/En-breve-21-primeros-resultados-piloto-familias-juntos-2011-spa.pdf>

Tuesta, D., Sorensen, G., Haring, A., y Cámara, N. (2015). Inclusión financiera y sus determinantes: el caso argentino. BBVA Research Working Paper Series. Documento de trabajo N° 2015-04. Recuperado de: file:///C:/Users/pe74026366/Downloads/WP_15-04_Inclusion-Financiera_Argentina-44.pdf

Ulwodi, D y Muriu, P (2017). Barriers of Financial Inclusion in Sub-Saharan Africa. Journal of Economics and Sustainable Development, 8(14), 66-81. Recuperado de: [file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/37981-41070-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/37981-41070-1-PB%20(1).pdf)

World bank (2008). Finance for all?: Policies and Pitfalls in Expanding Access. Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo / Banco Mundial. Recuperado de: https://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194373512632/FFA_book.pdf

Yangdol, R. y Sarma, M (2019). Demand-side Factors for Financial Inclusion: A Cross-country Empirical Analysis. Estudios internacionales, 56 (2-3), 163-185. Recuperado de: <file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/yangdol2019.pdf>

Anexos

Anexo A.- Variables empleadas en la estimación

Tabla 3. Descripción de variables

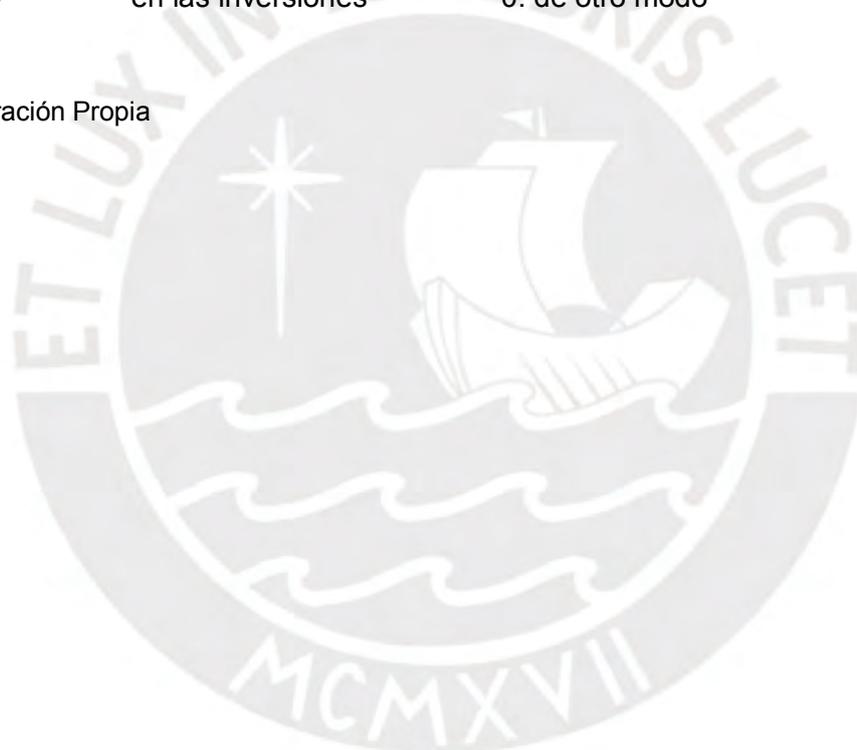
| Variable | Etiqueta | Descripción | Fuente |
|---|---|--|--------|
| Variables dependientes – Barreras percibidas | | | |
| No_ingre | Ingresos insuficientes o variables | 1: Los individuos no adquieren una cuenta debido a que sus ingresos son insuficientes o variables; 0: No tiene cuenta y responde otra opción | ENDSF |
| No_inter | No tiene interés o no había pensado que necesitaría los servicios financieros ya que no satisface sus necesidades | 1: Los individuos no ven ninguna ventaja en tener una cuenta o no lo habían pensado; 0: No tiene cuenta y responde otra opción | ENDSF |
| No_conf | No tiene confianza en las instituciones financieras o desconoce los servicios que ofrece | 1: Los individuos no adquieren una cuenta debido a que no confían en las instituciones financieras debido a un mal trato o mala experiencia previa o no conocen los servicios que ofrecen; 0: No tiene cuenta y responde otra opción | ENDSF |
| No_acces | No percibe las condiciones adecuadas para acceder al sistema financiero | 1: Los individuos no adquieren una cuenta debido a que los horarios no son convenientes, las comisiones son altas, no se gana mucho, el punto de acceso se encuentra lejos o los requisitos son excesivos; 0: No tiene cuenta y responde otra opción | ENDSF |
| Variables Independientes | | | |
| Características socioeconómicas | | | |
| Gen | Género | 1: si es mujer; 0: de otro modo | ENDSF |
| Edad | Edad | Edad del individuo (en años) | ENDSF |
| Sin_educ | No tuvo educación La primaria es el último nivel de estudios que cursó (incluye inicial) | 1: sin educación; 0: de otro modo | ENDSF |
| Educ_prim | La secundaria es el último nivel de estudios que cursó | 1: primaria o inicial; 0: de otro modo | ENDSF |
| Educ_sec | | 1: secundaria; 0: de otro modo | ENDSF |

| | | | |
|---------------------------|--|--|-------|
| Educ_sup | Estudios superiores es el último nivel de estudios que cursó | 1: Superior; 0: de otro modo | ENDSF |
| Est_civ | Estado civil | 1: individuo es casado, conviviente o concubino; 0: de otro modo | ENDSF |
| Empl | Tiene trabajo incluyendo cachuelo | 1: individuo tiene trabajo incluyendo cachuelo; 0: de otro modo | ENDSF |
| Ingr_men_400 | Recibe menos de S./ 400 por todos sus ingresos | 1: menos de S./400; 0: de otro modo | ENDSF |
| Ingr_may_400_750 | Recibe más de S./400 pero menos de S./750 por todos sus ingresos | 1: de S./400 a S./ 750; 0: de otro modo | ENDSF |
| Ingr_may_750_1500 | Recibe más de S./750 pero menos de S./1500 por todos sus ingresos | 1: de S./750 a S./1500; 0: de otro modo | ENDSF |
| Ingr_may_1500 | Recibe más de S./1500 | 1: más de S./1500; 0: de otro modo | ENDSF |
| Estra | Estrato geográfico en el que se ubica el individuo | 1: Urbano (incluye lima metropolitana y Callao, grandes ciudades y resto urbano); 0: Rural | ENDSF |
| Carac_viv | Material que predomina en las paredes, piso o techo de su vivienda | 1: material más costoso (ladrillo o bloque de cemento; cemento, losetas, madera pulida o similares; concreto armado); 0: de otro modo | ENDSF |
| Agua | Procedencia del abastecimiento de agua de la vivienda | 1: red pública dentro de la vivienda; 0: de otro modo | ENDSF |
| Luz | Acceso a la electricidad en la vivienda | 1: vivienda cuenta con electricidad; 0: de otro modo | ENDSF |
| Serv_no_vit | Acceso a internet, telefonía fija o celular en la vivienda | 1: vivienda cuenta con internet, teléfono o celular; 0: de otro modo | ENDSF |
| Actitud financiera | | | |
| Remes | Envía remesas | 1: individuo envía remesas; 0: de otro modo | ENDSF |
| Act_prop_veh | Tiene activos en propiedades o vehículos | 1: individuo es propietario de viviendas, vehículos, motos, tierras de cultivo, locales, talleres, entre otros; 0: de otro modo | ENDSF |
| Cul_aho_din_bien | Cultura de ahorro en dinero o bienes | 1: individuo ahorró dinero o bienes para diversos fines en el futuro (gastos inesperados, negocios, educación, viajes, entre otros); 0: de otro modo | ENDSF |

Educación financiera

| | | | |
|------------------|---|---|-------|
| Con_fon_seg_depo | Conocimiento sobre el fondo de seguro de depósito | 1: individuo sabe que recuperará el dinero de sus depósitos si la entidad financiera quiebra o fracasa; 0: de otro modo | ENDSF |
| Planif | Planifica ingresos y gastos de manera regular | 1: individuo planifica sus ingresos y gastos de manera regular; 0: de otro modo | ENDSF |
| Calc_int_sim | Conocimiento sobre calcular la tasa de interés simple | 1: individuo sabe calcular tasa de interés simple; 0: de otro modo | ENDSF |
| Con_infl | Conocimiento sobre la inflación | 1: individuo conoce consecuencias de la inflación; 0: de otro modo | ENDSF |
| Con_rent_ries | Conocimiento sobre el trade off entre rentabilidad y riesgo | 1: individuo conoce el trade off entre rentabilidad y riesgo; 0: de otro modo | ENDSF |
| Con_div_inv | Conocimiento sobre la diversificación de riesgos en las inversiones | 1: individuo conoce la pérdida si no se diversifica las inversiones; 0: de otro modo | ENDSF |

Fuente: Elaboración Propia



Anexo B.- Frecuencia y porcentajes de las variables empleadas en la estimación

Tabla 4. Frecuencia y porcentajes

| Variable | | Frecuencia | Porcentaje | Acumulativo |
|-------------------|---------|------------|------------|-------------|
| No_ingre | 0 | 3,486 | 87.41 | 87.41 |
| | 1 | 502 | 12.59 | 100 |
| No_inter | 0 | 2,792 | 70.01 | 70.01 |
| | 1 | 1,196 | 29.99 | 100 |
| No_conf | 0 | 2,912 | 73.02 | 73.02 |
| | 1 | 1,076 | 26.98 | 100 |
| No_acces | 0 | 2,842 | 71.26 | 71.26 |
| | 1 | 1,146 | 28.74 | 100 |
| Gen | 0 | 1,569 | 39.34 | 39.34 |
| | 1 | 2,419 | 60.66 | 100 |
| Edad | 18 - 30 | 1,081 | 27.11 | 27.11 |
| | 31-50 | 1,671 | 41.90 | 69.01 |
| | 51-70 | 1,236 | 30.99 | 100 |
| Sin_educ | 0 | 3,791 | 95.06 | 95.06 |
| | 1 | 197 | 4.94 | 100 |
| Educ_prim | 0 | 2,669 | 66.93 | 66.93 |
| | 1 | 1,319 | 33.07 | 100 |
| Educ_sec | 0 | 2,168 | 54.36 | 54.36 |
| | 1 | 1,820 | 45.64 | 100 |
| Educ_sup | 0 | 3,336 | 83.65 | 83.65 |
| | 1 | 652 | 16.35 | 100 |
| est_civ | 0 | 1,181 | 29.72 | 29.72 |
| | 1 | 2,793 | 70 | 100 |
| Empl | 0 | 1,392 | 35.06 | 35.06 |
| | 1 | 2,596 | 64.94 | 100 |
| Ingr_men_400 | 0 | 1,608 | 61.99 | 61.99 |
| | 1 | 986 | 38.01 | 100 |
| Ingr_may_400_750 | 0 | 1,826 | 70.39 | 70.39 |
| | 1 | 768 | 29.61 | 100 |
| Ingr_may_750_1500 | 0 | 1,930 | 74.40 | 74.40 |
| | 1 | 664 | 25.60 | 100 |
| Ingr_may_1500 | 0 | 2,418 | 93.22 | 93.22 |
| | 1 | 176 | 6.78 | 100 |
| Estra | 0 | 1,139 | 28.56 | 28.56 |
| | 1 | 2,849 | 71.44 | 100 |
| Carac_viv | 0 | 1,442 | 36.16 | 36.16 |
| | 1 | 2,546 | 63.84 | 100 |
| Luz | 0 | 342 | 8.58 | 8.58 |

| | | | | |
|------------------|---|-------|-------|--------|
| | 1 | 3,646 | 91.42 | 100.00 |
| Agua | 0 | 1,529 | 38.35 | 38.35 |
| | 1 | 2,458 | 61.63 | 100 |
| Serv_no_vit | 0 | 1,152 | 28.89 | 28.89 |
| | 1 | 2,836 | 71.11 | 100 |
| Remes | 0 | 3,721 | 93.30 | 93.30 |
| | 1 | 267 | 6.70 | 100 |
| act_prop_veh | 0 | 1,331 | 33.38 | 33.38 |
| | 1 | 2,657 | 66.62 | 100 |
| cul_aho_din_bie | 0 | 2,501 | 62.71 | 62.71 |
| | 1 | 1,487 | 37.29 | 100 |
| con_fon_seg_depo | 0 | 2,506 | 62.84 | 62.84 |
| | 1 | 1,482 | 37.16 | 100 |
| Planif | 0 | 1,430 | 35.87 | 35.87 |
| | 1 | 2,557 | 64.13 | 100 |
| calc_int_sim | 0 | 3,503 | 87.84 | 87.84 |
| | 1 | 485 | 12.16 | 100 |
| con_infl | 0 | 1,506 | 37.78 | 37.78 |
| | 1 | 2,480 | 62.22 | 100 |
| con_rent_ries | 0 | 1,181 | 29.64 | 29.64 |
| | 1 | 2,804 | 70.36 | 100 |
| con_div_inv | 0 | 2,330 | 58.48 | 58.48 |
| | 1 | 1,654 | 41.52 | 100 |

Fuente: Elaboración Propia

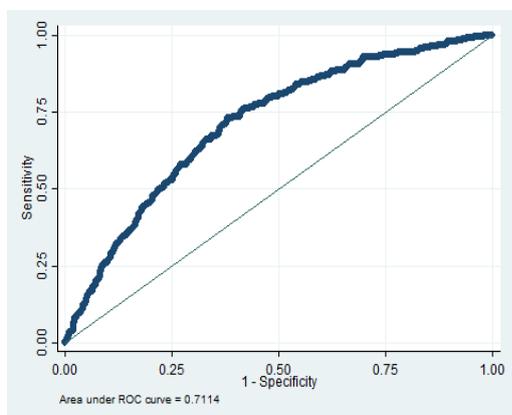
Anexo C.- Correlaciones entre las variables empleadas en la estimación

Tabla 5. Correlaciones – Barrera de ingresos insuficientes o variables

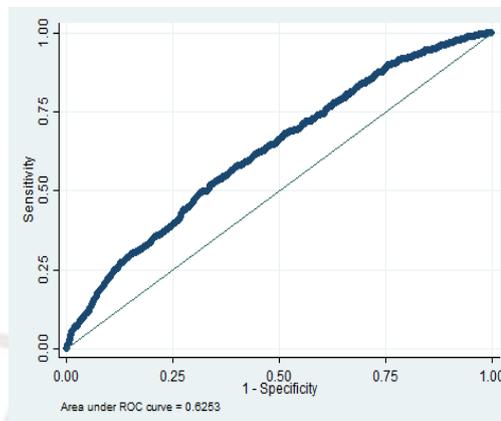
| Variable | No_inge | Gan | Edad | Sin_educ | m | o | p | Edu_se | Edu_su | Est_ouv | Empl | 400 | 400_75 | 750_1500 | 1500 | Esta | Carac_vi | Aqua | Luz | Serv_no | Pemes | Ac_pro | coll_ano | con_fon | Plant | sim | con_nil | con_rent | con_div | | |
|------------------|---------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|--------|--------|---------|-------|-------|--------|----------|-------|-------|----------|-------|-------|---------|-------|--------|----------|---------|-------|------|---------|----------|---------|--|--|
| No_inge | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gan | 0.05 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Edad | -0.01 | -0.03 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Sin_educ | 0.00 | 0.03 | 0.18 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Educ_gim | 0.01 | 0.00 | 0.26 | -0.16 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Educ_sec | 0.02 | -0.05 | -0.19 | -0.20 | -0.88 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Educ_sup | -0.04 | 0.01 | -0.19 | -0.09 | -0.30 | -0.38 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Est_ouv | -0.01 | -0.05 | 0.16 | -0.03 | 0.10 | -0.01 | -0.11 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Empl | -0.01 | -0.12 | -0.07 | -0.09 | -0.03 | 0.05 | 0.03 | -0.03 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ing_men_400 | 0.11 | 0.19 | 0.08 | 0.15 | 0.18 | -0.13 | -0.15 | 0.02 | -0.11 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ing_maj_400_750 | -0.05 | -0.03 | -0.07 | -0.07 | -0.03 | 0.06 | 0.00 | -0.02 | 0.01 | -0.51 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ing_maj_750_1500 | -0.04 | -0.13 | -0.05 | -0.10 | -0.18 | 0.10 | 0.16 | -0.03 | 0.11 | -0.46 | -0.38 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ing_maj_1500 | -0.05 | -0.08 | 0.06 | 0.00 | 0.01 | -0.02 | 0.01 | 0.04 | 0.00 | -0.21 | -0.18 | -0.16 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Esta | -0.02 | 0.15 | -0.04 | -0.12 | -0.27 | 0.16 | 0.22 | -0.12 | 0.01 | -0.18 | 0.05 | 0.18 | -0.07 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Carac_mv | -0.03 | 0.07 | -0.06 | -0.11 | -0.28 | 0.16 | 0.21 | -0.06 | 0.02 | -0.25 | 0.05 | 0.20 | 0.04 | 0.50 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Aqua | 0.00 | 0.14 | 0.00 | -0.10 | -0.24 | 0.14 | 0.19 | -0.12 | 0.02 | -0.12 | -0.01 | 0.17 | -0.05 | 0.58 | 0.41 | 100 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Luz | 0.06 | 0.10 | 0.03 | -0.05 | -0.12 | 0.07 | 0.10 | -0.05 | 0.00 | -0.10 | 0.03 | 0.07 | 0.02 | 0.33 | 0.16 | 0.31 | 100 | | | | | | | | | | | | | | |
| Serv_no_vit | 0.02 | 0.00 | -0.11 | -0.15 | -0.22 | 0.13 | 0.20 | -0.03 | 0.03 | -0.15 | 0.00 | 0.16 | 0.01 | 0.34 | 0.30 | 0.28 | 0.23 | 100 | | | | | | | | | | | | | |
| Pemes | -0.02 | -0.03 | 0.01 | -0.02 | -0.04 | 0.03 | 0.03 | 0.00 | 0.05 | -0.08 | 0.00 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.03 | 0.01 | 0.04 | 0.08 | 100 | | | | | | | | | | | | |
| Ac_pro_pvh | -0.02 | -0.08 | 0.42 | 0.09 | 0.22 | -0.13 | -0.17 | 0.27 | -0.05 | 0.07 | -0.09 | -0.04 | 0.09 | -0.23 | -0.19 | -0.18 | -0.10 | -0.15 | 0.02 | 100 | | | | | | | | | | | |
| coll_ano_bie | -0.08 | 0.02 | -0.02 | -0.06 | -0.06 | 0.05 | 0.05 | 0.04 | 0.01 | -0.08 | -0.07 | 0.12 | 0.05 | 0.05 | 0.03 | 0.08 | 0.07 | 0.10 | 0.11 | 0.01 | 100 | | | | | | | | | | |
| con_fon_seq_depo | -0.08 | -0.06 | -0.10 | -0.08 | -0.12 | 0.06 | 0.12 | -0.04 | 0.08 | -0.15 | 0.04 | 0.09 | 0.06 | 0.13 | 0.16 | 0.09 | 0.05 | 0.10 | 0.03 | -0.09 | 0.01 | 100 | | | | | | | | | |
| Plant | 0.01 | 0.05 | -0.05 | -0.08 | -0.08 | 0.07 | 0.06 | 0.06 | 0.05 | -0.03 | -0.05 | 0.06 | 0.03 | 0.07 | 0.09 | 0.05 | 0.05 | 0.09 | 0.03 | 0.02 | 0.13 | 0.06 | 100 | | | | | | | | |
| cale_int_sim | 0.00 | -0.08 | -0.08 | -0.06 | -0.16 | 0.07 | 0.16 | -0.03 | 0.01 | -0.12 | -0.02 | 0.12 | 0.05 | 0.10 | 0.15 | 0.10 | 0.08 | 0.13 | 0.00 | -0.03 | 0.11 | -0.01 | 0.05 | 100 | | | | | | | |
| con_nil | 0.04 | -0.05 | -0.09 | -0.10 | -0.13 | 0.08 | 0.12 | 0.00 | 0.07 | -0.11 | 0.02 | 0.08 | 0.04 | 0.12 | 0.14 | 0.06 | 0.06 | 0.18 | 0.03 | -0.06 | 0.00 | 0.14 | 0.07 | 0.10 | 100 | | | | | | |
| con_rent_mes | -0.03 | -0.06 | -0.09 | -0.13 | -0.12 | 0.11 | 0.08 | 0.00 | 0.09 | -0.11 | 0.00 | 0.10 | 0.05 | 0.18 | 0.16 | 0.09 | 0.07 | 0.15 | -0.02 | -0.05 | -0.01 | 0.20 | 0.15 | 0.09 | 0.37 | 100 | | | | | |
| con_div | 0.03 | -0.07 | -0.04 | -0.07 | -0.06 | 0.08 | 0.01 | 0.01 | 0.08 | -0.03 | -0.02 | 0.01 | 0.08 | 0.02 | 0.03 | -0.02 | 0.01 | 0.12 | 0.01 | 0.02 | 0.05 | 0.02 | 0.00 | 0.11 | 0.12 | 0.11 | 0.21 | 0.24 | 100 | | |

Anexo D.- Curvas ROC para cada tipo de barrera

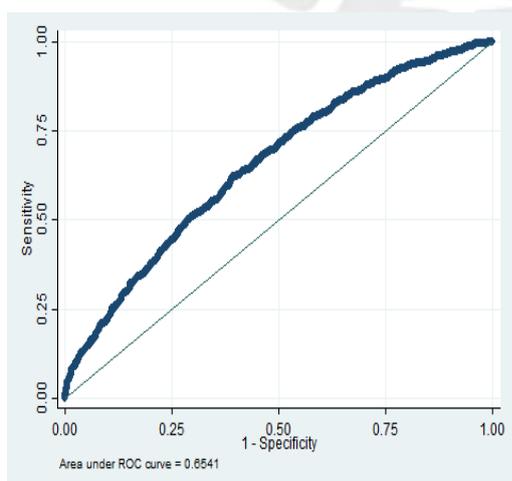
Estimación barrera de ingresos



Estimación barrera de interés



Estimación barrera de confianza



Estimación barreras de acceso

