



PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA

Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas

**“Inclusión financiera en el Perú: análisis de los principales
determinantes”**

Requisito parcial para optar al título de

DOCTOR EN CIENCIAS SOCIALES Y HUMANAS

2018

Giovanna del Pilar Prialé Reyes

Director de tesis

César Ferrari, PhD.

CERTIFICADO DE AUTORÍA

La suscrita, Giovanna del Pilar PRIALÉ REYES, declaro que esta tesis, elaborada como requisito parcial para obtener el título de DOCTORA EN CIENCIAS SOCIALES Y HUMANAS de la Pontificia Universidad Javeriana, es de mi entera autoría, excepto donde se indique lo contrario.

Este documento no ha sido sometido para su calificación en ninguna otra institución académica.

Firma _____

Giovanna del Pilar Prialé Reyes
Bogotá, 13 de agosto del 2018

AGRADECIMIENTOS

La autora agradece la lectura y los comentarios de una versión previa del presente texto a Carlos Meléndez, sociólogo de la Pontificia Universidad Católica del Perú y PhD en Ciencias Políticas de la Universidad de Notre Dame. Asimismo, agradece a Edgard Salgado Chávez, economista de la Universidad del Pacífico y PhD en Economía de la Universidad de Sussex, por su apoyo para el desarrollo de las herramientas estadísticas de la presente investigación. Agradece también la oportunidad a Enrique Díaz, presidente de Agrobanco, por la confianza para apoyar a la organización financiera en el fortalecimiento de sus productos de inclusión financiera; y a Milagros Chocce y Maricarmen Portocarrero, por la asistencia en el trabajo de campo que permitió el desarrollo de los planteamientos incluidos en el texto. Los errores remanentes son responsabilidad de la autora.

PRESENTACIÓN DE LA TESIS POR PARTE DEL DIRECTOR

Estimados señores

Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas

Pontificia Universidad Javeriana

Ciudad. /

Por medio de la presente, presento la tesis doctoral “Inclusión financiera en el Perú: análisis de los principales determinantes” de la estudiante del programa, señora Giovanna del Pilar Prialé Reyes.

La tesis aborda un tema de interés particular en el Perú aunque sus conclusiones y aportes son extensibles a otras realidades latinoamericanas como la colombiana. El trabajo está relacionado con el acceso y uso de los servicios y productos financieros por parte de la población, en un entorno de cambio profundo del entorno económico, político y social desde principios del presente siglo.

El abordaje de esta temática resulta un aporte a la discusión académica y plantea herramientas de política pública que son sumamente útiles pues el trabajo de investigación aporta una visión interdisciplinar, a fin de interpretar de manera holística, de cómo el peruano toma decisiones respecto al acceso y uso de los productos financieros.

Durante muchos años se ha intentado explicar el comportamiento financiero del peruano y de la sociedad peruana de menores ingresos sobre la base de variables estrictamente económicas. Sin embargo, esta estrategia de análisis ha fallado en la medida en que sus conclusiones y recomendaciones han sido incapaces de lograr que esa población peruana logre un acceso adecuado a sistemas financieros sólidos y competitivos.

Es por ello que al intentar explicar las razones de los determinantes de la inclusión financiera, esta tesis teje una visión interdisciplinar, que incluye los campos de la política, la economía, la cultura y la sociología, para hacer un abordaje de calidad sobre el tema que, además, aporte a la discusión teórica y de política pública.

El aporte adicional de esta tesis radica en el experimento científico presentado en el capítulo 5 que, sobre la base del marco teórico interdisciplinar desarrollado en los capítulos 1, 2, 3 y 4, permite testear un producto financiero que incorpora los aportes de las disciplinas políticas, sociológicas, culturales y económicas, a fin de probar en el campo si la

inclusión financiera tiene un impacto positivo en la calidad de vida de la persona y su respectivo grupo familiar.

Así, en el capítulo 5, no solo se pone en el mercado este nuevo producto; sino que, utilizando la metodología científica de los grupos de tratamiento y control, se realiza una evaluación de impacto, que posibilita comparar con hechos los resultados del acceso y uso de los productos financieros.

Como resultado del trabajo de investigación, en el capítulo 6 se incluye un conjunto de recomendaciones en materia de política pública. Estas recomendaciones emergen de la discusión teórica y del trabajo de campo incluidos en esta tesis que tuvo como marco una visión interdisciplinar y una aproximación holística responsable, a fin de lograr una mejor comprensión de las características del peruano, de la sociedad peruana y de sus necesidades, para que el sistema financiero formal les sirva como un verdadero canal de desarrollo sostenido.

Atentamente,

Firma _____

César Ferrari PhD.

Director de la Tesis

Bogotá, 13 de agosto del 2018

En honor a la vida que no es más que un suspiro. A mi papá Rolando y a mi hermana Lizbeth. Descansen en paz, mis amores. A mi madre, por su fortaleza inquebrantable; a mi esposo, por su reto constante para que yo siga adelante; y a mis hijos por su amor, tolerancia, fe y esperanza en que el mundo sí puede ser mejor para todos. A mi tutor, por su guía, amistad y confianza en mis capacidades.

Giovanna Priale. Bogotá, 13 de agosto de 2018

ÍNDICE

Listado de siglas y abreviaciones	10
INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO I	19
LAS CARACTERÍSTICAS DEL PERÚ.....	19
1.1 La situación demográfica	20
1.2 La situación económica	23
1.3 La situación política	27
1.4 La situación social y cultural	29
CAPÍTULO 2.....	32
MARCO CONCEPTUAL TEÓRICO.....	32
CAPÍTULO 3.....	38
INCLUSIÓN FINANCIERA.....	38
3.1 Definición	39
3.2 El estado de la literatura	39
3.3 Indicadores de la inclusión financiera en el Perú	44
3.3.1 Indicadores agregados de inclusión financiera	44
3.3.2 Indicadores microeconómicos de inclusión financiera	48
3.4 Conclusiones	61
CAPÍTULO 4.....	62
LOS PRINCIPALES DETERMINANTES DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA.....	62
4.1 Política y poder: partidos, grupos políticos, líderes sociales, aspiraciones	62
4.2 Comportamientos sociales e impactos migratorios: confianza, solidaridad y cooperación	64
4.3 Cultura, emergencia social y estratificación como factores del comportamiento social	67
4.4 Factores económicos: estructura de mercado y características de los productos y servicios financieros	69
4.5 Conclusiones.....	76
CAPÍTULO 5.....	79
REVISIÓN DE FUNDAMENTOS TEÓRICOS	79
5.1 Las características metodológicas de la investigación	80

5.2 Etapa 1: Análisis cuantitativo.....	83
5.2.1 Diseño metodológico:	83
5.2.2 Algunas conclusiones	86
5.3 Etapa 2: Análisis cualitativo.....	87
5.3.1 Desarrollo del trabajo de campo y sus componentes.....	89
5.3.2 Categorías de los entrevistados	92
5.3.3 Razones que motivarían la inclusión financiera de los pobladores	98
5.3.4 Algunas conclusiones	102
CAPÍTULO 6.....	104
PRODUCTO FINANCIERO INCLUSIVO EN UN ENTORNO INCLUSIVO	104
6.1 Perfil del nuevo producto financiero	105
6.2 Diseño de la intervención: grupo control y grupo objetivo.....	108
6.3 Evaluación de impacto	111
6.4 Algunas reflexiones con respecto al PF y su uso como mecanismo de inclusión financiera	117
CAPÍTULO 7.....	119
HACIA UN NUEVO SISTEMA FINANCIERO INCLUSIVO	119
7.1 Desarrollo de instituciones financieras inclusivas: metas y proceso.....	122
7.2 Una nueva medición de riesgo y capacidad de pago.....	124
7.3 Nuevos productos financieros con diversas formas de acceso y tarifas competitivas	126
7.4 Nuevas competencias y habilidades financieras en la población	128
7.5 Impacto de la inclusión financiera en el bienestar de la población	130
7.6 Conclusiones y recomendaciones: hacia un modelo financiero inclusivo	132
BIBLIOGRAFÍA	135
ANEXO 1. METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN.....	143
ANEXO 2. EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO	145
ANEXO 3. MODELO CUANTITATIVO	147
ANEXO 4. APLICACIÓN DE ENCUESTAS A PROFUNDIDAD.....	165
ANEXO 5. GRUPO CONTROL Y GRUPO DE TRATAMIENTO.....	168
ANEXO 6. HERRAMIENTA DE EVALUACIÓN DE IMPACTO DE PF	190
ANEXO 7. ANÁLISIS DE EVALUACIÓN DE IMPACTO DE APLICACIÓN DE PF.....	196
ANEXO 8. ESCENAS DE LA EVALUACIÓN DE IMPACTO DE PF	218

Índice de tablas

Tabla 1.1 Población total por departamento y género (2007 y 2017)	23
Tabla 2.1 Perú: Indicadores de Inclusión Financiera	46
Tabla 6.1 Inclusión financiera y situación laboral.....	131

Índice de gráficos

Grafico 1.1 Ranking de población en América Latina por países en el 2017 (millones de habitantes)	21
Grafico 1.2 Evolución del PBI per cápita, 2000-2017, en tasa de crecimiento anual..	25
Gráfico 1.4 Composición socioeconómica de la población: 2016	30
Gráfico 1.5 Razones para sentir... por el Perú (Julio 2016)	31
Gráfico 2.1 Producto interno bruto per cápita, 2008 – 2017, en miles de US dólares .	45
Gráfico 2.2 Préstamos Directos y Depósitos Totales en Instituciones Financieras, 2008 – 2017	47
Gráfico 2.3 Canales de las instituciones financieras por 1000 km2, 2008 – 2017	49
Gráfico 2.4 Sucursales de instituciones financieras por 10,000 habitantes, 2017	50
Gráfico 2.5 Número de cajeros automáticos por 10,000 habitantes adultos, 2017	51
Gráfico 2.6 Número de depositantes por cada 1,000 habitantes adultos, 2017	52
Gráfico 2.7 Número de deudores por 1000 habitantes adultos, 2017	53
Gráfico 2.8 Crédito y depósito promedio / PBI Per Cápita (N° de veces)	55
Gráfico 2.9 Índices de distribución geográfica de préstamos y depósitos, 2008 - 2017	58
Gráfico 2.10 Evolución de los índices de Gini de préstamos, depósitos y sucursales, 2001-2017	60
Gráfico 2.11 Equilibrio en el mercado de crédito	72
Gráfico 2.12 Mercados de crédito con demandas más y menos inelásticas y mayores y menores costos	74
Grafico 4.1 Determinantes de la inclusión financiera fundamentada en datos	98

Listado de siglas y abreviaciones

AFP Administradora privada de fondos de pensiones
Apime Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados
ATE Efecto Medio del Tratamiento (por sus siglas en inglés)
ATT Efecto Promedio del Tratamiento sobre los Tratados (por sus siglas en inglés)
BCRP Banco Central de Reserva del Perú
CAF Corporación Andina de Fomento
Enaho Encuesta Nacional de Hogares
Enfin Encuesta de Cultura Financiera
EPS Entidad Prestadora de Salud
Findex Financiamiento Inclusion Data
FMI Fondo Monetario Internacional
IED Inversión extranjera directa
INEI Instituto Nacional de Estadística e Informática
m s.n.m. Metros sobre el nivel del mar
MPI Minorías Probablemente No Incluidas
NBER National Bureau of Economic Research
OECD Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OF Organización financiera (bancos, entidades microfinancieras, empresas de seguros, fondos de pensiones)
OMS Organización Mundial de la Salud
ONG Organismos no gubernamentales
PEA Población Económicamente Activa
PBI Producto Bruto Interno
PISA Prueba Programa de Evaluación Internacional de Alumnos
PF Profundización financiera
RMV Remuneración mínima vital
ROSCA Asociaciones Rotatorias de Ahorro y Crédito
SBS Superintendencia de Banca, Seguros y AFP
SECO Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza
Sunat Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

TF Teoría Fundamentada

TP Teoría positiva

INTRODUCCIÓN

La importancia de las políticas de inclusión social adecuadas y eficaces ha sido ampliamente aceptada por más de un siglo. Sin embargo, aunque los primeros indicios de las políticas de inclusión social se centraron en la falta de participación de la población en las actividades económicas del país y en el esfuerzo de los gobiernos para luchar contra la pobreza, no fue sino hasta el último par de décadas que el término “inclusión” dejó de ser implícito y se convirtió en parte del vocabulario político-social (Priale, G; Allain, L; y R. Mazer, 2012).

Este término primero estaba relacionado con la educación y la diversidad, y luego se amplió para abarcar cuestiones tan diversas como la discapacidad, la salud, la raza, la discriminación de género o de orientación sexual, la ubicación geográfica, las opciones religiosas o culturales y la globalización.

Hoy en día, la “inclusión social se percibe como un derecho humano en sí mismo, siendo ampliamente concebida como una práctica que consiste en asegurar que las personas en las comunidades sientan que pertenecen a la misma sociedad, se encuentren comprometidas entre sí y conectadas a través de sus actividades con los objetivos de la nación” (Programa de Naciones Unidas, 2012).

Sin embargo, un aspecto de la inclusión social que recién se ha tornado relevante en los últimos años es el concepto de inclusión financiera, entendida como el acceso y uso por parte de la población de los diferentes productos y servicios que ofrece el sistema financiero.

Anteriormente, las cuestiones relativas a los sistemas financieros estuvieron más bien centradas en la solidez del sistema y en el desarrollo de incentivos adecuados para que las organizaciones financieras –OF– (bancos, entidades microfinancieras, empresas de seguros, fondos de pensiones) participen en el negocio, teniendo en cuenta y controlando su exposición al riesgo (Priale, G; Allain, L. & R. Mazer, 2012).

El riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo operacional son términos que nadie en el negocio financiero desconoce. Los reguladores y los supervisores han desarrollado técnicas avanzadas para comprender la situación financiera de cualquier organización financiera (OF) o conglomerado financiero, y se han empleado ingentes recursos para tomar medidas correctivas en caso de que existan pruebas de comportamiento de riesgo no gestionado e irresponsable en cualquier institución (Comité de Basilea de Supervisión Bancaria, 2016).

No obstante, la información disponible respecto de todos aquellos que se encuentran fuera del sistema financiero formal y que requieren hacer uso de algún mecanismo de financiamiento o de acumulación resultó sumamente escasa hasta la primera ola de esfuerzos para promover las microfinanzas en la década de los 90, como primer intento serio por desarrollar nuevos tipos de organización financiera que posibiliten acercar este tipo de servicios a población de escasos recursos.¹

Para los fines de esta investigación, se considera inclusión financiera **al acceso amplio a productos y servicios financieros de calidad para una proporción significativa de la población, en particular para la de ingresos bajos**; así como la provisión de educación financiera y mecanismos idóneos de protección al consumidor.

Si bien su impacto en el desarrollo económico y en el alivio de la pobreza no se ha demostrado claramente, es decir, aún no ha sido probado que el incremento de los niveles de inclusión financiera, manteniendo otros factores controlados y constantes, genere un impacto notable y significativo de larga duración en el ingreso y la riqueza, “sí existe evidencia que muestra que los beneficios procedentes de la mayor disponibilidad de productos y servicios financieros contribuye a estabilizar los flujos de caja de ingresos y los del consumo de las personas pobres”(Omar, B; Sulong, Z., 2018).

De hecho, la disponibilidad de fuentes de crédito adecuadas, cuentas de depósitos y microseguros dirigidos a las personas con bajos ingresos les permite contar con un

¹ Muhammad Yunus creó en 1993 el Banco de los Pobres denominado el Banco Grameen. Recibió el Premio Nobel de la Paz en el 2006.

instrumento útil para enfrentar contingencias, por ejemplo, gastos inesperados como una emergencia de salud o el entierro de un familiar, sin tener que caer en la indigencia.

Al respecto, los sistemas financieros accesibles y bien desarrollados podrían permitir a las empresas y a los hogares financiar proyectos de inversión fuera de sus presupuestos actuales y promover un entorno más competitivo, ya que proporcionarían los recursos necesarios para la introducción de nuevos proyectos y negocios en el mercado.

Esto resulta particularmente importante en “entornos en los cuales los canales alternativos – inversión directa o de acceso a mercados de capitales– no están disponibles o presentan costos que resultan prohibitivos para los agentes económicos de bajos ingresos y sin garantía o sin un historial de crédito anterior”(Collins, D., et al, 2011).

De otro lado, la disponibilidad de cuentas de depósitos que permita el ahorro de los hogares de bajos ingresos se constituye en una fuente potencial de recursos para el uso futuro, y se convierte en una primera aproximación de los seguros para sus activos domésticos, al mismo tiempo que proporciona una fuente adicional para canales de pago alternativos.

Por otra parte, un acceso amplio a los fondos de cobertura de seguros y de pensiones contribuye a que la población ahorre para necesidades especiales (eventos inciertos y jubilación) y se logre un impacto positivo en la capacidad de los hogares para acumular riqueza y llevar a cabo la planificación financiera a largo plazo.

No obstante, “el nivel de inclusión financiera en el Perú resulta aún muy bajo, en comparación con el crecimiento económico que ha mostrado en las últimas décadas” (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP y Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza, 2017). De cada tres peruanos, uno accede al sistema financiero formal y el producto que más usa es el crédito y el que menos demanda es el seguro. Durante años, se han planteado múltiples acciones de política pública destinadas a masificar el uso de los productos y servicios financieros, sin mayor éxito.

Por tales razones, es importante desarrollar la inclusión financiera en el Perú. Para ello es preciso identificar los factores que la determinan.

En este estudio se plantea como hipótesis de dicha inclusión financiera que no solo son los aspectos económicos, sino también los sociales, políticos y culturales los que cuentan en la concreción del acceso y uso de dichos servicios. En particular, “se hipotiza que el ingreso, la edad, el nivel educativo, la confianza en las organizaciones, el tipo de empleo, el lugar de residencia y el activismo de los líderes políticos locales son fundamentales para que las personas accedan y usen los servicios financieros” (traducción propia) (Swamy, V 2013).

La identificación de esos factores resulta esencial para resolver la actual situación de poco acceso y poco uso financiero que se observa en el Perú y se documenta en esta investigación. El estudio pretende aportar a lo que el Banco Mundial declara sobre sí mismo: “El Banco Mundial considera que la inclusión financiera es un facilitador importantísimo para reducir la pobreza extrema e impulsar la prosperidad compartida, para lo cual ha lanzado el reto de alcanzar el Acceso Financiero Universal (UFA) para 2020”(traducción propia) (2018). En tal sentido, esta tesis aporta una visión interdisciplinar en un mundo globalizado que, al revisar la literatura económica y de la ciencias sociales respecto del tema, usualmente no está presente en otras investigaciones

A través del desarrollo de la investigación se pretende entender con mediana claridad la relevancia de la capilaridad de clases sociales, estratos socioeconómicos, costumbres altoandinas y avances tecnológicos que han permeado la sociedad y constituyen un reto para plantear alternativas creativas que promuevan el uso del sistema financiero formal, en la medida que este contribuya al bienestar de la sociedad de manera sostenida.

Esta tesis tiene como reto “reconstruir (la visión de la inclusión financiera) desde el punto de vista del individuo entrevistado, utilizando para tal fin la visión de igualdad entre cognoscente y conocido” (Caretta, M. y Vacchelli, E., 2015). Se aspiró así a establecer un modelo económico, social y político alternativo en el que se identifiquen las variables que respondan a las necesidades de los usuarios, respecto de entender en qué casos el acceso y uso financieros se constituyen en elementos positivos en la vida del ciudadano.

La investigación contiene seis capítulos. En el primero, a modo de situar el tema de la investigación, se presenta el diagnóstico de la situación demográfica, económica, política y social en el Perú durante las últimas décadas.

En el segundo capítulo se revisa la literatura sobre inclusión financiera, así como su evolución y comportamiento en el Perú, a partir de un conjunto de indicadores tanto macroeconómicos como microeconómicos; en particular el acceso y uso de la población de los productos y servicios financieros.

En el tercero se identifican y analizan los determinantes de la inclusión financiera, sobre la base de una aproximación de las razones económicas, sociales, culturales y políticas. En esta sección se esboza una construcción teórica, que utiliza las herramientas de las corrientes interdisciplinarias como la sociología, la cultura, la política y la economía, para intentar entender por qué el peruano se incluye o no financieramente.

En el cuarto capítulo se aplica la metodología mixta para probar si la hipótesis establecida en la sección precedente resulta consistente, como mecanismo explicativo.

Para tal fin, en una primera etapa se utilizaron las herramientas cuantitativas de la econometría y a partir de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) y las estadísticas disponibles de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), se identificaron las primeras variables que podrían explicar la inclusión financiera en el Perú.

No obstante, esta modelación resultó insuficiente para entender por qué las personas que, según el análisis estadístico previo podrían ser consideradas con menor probabilidad de estar incluidas financieramente (MPI), deciden el uso o no de algún producto o servicio del sistema financiero formal.

Es por ello que se recurrió a una segunda etapa, caracterizada por el uso de las herramientas cualitativas, en la que se entrevistó a un grupo de personas MPI, a fin de comprender las categorías sociológicas, económicas, políticas y culturales que consideran relevantes para decidir si usan los productos y servicios disponibles en el sistema financiero formal

(Caretta, M y Vacchelli, E., 2015). Para el efecto, se conversó con 40 personas de 4 centros poblados (CP), elegidos con la organización financiera que respaldó el desarrollo de este trabajo de campo ². Se buscó que este grupo de 40 personas estuviese conformado por población caracterizada como MPI, esto es, personas jóvenes con menores ingresos y menor nivel educativo, con poco acceso a los sistemas de salud e informales.

La identificación de las categorías que explican –desde el punto de vista del individuo– el comportamiento de las personas MPI en la segunda etapa es muy útil para contrastarlas con la información estadística obtenida en la primera etapa, mediante el uso de las herramientas de investigación cuantitativa.

El análisis de los resultados de las variables relevantes que aparecen como resultado del análisis cuantitativo y cualitativo posibilitó el perfilamiento de un producto financiero como una tercera etapa de la investigación que se presenta en el capítulo 5.

De esta manera, en el capítulo 5 se aspira a levantar las barreras de acceso sociológicas, políticas, culturales y económicas, identificadas como aquellas que limitan el acceso de la población MPI a los productos y servicios financieros.

Asimismo, se evaluó el impacto del acceso a PF a través de un minucioso trabajo de campo en coordinación con la OF. Para este fin se visitaron otros 5 CP, distintos al de la segunda etapa, a fin de no contaminar la muestra.

En cada uno de los CP se conformaron dos grupos, el de tratamiento, que recibió el PF, y el de control; ambos con características estadísticas similares que posibilitasen medir el impacto del uso del PF sobre la población de tratamiento, en comparación con el grupo de control, que no accedió al mismo (Caracelli, V. y Greene, J. 1993).

² La organización financiera que apoyó este proyecto de investigación fue Agrobanco. Lamentablemente, en el año 2018 dicha organización resultó insolvente por la falta de pago de los créditos que otorgaba. Lo importante de esa experiencia es que los morosos no fueron los pequeños prestatarios de Agrobanco (su morosidad era de 6%), sino de los grandes prestatarios (morosidad 80%) que la organización, con una nueva gerencia, comenzó a apoyar a partir del 2016, contra sus propios objetivos y misión social.

Los 5 CP fueron visitados en dos ocasiones, la primera para construir la línea de base (fotografía en la que ambos grupos estaban sin acceso al PF) y la segunda al cabo de 6 meses, a fin de evaluar el impacto del acceso al PF entre la población tratada y comparar su situación con la del grupo de control. En la segunda visita se contrastó, a través de un cuestionario aplicado en estas 5 CP, cómo fue el impacto del crédito sobre el grupo beneficiario (objetivo).

Así, el impacto fue evaluado mediante la comparación de los resultados en 13 indicadores elegidos para medir si hubo variación en la capacidad productiva, trabajo asociativo y generación de excedentes de ingresos; en suma, impacto económico y de bienestar (acotado a variables observables en este ejercicio) entre los dos grupos antes señalados.

Este experimento científico desarrollado en el Perú, que incluye otorgar financiamiento bajo nuevos paradigmas a una población sin acceso al sistema financiero tradicional, permitió analizar cómo la inclusión financiera que integra los componentes sociológico, cultural, político y económico constituye una herramienta de política para mejorar la productividad y calidad de vida de la población.

Finalmente, en el sexto capítulo se plantea una serie de recomendaciones en materia de política pública, a la luz de los alcances de los capítulos 3, 4 y 5, que incluyen los aportes disciplinarios de la economía, la política y la sociología, a fin de desarrollar sistemas financieros nuevos acorde a las demandas de las poblaciones hoy excluidas del esquema formal tradicional.

CAPÍTULO I

LAS CARACTERÍSTICAS DEL PERÚ

A fin de precisar el contexto de la inclusión financiera en el Perú, el presente capítulo ofrece un panorama sobre la situación demográfica, económica, política y social peruana desde inicios del presente siglo.

En materia demográfica, “se observa cómo Lima sigue concentrando las migraciones de los provincianos, debido a que sigue siendo el principal centro de la actividad económica y financiera del país. En paralelo, resulta evidente que la población viene envejeciendo de manera constante, debido a las menores tasas de natalidad y a la mayor esperanza de vida; lo cual se constituye en un reto de política pública” (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017).

Con relación a la economía, se aprecian los avances alcanzados que han permitido cuadruplicar el tamaño del producto bruto interno (PBI), quintuplicar el monto de las importaciones y sextuplicar el valor de las exportaciones. No obstante, si bien el ingreso per cápita se ha duplicado y la pobreza se ha reducido en más de veinte puntos porcentuales; en los últimos años, el desempeño económico se ha visto ralentizado debido principalmente a la caída de la inversión privada, al estancamiento de la productividad de la mano de obra y a la contracción de la recaudación tributaria. Esto ha traído como consecuencia el incremento del déficit fiscal y el endeudamiento del sector público. Todo ello ha conducido la reducción de la clase media en 15 de las 24 regiones del país, debido a su extrema fragilidad ante los vaivenes de la situación económica (Banco Mundial, 2018).

En el campo político, el Perú ha logrado mantener la democracia a través del cambio de mando de cuatro presidentes elegidos por la voluntad popular. Sin embargo, no existen partidos políticos sólidos y en cada elección se crean movimientos que llegan al poder fundamentalmente como respuesta del antifujimorismo, hoy antikeikismo (Keiko Fujimori es la hija mayor del expresidente Alberto Fujimori). Así, el país se encuentra polarizad

entre los fujimoristas y los antifujimoristas; y esta situación, que se originó hace más de 25 años, genera una profunda inestabilidad política y limita cualquier intento de llevar a cabo reformas de carácter estructural necesarias para el país.

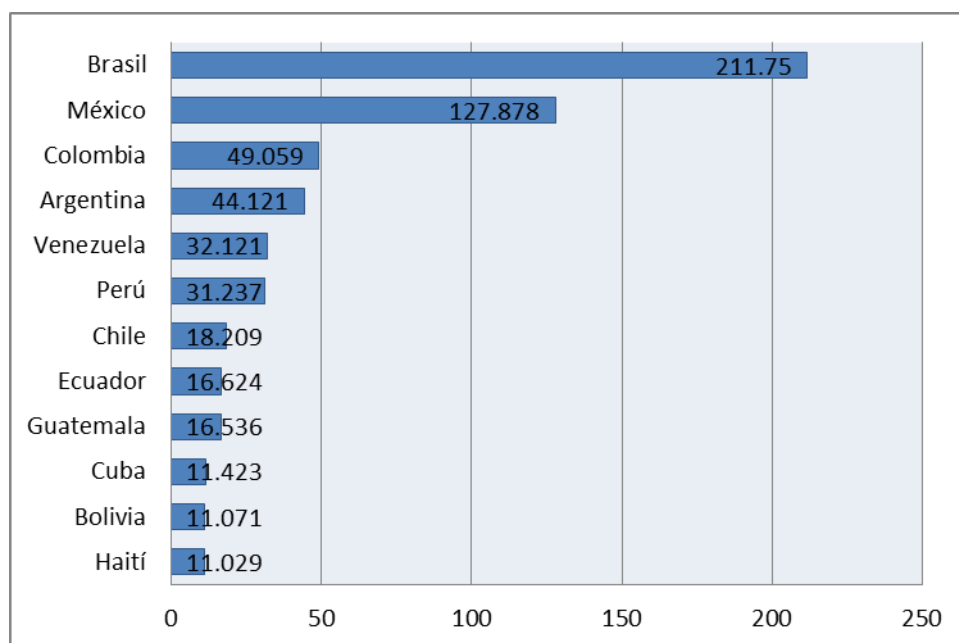
En materia social, “la llegada de millones de pobladores de las zonas altoandinas y altiplánicas a la capital, así como el movimiento de los habitantes de las regiones poco prósperas a las ciudades en las que la situación económica es ligeramente mejor, ha generado un traslape de culturas y costumbres que impregnan la forma cómo los peruanos toman decisiones, cuánto valoran la existencia de las instituciones y si vivir por fuera de la formalidad, se constituye en un mecanismo efectivo de movilidad social” (Ludwig, H. y Lamas, L. 2017).

1.1 La situación demográfica

De acuerdo con el último censo realizado en octubre del 2017 por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017), se puede afirmar que el Perú, con una población de 31.23 millones de habitantes, según se aprecia en el gráfico 1.1, es el sexto país más poblado en América Latina después de Brasil, México Colombia, Argentina y Venezuela.

No obstante, dados los acontecimientos recientes, el Perú subiría al quinto lugar en el *ranking* de población en Latinoamérica, según la Organización Internacional de Migración (OIM), debido a la elevada migración de venezolanos por la crisis humanitaria y económica que atraviesan.

Grafico 1.1 Ranking de población en América Latina por países en el 2017 (millones de habitantes)



Fuente: CENSO 2017.

Según edad, el INEI indica que la composición de los grupos es la siguiente: 0-14 26.4%; 15-59 61.7%; 60+ 11.9%. De acuerdo con el censo antes mencionado, “la población ha venido aumentando a una tasa de 1% anual en la última década, lo cual confirmaría la tendencia natural hacia el envejecimiento de la población y a la mayor participación de los adultos mayores en la fuerza de trabajo” (INEI, 2017).

El documento del INEI afirma que si se revisa la composición por género, se observa que el 50.8% corresponde a mujeres, mientras que el restante 49.2% está constituido por hombres. Según las estadísticas del Informe Mundial de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), al 2016, “las mujeres peruanas son las que presentan mayor presencia en el mercado laboral, en comparación con el resto de América Latina”(OIT 2017, p.39).

El 63.4% de las mujeres forma parte de la población económicamente activa (PEA) del país, siguen al Perú en este indicador Brasil (59.4%), Colombia (55.8%) y Paraguay (55.7%). Y esto en contraste con la inversión en educación, pues son Cuba (74.3%), Chile (73.3%) y el Perú (62.6%) los países en los que se presentan las mejores tasas de la categoría “mujeres con educación superior a secundaria”(OIT,2017), de toda América Latina.

En materia de distribución por zona geográfica, el INEI presenta la composición entre la costa, sierra y selva; se observa en la tabla 1.1 un incremento sustancial, al pasar de 17 millones a más de 19 millones en la última década. No obstante, la costa sigue concentrando el 58%; mientras que la sierra, 28.1%; y la selva, 13.9% Por su parte, Lima y Callao, con 9.48 millones de habitantes, sigue siendo el principal punto de llegada de los migrantes de las distintas provincias.

“El aumento más significativo (de la población) ocurrió en Lima, puesto que la capital del Perú sigue siendo un imán frente a ciudades menos desarrolladas” (INEI, 2017). Según el INEI, esto es consecuencia de una variedad de factores, como por ejemplo que Lima es reconocida como el centro financiero y comercial del país.

Sin embargo, esta migración interna hacia Lima Metropolitana no es del todo positiva porque dificulta el proceso de regionalización y descentralización para, algún día, “convertir al resto de departamentos en centros alternativos de desarrollo socioeconómico que ofrezcan también mejores condiciones de vida a sus habitantes”(Presidencia de Consejo de Ministros de Perú, 2017, p.104).

Tabla 1.1 Población total por departamento y género (2007 y 2017)

REGIÓN	DEPARTAMENTO	2007			2017		
		TOTAL	HOMBRES (%)	MUJERES (%)	TOTAL	HOMBRES (%)	MUJERES (%)
COSTA	Piura	1,676,315	49,8	50,2	1,856,809	49,5	50,5
	Lambayeque	1,112,868	48,7	51,3	1,197,260	48,5	51,5
	La Libertad	1,617,050	49,4	50,6	1,778,080	48,8	51,2
	Áncash	1,063,459	49,8	50,2	1,083,519	49,3	50,7
	Lima	8,442,409	49,0	48,8	9,485,405	48,8	51,2
	Tumbes	200,306	51,8	48,2	224,863	50,5	49,5
	El Callao	879,679	49,1	50,9	994,494	48,8	51,2
	Ica	711,932	49,6	50,4	850,765	49,3	50,7
	Arequipa	1,152,303	49,2	50,8	1,382,730	49,0	51,0
	Moquegua	161,533	51,3	48,7	174,863	50,4	59,6
SIERRA	Tacna	288,871	50,0	50,0	329,332	49,7	50,3
	Cajamarca	1,387,809	49,9	50,1	1,341,012	49,0	51,0
	Huánuco	762,223	50,4	49,6	721,047	49,5	50,5
	Pasco	280,449	51,4	48,6	254,065	50,4	49,6
	Junín	1,225,474	49,8	50,2	1,246,038	48,9	51,1
	Huancavelica	454,797	49,5	50,5	347,639	48,6	51,4
	Ayacucho	612,489	49,7	50,3	616,176	49,4	50,6
	Cusco	1,171,403	49,9	50,1	1,205,527	49,5	50,5
	Apurímac	404,190	49,7	50,3	405,759	49,5	50,5
	Puno	1,268,441	49,9	50,1	1,172,697	49,3	50,7
SELVA	Amazonas	375,993	51,3	48,7	379,384	50,4	49,6
	Loreto	891,732	51,2	48,8	883,510	50,2	49,8
	San Martín	728,808	52,5	47,5	813,381	51,0	49,0
	Ucayali	432,159	51,4	48,6	496,459	50,5	49,5
	Madre de Dios	109,555	54,3	45,7	141,070	52,3	47,7

Fuente: CENSO 2017.

1.2 La situación económica

Desde inicios del 2000, el Perú ha enfrentado cambios significativos que han puesto a prueba la estabilidad de los indicadores macroeconómicos alcanzados a fines de la década de los 90. Si se analiza la estructura productiva del país al 2017, según datos del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), se aprecia que este presenta las siguientes características: minería y metalurgia en la sierra; agricultura moderna en la costa; gas, petróleo y madera en la selva.

Entre los años 2000 y 2018, según indica el BCRP,³ se observan dos subperiodos de desempeño económico, marcados principalmente por el comportamiento del precio de los minerales que son exportados.

Entre el 2000 y el 2013, el producto bruto interno (PBI) creció a una tasa promedio anual de 6.1%, que ubicó al Perú como una de las economías con mayor dinamismo de toda la región. Este comportamiento positivo fue el resultado de un escenario internacional de precios al alza de los principales minerales exportados y de una política económica responsable que redujo la pobreza de 49.9% en el 2004 a 26.1% en el 2013. (Banco Mundial, 2018).

Sin embargo, entre el 2014 y el 2017, el precio del cobre, como de otros minerales, sufrió una reducción significativa por la desaceleración de China y, como consecuencia de ello, el ingreso producto de las exportaciones cayó considerablemente (Banco Mundial 2018). El PBI creció en el periodo de análisis al 3.1% anual en promedio.

En materia fiscal se aprecia que, en los últimos años (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017), al caer la inversión privada, los ingresos fiscales se contrajeron y el consumo interno se ralentizó. Para financiar el gasto corriente, el Gobierno incrementó el déficit fiscal a 3.2, la deuda pública a 27% y el déficit de cuenta corriente a 1.2% del PBI (Ministerio de Economía y Finanzas, (2017, pp.42-46).

Con relación a la política monetaria, el BCRP estuvo concentrado en mantener la variación del nivel de precios (inflación) alrededor del 3%, objetivo fijado en el Marco Macroeconómico Multianual, con la finalidad de garantizar que el ingreso de la población mantuviera capacidad adquisitiva y, con ello, proteger fundamentalmente a la población de los quintiles inferiores, cuyos ingresos mensuales, por ser de baja productividad, son exigüos y se gastan principalmente en la canasta básica: alimentos, 60%; transporte, 10%; y salud y educación el restante 30% (Fondo Monetario Internacional, 2018).

³ Banco Central de Reserva del Perú, (2000 al 2018), BCRP Data.

Asimismo, al encontrarse la economía peruana aún dolarizada, el BCRP mantuvo una política cambiaria cuya finalidad fue reducir la participación del dólar en las operaciones monetarias del 60% al 30%. “Es así que las personas y las empresas están hoy menos expuestas a las variaciones del tipo de cambio porque han venido reduciendo sus posiciones en dólares y eso le permite al BCRP tener mayor manejo monetario” (BCRP, 2018, p.16).

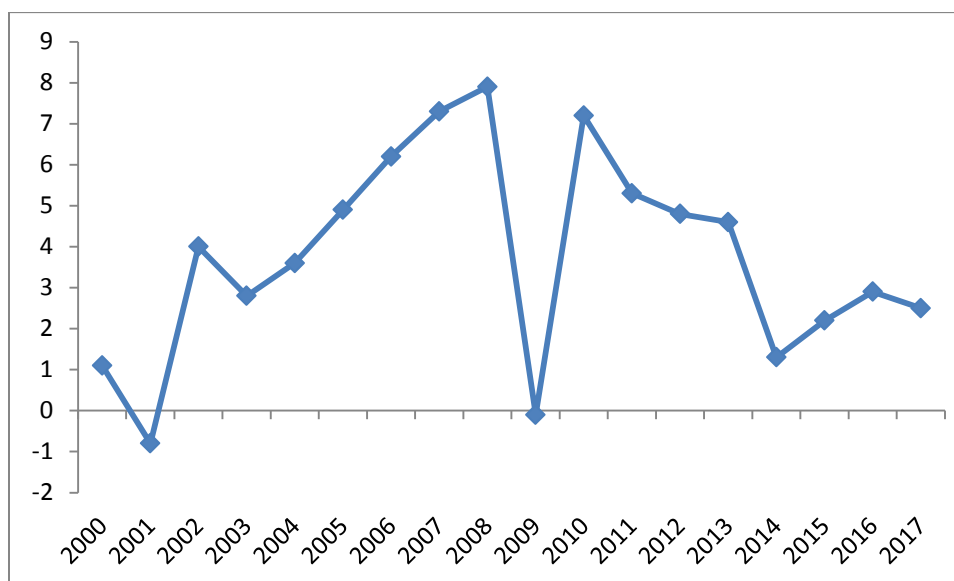
Desde el 2000 al 2017, a pesar de las fluctuaciones de la variación del PBI a nivel agregado, el per cápita –como se observa en el gráfico 1.2–, ha presentado una tasa de crecimiento promedio del 4% anual.⁴

Este incremento continuo posibilitó una mejora sustantiva en la calidad de vida del peruano y, con ello, el surgimiento de una clase media (14% tradicional y 25% nueva) demandante de servicios de calidad y más propensa a buscar financiamiento para la adquisición de bienes muebles e inmuebles, aunque aún pequeña si se compara con las clases populares (61%) (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados, 2017).

Al 2017, según el INEI, el ingreso per cápita promedio del peruano –bajo paridad de poder de compra (PPC) – asciende a USD 13,434 (comparado con USD 14,472 que corresponde al de un colombiano); en comparación con los USD 5,202 y los USD 6,540, que cada uno de ellos presentó a inicios del 2000, respectivamente (INEI, 2017).

⁴ Banco Central de Reserva del Perú, (2000 al 2018), BCRP Data. No obstante, es importante precisar que esta tasa de crecimiento en el 2009 fue cercana al cero por ciento, como consecuencia de la caída de los precios internacionales de las materias primas que produjo la gran recesión mundial 2008-2009.

Grafico 1.2 Evolución del PBI per cápita 2000-2017, en tasa de crecimiento anual



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

No obstante, la productividad promedio del trabajador se ha estancado (Peñaranda, C., 2016) y no ha sido posible utilizar la tecnología disponible para fomentar la capacidad creativa e innovadora, debido a la inestabilidad política y a la propia ineficiencia de la administración pública, que se convierte en un factor paralizante de la estabilidad económica, política y social del país.

Esta ralentización de la actividad económica y la baja productividad de los trabajadores han posibilitado el resurgimiento de las actividades informales e ilegales, tales como la minería y la tala de árboles, así como el narcotráfico y la delincuencia.

Por lo que si bien el coeficiente de Gini⁵ para el Perú ha mejorado en términos de distribución de la riqueza, al reducirse la brecha de 49.4 en el 2000 a 43.8 en el 2017, esta

⁵ El coeficiente de Gini es una medida de la desigualdad ideada por el estadístico italiano Corrado Gini. Por lo general se utiliza para medir la desigualdad en los ingresos dentro de un país, pero sirve también para medir cualquier forma de distribución desigual. El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y el valor 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno).

reducción presenta tasas menores que las de Colombia, que en el mismo periodo pasó de 58.7 a 50.8.

No obstante, por ejemplo, en el mercado de crédito, la población de ingresos más bajos tiene que enfrentar una alta varianza en las tasas de interés que debe pagar para financiar sus gastos de consumo o la compra de algún activo fijo, en caso se trate de microempresarios. Así, se observa que al cierre del 2017 el acceso al crédito de consumo presenta costos variados: 28.26% (Caja Municipal Policial), 91.29% (Banco de Crédito) y 209.28% (Financiera Efectiva); mientras que en el crédito a micro y pequeña empresa (mype), las tasas se ubican en un rango de 25.6% (Banco Continental) a 113.14% (Edpyme Credivisión).

Esta significativa varianza se explica porque se tratarían de mercados imperfectos altamente segmentados, en los que resulta posible cobrar tasas distintas por el mismo producto financiero, pues los consumidores presentan distintas disposiciones a pagar y para las empresas financieras resulta factible extraer estos excedentes a través de los precios.

1.3 La situación política

En materia política, vale la pena recordar la evolución que ha caracterizado al Perú en los últimos años.

En 1992, el entonces presidente Fujimori cerró el Congreso de la República y el Poder Judicial, truncó el proceso de regionalización e inauguró un gobierno autoritario que lo mantuvo hasta el 2000 en el poder.

En el mismo año del denominado “autogolpe”, se capturó al máximo líder del grupo terrorista Sendero Luminoso, que había mantenido sumergido al país en la violencia y el atraso desde la década anterior.

En los años siguientes, el Gobierno consolidó su poder mediante el manejo de los principales medios de comunicación y en el 2000, luego de una polémica re-reelección, saltaron a la luz la corrupción y los atropellos a los derechos humanos sucedidos durante el gobierno de Fujimori. El presidente Fujimori huyó a Japón y renunció a su investidura.

Posteriormente, el caudillismo ha definido la política y los gobiernos: la población ha venido optando entre el fujimorismo y el antifujimorismo; esta segunda tendencia es la que ha definido la elección de los últimos seis presidentes después de Fujimori: el presidente Paniagua (transición); y luego los elegidos en democracia: Alejandro Toledo (2001-2006), Alan García (2006-2001), Ollanta Humala (2011-2016), Pedro Pablo Kuczynski (inició su mandato en el 2016, pero ante un cercano proceso de vacancia, renunció el 21 de marzo de 2018) y Martín Vizcarra (actual jefe de Estado que asumió el mando como primer vicepresidente, luego de la dimisión de Kuczynski, el 22 de marzo de 2018).

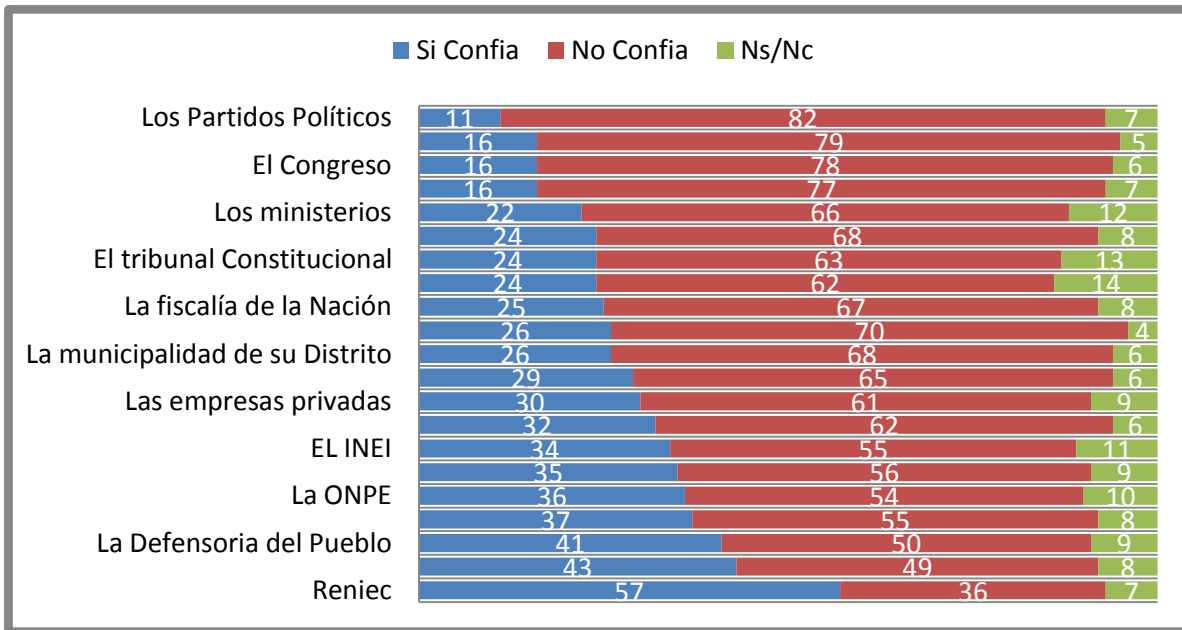
A diferencia de otros países, en la política peruana viene dándose una característica muy particular: los partidos políticos antiguos o tradicionales tienen una participación mínima en la toma de decisiones. En los últimos años, el país se ha visto jaloneado por las fuerzas del fujimorismo (hoy denominado “keikismo”, en tanto que la candidatura a elecciones generales y el liderazgo de esta agrupación lo tiene Keiko Fujimori, la hija del expresidente) y las del antifujimorismo. Los movimientos y las organizaciones políticas se muestran incapaces de articular propuestas y políticas claras que posibiliten el consenso mínimo necesario para alcanzar metas básicas de crecimiento económico y desarrollo (Hernández, P., 2018).

En opinión del analista político Julio Cotler⁶, en el Perú “no hay organizaciones porque la gente no quiere estar en ellas. Hay una desconfianza hacia lo político y los políticos muy fuerte. El Perú es uno de los países más desconfiados de la tierra”.

En general, la confianza de la población en los partidos políticos, el Congreso, el Ejecutivo y el Poder Judicial es bastante baja, como se puede apreciar en el gráfico 1.3.

⁶ <https://larepublica.pe/politica/919005-julio-cotler-el-peru-es-uno-de-los-paises-mas-desconfiados-de-la-tierra-video>.

Gráfico 1.3 Confianza en las instituciones políticas:2017



Fuente: Encuestas IPSOS.

1.4 La situación social y cultural

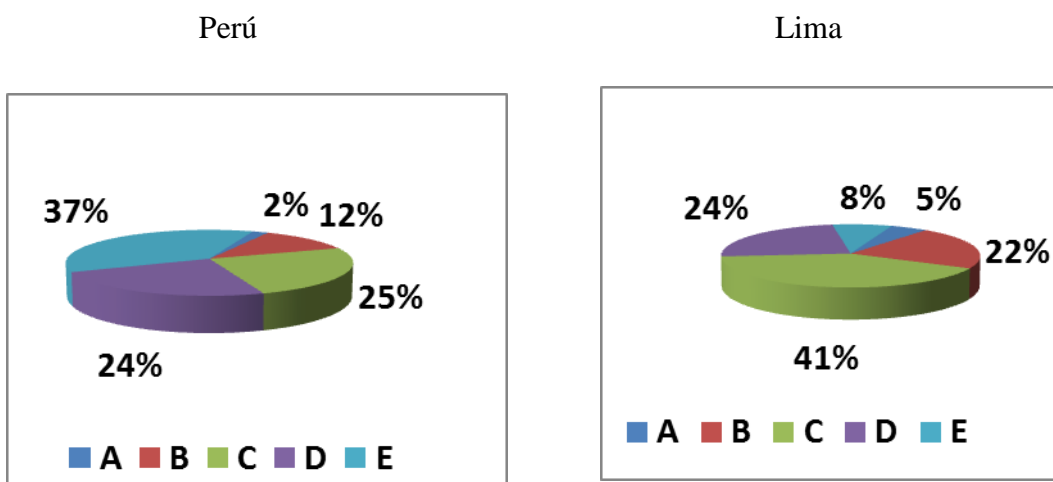
El Perú es un país caracterizado por su composición multicultural y multirracial y en el que el proceso de mestizaje es multifacético y generalizado. Este último abarca la gastronomía, la música y las creaciones artísticas.

A pesar del crecimiento económico sostenido, los indicadores de desarrollo social resultan aún preocupantes: el índice de alfabetización de la población es del 87%, la tasa de mortalidad infantil supera el 1.9%, la de pobreza el 23% y la de pobreza extrema el 4.5%. (INEI, 2017).

La estructura socioeconómica de la población peruana aún es piramidal, característica común de las sociedades en vías de desarrollo. Según las cifras de la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM) al 2016, las clases medias tradicionales (niveles A y B) suman 14% y la clase media emergente (nivel C) 25%, mientras que los sectores populares (niveles D y E) suman 61% (APEIM, 2017).

No obstante, si se analiza a la población limeña, tal como se presenta en el gráfico 1.4, en esta se concentra la actividad económica y financiera del país, y por ello se aprecia una realidad completamente distinta. En Lima, las clases medias suman el 68% y el restante 32% representa a los sectores populares, en los que todavía prima la informalidad en materia de cobertura de beneficios sociales (INEI, 2017).

Gráfico 1.4 Composición socioeconómica de la población: 2016



Fuente: APEIM

Es así que el rostro de la sociedad peruana es diverso, pero es muy evidente que aún la calidad educativa y el acceso a salud resultan limitados para el grueso de la población. Y ambos factores marcan uno de los condicionantes más saltantes de la desigualdad entre las clases sociales (APEIM, 2017).

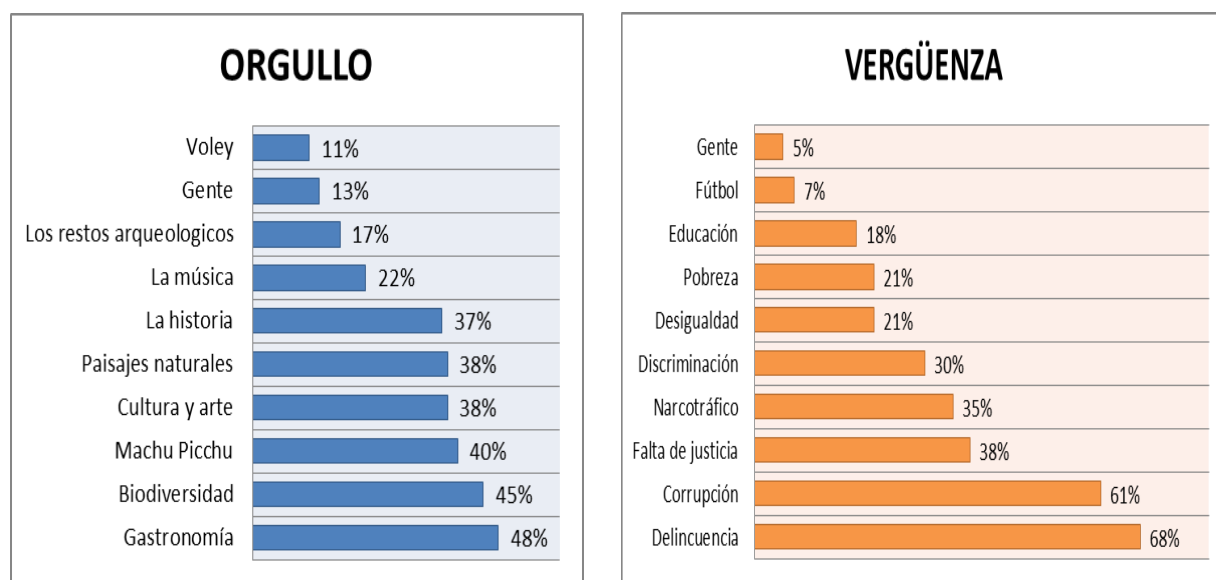
Este dato es muy importante porque solo en los estratos A, B y C existe empleo con acceso a pago de salud y pensiones; es decir, con cobertura de la seguridad social. En los estratos D y E, “la mayoría se autoemplea en actividades poco productivas al margen de las normas laborales y tributarias”, precisa APEIM.

Según las estadísticas de la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados APEIM al 2016, el gasto en salud del estrato A con respecto al E se mantiene en el ratio de

6 a 1 veces; mientras que en el caso de educación, esta diferencia se incrementa y el ratio es de 15 a 1 veces.

A pesar de estas marcadas diferencias de clases sociales, es factible identificar un sentir colectivo que muestra las principales características de lo que significa ser peruano⁷, las mismas que se observan en el gráfico 1.5.

Gráfico 1.5 Razones para sentir... por el Perú (Julio 2016)



Base: Total de entrevistados (1,196)

Fuente: IPSOS Perú

⁷ La empresa de investigación de mercado IPSOS le preguntó a la población las principales razones que la hacen sentirse orgullosa y aquellas que la avergüenzan. El peruano responde que se enorgullece de la biodiversidad de los recursos naturales, la calidad de la gastronomía y el valor del turismo. Estos son, entonces, atributos que el peruano asocia de manera positiva a su nacionalidad, a su idiosincrasia.

En cambio el peruano se avergüenza del nivel cada vez más creciente de la delincuencia, la corrupción que se enquistó en todos los segmentos de la sociedad y el narcotráfico que está inundando el sistema formal con dinero ilegal y el poder político, legitimando su poder en el Congreso y en los gobiernos regionales y locales.

CAPÍTULO 2

MARCO CONCEPTUAL TEÓRICO

La interdisciplinariedad del proyecto de investigación referido a inclusión financiera se sustenta en la construcción teórica resultante del aporte de múltiples autores de las disciplinas sociológica, política, filosófica y económica consultados para el presente estudio.

Al respecto, Bordieu interpreta la realidad social como una construcción histórica cotidiana de actores colectivos e individuales (2005). El autor señala que:

(...) todo lo que la ciencia económica postula como un dato, vale decir, el conjunto de las disposiciones del agente económico que fundan la ilusión de la universalidad ahistórica de las categorías y conceptos utilizados por esta ciencia, es en efecto el producto paradójico de una larga historia colectiva reproducida sin cesar en las historias individuales, de la que sólo puede dar razón el análisis histórico: por haberlas inscripto *paralelamente* en estructuras sociales y estructuras cognitivas, en esquemas prácticos de pensamiento, percepción y acción. La historia confirió a las instituciones cuya teoría ahistórica pretende hacer la economía, su aspecto de evidencia natural y universal; y lo hizo en especial, por medio de la *amnesia de la génesis* que propicia, tanto en ese ámbito como en otros, el acuerdo inmediato entre lo “subjetivo” y lo “objetivo”, entre las disposiciones y las posiciones, entre las previsiones (o las esperanzas) y las posibilidades (pp.18-23).

Bordieu postula, por consiguiente, que:

contra la visión ahistórica de la ciencia económica, (entonces), hay que reconstruir, por un lado, la génesis de las disposiciones económicas del agente económico, y muy en especial de sus gustos, sus necesidades, sus propensiones o sus aptitudes (para el cálculo, el ahorro o el trabajo mismo) y, por el otro, la génesis del propio campo económico; es decir, hacer la historia del proceso de diferenciación y autonomización que conduce a la constitución de ese juego específico: el campo económico como cosmos que obedece a sus propias leyes y otorga por ello una validez limitada a la autonomización radical que lleva a cabo la teoría pura al erigir la esfera económica en un universo separado (p.19).

Es en ese escenario que Bordieu plantea que:

(...) la revolución ética, a cuyo término la economía pudo constituirse *en cuanto tal*, en la objetividad de un universo separado, regido por sus propias leyes, las del cálculo interesado y la competencia sin límites por la ganancia, encuentra su expresión en la teoría económica *pura* que registra, al inscribirlos tácitamente en el principio de su construcción de objeto, el corte social y la abstracción práctica cuyo producto es el cosmos económico (p. 20).

Paradójicamente, establece Bordieu que este “proceso es en sí mismo indisociable de una nueva forma de represión y negación de la economía y lo económico que se instituye con el surgimiento de todos los campos de producción cultural fundados sobre la represión de sus condiciones económicas y sociales de posibilidad” (p. 20).

Así, enfatiza Bordieu, que solo a costa de una ruptura en la que los actos y relaciones de producción pierden su aspecto simbólico, los diferentes universos de producción simbólica lograron constituirse en microcosmos cerrados y separados, libre del punto de vista de la economía (p. 20).

Es entonces, como plantea Bordieu, que:

...la emergencia de esos universos que, como los mundos escolásticos, ofrecen posiciones en las que podemos sentirnos con argumentos para aprender el mundo como un espectáculo, de lejos y desde arriba, y organizarlo como un conjunto únicamente destinado al conocimiento, va a la par con la invención de una visión escolástica del mundo que tiene una de sus expresiones más perfectas en el mito del *homo economicus* y la *rational action theory*, forma paradigmática de la ilusión escolástica que lleva al científico a poner su pensamiento pensante en la cabeza de los agentes actuantes y a situar en el principio de las prácticas de éstos – es decir, en su *conciencia*– sus propias representaciones espontáneas o elaboradas o, peor aún, los modelos que tuvo que construir para dar razón de sus prácticas (2005).

Bordieu destaca que el economista Maurice Allais ya ha indicado la distancia sistemática que existe entre los modelos teóricos y la práctica; que muchos estudios de economía experimental han mostrado situaciones en las que los agentes toman decisiones diferentes de las previstas en el modelo económico, y sucede de manera sistemática, sea porque son ajenos a las predicciones de la teoría de los juegos, se basen en estrategias *prácticas*, o porque actúan según su sentido de la justeza o la justicia (2005).

Así, Bordieu concluye que:

Esta discrepancia empíricamente verificada no es más que el reflejo de la distancia estructural, que analicé desde mis primeros trabajos de etnólogo, entre la lógica del pensamiento escolástico y la lógica práctica o, según la fórmula de Marx referida a Hegel que no me canso de citar, *entre las cosas de la lógica y la lógica de las cosas* (p. 21).

El autor continúa con su análisis deductivo e indica que entre la teoría económica en su versión pura, la más formalizada, y las políticas aplicadas en su nombre actúa una serie

de agentes e instituciones que traen consigo presupuestos adquiridos en la inmersión en un mundo económico particular y originados en una historia social singular. Por consiguiente, la economía neoliberal imperante en el mundo debe algunas de sus características universales al hecho de estar inmersa en una sociedad particular, que se sustenta en una serie de creencias, de valores y tiene una visión moral del mundo; en otras palabras y sintetizando sus ideas, Bourdieu hay una ligazón o relación estrecha entre lo que llama un “sentido común económico” y las estructuras sociales y cognitivas de un determinado orden social (p.21).

A propósito de lo planteado por Bordieu, Douglas North establece que “la teoría neoliberal asume como supuesto que, aunque no todos los individuos actúen de manera racional, las fuerzas competitivas del mercado harán que sobrevivan los racionales y que fracasen los irracionales; evolucionando hacia un equilibrio competitivo.”(2005, p.19) Para North el comportamiento humano es mucho más complejo y no es tan simple como se plantea en la función de utilidad de los modelos económicos tradicionales (2005, p.20).

De una lectura acuciosa del autor, es posible observar que las decisiones individuales responden a motivaciones sustentadas en razones de carácter valorativo o axiológico (“razones altruistas o restricciones autoimpuestas”) que generan resultados distintos si se hubiesen regido por modelaciones de utilidad, propias de la racionalidad del “individuo representativo”. Frente a este tipo de comportamiento, sociobiologistas y economistas en conjunto exploran los paralelismos que pudiesen haber entre “la supervivencia genética y el desarrollo evolutivo entre los animales y seres humanos” (1990, p.20).

Es en esa lógica de razonamiento que North establece que “las instituciones existen y que permiten reducir la incertidumbre propia del comportamiento humano... debido a la complejidad de los problemas que deben resolver los individuos”(1990).

En un estricto modelo sociobiológico, “maximizar el potencial de supervivencia motiva al actor. A veces, esta motivación no siempre coincide con la conducta maximizadora de

la riqueza... Si nuestra comprensión de la motivación es muy incompleta, todavía podemos dar un paso importante hacia adelante tomando explícitamente en cuenta la forma en que las instituciones alteran el precio pagado por nuestras convicciones y, por consiguiente, el papel crítico que desempeñan en cuanto a determinar hasta qué grado las motivaciones maximizadoras de la no riqueza influyen en las elecciones”.⁸

En ese sentido, “los cambios en precios relativos de cualquier tipo... llevan a la creación de derechos de propiedad cuando se vuelven valiosos los costos de idear tales derechos. Asimismo, sucede que los elevados costos de transacción de mercados políticos y las percepciones subjetivas de los actores con frecuencia han dado por resultado derechos de propiedad que no inducen al crecimiento económico y por ello, las organizaciones consiguientes no tendrán incentivos para crear normas económicas más productivas”.

Max Weber plantea que la sociedad debe ser estudiada a partir de la interpretación del comportamiento individual y la acción social de los individuos para comprender y explicar sus causas y efectos (1922).

Fisher, por su parte, afirma que el empresario maximiza su tasa de rendimiento sobre costos para otorgar su inversión; mientras que el equilibrio entre la oferta y la demanda determinan los precios; en tanto que el Estado también puede gestionar para lograr estabilidad económica (1930).

En esa misma línea, Ferrari, ya en el presente siglo, nos habla de un equilibrio general que parte de la preferencia de los consumidores en el mercado de bienes y servicios, que influyen en el comportamiento de las empresas; y este es importante en el equilibrio de las instituciones que condicionan los mercados de crédito, en una constante retroalimentación (2005).

Para Ferrari:

⁸ North, Douglas (1990) “Institutions, Institutional Change and Economic Performance”. Fondo de Cultura Económico.

“las tasas de interés activas pueden ser elevadas en razón de, por ejemplo, multiplicadores reducidos... y costos operativos elevados, consecuencia de economías de escala reducidas o de riesgos excesivos por las características de los prestatarios. Pero si el mercado de crédito no funciona en competencia, las tasas activas que pagan los prestatarios de los recursos son típicamente ineficientes y elevadas porque incluyen rentas no competitivas” (2005).

De esta manera, el análisis de la inclusión financiera se convierte en un escenario útil para construir un marco teórico interdisciplinar con el cual identificar las razones sociológicas, económicas, políticas y culturales que determinan la inclusión financiera y sobre esa base, evaluar el impacto de un producto inclusivo que responde a este marco teórico, posibilitando una propuesta de política pública interdisciplinar.

CAPÍTULO 3.

INCLUSIÓN FINANCIERA

El escenario mostrado en el capítulo 1 es el marco donde se desarrolla la inclusión financiera en el Perú; esto es, el acceso y uso por parte de la población de los productos y servicios financieros disponibles.

El grado de inclusión financiera se convierte en una herramienta metodológica potente para analizar si esta ha evolucionado conforme al crecimiento de la economía y, con ella, al de la clase media, cuya participación es cada vez más elevada en el Perú; o en su defecto, si se ha estancado, con lo que podríamos demostrar la hipótesis sobre la importancia de las variables sociológicas, políticas y culturales para explicar el acceso y uso a los servicios financieros.

De manera similar, resulta importante analizar si los productos y servicios financieros resultan igualmente accesibles a todos, pues el grado de acceso y uso se convierte en un indicador del grado de desigualdad en materia económica y social, que aún se mantiene en los países en vías de desarrollo.

Con respecto a ello, Ludwig y Lamas indican que “sociedades con un amplio centro” y con acceso a productos y servicios financieros “se caracterizarían por niveles relativamente bajos de desigualdad, mayores grados de cohesión social y menor polarización política” (2017, p. 180).

Es relevante precisar que el sistema financiero peruano aún se encuentra en proceso de desarrollo y, por ende, analizar la inclusión de la población como usuaria del mismo contribuye a explicar la situación actual y el impacto que puede generar un acceso más igualitario a los productos y servicios financieros.

3.1 Definición

La inclusión financiera,⁹ como se mencionó en la introducción, es el acceso amplio a productos y servicios financieros de calidad (préstamos, depósitos, seguros, pensiones y sistemas de pago) para una proporción significativa de la población, en particular de ingresos bajos, así como la provisión de educación financiera y mecanismos idóneos de protección al consumidor.

Una adecuada inclusión financiera requiere crear y establecer el marco regulatorio necesario¹⁰ para desarrollar y proporcionar productos y servicios financieros centrados en la población con bajos niveles de acceso o uso de los actuales productos y servicios financieros, así como empoderar a los usuarios financieros con las herramientas necesarias a fin de comprender mejor los productos y servicios ofrecidos y los canales necesarios con los cuales ejercer sus derechos como consumidor.

Una mejor inclusión financiera promoverá el desarrollo económico. Para lograrla, son necesarios mecanismos que permitan un mayor acceso a los productos y servicios de las OF; un conocimiento más profundo sobre bancos e instituciones de microfinanzas, compañías de seguros y fondos privados de pensiones; y la divulgación de información mejorada con respecto a las características, beneficios y costos de los productos y servicios financieros para los consumidores (Alliance for Financial Inclusion, 2010, p.3).

3.2 El estado de la literatura

La inclusión financiera ha alcanzado una notoria relevancia en las últimas décadas debido a que los actuales estudios demuestran que el acceso y uso de los productos y servicios financieros por parte de la población de bajos ingresos contribuye a mejorar la

⁹ Esta sección se basa en el documento preliminar Priale, G. y Salgado, E. “Financial inclusion indicators for developing countries: The Peruvian Case”.

¹⁰ El desarrollo de la inclusión financiera requiere un marco regulatorio que promueva la competencia y al que se hace mención en el acápite 3.1 de esta tesis; tema que sin duda merece un análisis profundo y no es materia de esta investigación.

capacidad de generar ingresos, dar sostenibilidad al consumo y mitigar riesgos que atenten contra la disponibilidad de activos de la población.

Al respecto, se pueden mencionar cuatro tipos de trabajos de investigación: los orientados a precisar una definición consensuada de inclusión financiera; los que buscan establecer el aporte de la inclusión financiera en la mejora de la calidad de vida de la población, preferentemente de bajos ingresos; los que miden el acceso y uso de los servicios financieros; y los que identifican los potenciales nudos que hace falta liberar para que la población pueda alcanzar la inclusión financiera.

Entre los primeros, los orientados a buscar consensos en la definición de inclusión financiera, destacan los de Mohapatra, N. y Kumar, P. (2014), “Pillars of Financial Inclusion: Remittances, Micro Insurance and Micro Savings”, y Nabard y Yong, K. (2013). *Rethinking the Estate in the Financial Inclusion*, reporte del Banco Mundial.

Mohapatra y Kumar presentaron la definición de inclusión financiera del Comité de Inclusión Financiera de la India del 2008, que la describía como “el proceso de garantizar el acceso a los productos y servicios financieros apropiados que necesitan los grupos vulnerables, como las secciones más débiles y los grupos de bajos ingresos, a un precio asequible (costo), de manera justa y transparente por parte de los principales actores institucionales”(2014).

Mientras que Nabard y Yong definen la inclusión financiera como el acceso y uso de servicios financieros formales por parte de los hogares y las empresas”. Asimismo, plantearon que la inclusión financiera debe ser evaluada en tres dimensiones: (a) acceso a servicios financieros, (b) uso de servicios financieros y (c) calidad de los productos financieros y prestación de servicios (2013).

Como parte de los trabajos que aspiran a precisar el aporte de una mayor inclusión financiera, se puede citar a Goldsmith, R. (1969) *Financial structure and development*;

King, R., et al (1993) *Finance and growth: Schumpeter might be right*; y Collins, D, et al, (2011), *Portfolio of the poor: How the poors living with 2 dollars a day*.

Goldsmith fue pionero en plantear como hipótesis una relación positiva entre factores financieros y crecimiento económico a través de la influencia del dinero en circulación para facilitar las transacciones comerciales, dejando los primeros indicios de que otros activos financieros, distintos al dinero, podrían contribuir también en ese círculo virtuoso.

R. King y R. Levine, por su parte, estudiaron el vínculo empírico entre indicadores de desarrollo financiero y crecimiento económico planteados por Schumpeter con su teoría de la “destrucción creativa”. Así, plantearon, a través de una revisión de las investigaciones recientes, que el cambio tecnológico endógeno enfatiza la visión schumpeteriana de la destrucción creativa al incorporar roles clave para los intermediarios financieros. En este marco, ambos autores señalaron que “las políticas que alteran el costo y la eficiencia de la intermediación financiera ejercen una influencia de primer orden en el crecimiento económico”(1993).

D. Collins, J. Morduch y otros mostraron que los pobres sí usan diversos instrumentos financieros, tanto informales como formales, para administrar el poco dinero del que disponen diariamente. En particular destacan que el mayor riesgo que enfrentan estas personas, debido a la poca o nula acumulación de activos que han alcanzado, es una enfermedad o la muerte. Contar con instrumentos financieros competitivos les permitiría enfrentar estos shocks y no afectar negativamente la capacidad de gasto de su familia.

Al respecto, resulta fundamental seguir apostando por la relevancia de un sistema financiero sólido y competitivo que permita a los individuos que el acceso y uso de los productos financieros se convierta en una palanca de desarrollo; no solo a nivel microeconómico, sino sobre todo en materia microeconómica.

Entre los trabajos focalizados en medir el acceso y uso de los servicios financieros, se puede mencionar a Beck, et al (2004), "Finance, Inequality, and Poverty: Cross Country Evidence"; Kendall, et al (2011), "Measuring Financial Access around the World"; y Banco Mundial (2011), "The Global Findex Database".

El trabajo de Th. Beck, A. Demirguc- Kunt y R. Levine fue pionero pues presentó un primer conjunto de indicadores de acceso financiero sobre la información obtenida en 99 países. Para este esfuerzo inicial, se recopilaron datos sobre cantidad de préstamos, cuentas de depósito, sucursales bancarias y cajeros automáticos asociados con los bancos de depósito de dinero.

Posteriormente, J. Kendall, N. Mylenko y A. Ponce ampliaron el set de datos disponibles de inclusión financiera y centraron su análisis en entender los factores, en un ámbito nacional, que podrían explicar un mayor grado de penetración de préstamos y cuentas de depósito (número de cuentas o préstamos por 1,000 adultos) y la densidad de sucursales bancarias (comparada con el tamaño de la población y la extensión del área geográfica).

A su vez, el Banco Mundial lanzó el aplicativo denominado Global Findex, que cuenta con la más completa base de datos sobre cómo los adultos realizan depósitos en el sistema financiero (incluyendo las organizaciones informales), piden préstamos, realizan pagos y administran riesgos. La información incluye 140 economías y se actualiza permanentemente.

Dicha información es, sin duda, útil para medir el grado de avance del acceso y uso de los productos y servicios financieros por parte de la población. No obstante, sería conveniente un estudio similar por regiones al interior de un país, a fin de identificar si el acceso es igualitario en estas. Esta investigación incluiría, por ejemplo, el total de préstamos en provincias a depósitos totales en provincias y los índices de Gini entre población, préstamos, depósitos y sucursales por región.

Entre aquellos trabajos que identifican los nudos que hace falta liberar para que la población se incluya financieramente, cabe citar a Field, E. y M. Torero (2004), “Do property titles increase credit access among the urban poor? Evidence from a nationwide titling program”; Gardeva, A y Rhyne, E, (2011), “Opportunities and Obstacles to Financial Inclusion: Survey Report”, así como Lusardi, A y Mitchell, O, (2014), “The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence”.

Field y Torero señalaron que “si bien la adquisición de títulos de propiedad está asociada con una pequeña reducción en el racionamiento del crédito del sector formal, parece que los esfuerzos de titulación no harán que los préstamos basados en garantías sean viables para la mayoría de los solicitantes de crédito del sector formal” (2004).

Asimismo, Gardeva y Rhyne precisaron dos conclusiones importantes en su estudio. Por un lado, citaron a Lindsay Gleason de ACCIÓN, quien señala que “la educación financiera es una de las mejores maneras de capacitar a los trabajadores pobres para tomar el control de sus vidas financieras, que tiene un efecto dominó en todas las áreas de sus vidas” (2011, p.9). Por otro lado, precisaron que “quienes deberían ofrecerles no conocen las verdaderas necesidades de la población rural y, sin saber eso, no saben qué ofrecer y continúan ofreciendo más de lo mismo” (2011, p.10).

Por otro lado, Lusardi y Mitchell indicaron que “los individuos eligen de manera óptima invertir en conocimiento financiero para obtener acceso a activos de mayor rendimiento: (siempre que reciban) capacitación y que esta les ayuda a identificar activos con mejor desempeño”. En otras palabras, señalaban que la inversión en conocimiento financiero permite tomar mejores decisiones y posibilita reducir las brechas de ingresos debido a las mejores competencias financieras para la acumulación de activos.

3.3 Indicadores de la inclusión financiera en el Perú

3.3.1 Indicadores agregados de inclusión financiera

El objetivo de esta sección es describir y analizar la situación actual de la inclusión financiera en el Perú. Para ello se ha identificado una serie de indicadores con los cuales evaluar la profundidad del acceso financiero actual; y al mismo tiempo, observar cómo ha evolucionado la inclusión financiera durante la última década.

Un primer paso para producir indicadores de los niveles de inclusión financiera es partir de la definición a la que se hace mención en el numeral anterior. A su vez, siguiendo a Kendall et al (2011), se han identificado elementos centrales en la conceptualización de la misma: acceso amplio a una cartera de productos y servicios financieros, educación financiera y un marco adecuado de protección al consumidor. Los indicadores de inclusión financiera internacionales empleados en esta investigación no incluyen seguros y pensiones, cuya información aún no está disponible.

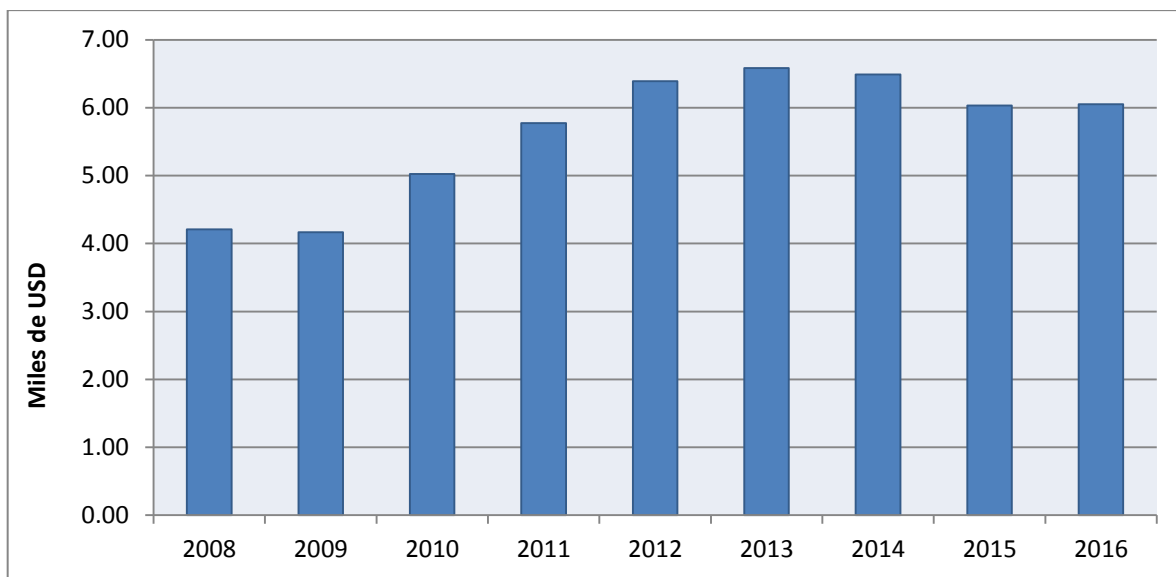
El segundo paso consiste en identificar aquellos indicadores de inclusión financiera cualitativos y cuantitativos que midan el acceso, el uso y la distribución geográfica de los productos y servicios financieros en el Perú.

Según la lógica del comportamiento humano, habría de esperar que mientras mayor sea el nivel del PBI per cápita, el trabajador promedio contará con ingresos más elevados, con los cuales podrá alcanzar mejores niveles de educación y, con ello, se convertirá en un consumidor más informado, que demande más y mejores productos financieros.

Es así que la mayor capacidad adquisitiva de la población, medida a través del PBI per cápita, ha estado marcada por la tendencia creciente de la actividad económica del país en los últimos años. Como se muestra en el gráfico 2.1, el PIB per cápita pasó de USD 4,100 en el 2008 a USD 6,000 en el 2017.¹¹

¹¹ Banco Central de Reserva del Perú, (2000 al 2018), BCRP Data.

Gráfico 2.1 Producto interno bruto per cápita, 2008-2017, en miles de dólares



Fuente: Banco Mundial

Esa evolución, en el caso peruano, se ha visto reflejada en una mayor inclusión financiera. Así, se han logrado avances significativos en la última década, aunque aún hay un largo trecho por recorrer.

Sobre la base de datos de Financial Inclusion Data (FINDEX) (2017), tal como se observa en la tabla 2.1, en comparación con Colombia, Chile y las naciones que integran la Organización Económica para el Desarrollo (OECD), el Perú es el país con menor número de entrevistados que declaran contar con alguna cuenta en el sistema financiero formal (43%), manteniéndose la diferencia de género, ya que el 51% correspondía a hombres y solo el 34% a mujeres.

Si se analiza por edad, se observa que el 47% de los mayores de 25 usa el sistema financiero mientras que solo el 29% de los jóvenes entre 18 y 24 años lo hace. A su vez, al comparar ingresos, se aprecia que mientras en el 60% más rico la pertenencia al sistema formal es del 53%, en el caso del 40% más pobre, este indicador se reduce a 26%.

Según la misma información, por nivel educativo, el 24% de los adultos con secundaria completa o más pertenece al sistema financiero, mientras que solo el 6.5% de aquellos que cuentan solo con educación primaria o ningún tipo de educación accede al uso de los productos y servicios financieros. El 24% de la población urbana usa el sistema formal frente al 13% de la perteneciente a zonas rurales.

Tabla 2.1 Perú: indicadores de inclusión financiera

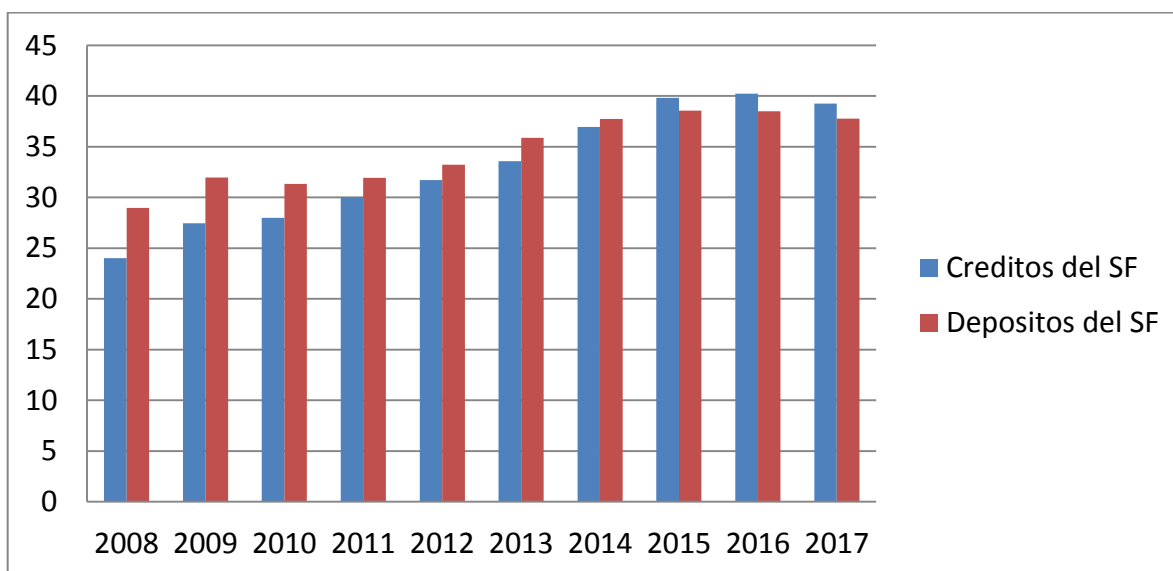
Indicadores relevantes (2017)				
Indicadores	Colombia	Chile	Perú	OECD
Acceso al sistema financiero (adultos)	46%	74%	43%	95%
Por género				
Mujer	42%	78%	34%	94%
Hombre	49%	71%	51%	97%
Por edad				
Menores de 25	34%	75%	29%	79%
Mayores de 25	50%	74%	47%	98%
Por ingreso				
Ricos	53%	79%	53%	94%
Pobres	35%	67%	26%	96%
Por nivel educativo				
Primaria o menos	33%	54%	31%	89%
Secundaria y más	53%	81%	45%	97%
Por zona geográfica				
Rural	40%	72%	41%	96%

Elaboración propia

Fuente: <https://globalindex.worldbank.org>

La realidad que plantean los indicadores del Findex se ratifican al revisar el gráfico 2.2, en el que se aprecia un ligero incremento anual promedio de la participación de los depósitos y del crédito con relación a la actividad económica total (medida en términos del PBI), las mismas que se han incrementado en el periodo de análisis 2008 a 2017 de 28% a 36%; y de 24% a 38% (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2017).

Gráfico 2.2 Préstamos directos y depósitos totales en instituciones financieras, 2008-2017



Fuente: SBS

No obstante, el nivel de penetración de los productos y servicios financieros aún es muy bajo en relación con el tamaño de la economía y en comparación con otros países de América Latina.

De esta manera, la proporción de depósitos totales como porcentaje del PBI (razón comúnmente utilizada para medir la penetración financiera) ha presentado una tendencia al alza moderada, alcanzando una tasa del 38%, que ubica al Perú muy por debajo de Chile y Bolivia –que muestran ratios de 66.4% y 40.2%, respectivamente–, considerando depósitos solo en instituciones bancarias (SBS, 2017).

En un entorno de crecimiento económico, el bajo nivel de penetración financiera del Perú en comparación con sus pares significa que todavía hay una porción significativa de las transacciones económicas que tienen lugar fuera del sistema financiero formal y es probable que, según los datos del Findex es la población joven, de zona rural, con menor nivel educativo y menores ingresos la que se ubicaría entre los no incluidos financieramente.¹²

3.3.2 Indicadores microeconómicos de inclusión financiera

Los indicadores microeconómicos de inclusión financiera considerados en esta sección siguen el trabajo de Thurston Beck et al. (2004), aplicando los supuestos propuestos al Perú, y ampliando su conjunto con cinco indicadores adicionales Priale, G; Salgado, E, (2014). construidos para entender la realidad del país (ver acápite III de esta sección, “Indicadores de distribución geográfica de la desigualdad”).

En total suman, 10 los indicadores de inclusión financiera clasificados en tres grupos: indicadores de acceso a productos y servicios financieros, indicadores de uso de productos y servicios financieros, e indicadores de desigualdad en la distribución geográfica.

i) Indicadores de acceso

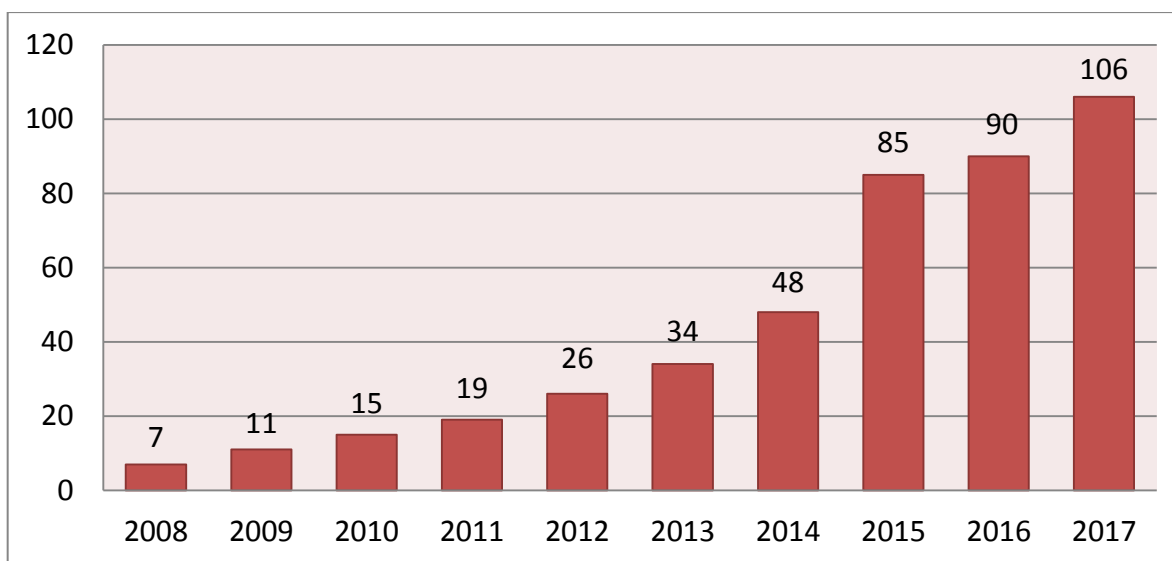
i. Número de canales por 1,000 km²

El presente indicador, que se observa en el gráfico 2.3, considera el número total de canales de las organizaciones financieras (OF) reguladas distribuidas por cada 1,000 kilómetros cuadrados. Esta ratio permite medir el nivel de penetración geográfica de las redes de canales de las OF, como variable aproximada de la distancia promedio que separa a un ciudadano de un canal de oferta financiera formal, suponiendo que existe una distribución geográfica uniforme.

¹² Banco Mundial, Findex (2017).

Este indicador muestra un comportamiento al alza durante la última década: alcanzó cerca de 106 puntos de atención (oficinas, ATM y cajeros corresponsales) en el 2017; si se toma como punto de comparación que solo se contaba con 7 en el 2008; por cada 1,000 km².

Gráfico 2.3 Canales de las instituciones financieras por 1,000 km², 2008-2017



Fuente: SBS

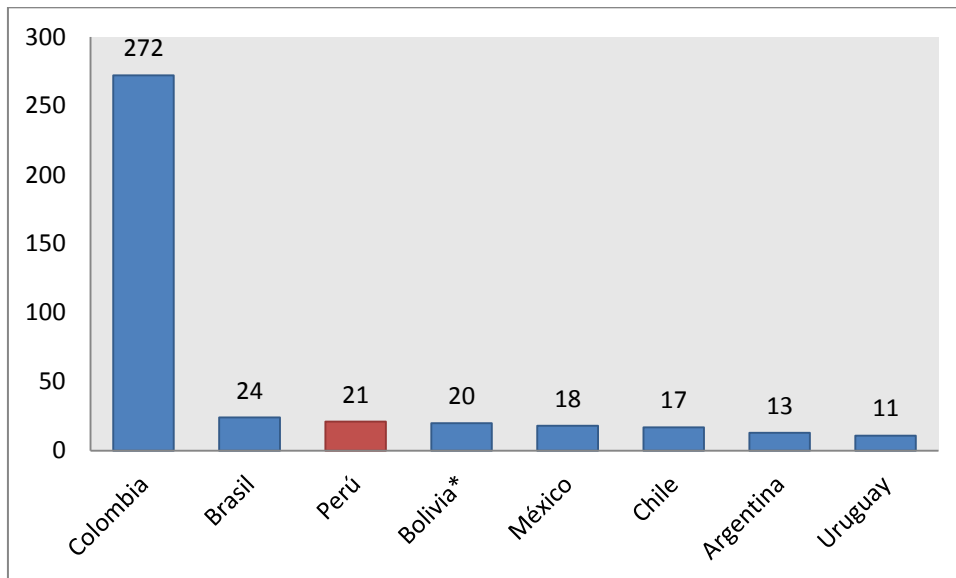
ii. Número de sucursales por 10,000 hab.

Este indicador mide la penetración demográfica de la red de sucursales, estimando a cuántas personas debería atender cada una; así, un mayor número de sucursales señalaría que cada una debe atender menos personas, lo que implicaría un acceso más fácil.

Se observa en el gráfico 2.4 que en el Perú hay poco más de 21 sucursales de OF por cada 10,000 personas, lo que ubica al país detrás de Colombia y Brasil, con 272 y 24 de estas oficinas por similar número de personas.

Estas cifras explican que el Perú ha logrado un avance relativo en la penetración de la red de sucursales para su población, considerando que el punto de partida era bastante bajo: una sucursal por cada 10,000 personas hace una década, aproximadamente.

Gráfico 2.4 Sucursales de instituciones financieras por 10,000 habitantes, 2017



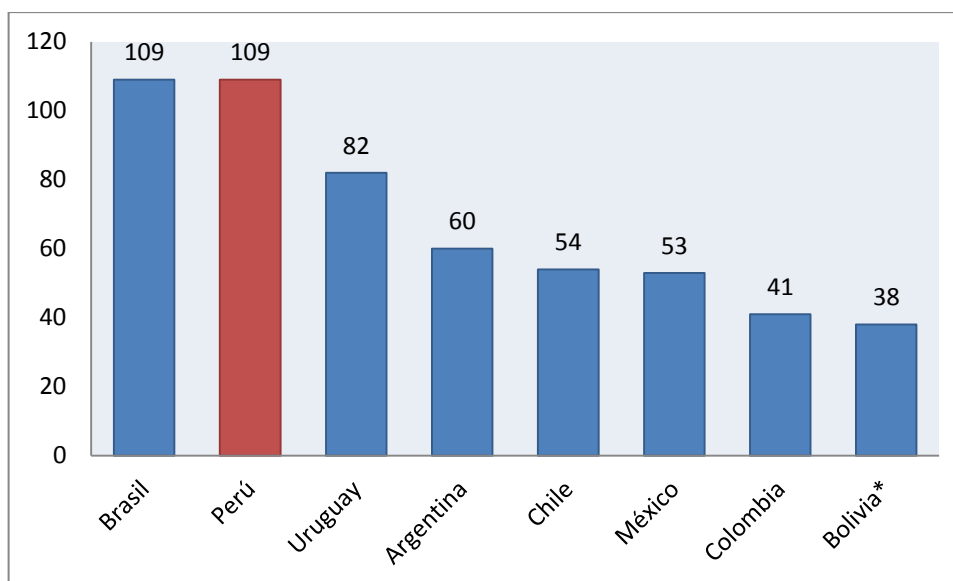
Fuente: SBS.

iii. Número de cajeros automáticos por 10,000 hab.

Este indicador, que se ve en el gráfico 2.5, calcula cuántas personas pueden recibir servicios por cajero automático, de modo que cuanto mayor sea este indicador, menor será el número de personas que utilizarán este sistema, lo que brindará un acceso más fácil a la red de cajeros automáticos.

En el Perú, hay 109 cajeros automáticos por cada 10.000 personas, lo que lo ubica en el primer lugar de América Latina, junto con Brasil. Le siguen Uruguay, Argentina y Chile con 82,60 y 54 de este tipo de canales por el mismo número de personas.

Gráfico 2.5 Número de cajeros automáticos por 10,000 habitantes adultos, 2017



Fuente: SBS.

II) Indicadores de uso

El siguiente grupo de indicadores proporciona estimaciones generales del segmento de la población que realmente usa productos y servicios financieros a través de cualquier canal disponible; es decir, quién decide utilizar esos productos, servicios y canales de acceso puestos a su disposición por las OF.

Los indicadores *iv)* y *v)* estiman la proporción de la población que usa los servicios financieros más demandados: depósitos y préstamos.

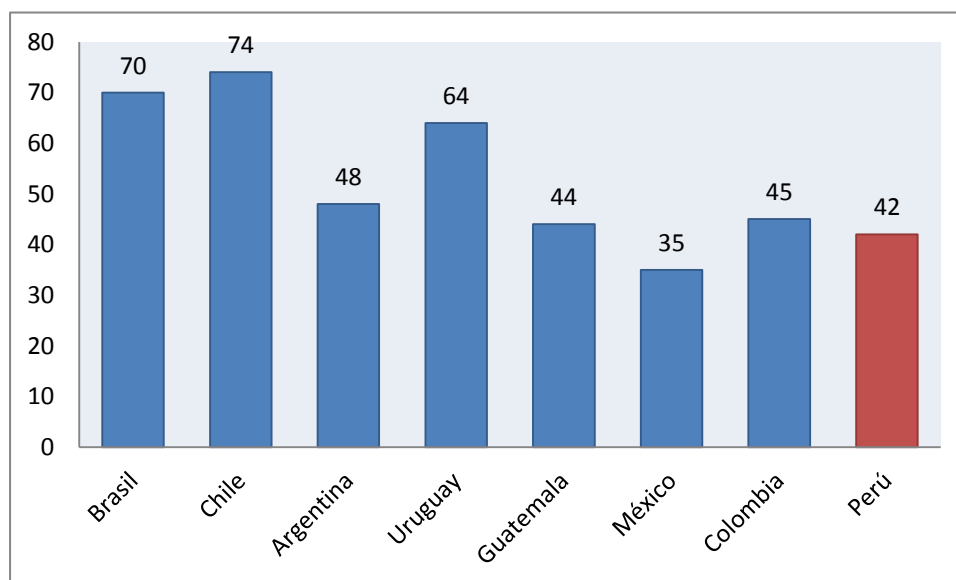
iv. Número de depositantes por 1000 hab.

Para los depósitos, ha habido un crecimiento en el número de personas que los usan. Actualmente, se aprecia en el gráfico 2.6 que hay más de 42 personas con una cuenta de depósito por cada 1,000 personas.

Sin embargo, el Perú se coloca en el séptimo lugar de América Latina y Central, solo por arriba de México (35 depositantes por cada 1,000 habitantes) y lejos de Brasil, Chile y

Uruguay con 70, 74 y 66 depositantes por el mismo número de personas, respectivamente.

Gráfico 2.6 Número de depositantes por cada 1,000 habitantes adultos, 2017



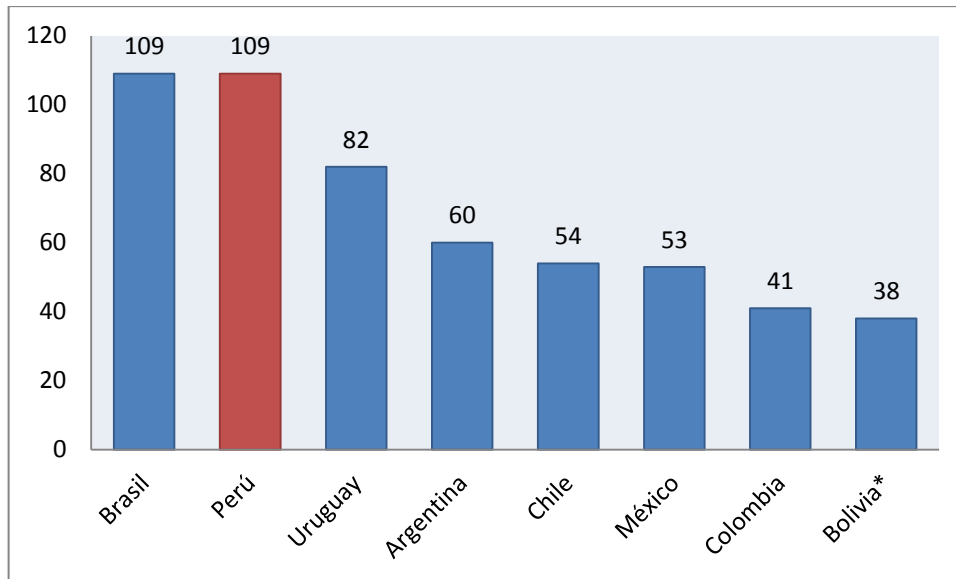
Fuente: SBS.

v. *Número de deudores por 1000 hab.*

Este indicador, como el anterior, estima la proporción de la población que ha solicitado y obtuvo un préstamo.

En el Perú, la cifra ha crecido a 109 deudores por cada 1,000 personas, es el ratio más alto de la región igual a Brasil. Con este dato se ubica muy lejos de Chile, México y Colombia con 54,53 y 41 deudores por cada 1,000 habitantes. Esta situación se observa en el gráfico 2.7.

Gráfico 2.7 Número de deudores por 1000 habitantes adultos, 2017



Fuente: SBS.

vi. Tamaño promedio de los depósitos totales por depositante al PBI per cápita

Este indicador es una aproximación de la relación depósito/ingreso de la población, pero debe interpretarse con cuidado. El gráfico muestra una disminución constante de la relación depositante/PBI per cápita en la última década, pasando de representar 0.3 veces el PBI per cápita en el 2008 a 0.18 en el 2017, lo que podría verse como una tendencia a depositar menos. Se ve la evolución en el gráfico 2.8.

Sin embargo, si se toma en cuenta que tanto el PBI per cápita como los depósitos en las OF han estado creciendo en la última década, así como la relación depósitos/PBI total, y que el número de depositantes por cada 1,000 personas también se ha venido incrementando, lo que realmente se aprecia a través de este indicador es que el tamaño promedio de los depósitos totales por persona se ha reducido debido a que los depositantes que han ingresado al sistema financiero en los últimos años abren las cuentas con montos más pequeños.

Eso significa que ahora se cuenta con una base de depósitos menos concentrada, con más depositantes y montos más pequeños en promedio, que probablemente provengan de regiones o grupos que antes no estaban atendidos por las OF.

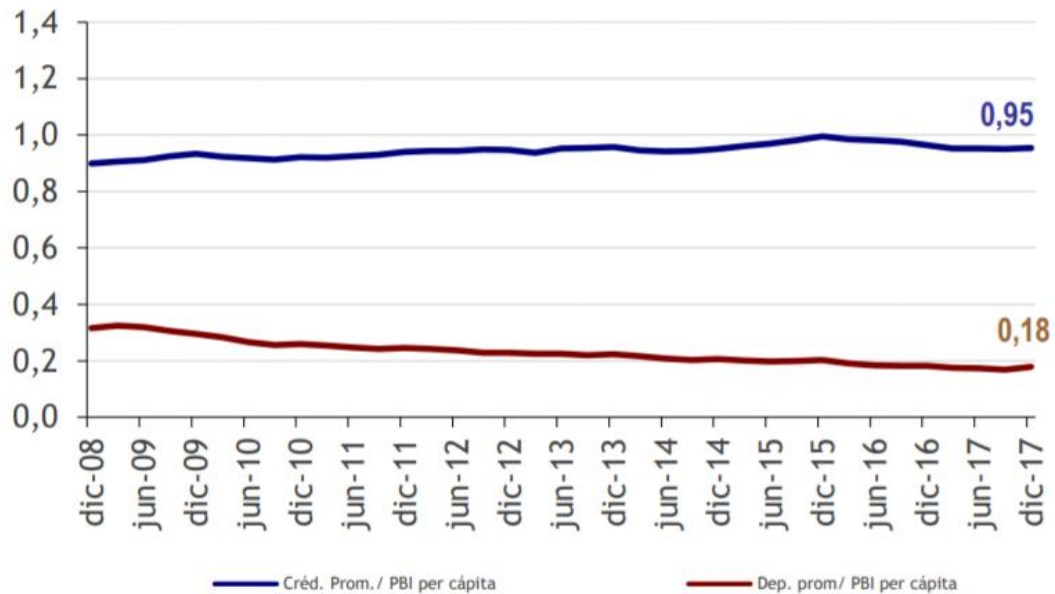
vii. Tamaño promedio de los préstamos totales por deudor al PBI per cápita

Al igual que en el indicador anterior, esta medida proporciona una estimación del tamaño de la deuda promedio por deudor (es decir, la cartera de préstamos en su conjunto) frente a los ingresos disponibles. Este indicador se ha incrementado ligeramente de 0.92 a 0.95 veces del PBI per cápita, si se compara el 2008 contra el 2017. Se aprecia en el gráfico 2.8.

En un contexto de crecimiento del PBI y del PBI per cápita, el tamaño total de la cartera de préstamos de las instituciones financieras y el número de deudores por cada 1,000 personas se han incrementado. Esto evidencia que el tamaño promedio de la deuda de la población ha aumentado en los últimos años.

Este comportamiento se explica porque más personas están teniendo acceso al crédito y, además, porque las personas con acceso previo están usando más líneas de crédito.

Gráfico 2.8 Crédito y depósito promedio/PBI per cápita (número de veces)



Fuente: SBS.

III) Indicadores de distribución geográfica de la desigualdad

La siguiente sección presenta dos grupos de indicadores nuevos que proporcionan un primer acercamiento a la distribución geográfica y al impacto de las redes de sucursales de las OF en diferentes regiones.¹³

En el primer grupo de indicadores, se analiza el efecto de contar con las OF que nacieron en las regiones y que como resultado del cambio en la regulación pudieron, a partir del 2008, expandirse y realizar operaciones financieras (captación de depósitos y colocación

¹³ Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. Ley 26702. Perú. Previo a este análisis, debe mencionarse que, como resultado de la firma del Tratado de Libre Comercio con EE.UU, en el 2008, la regulación financiera cambió y permitió que las instituciones de crédito municipales y rurales salgan de su zona de origen y habiliten sucursales en la capital.

De este modo captaron recursos en Lima con tasas de interés por depósito superiores a las que ofrecían las OF, que hasta entonces eran las únicas que podían hacerlo (bancos y financieras). Con esos recursos levantados en Lima a tasas de interés superiores a las de la competencia, las instituciones de crédito municipales y rurales contaron con ingentes recursos en provincias, para posibilitar el acceso a créditos de segmentos de la población que hasta ese entonces tenían dificultades para obtener financiamiento de sus proyectos.

de créditos) en otras ciudades, distintas de la zona de origen. La gran mayoría ubicó oficinas en Lima, por ser el principal centro económico y financiero del país; era previsible que pudiesen levantar fondos si ofrecían tasas de interés mayores por los depósitos.

Así, resulta interesante analizar el comportamiento de las instituciones municipales y rurales de ahorro y crédito, cuyas oficinas centrales se encuentran fuera de Lima, para estudiar si están utilizando sus sucursales en Lima con el fin de extraer recursos de la población capitalina y financiar proyectos en otras ciudades de ingresos medios con esos excedentes; es decir, si la presencia de una red de sucursales más grande permite transferencias de recursos entre regiones de altos ingresos y de ingresos medios y bajos.

La hipótesis es que las instituciones de ahorro y crédito municipales y rurales están financiando la creación de préstamos en las provincias peruanas con depósitos captados en Lima, contribuyendo efectivamente a la redistribución de los recursos.

El segundo grupo de indicadores se ha calculado a partir de la distribución de préstamos, depósitos y sucursales de OF, comparándolos con la distribución de la población en el Perú, en el ámbito departamental.

En este caso se han estimado índices de Gini que comparan la distribución acumulada de los recursos con la distribución acumulada de la población (la curva de Lorenz¹⁴), midiendo así las desviaciones en la distribución de los recursos de la distribución de la igualdad.

Estos índices no tienen en cuenta otros factores, como los niveles de producción regional o la riqueza inicial de la población en cada departamento, lo que posibilita evaluar la

¹⁴ La curva de Lorenz es una representación gráfica utilizada frecuentemente para plasmar la distribución relativa de una variable en un dominio determinado. El dominio puede ser el conjunto de hogares o personas de una región o país, por ejemplo. La variable cuya distribución se estudia puede ser el ingreso de los hogares o las personas. Utilizando como ejemplo estas variables, la curva se trazaría considerando en el eje horizontal el porcentaje acumulado de personas u hogares del dominio en cuestión y en el eje vertical el porcentaje acumulado del ingreso.

distribución estadística pura, que luego se puede utilizar como punto de partida para encontrar algunas respuestas posteriores sobre inclusión financiera en cada departamento.

viii. Diferencia entre participación de préstamos en provincias y participación de depósitos en provincias (en puntos porcentuales)

Este indicador –que se muestra en el gráfico 2.9 como una barra azul– proporciona una amplia visión de la evolución de la dinámica de la creación de préstamos y depósitos en el Perú, entre Lima y otras ciudades, considerando que si la brecha entre la proporción de los préstamos y los depósitos que no se captan en Lima crecen (o la brecha negativa cae), los nuevos préstamos que no se otorgan en Lima probablemente se financien con depósitos de Lima o del exterior.

Al normalizar el indicador a cero en el 2001 (para no tener que lidiar con un indicador negativo), se observa un aumento en la brecha de participación de 8.5 puntos porcentuales, lo que significa que la participación de los préstamos en las provincias ha crecido más rápido que la participación de los depósitos en las provincias, lo que sugiere una transferencia de recursos de Lima a otras ciudades a través de estas instituciones financieras especializadas, basadas en la provincia.

ix. Total de préstamos en provincias a depósitos totales en provincias (índice)

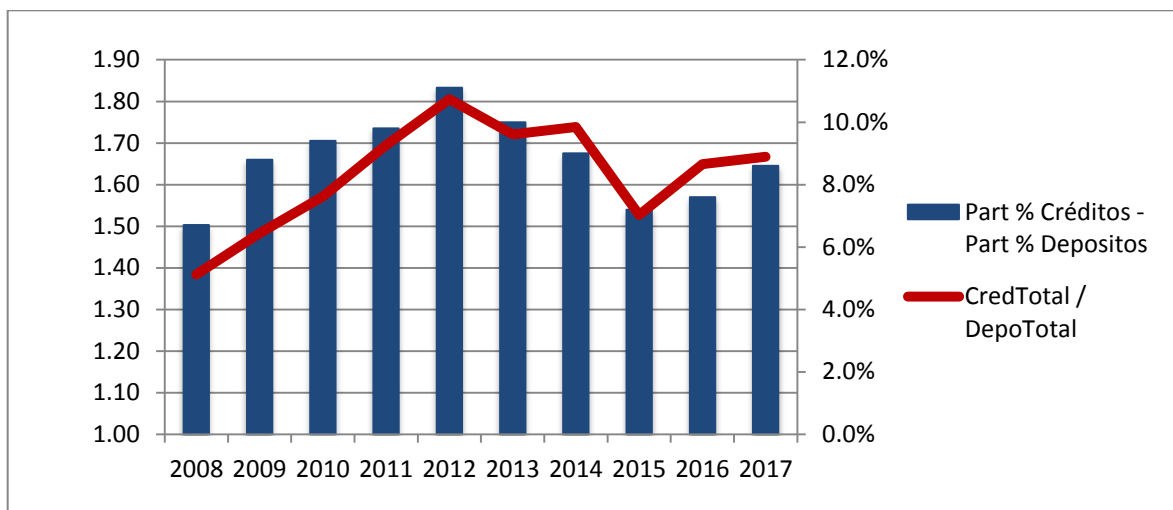
Este indicador –la línea roja en el gráfico 2.9– es la razón normalizada de los préstamos totales dividida entre los depósitos totales, ambos fuera de Lima, considerando todas las OF (cajas de ahorro y crédito municipales y rurales, adicionales a los bancos).

Se puede ver que esta razón normalizada también ha crecido durante la última década, alcanzando un valor de 1.65 en el 2017, lo que indica que, en provincias, los préstamos superaron los depósitos en cerca del 3% por año.

Puede deducirse que el financiamiento de estos préstamos en regiones estaría proviniendo de otras fuentes no ubicadas en las mismas, como depósitos de Lima o líneas de crédito de instituciones bancarias de Lima o del exterior.

Gráfico 2.9

Índices de distribución geográfica de préstamos y depósitos, 2008-2017



Fuente: SBS.

Elaboración: propia.

x) Índices de Gini entre población, préstamos, depósitos y sucursales por región

Se han estimado series de índices de Gini, comparando la distribución acumulada de la población peruana por departamento con el valor total de los préstamos, el valor total de los depósitos y el número de sucursales de las OF en cada departamento.

Cada serie permite estudiar la evolución de la desigualdad en la distribución de préstamos, depósitos y sucursales de OF, mientras que las tres combinadas posibilitan investigar la relación entre estas tres distribuciones.

Desde el 2001, el índice de Gini para la distribución del total de préstamos disminuyó de 0.52 a 0.40, debido a la reducción en la participación de los préstamos creados en Lima del 85% a un poco más del 60% de la cartera total de préstamos en el sector financiero. (Ver línea roja en el gráfico 2.10).

Este proceso ha sido constante durante la década, aumentando cada año la participación de los préstamos en las provincias sobre la cartera total de préstamos y una disminución constante del índice de Gini de aproximadamente 0.015 puntos.

En cuanto a la distribución de depósitos, sin embargo, no observamos el mismo proceso. El índice de Gini que mide depósitos contra población disminuyó ligeramente de 0.52 a 0.49, si se compara el 2001 contra el 2017, pero la mayor parte de esa disminución se presentó entre 2008 y 2009 (0.04 puntos). Esta evolución se aprecia en la línea verde del gráfico 2.10.

Este comportamiento se explica porque los depósitos en Lima representaron aproximadamente el 80% del total durante la mayor parte de este período, lo que podría significar que las personas en Lima tienen una mayor capacidad para generar ahorros; pero también podría ser el resultado de una estrategia de las OF para recaudar recursos en la capital con el fin de financiar préstamos en otras regiones, en las que la capacidad adquisitiva de la población empieza a incrementarse.

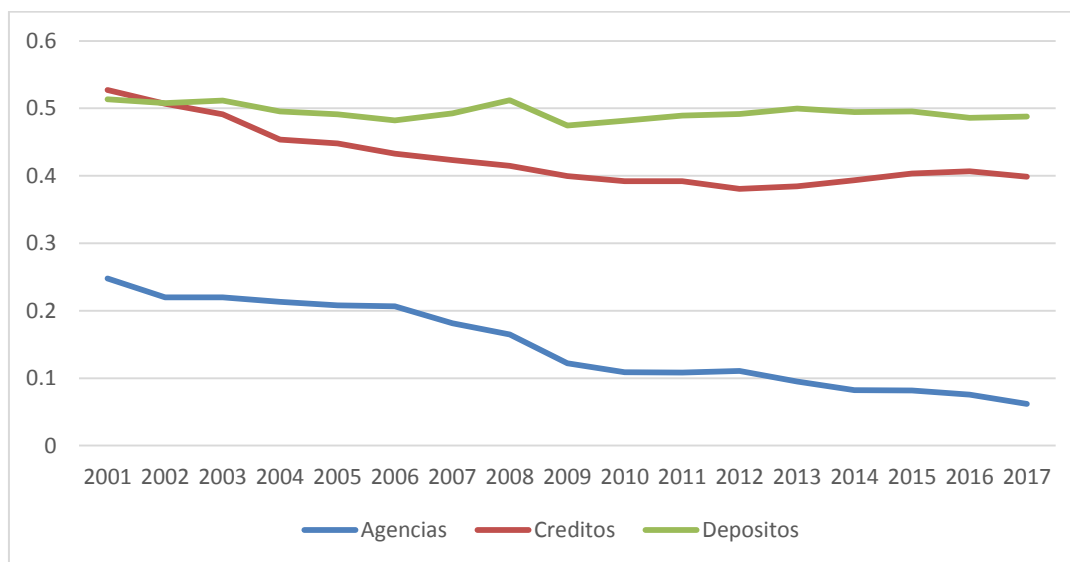
Analizando el índice de Gini de las oficinas contra la población (ver línea azul en el gráfico 2.10), se obtiene un resultado inesperado. Una de las suposiciones principales con respecto a la exclusión financiera es la falta de acceso a las sucursales, pero en el caso peruano, este no ha sido el caso.

El índice de Gini se ha venido reduciendo de manera significativa desde el inicio del milenio, aunque ya era bajo en el punto de partida, esto es, en el 2001. Es así que este pasó de 0.24 en el 2001 a 0.09 en el 2017, lo que significa que la distribución de sucursales frente a la población de cada departamento es prácticamente igualitaria.

Aún más sorprendente, al 2017, Lima no se encuentra en la parte superior de la distribución de sucursales, pues cuenta con 24 sucursales por cada 100,000 personas; mientras que en Moquegua, región en la que se generan ingresos producto de la minería, este indicador sube a 39 sucursales por cada 100,000 personas.

El gráfico 2.10 muestra la evolución de los índices de Gini discutidos en esta sección, y es claro que la distribución de sucursales nunca ha sido tan desigual como las otras dos, y también es visible que la distribución de préstamos ha estado reduciendo sus niveles de desigualdad a una tasa lenta pero constante, mientras que la distribución de depósitos todavía está muy concentrada en Lima.

Gráfico 2.10 Evolución de los índices de Gini de préstamos, depósitos y sucursales, 2001-2017



NOTA: Los coeficientes de Gini comparan la distribución acumulada de las agencias, créditos y depósitos contra la distribución acumulada de la población, midiendo el nivel de desigualdad. Mientras más cercano a 0 corresponde a la perfecta igualdad (todos tienen el mismo nivel de acceso)

Fuente: SBS.

Elaboración: propia.

Se podría, entonces, afirmar que el proceso de inclusión financiera se efectúa dando prioridad al otorgamiento del crédito; en particular a través de los préstamos minoristas a pequeños negocios¹⁵.

3.4 Conclusiones

A manera de conclusión podría indicarse lo siguiente:

- ✓ El nivel de inclusión financiera en el Perú ha crecido en las últimas décadas, aunque es notorio que se ha priorizado el otorgamiento de crédito, indicador en el que se ubica entre los primeros países de América Latina, mientras que el uso de las cuentas de depósitos aún se mantiene alejado de los estándares internacionales.
- ✓ En materia de comportamiento de la inclusión financiera por regiones, se observa que las desigualdades observadas en la distribución geográfica de los préstamos y principalmente depósitos podrían estar menos relacionadas con la falta de acceso y más vinculadas con otros factores.
- ✓ Este comportamiento aún desigual del acceso a depósitos en las regiones podría ser, además, consecuencia del nivel de ingreso de la población (que es menor en provincias, si se compara con la capital), pero esta explicación resulta parcial.

¹⁵ Es importante señalar que esta distribución tiene costos de acceso distintos y que con este indicador solo se está comparando el flujo del dinero.

CAPÍTULO 4

LOS PRINCIPALES DETERMINANTES DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA

El propósito de este capítulo es analizar por qué, a pesar de que las organizaciones financieras (OF) han tejido una red de canales a lo largo de todo el país, la población peruana prefiere optar por un uso moderado de los productos y servicios financieros que ofrece el sistema financiero formal.

Por consiguiente, resulta claro que los intentos por explicar la inclusión financiera a partir de una conceptualización estrictamente económica son insuficientes, en la medida que las decisiones de los individuos están marcadas por las corrientes políticas, sociológicas y culturales que han influido en la conformación de la sociedad; así como en los valores que están detrás de las decisiones de uso de algún producto financiero.

4.1 Política y poder: partidos, grupos políticos, líderes sociales, aspiraciones

En opinión de Berzosa “la política y la economía son dos esferas del ámbito social que tienen un grado relativo de autonomía, pero entre las que se establece una relación de interdependencia” (2013, pp. 3-10).

Observando esta íntima relación, Acemoglu y Robinson señalan que “en muchos (países), una élite (formal o informal) diseña instituciones económicas para enriquecerse y perpetuar su poder a costa de la mayoría de las personas” (2012, pp.450-465).

Siguiendo esa línea de razonamiento, para Acemoglu y Robinson

“la perpetuación en el poder motiva –y a la vez facilita– a sus detentores a mantener las cosas como están, bloqueando el crecimiento y evitando que la

sociedad mejore sus condiciones, pues esto último requeriría cambiar las instituciones (que son excluyentes) a un modo más bien incluyente, lo cual supone repartir el poder y perder los privilegios que ostenta la élite (o los más poderosos, sea política o económicamente, en el país)”(2012, pp.450-465).

Esta concentración de poder señalada por Acemoglu y Robinson se traduce en la existencia de concentración bancaria en mercados con poca inclusión financiera, como el Perú. Según información disponible en el blog oficial del Fondo Monetario Internacional (FMI), al cierre del 2017 el Perú sería parte del Programa de Evaluación del Sector Financiero, debido a la alta concentración y la elevada dolarización del sector bancario. Se estima que los cuatro bancos más grandes concentran el 82.8% de los créditos y el 82.5% de los depósitos y estas participaciones porcentuales no se han movido en los últimos diez años.

No obstante, esos números sobre la concentración cambian si se analiza el tipo de crédito, pues en el segmento de las microfinancieras, aparecen otras OF especializadas en este sector (cajas municipales y financieras) que otorgan líneas de financiamiento a pequeñas y microempresas. De tal modo, el grado de concentración en ambos segmentos se reduce a cerca del 50%(BCRP, 2018, pp.26-27).

En esta línea, el sociólogo peruano Julio Cotler manifiesta que el llamado sector informal en el Perú es tan grande que puede crear las condiciones para el surgimiento de un “golpe tecnocrático” que organice autoritariamente el país (2014). En efecto, el 70% de la población económicamente activa (PEA) se desempeña en la llamada informalidad.

En tal sentido, Cotler señala que “la razón de ser de los partidos políticos es la articulación de los intereses de la población, pero al encontrarse las dos terceras partes en la informalidad, este objetivo resulta imposible”. En esta lógica se pregunta: “¿Cuáles son los intereses de los ambulantes? ¿Cuidar un pedazo de la vereda? ¿Que no tengan policía municipal? ¿Cómo logras articular estos intereses?”(2014).

Aquí cabe aclarar qué se entiende por informalidad. ¿Es una cuestión general que abarca todos los aspectos de la vida o es más bien una situación que se resuelve tema a tema? Por ejemplo, ¿cómo se debe considerar a la señora que para vender en su puesto de verduras, en el mercado de Andahuaylas (provincia del departamento de Apurímac, en la sierra peruana), paga al Estado (municipio) una determinada tasa o contribución predefinida e incluso le emiten un recibo de pago? En sentido estricto, se podría decir que, en ese aspecto, la señora es formal porque con seguridad está registrada y paga a la autoridad los derechos correspondientes para usar ese puesto y comercializar sus productos. Pero, muy probablemente, seguirá siendo informal si se considera que no paga las contribuciones obligatorias que el Estado impone por los servicios de salud ni por las pensiones. Esta realidad plantea una visión relativa de la informalidad: el individuo toma la decisión de ser formal o informal en cada tema, comparando los beneficios y los costos de la elección correspondiente, y no cabe hablar de informalidad en términos generales.¹⁶

En esta lógica, es posible que quienes antes no tuvieron acceso a algún producto o servicio financiero vean un beneficio en acceder y usar aquellos que brindan las OF y así lo hagan, si perciben que estos productos les genera un beneficio superior al costo de hacerlo.

4.2 Comportamientos sociales e impactos migratorios: confianza, solidaridad y cooperación

El Perú es un país multicultural y multirracial en el que coexisten las culturas criolla, quechua y mestiza, como expresiones de su rica diversidad. Las mismas están asociadas en su origen a las poblaciones de origen español-europeo e indígena. Por siglos se han venido entremezclando, de forma acelerada con el proceso de urbanización, dando lugar a una cultura y a una población mestiza mayoritarias (Ludwig, H. y Lamas, L. 2017).

¹⁶ Esta observación me fue planteada por César Ferrari, durante las conversaciones realizadas para la revisión de esta investigación.

Dado que el crecimiento económico y el desarrollo no han sido parejos, existe una marcada diferencia entre el grupo de peruanos con mayor capacidad adquisitiva, que invierte en su desarrollo personal, aspira a una mejor calidad de vida y le gusta la modernidad, del grupo de los de menores ingresos y con empleos de menor productividad, que son, en promedio, quienes menos ahorran y cuentan con redes sociales básicamente tradicionales (la familia extendida o los coterráneos) y de menores ingresos, para enfrentar impactos como la muerte del jefe de hogar o el robo de algún activo fijo significativo

Así, mientras el primer grupo investiga, usa las redes sociales modernas (las que se canalizan a través de internet) y se informa antes de tomar una decisión que considera importante, el segundo grupo vive día a día y toma decisiones sin mucha planificación (Arellano, R. 2017).

De esta manera, el primer grupo conformaría la nueva clase media peruana, que en opinión de Lange y Meier, “es el fruto de políticas económicas que celebran la propiedad privada, el emprendimiento y la responsabilidad del individuo.” (Lange, H; Meier, L, (2009). Mientras tanto, el segundo grupo vive aún en condiciones de subsistencia y requiere el soporte del Estado en forma de subsidios para acceder a los servicios de educación, salud e incluso, en algunos casos, alimentación. Este último mecanismo resulta una manera de paliar la incapacidad del Estado de generar una política económica que logre pleno empleo de alta productividad y bien remunerado (Espitia, J., Ferrari, C., et.al. 2018).

No obstante, en ambos grupos sí se puede identificar que se ha producido un copiamiento de las principales ciudades de estas redes sociales tradicionales, “redes trasplantadas” (Tilly, C. 1990) del escenario rural al urbano, las mismas que basan su crecimiento y sostenibilidad social en “la reciprocidad y la solidaridad, las expresiones artísticas y la conciencia étnica, entre otros factores comunes” (Suxo, M. 2008, pp.35-40).

Esta afirmación se puede ilustrar con el caso de las familias provenientes de Unicachi, de la zona altoandina, que hacia fines de los años cincuenta del siglo XX fueron los

primeros en invertir en pequeños negocios en el Mercado Minorista de La Parada, en Lima (Ludwig, H y Lamas, L. 2017, p 157).

Pero “en la década de los 80, en medio de la crisis económica del gobierno de Alan García, estas familias de unicachinos juntaron su dinero y consiguieron los primeros préstamos de los bancos privados y, hacia el 2000, constituyeron las sociedades empresariales de la Corporación Andina Unicachi, que hoy es dueña de múltiples mercados de productores en las diferentes zonas emergentes de Lima Metropolitana: Villa El Salvador, San Juan de Lurigancho, Comas, Carabaylo, entre otros” (Ludwig, H y Lamas, L. 2017, pp. 6-8).

El éxito de estos empresarios se debe a que lograron atender “una demanda desatendida, la que fue fácilmente satisfecha con productos y servicios a bajo costo. (Pero, además), la particularidad de los mercados Unicachi es que no son empresas de un solo dueño, sino un conglomerado de micro y pequeñas empresas familiares (mingas)”(Golte, 1995).¹⁷

Una vez que se posicionaron como “los ofertantes de estos mercados insatisfechos, estos empresarios de origen andino se convirtieron en monopolistas e impidieron el acceso de otros grupos sociales a los mercados que abastecían, tanto de forma colectiva como individual. De tal manera que la solidaridad, reciprocidad y confianza está muy ligada a que el origen de la procedencia sea común”, aunque después esa solidaridad no se extendió al resto de la población (Golte, 1995).

Ese proceso ha contribuido a destacar los factores de confianza frente a desconfianza, solidaridad y cooperación contra individualismo y competencia, presentes en mayor o menor medida en los diversos grupos de peruanos que actúan como determinantes, junto con el criterio de beneficio-costos mencionado (ver numeral 3.1), al momento de elegir su relación con el sistema financiero formal.

¹⁷ Se llaman minga, en quechua, a la reunión solidaria de amigos o vecinos para realizar algún trabajo en común en beneficio de alguno de los participantes o de todos. La regla al respecto se resume en: “hoy por ti, mañana por mí”.

Según las últimas cifras disponibles, el 68% de los peruanos prefiere ahorrar fuera de las OF y este número crece a 92% en la población proveniente de las zonas rurales. Si se trata de hogares pobres, 9 de cada 10 ahorran fuera de las OF y eligen hacerlo de manera preferente en la casa; mientras que 5 de cada 10 cuentan con algún tipo de crédito; pero la principal fuente de financiamiento sigue siendo la red cercana, considerada como solidaria: los familiares y amigos (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP y Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza, 2016).

Se podría afirmar que existe en las grandes ciudades un “capitalismo andino” (Golte, J. y Adams, N. 1987) que sí hace uso de algunos de los productos y servicios financieros, en paralelo a las formas tradicionales de ahorro y crédito de las comunidades altoandinas hoy trasplantadas a las grandes capitales: las juntas, panderos o roscas (ahorro mensual de un grupo de amigos o familiares que cobra cada uno de los miembros, según sorteo).

4.3 Cultura, emergencia social y estratificación como factores del comportamiento social

Siguiendo las aproximaciones desarrolladas por Zelizer (2011), el dinero y en este caso el uso de los productos y servicios financieros es el resultado, además de los ingresos y de los conocimientos, de las costumbres de cada comunidad.

De tal modo, Zelizer controvierte la supuesta división entre ciencias económicas y sociales. Así, se puede afirmar que las personas deciden el uso de los productos y servicios financieros sobre la base de las “distinciones y diferenciaciones que (realizan) para crear y mantener significativamente diferentes grupos de relaciones sociales y que se corresponden con diferentes lazos sociales y sus significados” (Zelizer, 2011, pp.17-30).

En materia de costumbres, los descendientes de las primeras generaciones de las culturas andinas (por encima de los 500 metros sobre el nivel del mar, en el lado occidental de la Cordillera de los Andes, a altitudes mayores en los valles interandinos y por encima de

los mil metros en el lado oriental) y altoandinas (por encima de los 4,000 ms.n.m), que se ubicaron en las principales ciudades y dieron lugar a las nuevas clases mestizas, presentan fuertes aspiraciones de emergencia social, explicadas principalmente por “ideales de ascenso social (a través de) la acumulación de bienes materiales y (mediante) la inserción en el mercado”(Ludwig, H y Lamas, L. 2017, pp. 6-8).

De esta manera, el que logró salir adelante busca que sus hijos se eduquen y la educación es vista como un mecanismo de desarrollo y bienestar, porque piensan que, de esa manera, sus hijos no repetirán el camino que ellos recorrieron. Las segundas y terceras generaciones de migrantes aspiran a que los hijos y nietos administren el negocio (Ludwig, H y Lamas, L. 2017, pp. 6-8). .

Este proceso se confirma con los resultados de la *Encuesta nacional de demanda de servicios financieros y nivel de cultura financiera en el Perú*, los mismos que señalan entre las conclusiones que “a medida que la población mejora su nivel de vida, el uso de los mecanismos de ahorro distintos a los servicios financieros (fuera del sistema financiero formal) va disminuyendo...y el principal motivo es... cubrir gastos inesperados”(SBS y SECO, 2016, pp 22-74).

No obstante, resulta importante medir el nivel de competencias financieras, pues en opinión de Lusardi, “la ausencia de competencia financiera está asociada con malas decisiones financieras personales, tales como una conducta inadecuada de ahorro, deudas personales excesivas, inversiones fantasiosas o impulsivas, ingenuidad en las transacciones y una incorrecta decisión sobre los fondos para retiro” (2014).

Siguiendo a Lusardi, en la Encuesta de Cultura Financiera (Enfin) del 2011 tomada en el Perú, uno de los hallazgos importantes indica “que un bajo nivel de cultura financiera ocasiona que las personas tomen malas decisiones financieras o que menos personas utilicen el sistema financiero (SBS y Universidad del Pacífico, 2011, p.23).

Es por ello que resulta oportuno revisar los resultados de la prueba PISA financiera del 2015 sobre conocimientos financieros (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2015) en la que por primera vez participó el Perú y ocupó el penúltimo lugar, antes de Brasil y después de Chile; Colombia no participó en la prueba del 2015, pero sí en la del 2012, en la que ocupó el último lugar (El Espectador, 9 de julio del 2014).

La información por nivel socioeconómico y zona de residencia de dicha prueba PISA corrobora las conclusiones de los estudios de demanda de servicios financieros (SBS y Universidad del Pacífico, 2011, p.23). Con respecto al nivel socioeconómico, mientras los alumnos de colegios estatales que participaron en la evaluación obtuvieron 385 puntos (nivel 1, por debajo de la línea de base mínima); los de los colegios privados alcanzaron 454 puntos (por encima del nivel 2, indicativo de aprobatorio). Con relación al lugar de residencia, los resultados mostraron que mientras los pobladores de las zonas rurales obtuvieron 307 puntos (nivel 1), los de las áreas urbanas alcanzaron 413 puntos (nivel 2).

De esta forma, "se puede notar que los estudiantes con mayor nivel socioeconómico tienen mejor conocimiento sobre el sistema financiero (en comparación con) los jóvenes de estratos económicos bajos". (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2015).

4.4 Factores económicos: estructura de mercado y características de los productos y servicios financieros

Según la teoría económica de competencia perfecta, los ingresos generados por una persona en un momento del tiempo (w) deberían ser iguales a la contribución marginal de cada trabajador a una unidad adicional de producto (Q). Esto se conoce como la productividad marginal del trabajo (Pmg). Así, personas con una productividad marginal mejor recibirán mayores ingresos (Fisher, 1930).

Adicionalmente, cada persona, en función de sus preferencias, optará entre consumir más hoy respecto de mañana o viceversa y elegirá algún grado de protección para mitigar los riesgos que enfrenta a lo largo de su ciclo de vida laboral: enfermedad, invalidez, muerte; robo y pérdida de activos (Fisher, 1930).

Aquellos que valoran mucho más el presente y gastan más de lo que lo que reciben como ingreso son conocidos como agentes “deficitarios” –los desahorradores netos– y son los que están dispuestos a pagar una tasa de interés (i) por acceder a mayor liquidez hoy, para pagar mañana (Fisher, 1930). Es así que esta (i) refleja el precio que están dispuestos a pagar con la finalidad de obtener un financiamiento para un mayor nivel de consumo hoy (Fisher, 1930). La sumatoria de la demanda individual determina la demanda agregada (D) en el mercado financiero.

Ese mayor gasto puede destinarse a consumo o inversión. En el primer caso, puede tratarse de la compra de bienes y productos de consumo corriente, que deben ser pagados en el futuro; mientras que en el segundo se espera que el dinero solicitado genere retorno y, por lo tanto, contribuya a incrementar el flujo de ingresos del trabajador y, con ello, a mejorar su capacidad adquisitiva a futuro.

En paralelo, existe un grupo de personas que prefieren guardar parte de su ingreso para consumir mañana y estos son los agentes superavitarios –los ahorradores netos–, los mismos que están dispuestos a recibir una tasa de interés (i) como retribución a la postergación de su consumo (Fisher 1930). La suma del dinero que destinan de manera individual da forma a la curva de ahorro (S) agregada en el mercado financiero.

La interacción entre agentes superavitarios (ahorradores netos) y deficitarios (desahorradores netos) da lugar al surgimiento del mercado financiero, que es fundamental para atender las distintas necesidades de los consumidores, dispuestos a usar diferentes productos y servicios: cuentas de ahorros, créditos, adquisición de seguros personales y patrimoniales y pago de aportación para la jubilación.

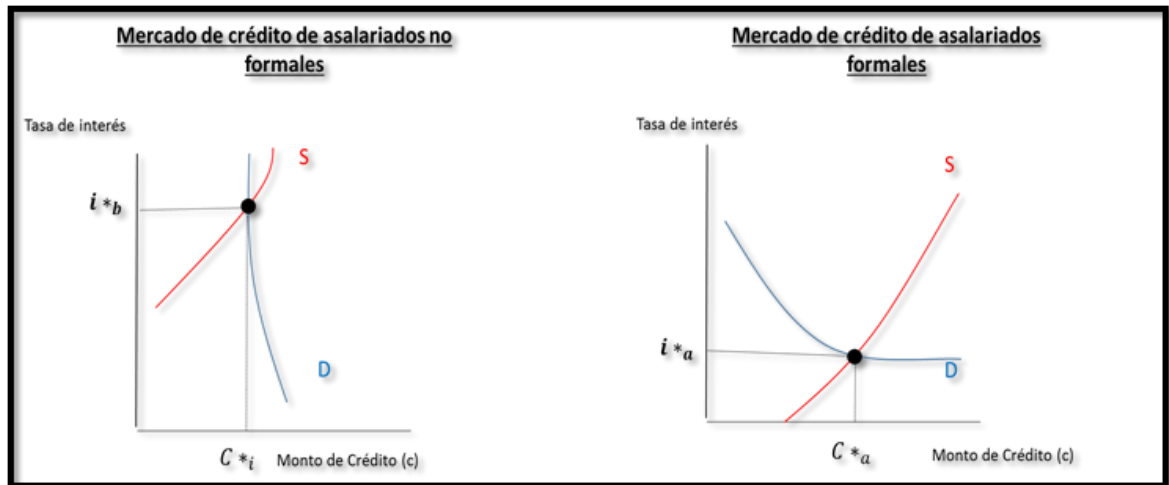
Mientras menor sea la oferta de productos y servicios financieros, mayor será el precio de equilibrio y viceversa. No obstante, es importante señalar que el nivel de oferta va de la mano con el tamaño de la demanda, la cual a su vez depende del ingreso de los individuos y, por ende, de su productividad marginal.

En cada uno de estos mercados, el regulador debe propiciar que el funcionamiento del mercado se aproxime a uno de competencia perfecta, en el que los precios reflejan la escasez relativa, y por tanto uno de los objetivos fundamentales que acompañan las tareas de este supervisor del mercado es alcanzar la asignación eficiente de recursos por parte de los agentes económicos (Smith, A. 1776).

Así, a manera de ejemplo, en el gráfico 4.1 se aprecia el equilibrio en el mercado de crédito, dependiendo de las características del tipo de individuo al que se dirige: nivel de productividad, ingreso percibido y empleo adecuado.

Suponiendo que el mercado funciona en competencia plena, mientras que en el mercado de trabajadores asalariados de clase media el equilibrio de oferta y demanda se obtiene a la tasa de interés r_A , en el mercado de trabajadores independientes informales el equilibrio se da a una tasa de interés mayor, r_I . Así, el mismo producto financiero, en este caso, el crédito personal, presenta características distintas.

Gráfico 4.1 Equilibrio en el mercado de crédito



Se podría afirmar, como hipótesis y a manera de ejemplo, que la demanda de productos y servicios financieros de las personas de bajos ingresos (en este caso de los créditos) tiende a ser inelástica (Ferrari, C. 2012), lo cual equivale a indicar que pueden estar dispuestos a pagar tasas elevadas por los créditos que solicitan, aunque no necesariamente cuenten con el flujo de efectivo de ingresos necesario para pagarlo.

Asimismo, siguiendo a Ferrari (2012), se puede plantear que los costos operativos de los intermediarios financieros que incursionan en estos mercados de población de ingresos más bajos la otra variable que debe analizarse resultan más elevados por unidad de producto, debido a los mayores gastos asociados a la cantidad de analistas, oficinas y gerentes que se requieren para atender a este tipo de público.

De tal modo, Ferrari sostiene que los fondos resultan más caros cuando se emplean en micro operaciones, precisamente porque los costos operativos y los riesgos de irrecoverabilidad que deben afrontar son mayores, a fin de colocar un crédito que sea recuperable (Jensen, M y Mecling, W., 1976).

No obstante, se observa que incluso al interior de cada submercado, por ejemplo, en el caso del crédito para microempresas, la varianza de tasas de interés referida en el numeral 1.2 de este documento resulta lo suficientemente amplia como para señalar que

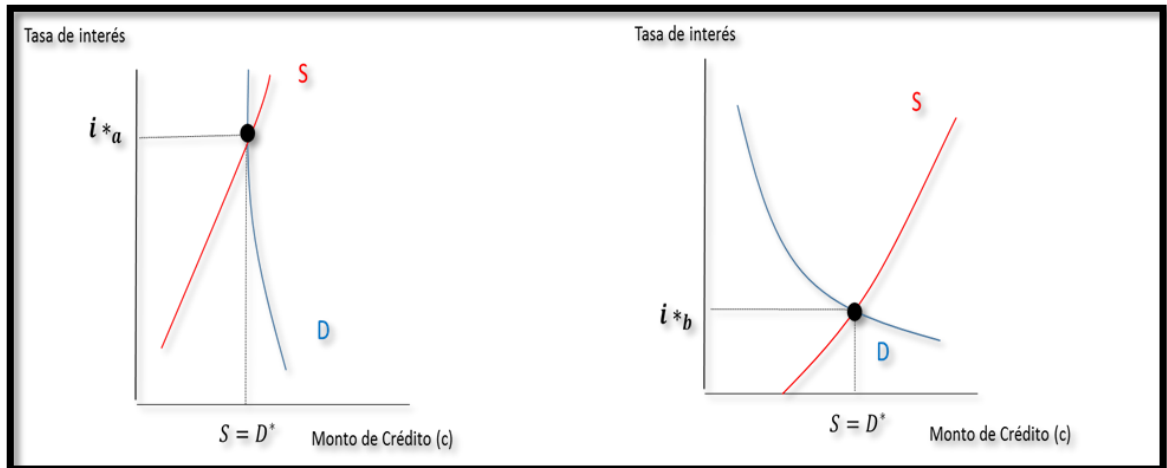
estos mercados son imperfectos y altamente segmentados, pues es posible cobrar tasas de interés distintas en el mismo nicho de población, por el mismo producto financiero.

A manera de ejemplo, el gráfico 4.2 ilustra el funcionamiento de los mercados de crédito de microcrédito, con demandas más y menos inelásticas (según corresponda a la demanda u oferta) y con mayores y menores costos (por parte de los ofertantes) .

Como se observa, a mayor elasticidad de los demandantes (más variedad de productos sustitutos) y de los ofertantes (mayor abundancia de capitales), la tasa de interés es menor; mientras que a menor elasticidad de demanda y oferta (por ejemplo, en el caso de los mercados de microcrédito), las tasas de interés de equilibrio son mayores.

Esto se explica porque los consumidores presentan distintas disposiciones a pagar y la OF es capaz de extraer estos excedentes mediante los precios. Por ejemplo, un microempresario que se ubica en una zona comercial en la que existe mayor abundancia de OF podría acceder a la tasa de interés más baja (i_b); mientras que uno que tiene su local en una zona más alejada termina pagando una tasa de interés mayor (i_a).

Gráfico 4.2 Mercados de crédito de población de bajos ingresos: demandas más y menos inelásticas y mayores y menores costos



En cualquier caso, resulta claro que a mayor nivel de inclusión financiera, esto es, mayores niveles de demanda y oferta, los costos de acceso se reducen y los mercados resultan más asequibles para el grueso de la población.

Asimismo, la existencia de estos productos y servicios financieros posibilita que el consumidor, dotado de competencias financieras, sea capaz de afrontar “shocks externos” (pérdida de empleo, robo) o adquirir “activos productivos” que le permitirán mejorar su capacidad de generación de ingresos (Lusardi, A y Mitchell, O., 2014)

Se esperaría que la diversificación de productos y servicios financieros, así como la variedad de OF que las ofrecen, faciliten una mayor inclusión y esta se podría convertir en una oportunidad para que los hogares y las empresas enfrenten y mitiguen situaciones de riesgo que afecten su capacidad de generación de ingresos (Collins, D, et al, 2011).

Adicionalmente, es relevante mencionar que hoy existen productos y servicios financieros novedosos y masivos, entre los que se pueden identificar la banca móvil M-PESA en Kenia. Este sistema consiste en un sistema de pagos electrónico basado en

cuentas que son manejadas por un operador de telefonía móvil (Safaricom en Kenia) y a la que el cliente puede acceder haciendo uso de su celular, a través de su tarjeta SIM¹⁸.

La importancia de M-Pesa como herramienta para ayudar a incrementar la inclusión financiera ha ido en aumento. Al inicio solo el 25% de clientes registrados de Safaricom realizaban transacciones usando M-Pesa, pero un gran número de estos (72%) eran personas que ya tenían cuentas en algún banco.

En los últimos años, M-Pesa ha ido creciendo su base de clientes activos, quienes además han cambiado su forma de hacer transacciones, adoptando el dinero electrónico para hacer transferencias, comprar minutos para celular y guardar dinero; esto último llevó a la compañía a desarrollar un producto de ahorro M-Kesho¹⁹, que sí paga interés y que se ha convertido en una alternativa formal frente a las llamadas ROSCA que han funcionado en diferentes partes del mundo.²⁰

El uso adecuado de estos productos sería una fuente de “suavización del consumo” (Fischer, I., 1930) que posibilitaría que el gasto requerido por una familia para vivir adecuadamente se independice temporalmente del ingreso corriente, siempre que pueda ser pagado con los flujos de ingreso a futuro.

¹⁸ La tarjeta SIM es una tarjeta inteligente que se encuentra dentro de los teléfonos, aunque en algunos países de África se vende de manera independiente y no atada al equipo. Dicha tarjeta contiene encriptado un mecanismo de seguridad o contraseña en el menú para realizar las transacciones.

¹⁹ M Kesho es una cuenta de ahorros que ha sido introducida al mercado por una asociación entre Safaricom y Equity Bank para atender a los clientes de M-Pesa que requieren una cuenta bancaria.

²⁰ Asociaciones Rotatorias de Ahorro y Crédito (en sus siglas en inglés ROSCA). El primero en tratar este mecanismo fue Bouman, F.J.A. (1979).

4.5 Conclusiones

Es evidente que existe un conjunto de factores que explican aún la baja inclusión financiera del Perú y el comportamiento desigual del mismo entre regiones. Entre estos se podrían mencionar: las propias costumbres, la falta de conocimiento de los productos y servicios financieros, la ausencia de compromiso político por parte de las autoridades locales para promover el acceso y uso del sistema financiero.

A manera de propuesta, se pueden esbozar las siguientes aproximaciones:

- ✓ Factores políticos:
 - Si bien existen varios oferentes en el mercado de microfinanzas, este mercado es precisamente el que menor nivel de inclusión financiera presenta y esto se podría explicar porque las tasas de interés son de las más elevadas, en parte por el mayor nivel de riesgo que enfrenta la OF.
 - No obstante, es importante apuntalar la ausencia de un marco regulatorio –que, según se señaló, no es parte de esta investigación– que promueva alternativas distintas de productos y servicios financieros.
- ✓ Factores sociológicos:
 - Se ha producido una fuerte migración de los pobladores de las zonas andinas y altoandinas a las principales ciudades peruanas, en búsqueda de trabajo y mejores condiciones de vida.
 - No obstante, si bien un grupo de migrantes logró el ascenso social y podría decirse que es parte del capitalismo andino, otro segmento, con menores capacidades productivas, se ha convertido en una población vulnerable y vive en condiciones de subsistencia.

- En ambos segmentos, la cultura de la solidaridad y cooperación, muy presente en sus zonas de origen, se ha trasplantado a la forma como toman sus decisiones en materia financiera.
 - Es así que incluso los migrantes de mayores ingresos, que sí usan algunos de los productos y servicios financieros, simultáneamente siguen utilizando las formas tradicionales de ahorro y crédito de las comunidades andinas y altoandinas como las juntas, panderos y roscas.
- ✓ Factores culturales:
- Los descendientes de los migrantes consideran que la educación es un vehículo de ascenso social y por ello están dispuestos a invertir para que sus hijos y nietos no tengan que recorrer el mismo camino que ellos siguieron.
 - Se observa, entonces, que personas con mejor nivel educativo usan más los productos y servicios financieros.
 - No obstante, si se revisa el nivel de competencias financieras, requisito necesario para el uso adecuado de los servicios financieros, se aprecia que mientras los jóvenes de mayores ingresos cuentan con las competencias mínimas según la prueba PISA, los de menores ingresos carecen de ellas.
- ✓ Factores económicos:
- Se podría señalar que propiciar un mayor nivel de inclusión financiera requiere el fortalecimiento de un mercado financiero competitivo y el abaratamiento de los costos de acceso a estos servicios a través del uso de tecnologías costo efectivas.

- Asimismo, es clave el desarrollo de productos y servicios financieros flexibles que sean “rentables” para el consumidor; esto es, que le otorguen mayores beneficios en comparación con los costos que deben cubrir para acceder a ellos.

CAPÍTULO 5.

REVISIÓN DE FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Aunque en materia de inclusión financiera el Perú muestra avances significativos en los últimos años, según se aprecia en diferentes estudios y análisis de los indicadores establecidos como estándares internacionales (Prialé, G; Allaín, L; y R. Mazer, 2012), mantiene aún un retraso relativo frente a otros países latinoamericanos. Más aún, muestra una marcada brecha entre quienes tienen mayores ingresos y mayor educación financiera frente a quienes no los tienen.

En la presente investigación, como se verá en las siguientes líneas, se ha seguido una metodología mixta que consta de tres etapas que se retroalimentan. Las dos primeras se tratan en este capítulo, la tercera se muestra en el capítulo seis.

En la primera etapa se empleó una data secundaria para una primera identificación de los peruanos con mayores carencias financieras. En la segunda etapa, a través de entrevistas y encuestas, se recogió la opinión del peruano con menores probabilidades de estar incluido financieramente. En la tercera etapa se testó si un producto financiero inclusivo, diseñado para el efecto, que recogía las complejidades de las dimensiones sociológica, política, cultural y económica consideradas en el capítulo 4, contribuía a mejorar la vida de la población que hasta la fecha no es usuaria del sistema financiero.

5.1 Las características metodológicas de la investigación

El debate tradicional en materia de metodología se ha centrado en analizar las opciones cualitativas en contraposición a las cuantitativas. El sustento de cada una combina asuntos tales como la posibilidad de la generalización y la representación auténtica de los fenómenos investigados (Howe, K., 1988).

No obstante, en la actualidad, la investigación privilegia la forma como las metodologías mixtas pueden combinarse de manera efectiva (Caracelli, V; Greene, J., 1993), para que la investigación pruebe la hipótesis inicial. De esta manera, las metodologías mixtas pueden entenderse como el uso combinado de propuestas de investigación, provenientes de las corrientes cuantitativa y cualitativa.

Al respecto, se debe indicar que en los últimos dos siglos la investigación económica se centraba en el objetivismo y, por tanto, para responder a sus preguntas se utilizaban indicadores que podían ser medidos cuantitativamente. En esta lógica tradicional se trataba con variables y las correlaciones entre ellas, empleando modelos de regresión estadística (Tashakkori, A; Teddle, C.,2009).

No obstante, los enfoques con metodologías mixtas resultan superiores a las investigaciones que utilizan exclusivamente métodos cuantitativos o cualitativos. La investigación con metodologías mixtas permite contestar a preguntas que, por ejemplo, los paradigmas exclusivamente cuantitativos no pueden responder, pues no consideran variables no cuantificables que provienen fundamentalmente de los fenómenos o situaciones culturales, sociales o políticas, entre las principales. Por su parte, la debilidad de las metodologías exclusivamente cualitativas reside en su limitada capacidad para generalizar al tratar con situaciones particulares.

Esta investigación se desarrolló durante cuatro años utilizando la metodología mixta, incluido un trabajo de campo realizado a lo largo de dos años, costoso en términos de tiempo, recursos humanos y transporte. Para el trabajo de campo se contó con el apoyo

de la organización financiera citada (ver pie de página 17), interesada en entender las necesidades financieras de la población para que el uso de sus productos y servicios financieros tuviese un impacto positivo en su vida y en la de su grupo familiar.

Como se mencionó, en una primera etapa se utilizó data secundaria para contar con una primera aproximación, desde el punto de vista del análisis cuantitativo, a la decisión de los individuos de incluirse o no financieramente. Para la estimación de la ecuación reducida correspondiente cuya variable dependiente era inclusión financiera, como se precisa más adelante (ver numeral 4.2.1), se emplearon tres modelos econométricos: logit, probit y mínimos cuadrados ordinarios.²¹

A su vez, se corrieron tres aproximaciones a partir de dos fuentes de datos, la de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) y la de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). La primera fue una aproximación desde el punto de vista del demandante de crédito, pues su data recoge información de entrevistados individuales. La segunda permitió una aproximación desde la perspectiva geográfica, pues la data está organizada por zonas geográficas. La tercera fue posible al combinar ambas bases de datos.

Con los resultados obtenidos se verificó la validez de los determinantes potenciales de la inclusión financiera discutidos teóricamente en el capítulo 4, así como la de otros determinantes de tipo económico. Según sus componentes, podemos identificar las variables estadísticamente significativas que más destacan: culturales: mayor nivel de educación, uso del servicio de salud, actitud preventiva frente a riesgos que afectan la capacidad de generación de ingresos del hogar; sociológicas: género masculino, mayor tamaño de hogar, mayor número de ancianos; políticas: mayor presencia de canales de OF, mayor percepción de la corrupción; económicas: mayor de 25 años de edad (forma

²¹ El modelo de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) permite medir la variación en la probabilidad de éxito ($Y=1$) ante una variación unitaria de la variable dependiente. El modelo logit ayuda a identificar los factores de riesgo que determinan dichas probabilidades. De otro lado, el modelo probit estima la probabilidad de que una observación con características particulares se ubique en una categoría específica predefinida.

parte de la PEA), mayor quintil de ingresos, mejor calidad de empleo en términos de protección social (pensiones y salud).

No obstante, estas estimaciones econométricas se juzgaron insuficientes porque eran muy agregadas y, a su vez, no permitían entender el comportamiento del peruano en su relación con el acceso y uso de los productos y servicios financieros. Hacía falta comprender por qué la población con menor probabilidad de estar incluida financieramente (MPI) decide o no acceder al sistema financiero formal. Es por ello que en la segunda etapa se realizó un análisis de carácter cualitativo.

Para el efecto, junto con la organización financiera indicada, se desarrolló un proceso analítico que permitió seleccionar tres centros poblados alejados, de difícil acceso, pequeños y de menos de mil habitantes (Nuevo San Martín, Incaico y José Olaya, ubicados a una considerable distancia de Lima y de las principales ciudades peruanas), y el diseño de un cuestionario de preguntas cerradas y dirigidas con el cual se entrevistó a profundidad a 40 pobladores seleccionados aleatoriamente que reuniesen las características de un individuo MPI. El tamaño de la muestra fue determinado según pautas estadísticas convencionales y de común acuerdo con la OF indicada. Las preguntas estaban orientadas a identificar las variables sociológicas, políticas, culturales y económicas que subyacen en la decisión de un poblador MPI de acercarse al sistema financiero.

La definición de lejanía y pequeñez de los centros poblados consideró: poca o nula presencia de OF, bajos ingresos a partir de mercados laborales pequeños y empleo no adecuado, bajo nivel educativo debido a la existencia de escuelas multigrado, tamaño pequeño de las parcelas con poca variedad de cultivos y una incipiente red de comercialización por falta de acceso a vías de transporte.

El acceso a estos lugares es bastante complejo, son pocos los medios de transporte y están expuestos a las variaciones del clima. Por tal razón, hubo que esperar el momento adecuado para realizar las visitas: época de sequía, entre marzo y octubre del 2015.

Asimismo, el contacto con los pobladores fue muy complejo porque los seleccionados trabajan en sus parcelas a dos o tres horas del centro poblado y solo regresan a sus casas un día a la semana, usualmente, los sábados.

La información levantada de esta manera enriqueció profundamente la investigación pues aportó la visión del poblador MPI y se convirtió en una experiencia sumamente enriquecedora, determinante para la construcción de la tercera etapa de la investigación.

De tal modo, con el análisis resultante de las etapas cuantitativa (etapa 1) y cualitativa (etapa 2), se perfiló en la tercera etapa (ver capítulo 6) un producto financiero que levantara las barreras de entrada a la población MPI, y que se verificó en campo.

5.2 Etapa 1: Análisis cuantitativo

Como se indicó, el análisis se inició con tres modelos estadísticos para estimar la importancia relativa de las variables explicativas en la variable dependiente: la inclusión financiera, referida al uso por parte de un hogar de cualquier servicio financiero. Los detalles de los modelos estimados y los resultados econométricos correspondientes se presentan en el Anexo 3.

5.2.1 Diseño metodológico:

a) Modelo de demanda:

El primer modelo estadístico considerado fue el modelo de demanda. El mismo fue estimado usando como herramientas los métodos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), logit y probit; en los tres casos se consideró como variable dependiente una de carácter dicotómico²²:

²² Esta variable incluye cualquier tipo de producto o servicio financiero disponible: depósitos, créditos, seguros, pensiones; entre otros.

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{si algún miembro usó servicios financieros} \\ 0 & \text{si ningún miembro usó servicios financieros} \end{cases} \dots\dots\dots(1)$$

La pregunta sobre la variable dependiente es de carácter abierta, de manera tal que la respuesta incluye cualquier tipo de producto financiero, sea bancario, de pensiones, de seguros o de mercado de capitales. El modelo se resolvió empleando información estadística mensual entre los años 2004 y 2016.

Para la elección de las variables dependientes en los tres métodos, se consideró la teoría en materia de inclusión financiera (Hoyo,C; Peña, X. y Tuesta, D., 2013). Los resultados en los tres métodos validaron la robustez estadística de las variables que a continuación se mencionan:

Edad y sexo: Existe una relación positiva pero decreciente de la edad del jefe del hogar con el uso de algún instrumento financiero (a mayor edad, el uso de un instrumento financiero va decreciendo). Asimismo, el sexo masculino del jefe de hogar está asociado positivamente con el uso de servicios financieros.

Nivel educativo y tipo de empleo: Un mayor nivel educativo está asociado con un mayor uso de servicios financieros. Estar empleado no tiene ninguna asociación estadísticamente significativa en ninguno de los tres modelos, mientras que jefes de hogar en trabajos informales tienen una asociación positiva con el uso de servicios financieros.

Características del hogar: La dimensión del hogar está positivamente asociada con la inclusión financiera, mientras que el número de ancianos está positivamente asociado solo en el modelo de mínimos cuadrados ordinarios.

Quintil de ingresos del hogar: Las variables de quintil de gasto son particularmente importantes para explicar el uso de servicios financieros. Mientras mayor es el quintil, mayor es el uso de los productos y servicios financieros. Esto es evidente en los tres modelos.

Acceso a salud y transferencias del Gobierno: El acceso a seguro de salud está positivamente asociado con el uso de los servicios financieros. Si el hogar accede a transferencias del gobierno, el acceso a los servicios financieros es menor. Hogares rurales tienen un menor uso de los servicios financieros en los métodos logit y probit, pero el resultado no es estadísticamente significativo en el de mínimos cuadrados.

Percepción de corrupción por parte del hogar: Una mayor percepción de parte del jefe del hogar de corrupción en la sociedad está asociada con un mayor uso de los servicios financieros (el resultado sugeriría que, ante una percepción de corrupción generalizada, el ciudadano decidiera tomar un crédito con la intención de no pagarlo). Sin embargo, este resultado no es estadísticamente significativo en el modelo de mínimos cuadrados.

b) Modelo geográfico:

El segundo modelo consideró la gran mayoría de las variables anteriores, pero desde una perspectiva geográfica, con la finalidad de mostrar una visión alternativa espacial sobre el comportamiento de los agentes económicos respecto de la inclusión financiera. En este modelo la variable dependiente por provincia asumió cuatro definiciones alternativas: monto de depósitos por adulto, monto de créditos por adulto, número de agencias por cien mil adultos, y una variante estadística de la tercera variable mencionada. El modelo se resolvió utilizando el método de panel con efectos fijos dinámicos, empleando información estadística mensual desde el año 2002 hasta el 2016. La ecuación estimada fue la siguiente:

$$y_{r,t} = \mu_r + y_{r,t-1} + \Gamma'X_{r,t} + \varepsilon_{r,t}$$

Las variables dependientes, y y x , representan, respectivamente, la variable independiente con un rezago, y un conjunto de 11 variables. De estas últimas, las que resultaron estadísticamente más significativas fueron: tasa de urbanización y mayor porcentaje de adultos en la provincia, que mostraron una asociación negativa (las

oficinas se estarían reemplazando por otros canales de comercialización, a fin de evitar saturación de mercados) y positiva (ante un mayor tamaño de mercado es factible pensar en aumentar la oferta financiera) respectivamente, con la variable dependiente “número de oficinas”; así como el decil de ingreso en la provincia, que mostró una asociación directa con la captación de depósitos y la colocación de créditos.

c) Modelo combinado:

El modelo combinado une el modelo de demanda con el geográfico, a fin de determinar si los factores de oferta y demanda, conjuntamente, por provincia, tienen efectos sobre la inclusión financiera. En este caso, se empleó la variable “número de oficinas”, que tiene una expresión geográfica, junto a las otras variables consideradas en los modelos precedentes.

El modelo se estimó a través del método de mínimos cuadrados ordinarios en una serie mensual entre los años 2002 y 2016. Sus resultados mostraron que la consideración de la variable “número de oficinas” no era estadísticamente significativa, sugiriendo que una expansión de la oferta a través de dichas oficinas no tiene impacto sobre la demanda de productos y servicios financieros.

5.2.2 Algunas conclusiones

De los resultados de los modelos considerados, en conclusión, se podría afirmar que, a mayor edad, aunque en forma decreciente, mayor ingreso; mejor nivel educativo, mayor tamaño de hogar y mejor acceso a salud, mayor es la probabilidad de estar incluido financieramente. Asimismo, se puede señalar que estos resultados son estadísticamente válidos a partir de la aplicación de tres métodos econométricos distintos y del uso de dos fuentes de datos de cobertura nacional.

Es importante precisar que las variables dependientes identificadas, sobre la base de la literatura antes señalada y la información cuantitativa disponible, para explicar la variable independiente “inclusión financiera”, demuestran que personas jóvenes con menores ingresos y menor nivel educativo, con poco acceso a los sistemas de salud e informales, presentarían menor probabilidad de encontrarse incluidas financieramente.

No obstante, al ser la data disponible limitada y, por consiguiente, ante la posibilidad de haber sido omitida una serie de variables, es necesario seguir investigando las razones por las que un individuo decide o no acceder y usar un determinado producto o servicio financiero.²³

5.3 Etapa 2: Análisis cualitativo

Para fines de esta investigación y con el objetivo de complementar el análisis estadístico descrito en el numeral anterior, se desarrolló una investigación cualitativa con la población MPI a través de un agudo trabajo de campo. Con los resultados de este trabajo deberían identificarse variables que sí podrían mejorar significativamente la explicación de la inclusión financiera en el Perú, al considerar factores sociológicos, culturales y políticos como elementos explicativos adicionales.

Para el desarrollo respectivo, resultan particularmente útiles las herramientas desarrolladas por la Teoría Fundamentada (TF), cuyo objetivo consiste en desarrollar una metodología que permita:

(...)salir al campo de investigación para descubrir los conceptos que allí subyacen... La aplicación de la TF se sustenta en dos actividades fundamentales: i) formulación de preguntas para el levantamiento de información; y ii) comparación entre el objeto materia de la respuesta y el marco teórico. Para realizar las actividades antes citadas, la TF dispone de herramientas analíticas que facilitan el ejercicio de comparación entre propiedades y dimensiones, con el fin de abordar

²³ Por tal razón, es necesario que, en un plazo más o menos cercano, el Perú desarrolle una herramienta metodológica y levante una información más extensa sobre inclusión financiera, como la realizada en México por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), (2018).

una definición precisa del fenómeno analizado. Estas herramientas incluyen el uso de preguntas e identificación de las frases relevantes, tarea que se facilita con el uso del método de análisis temático” (Strauss, A. y Glaser, B., 1967),.

Este tipo de investigación comparte “la necesidad de hacer comparaciones constantes mientras se hacen los análisis cualitativos, con la finalidad de desarrollar conceptos y relacionarlos”(Strauss, A. y Glaser, B., 1967, pp. 21-45).

Es así que, siguiendo esta lógica, el objetivo del análisis cualitativo consiste en capturar “la estructura y el proceso del fenómeno de inclusión financiera, precisamente en aquella población que como resultado del estudio cuantitativo, presenta menores probabilidades de acceder a los productos y servicios financieros” (Strauss, A. y Glaser, B., 1967, p. 22).

Para lograr este fin, se definieron los segmentos de la población MPI: personas jóvenes, con menores ingresos y menor nivel educativo, con poco acceso a los sistemas de salud, e informales. Las tres comunidades visitadas fueron: Nuevo San Martín, Incaico y José Olaya. En los tres centros poblados se entrevistó a 40 productores.

Las entrevistas con las personas con menor posibilidad de acceso al sistema financiero formal permitieron identificar la “dinámica y naturaleza evolutiva de los acontecimientos que se pretenden estudiar” (Strauss, A. y Glaser, B., 1967, p. 22).

Para el análisis de los resultados se utilizó la herramienta temática que “permite identificar, organizar y analizar en detalle los patrones o temas a partir de una cuidadosa lectura y relectura de la información recogida, a fin de inferir resultados que posibiliten la adecuada interpretación del fenómeno en estudio.” (Braun, V. y Clarke, V., 2006),

En tal sentido, el uso de la metodología cualitativa en estos segmentos de la población permitió explorar las razones detrás del análisis cuantitativo de la data.

5.3.1 Desarrollo del trabajo de campo y sus componentes

a) Ubicación de los centros poblados

La elección de los centros poblados (CP) donde se efectuó el trabajo cualitativo, como se mencionó, se coordinó con la OF interesada. Se priorizaron aquellos en los que existían oficinas de la misma. Además, la autoridad local estaba identificada con la importancia de promover la inclusión financiera y representaba a tres comunidades de las zonas andinas y altoandinas en las que habita el poblador MPI, donde se ofrecen diferentes productos agrarios: café, palta (aguacate) y maíz.

En cuanto al número de entrevistados, se debe tener presente, como se mencionó previamente, que los productores viven a horas (entre 3 a 12) de los centros poblados; por esta razón, en coordinación con la OF, se invitó a 30 personas por cada centro poblado, y asistieron cerca de 15 productores. Se acordó que 40 entrevistados sería el número deseado para la evaluación cualitativa.

La ubicación y la forma de acceder a los centros poblados incluidos en esta etapa fueron las siguientes:

Nuevo San Martín está ubicado en la provincia de Tocache, en la región San Martín, en la ceja de selva amazónica peruana. El único medio de acceso a este centro poblado es fluvial, en embarcaciones pequeñas, por el río Huallaga. Toma cerca de 4 horas arribar desde Tarapoto, la principal ciudad en San Martín. El costo del traslado es de S/250 (equivalente a USD 80) y se encuentra a 400 ms.n.m.

Incaico está localizado en la provincia de Bellavista, también en la región San Martín, en la ceja de selva, Es parte de la Cordillera Azul, una de las áreas protegidas del Perú. Se llega a este centro poblado por el río Biavo o por carretera, pues hay un puente que lo une con el resto de los poblados. El tiempo para llegar toma aproximadamente 6 horas desde Tarapoto. Los costos bordean los S/120 (equivalente a USD 35).

José Olaya se encuentra en la provincia de Satipo, en la ceja de selva amazónica, aunque pertenece a la región Junín que se ubica en parte de la sierra central del Perú. Para llegar a este centro poblado se viaja en auto por cerca de 8 horas desde Lima o 4 horas desde Huancayo, la capital de Junín. La carretera tiene tramos sin asfaltar y el costo de transporte desde Junín al centro poblado es de S/ 40, (equivalente a USD 15). Se ubica a 652 ms.n.m.

b) Diseño del cuestionario

El cuestionario empleado (ver Anexo 4) incluyó tres tipos de características que podrían incidir en la decisión de tomar o no un producto o servicio financiero:

Situación socioeconómica: El nivel de ingresos percibido por el 47% de los entrevistados se encuentra debajo de la remuneración mínima vital (RMV)²⁴ mientras que el del 29% de los mismos se encuentra entre los S/1,001 y S/2,000.

Educación financiera y costumbres: La gran mayoría de los entrevistados (93%) contestó de manera correcta a la pregunta de matemática básica. Solo el 34% respondió correctamente a preguntas sobre la inflación y el 41% a la de tasas de interés. Esto nos da un indicio del nivel de alfabetización financiera; pero también de las percepciones de los usuarios respecto del dinero y su costo.

Aparentemente, las personas tenderían a valorar de manera similar el dinero en el tiempo (sin incluir el concepto de inflación) y son menos conscientes respecto del costo de oportunidad del mismo (evaluado a través de la tasa de interés).

Aspectos sociales, culturales, económicos y políticos: Las personas de bajos ingresos tienen excedentes de ingresos y ahorran, aunque para el 70% su nivel de ahorro es

²⁴ Una RMW equivale a S/750 mensuales (USD 230). Este valor está establecido por ley.

inferior a S/200²⁵. Al respecto, destaca en particular que el 82% de los entrevistados prefiere ahorrar en la casa. Entre las razones para ahorrar, se identifican tres objetivos: ahorro para el futuro, pago de deudas y para “seguridad” (protegerse de eventos catastróficos o cualquier otro inesperado).

Esto explicaría la existencia de razones culturales que hacen que las personas opten por el ahorro en el hogar como opción preferente y describe asimismo a un poblador MPI consciente de la necesidad de preocuparse del futuro.

Al preguntarles si ahorrarían en el sistema financiero, el 30% declaró que prefería ese canal “por seguridad”. Esto sería consistente con una tendencia hacia la modernidad de un grupo de la población, que empieza a usar una OF de cara a “tener mayor tranquilidad” con la modalidad de ahorro elegida.

Asimismo, si las personas de bajos ingresos solicitaran un crédito, el 89%, lo haría a alguna entidad financiera (banco o cooperativa) y la diferencia a un amigo o familiar (11%). El monto del crédito que solicitaría estaría entre los S/ 1,001 y S/ 3,000.

De lo anterior, podría deducirse que los pobladores MPI son renuentes a tomar créditos porque:

1. En términos económicos, las tasas de interés son altas y el periodo de recuperación del crédito por lo general no va de la mano con el ciclo de vida del negocio, de modo que puede convertirse en un factor que asfixie el rendimiento de la actividad productiva.
2. En términos de la oferta financiera, la inexistencia de un punto de oferta cercano al centro poblado dificulta el acceso al sistema financiero; detrás de la decisión de abrir una agencia, se involucran razones políticas, como las facilidades de la

²⁵ Equivalente a USD 80.

municipalidad para el otorgamiento de licencias y el apoyo de las autoridades para el desarrollo de sus tareas.

3. Como parte de los elementos sociológicos, la oferta financiera no responde a la necesidad de tomar decisiones de forma grupal.
4. Entre los culturales, el bajo nivel de competencias matemáticas y financieras genera desconfianza de los pobladores hacia las OF, de las que, además, se sienten lejanos y cuyos códigos de comportamiento no les resultan claros.

5.3.2 Categorías de los entrevistados

En la preparación del trabajo de campo se consideraron los puntos de vista sociológico, político, cultural y económico para definir las categorías que estarían correlacionadas con la decisión del poblador de incluirse financieramente. Estas se construyeron a partir de las aproximaciones desarrolladas por el investigador como observador social en el trabajo de campo, sobre la base de las características de los entrevistados.

Ingresos bajos: Entre los entrevistados, 5 de cada 10 mencionan que perciben ingresos por debajo de la remuneración mínima vital (RMV)²⁶ y solo 3 de cada 10 superan los S/ 1,001, pero por debajo de S/ 2,000.

“Yo gano con las justas para vivir, aquí no hay trabajo”.

(Centro poblado José Olaya)

“Lo que vendo me alcanza solo para algunos pagos, mis hijas trabajan en la ciudad y me envían dinero”

(Centro poblado Incaico)

²⁶ Una RMW equivale a S/ 750 mensuales (USD 230). Este valor está establecido por ley.

Los ingresos bajos están directamente relacionados con la calidad de la tierra de la parcela del poblador y su poca productividad; también con sus competencias y estas, a su vez, son el resultado de la educación de baja calidad que suele ser la realidad en las zonas alejadas de las grandes ciudades. Este hecho se agudiza porque el mercado laboral local es pequeño y le ofrece pocas posibilidades al poblador de encontrar un empleo bien remunerado.

Los factores señalados son consecuencia, en gran medida, de acciones de política pública poco inclusivas que terminan propiciando la migración y la informalidad como reglas sociales válidas de movilidad social o de sobrevivencia.

Emprendimiento: Todos los entrevistados han desarrollado algún emprendimiento, sea por necesidad (35%) o por seguir la tradición familiar (29%).

“Mi familia ha tenido tierras desde hace años y continúo con la tradición”.

(Centro poblado José Olaya)

“He tenido que pensar cómo aumentar mis ingresos y, por eso, nos hemos juntado para producir café”.

(Centro poblado Nuevo San Martín)

En general, el emprendimiento, que resulta de baja productividad y genera ingresos reducidos, está muy asociado a la informalidad. Esta última se convierte, entonces, en una herramienta de subsistencia que acompaña las urgencias del poblador para generar ingresos adicionales, necesarios para su sostenimiento y el de su familia.

No es sorprendente que en algunos lugares tan alejados las actividades ilegales, como la tala o la minería, se conviertan en mecanismos de sobrevivencia, aunque se realicen en condiciones de vida paupérrimas para la población que trabaja en ellas.

Acceso a servicios de salud: En el caso de los pobladores entrevistados, la mayor parte manifestó tener el Seguro Integral de Salud (SIS), que consiste en un paquete básico gratuito ofrecido por el Estado para atender las enfermedades de baja complejidad, en población vulnerable. Este seguro incluye acciones preventivas mínimas, acorde con los protocolos de salud de la Organización Mundial de la Salud (OMS), como la atención de la madre gestante y la vacunación en niños menores de 6 años. El poblador que no tiene SIS no cuenta con ningún otro tipo de seguro y por tanto, para él, enfrentar una enfermedad se convierte en un evento catastrófico que afronta con la solicitud de un crédito a los proveedores informales (prestamistas, familiares y amigos).

“Tengo el SIS pero a veces no funciona y necesito plata para atender mi emergencia”.

(Centro poblado Incaico)

“Un crédito te ayuda si te enfermas, pero mejor es cuidarte”.

(Centro poblado José Olaya)

El acceso a la cobertura de salud en su capa básica es un elemento nuevo en el individuo MPI, el mismo que ha sido posible debido a las políticas sociales de los últimos años, en los que la disponibilidad de mayores recursos por parte del Estado ha permitido alcanzar, al menos en las estadísticas, una cobertura universal en salud.

No obstante, en lugares en los que el número de habitantes es muy pequeño, como es el caso de estos centros poblados, existen dependencias de salud en las que no se cuenta con personal médico y en las que el desabastecimiento de medicinas es alarmante.

De esta manera, en la práctica, la mayoría de los miembros del centro poblado deben viajar largos caminos y usar su dinero para urgencias, enfermedades crónicas o cirugías.

Esta realidad es el resultado de una política de salud no inclusiva, en un entorno en el que las costumbres de la población vienen cambiando, pues originalmente se privilegiaba el uso de la medicina alternativa, nativa de la región.

Posesión de la tierra: Desde el punto de vista del entrevistado en las comunidades encuestadas, existen diferentes factores que influyen en el tipo de producción que eligen, aunque hay poca diversidad de semillas y la calidad de la tierra es, en muchos casos, pobre. Pero también porque la falta de conocimientos y las urgencias por sembrar y cosechar para subsistir no permiten que la tierra recupere su nivel de productividad.

A pesar de estos hechos, la tenencia de la tierra sí condiciona y afecta las decisiones del poblador. Si es dueño, puede disponer de lo que hará en sus parcelas sin un plazo de tiempo limitado y, por ende, tiene mejores expectativas de inversión. En cambio, si alquila la tierra, sus decisiones de inversión y de recuperación de la misma están limitadas porque debe elegir un producto que le permita producir ingresos, dentro del tiempo (meses) establecido en el contrato (acuerdo) de arrendamiento.

“Mis tierras son herencia y quiero producir varios cultivos”.

(Centro poblado Incaico)

“Estas tierras se las pago a mi suegro, con las justas me alcanza para vivir”.

(Centro poblado José Olaya)

La migración del campo hacia las grandes ciudades en busca de mejores condiciones de vida ha originado que algunas tierras se vendan, alquilen o abandonen, aunque el abandono se aprecia mucho más en las casas.

Este hecho –sociológico y económico– afecta las decisiones de inversión de los miembros de la comunidad, las mismas que se retroalimentan por la falta de información –factor cultural– sobre el uso de los suelos y el costo del crédito; ello limita la toma de decisiones adecuadas desde el punto de vista financiero-productivo.

Venta minorista: Los lugares de venta más usuales, en los que los pobladores ofrecen sus productos al público, son los mercados y las ferias locales que se realizan en la zona, a

las que asisten usualmente los domingos, único día en el que dejan de trabajar en sus parcelas.

Esta es una costumbre ancestral. Antiguamente, ese día, los campesinos intercambiaban sus productos cosechados mediante trueque²⁷. Actualmente, el intercambio se realiza empleando medios de pago (dinero, acuerdo de pago a futuro, entre otros).

“Nosotros mismos bajamos a la feria los domingos para vender las paltas”.

(Centro poblado Incaico)

“Yo espero a que vengan a comprar mi maíz, vienen de otros pueblos de aquí y cambiamos”.

(Centro poblado José Olaya)

La venta directa a pequeña escala limita las posibilidades de conseguir mejores alternativas de precios y debido a que los productos suelen ser perecibles; la poca demanda termina reduciendo el precio en forma notoria. Esto se explica por la escasez de canales de comercialización, la ausencia de medios de transporte que posibiliten el acceso a mercados más grandes, y la producción, muchas veces dispersa, de pequeñas extensiones de tierra para diversos productos.

Esto ratifica que la producción se convierta en una de subsistencia y reduce las posibilidades de movilidad social en las zonas más alejadas del país, reafirmando la migración como una forma de movilidad social y de sobrevivencia frente a un entorno político y económico adverso.

Ahorro en una OF: Al indagar sobre los motivos que propiciarían que los pobladores opten por ahorrar en una OF, 3 de cada 10 manifestaron que mantendrían el dinero en

²⁷ Intercambio de productos sin uso de medio de pago. Las equivalencias se determinaban en las mismas ferias.

una OF por motivos de seguridad, 2 para adquirir un bien específico, y 1 para pagar compromisos relacionados con la actividad productiva que desarrolla.

“Yo confío en que mi dinero no se perderá en la OF”.

(Centro poblado Nuevo San Martín)

“Guardado ahí, no me lo gasto y lo uso cuando tenga que comprar los insumos para mi cosecha”.

(Centro poblado Incaico)

La decisión de ahorrar en una OF, que corresponde aún a una minoría de la población MPI, supone una nueva forma de relacionarse con el sistema financiero formal.

Esta realidad va de la mano con el manejo paulatino de nuevas herramientas financieras por el poblador que lo llevarían a pensar que la OF es beneficiosa para él porque le da seguridad y aumenta su capital.

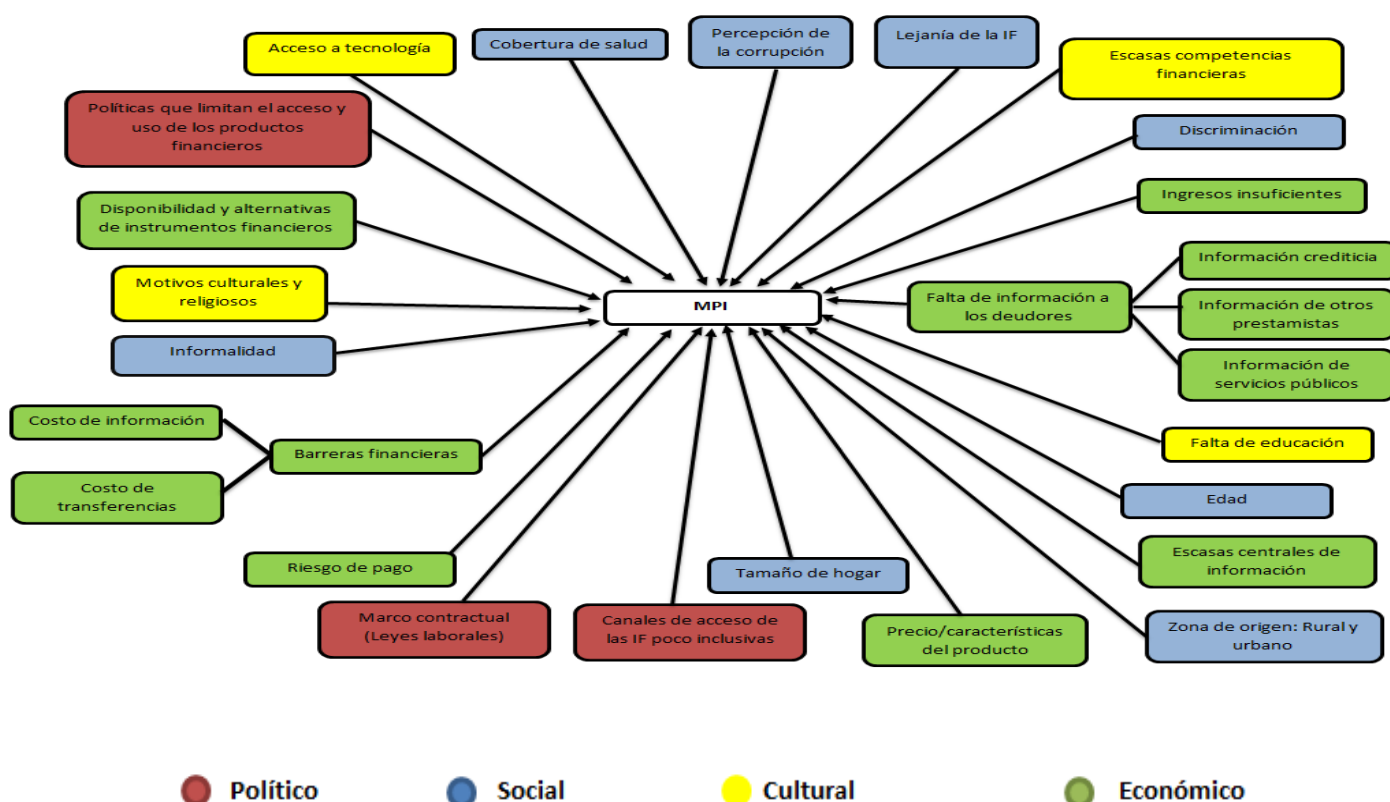
El conjunto de categorías identificadas en los párrafos precedentes posibilita entender los factores que, desde el punto de vista del individuo, están vinculados con el acceso y el uso de los productos y servicios financieros.

En conclusión, se podría precisar que estas categorías, así como otras que resultan de las entrevistas realizadas, configuran cómo los factores políticos (instituciones y mercados poco inclusivos), los elementos culturales (falta de educación y de competencias financieras), las herramientas sociológicas (migración y tenencia de la tierra) y los hechos económicos (ingresos bajos y poco empleo adecuado) explicarían, en buena medida, el relacionamiento del poblador con el sector financiero formal.

En el gráfico 4.1 se recoge con un mayor nivel de especificidad la información levantada en el trabajo de campo de la etapa 2 mediante las entrevistas realizadas. En el gráfico, el

color rojo define las categorías políticas, el azul las sociales, el amarillo las culturales, y el verde las económicas.

Gráfico 4.1 Determinantes de la inclusión financiera fundamentada en dato



5.3.3 Razones que motivarían la inclusión financiera de los pobladores

Desde el punto de vista de los pobladores entrevistados, las siguientes variables impactarían en su decisión de incluirse financieramente. La conclusión que emerge es que las personas MPI sí ahorran, se endeudan y están dispuestas a usar el sistema financiero para proveerse de capital de trabajo, además son conscientes de la importancia de estar al día en sus pagos.

¿Ahorra? ¿En qué organización lo haría?: Desde el punto de vista de los entrevistados, 8 de cada 10 prefiere ahorrar en su hogar, 1 optaría por una OF y el restante (1) en una cooperativa.

“Yo ahorro en casa porque puedo usar el dinero más rápido si lo necesito para una emergencia”.

(Centro poblado Incaico)

“Yo, me fui a una cooperativa porque era lo único que tenía cerca”.

(Centro poblado José Olaya)

Este comportamiento se explicaría por la lejanía de las OF, quiere decir que las acciones de política la promoción de la inclusión habrían sido poco efectivas. No obstante, este hecho también podría obedecer a la desconfianza y falta de competencias financieras del poblador. Así, los factores fundamentales para su decisión se sustentan en el rápido acceso a su ahorro ante una emergencia y en la tranquilidad de ver y contar el dinero del que dispone cada vez que lo desee; estos son factores sociológicos y culturales.

¿Tomaría crédito y cuánto?: Del total de personas endeudadas, 9 de cada 10 lo harían con una OF y 1 con un amigo o familiar. El monto del crédito que tomaría se encontraría en el rango de S/ 1,001 y S/ 3,000 a plazos cortos.

“Si la OF me prestase, yo lo preferiría porque es un monto mayor y me ayuda para mi producción”

(Centro poblado Nuevo San Martín)

“Me preocupa(ría) que tengo que trabajar en lo que sea para pagar (la deuda) al mes siguiente, porque el retorno de la producción toma más de tres meses”.

(Centro poblado Incaico)

Estas preferencias podrían deberse a la disponibilidad de dinero en la OF para otorgar créditos a los pobladores por montos mayores a los que les otorgarían familiares o amigos. No obstante, los plazos del crédito serían bastante cortos. Eso supondría que la inversión debería recuperarse rápido. Sin embargo, esa restricción puede influir en que se elija sembrar un producto que no responda necesariamente al criterio de rentabilidad; sino más bien a la urgencia de contar con el capital necesario para la devolución del crédito. Una decisión de ese tipo respondería a que el poblador es consciente de la ausencia de productos financieros inclusivos y que los costos de acceso a un crédito son caros. Por eso preferiría devolver el dinero cuanto antes y no ser reportado negativamente a una central de riesgos.

¿Cómo consigo capital para mi emprendimiento?: Según las respuestas de los pobladores entrevistados, estos cuentan con dos fuentes de financiamiento: recursos propios y crédito de terceros. Si el stock acumulado de riqueza que poseen es mayor, optan por usar los recursos propios. La acumulación depende de muchos factores: tenencia de la tierra, tipo de suelo, tipo de cultivo.

“Yo usaba plata de mis vecinos para alimentar a la vaca que tenía; pero ahora que tengo varias, ya he ahorrado y me endeudo para mejorar la producción y vender quesos fuera de la comunidad”.

(Centro poblado José Olaya)

“ Tengo varias hectáreas de tierra, pero todas por aquí y por allá. No son tan productivas. Pero si me uniese con mis vecinos, podríamos conseguir mejores precios por las semillas”.

(Centro poblado Incaico)

El poblador va eligiendo cómo compone su capital de inversión sobre la base de su patrimonio. El tamaño de la tierra, el tipo de suelo y la elección del cultivo algunas veces marcan que las decisiones atomizadas de los pobladores no sean las mejores. En cambio, cuando se agrupan y cuentan con mayor capacidad de negociación y de

conocimientos para elegir el cultivo, porque unen las tierras para la producción, el impacto sobre el bienestar que consiguen es inmediato.

Así, los factores culturales y sociológicos, acompañados de políticas orientadas a empoderar al poblador vía capacitación y trabajo asociativo, podrían convertirse en elementos determinantes para la viabilidad económica de los emprendimientos.

¿Cómo obtengo capital de trabajo y cómo pago mis deudas?: De acuerdo con la visión de los participantes, el acceso y uso de los productos financieros, en este caso del crédito, estaría dirigido principalmente a dos fines: i) capital de trabajo en la actividad agrícola y ii) pago de deudas pendientes.

“Yo pediría (un) crédito para utilizar el dinero en la compra de las semillas y herramientas para sembrar”.
(Centro poblado Incaico)

“Yo tengo algunas deudas con juntas que necesito pagar; pero solo si me queda plata después de comprar las semillas para la siembra”.
(Centro poblado José Olaya)

La posibilidad de usar el crédito acompaña las decisiones financieras del poblador. Según su situación familiar, esto es, si tiene deudas o no, tendrá mayor libertad para proyectar el desarrollo de sus emprendimientos.

Es decir, tanto factores culturales como la situación financiera del hogar influyen en la decisión de usar el crédito. También causa impacto el costo del crédito, el cual va de la mano con el tamaño del crédito, la información disponible y la mitigación del riesgo de irrecuperabilidad por parte de las OF.

¿Tengo claras mis prioridades para el pago de mis deudas?: Para los pobladores entrevistados, lo más importante sería pagar la deuda con la OF si la tienen, porque es la única manera en la que volverán a recibir otro crédito. Le siguen en orden de

importancia: el pago de las deudas de salud, educación y servicios básicos (agua y luz). Quedan al final, el pago de las obligaciones con familiares y amigos, pues el pago atrasado de estas últimas es permitido y no afecta la posibilidad de que puedan recibir otro crédito.

“Si no pago al banco, al otro mes se me juntan los intereses y puede ser que no me vuelvan a prestar”.

(Centro poblado Nuevo San Martín)

“A veces me presto de mi suegro para pagarle al banco;, con él me puedo atrasar algunos días, no pasa nada”.
(Centro poblado José Olaya)

Los pobladores que se endeudarían ya tienen conocimiento de la importancia de estar al día en el pago de sus obligaciones, para seguir siendo sujetos de crédito. Asimismo, son conscientes de que el pago de los servicios públicos es indispensable para no quedarse sin cobertura de los mismos, lo cual en términos de planificación financiera es condición necesaria para acceder a un uso responsable de los productos y servicios financieros.

Estos factores son de carácter cultural y económico, claves para el desarrollo sostenido de las personas MPI incluidas financieramente. Así, mientras entre los factores económicos positivos se ubica el nivel de ingreso; entre los negativos aparece la poca disponibilidad de productos y servicios financieros competitivos.

5.3.4 Algunas conclusiones

Como resultado del trabajo de campo y con el uso de la metodología temática a que se refiere el acápite 5.3.1, se lograron establecer patrones a través de la revisión de las entrevistas y las respuestas a cada una de las preguntas, de manera tal que se pudo deducir aquellas variables que resultaron relevantes, desde el punto de vista del individuo, para que este decida usar o no los productos y servicios de una OF.

Es así que aparecieron nuevos atributos, como los políticos, los sociológicos y los culturales, que con los económicos podrían constituir limitantes a la inclusión financiera, en la medida que la mayoría de los actuales productos y servicios financieros no incluyen estos elementos en su oferta disponible –casi ninguna OF lo considera–, con lo que estos resultan poco competitivos y su uso podría ser, incluso, contraproducente para el incremento de los excedentes familiares.

A continuación, se mencionan algunas de las variables más relevantes obtenidas en el trabajo de campo:

- ✓ Desde el punto de vista económico, el bajo ingreso que percibe el productor, debido a los canales de comercialización y transporte deficientes que lo fuerzan a vender a precios bajos por la perecibilidad de su producción, y la ausencia de cadenas de valor conspiran contra su inclusión. Por consiguiente, la existencia de mejores carreteras, energía eléctrica y telefonía móvil, al favorecer los mecanismos de comercialización (cadenas de frío y mejor información sobre la situación de los mercados), podría convertirse en una herramienta positiva para la inclusión financiera.
- ✓ Desde el punto de vista sociológico, en un contexto en que las tierras son pequeñas y solo permiten producir para sobrevivir, la asociatividad –parte de las creencias tradicionales– sería positiva si posibilitara el uso de las tierras individuales de manera cooperativa (mingas), de modo que incrementaría la capacidad productiva y, por ende, habría un uso más eficiente de la misma.
- ✓ En el campo cultural y educativo, la ausencia de competencias financieras mínimas actúa como un factor negativo para el acceso y uso financiero.
- ✓ En el escenario político, la existencia de instituciones poco inclusivas sería un factor contraproducente para el uso de productos y servicios financieros.

CAPÍTULO 6

PRODUCTO FINANCIERO INCLUSIVO EN UN ENTORNO INCLUSIVO

A partir de los aspectos desarrollados en el capítulo 5, es decir los resultados de las etapas cuantitativos y cualitativos, fue posible perfilar un instrumento de inclusión financiera para la población MPI, un nuevo producto financiero que se presenta en este capítulo.

Este producto financiero, denominado Profundización Financiera (PF), se destina precisamente a la población MPI; y es importante tener en cuenta que, desde el momento inicial de su desarrollo, la OF buscó que este nuevo producto tuviera un impacto positivo en la población MPI. Con su diseño se levantaron las barreras sociológicas, políticas, culturales y económicas antes mencionadas.

Se evaluó si la aplicación de este tipo de producto financiero podría ser una herramienta de política para mejorar la productividad y calidad de vida de la población del medio rural de ingresos bajos, de manera sostenida.

Para desarrollar esta propuesta, se realizó un nuevo trabajo de campo. Como se ha indicado previamente, fueron visitados cinco centros poblados en dos oportunidades: estos fueron Huácar, Lagunas, Nuevo Loreto, Pucará y Shipasbamba. Asimismo, se realizó una evaluación de impacto (Padget, D., 2008) para medir si efectivamente el nuevo producto resultaba apropiado a los fines de su diseño (Prialé, G; Chocce, M., 2016).

La primera visita se realizó a finales del 2015 (noviembre-diciembre) para entregar el producto Profundización Financiera a una muestra de 257 pobladores entre los cinco centros ya mencionados. Los prestatarios fueron seleccionados aleatoriamente.

Para esta evaluación de impacto, se distinguió entre un grupo de tratamiento y un grupo control, con características socioeconómicas similares en cada centro poblado. El objetivo de la evaluación era medir el impacto de la inclusión financiera sobre la población que accedió al nuevo producto y a los servicios financieros correspondientes; en contraste con el segmento que no lo hizo.

En esta primera visita se levantó la línea de base con los dos grupos indicados. A cada grupo se le aplicó el “Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera” (ver Anexo 6) con el que se levantó la fotografía de inicio. Seis meses después (septiembre-octubre de 2016), estos cinco centros poblados fueron nuevamente visitados y se volvió a aplicar a las mismas personas, en ambos grupos, el mismo cuestionario. La comparación de ambos resultados se evaluó para determinar si la población que se incluyó financieramente se encontraba mejor que la que no lo hizo.

6.1 Perfil del nuevo producto financiero

Este nuevo producto de inclusión financiera surgió como resultado de un largo proceso de trabajo de la OF, en el que la autora de esta tesis tuvo la oportunidad de participar, principalmente para incluir en él aquellas características que posibilitaran levantar las barreras culturales; pues las otras ya habían venido siendo levantadas paulatinamente por la OF. El objetivo del producto consistía en que la inclusión financiera de los productores impactara positivamente en los ingresos y calidad de vida de los mismos.

La OF había venido colocando productos dirigidos a incluir financieramente a la población; es por ello que, como resultado del trabajo de campo realizado en la etapa cualitativa del capítulo 5, se incluyó el levantamiento de las barreras culturales (capacitación en educación financiera de los pobladores y los analistas de crédito de la OF) y económicas (capacitación en tratamiento de suelos y elaboración de flujos de caja); a las que se habían venido trabajando en los productos diseñados por la OF, vinculados al levantamiento de parte de estas últimas (periodo de gracia y tasas de interés competitivas), de las barreras sociológicas (asociatividad desde el momento

inicial, pues se estableció como política la jornada de capacitación como requisito para la adquisición del producto y la tesista tuvo la oportunidad de participar como ponente y contar con el apoyo de los asistentes para la traducción a la lengua nativa) y de las políticas (la autoridad municipal no solo está presente el día de la jornada, sino que se compromete con la comunidad para apoyar a los productores durante toda la campaña, y así propiciar que el crédito sea repagado oportunamente).

El PF dirigido a la población MPI incorpora las visiones de las herramientas sociológicas, políticas, económicas y culturales a fin de responder al objetivo de levantar cada una de las barreras a la inclusión financiera mencionadas anteriormente. Sus características incluyen:

En cuanto a levantamiento de las barreras económicas:

- ✓ Otorga financiamiento acorde con el ciclo de vida del negocio, incluyendo periodos de gracia mientras el proyecto se ubica en la fase de inversión;
- ✓ Ofrece tasas de interés menores a las que obtendría cada uno de estos productores si solicitase el crédito de manera individual.
- ✓ Capacita a los productores, a fin de que mejoren la productividad del suelo y utilicen de manera más eficiente los canales de comercialización.
- ✓ Capacita a los productores para que elaboren los flujos de caja de sus proyectos antes de solicitar el producto y evalúen la rentabilidad del mismo.

En cuanto al levantamiento de las barreras sociológicas:

- ✓ Incluye la participación activa de un articulador, entre productores y los gobiernos locales, organismos no gubernamentales (ONG) u otras instituciones, quienes actúan como avales del crédito, haciendo viable este tipo de operaciones.
- ✓ Promueve la asociatividad desde el inicio, a partir de una jornada de trabajo en la que se fortalece la importancia del trabajo solidario, los analistas de crédito de la OF comparten las costumbres del centro poblado y se respeta la lengua nativa del mismo durante la jornada.

En cuanto al levantamiento de las barreras culturales:

- ✓ Incluye un curso de capacitación virtual para que los analistas de crédito se capaciten en educación financiera y recomendaciones técnico-productivas que les permita ser asesores de los productores, para la mejora de la cosecha.
- ✓ Acompaña al microproductor con asistencia técnica y capacitación permanente, a fin de que cuente con la información necesaria para incrementar el rendimiento de sus ahorros. Con este fin, el productor cuenta con un cuaderno de trabajo en el que puede ingresar su presupuesto y sus metas y hacerle seguimiento a lo largo del año.
- ✓ El servicio de asesoría se provee de manera constante, con la finalidad de facilitar, de manera efectiva el desarrollo de competencias en el productor, a través de mensajes de texto al celular que los oriente sobre las dudas que le surjan.

En cuanto al levantamiento de las barreras políticas:

- ✓ Se instala una oficina de la OF en la propia comunidad o muy cerca de ella, de manera que los productores puedan conocer la oferta financiera por parte de sus propios coterráneos.
- ✓ Se incluyen jornadas de otorgamiento del crédito en los que la autoridad municipal participa, con el fin de acompañar el proceso, que supone no solo el acceso a un medio de mejora de la producción; sino el compromiso de acompañar en el tiempo la iniciativa para que la OF pueda desarrollar otros productos financieros, como microahorros, microseguros o micropensiones, con el aval político necesario.

6.2 Diseño de la intervención: grupo control y grupo objetivo

La selección de los centros poblados se coordinó con la OF de manera aleatoria, buscando que cumplan los requisitos señalados en las etapas 1 y 2, a fin de que el producto se dirija a la población MPI.

Para definir el tamaño de muestra se utilizó la siguiente información:

- ✓ **Universo de intervención:** Existen 468 comunidades campesinas y 77 comunidades nativas, haciendo un total de 545 comunidades. La OF tenía 10,032 clientes con un producto inclusivo previo al PF de esta investigación, razón por la que estimaba que podía colocar el mismo a un tamaño de población similar.

✓ Aplicación de la fórmula del tamaño mínimo de muestra:

$$n = \frac{(N * \sigma^2 * Z^2)}{((N-1) * e^2 + \sigma^2 * Z^2)} \quad (1)$$

Dónde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población, que generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza.

e = Límite aceptable de error maestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0.01) y 9% (0.09), valor que queda a criterio del encuestador.

Con la información de la OF y un nivel de confianza del 75%, se obtuvo un número mínimo de 216 personas.

Al momento de elegir los CP, se buscó que estos respondieran a la variedad de productos agrícolas que se producen en las zonas andinas y altoandinas, en las cuales aún prima la agricultura de subsistencia.

Se identificaron entonces aquellos CP en los cuales había interés de la población en participar y en los que la autoridad municipal fuera receptiva para la realización de las jornadas de capacitación. Los participantes potenciales de estas CP se inscribieron y el número total llegó a 257, lo cual se consideró aceptable, pues se buscó mitigar los riesgos de abandono en la segunda medición.

La ubicación y la forma de acceso a los cinco CP elegidos son las siguientes:

Huácar: se ubica en la provincia de Huaura, en la región Lima. Se puede arribar al lugar por tierra, está a más de 6 horas de Lima. El costo de acceso es de S/45 (USD 15), el

único medio de transporte es en auto y se ubica a los 3,053 ms.n.m. Pertenece a la sierra del Perú.

Lagunas: pertenece a la provincia de Alto Amazonas, en la región Loreto. Se accede por río o por tierra, dependiendo de la opción elegida. Los costos de transporte varían entre S/ 40 (USD 15) y S/80 (USD 25). Llegar, toma cerca de 8 horas. Se encuentra a 149 ms.n.m. y se ubica en la selva amazónica peruana.

Nuevo Loreto: está en la provincia de Picota, en la región San Martín. Se llega por río en embarcaciones pequeñas. Los costos bordean los S/ 250 (USD 80). Se requieren 6 horas aproximadamente para alcanzar el centro poblado y se ubica a 857 ms.n.m. Es parte de la selva del Perú.

Pucará: se ubica en la provincia de Huancayo, en la región Junín. El acceso es por tierra, a 6 horas de Huancayo, el costo es de S/ 40 (USD 12) y se sitúa a más de 3,860 ms.nm. Pertenece a la sierra del Perú.

Shipasbamba: está en la provincia de Bongará, en la región Amazonas, es parte de la selva del Perú. Se accede por tierra y el tiempo que toma desde Bagua, la capital de Amazonas, es de aproximadamente 8 horas, cuesta S/ 40 (USD 12). Se ubica en 2,070 ms.n.m.

Con el fin de garantizar la rigurosidad necesaria para la comparabilidad de los resultados obtenidos en la primera y la segunda visita, entre los grupos de tratamiento y control se usaron las herramientas estadísticas necesarias para la validación de medidas correspondiente (ver Anexo 5).

Entre el levantamiento de la información y la evaluación de impacto transcurrieron seis meses. Inicialmente se pensó en un año, pero el trabajo de campo mostró que era sumamente difícil convencer a los productores que se trasladaran de sus zonas de sembrío al propio CP, pues la gran mayoría vivía entre 3 y 12 horas de distancia; además

sus jornadas de trabajo empiezan a las 4 a.m. y terminan a las 5 p.m. de lunes a viernes. Por esta razón las fechas iniciales de levantamiento de información se atrasaron dos meses y se debió adelantar el periodo de evaluación, a fin de mitigar el riesgo de abandono del proyecto, sobre todo de los miembros del grupo control, al no recibir ningún beneficio por esta tarea.

6.3 Evaluación de impacto

Para el presente ejercicio se ha hecho uso de la investigación experimental desarrollada inicialmente por Ronald Fisher, a través de la cual se manipulan las variables independientes identificadas como relevantes en la sección precedente (Prialé, G; Galdó, J., 1999).

El diseño experimental puede ser considerado como una caja negra a la cual ingresan diversas variables que interactúan para producir un resultado. Para que este proceso sea exitoso se busca una combinación óptima de variables de entrada que den lugar al diseño experimental, que está formado por un conjunto de pruebas, durante las cuales se efectúan cambios sistemáticos y controlados a las variables de entrada para medir el efecto de éstas sobre la variable de salida (Pino, R., 2018).

Siguiendo este objetivo, se identificaron con la organización financiera un conjunto de indicadores que permitirían evaluar el impacto de PF en la actividad económica y en el bienestar de la población. Así, se establecieron tres grupos de dimensiones y al interior de cada una de estos, las respectivas variables dependientes, las mismas que se detallan a continuación (Ver Anexo 6):

- ✓ Dimensión sociodemográfica y de vivienda
 - Nivel educativo
 - Incremento del patrimonio
 - Mejoras en la vivienda

- ✓ Dimensión costumbre productiva, productiva y empresarial
 - Incremento en el uso de la tierra
 - Mercado al cual vende sus productos
 - Ingreso por campaña
 - Asociatividad
 - Innovación productiva
- ✓ Dimensión alfabetización e inclusión financiera
 - Uso del dinero
 - Conciencia sobre el pago puntual de deudas
 - Importancia del ahorro
 - Incremento del ahorro
 - Conocimiento sobre ahorro e inversión
 - Lugar de ahorro
 - Monto del crédito

Para la evaluación de impacto se propuso la siguiente ecuación, que representa las diferencias entre las medidas resultantes de la primera aplicación del cuestionario y la segunda.

$$\Delta Y_i = Y_{1i} - Y_{0i} \quad (1)$$

En la ecuación, Y_{1i} representa los indicadores que definen la actividad productiva y la calidad de vida del poblador i que accedió al producto PF. Y_{0i} incluye los indicadores de los pobladores que no recibieron el PF. Esta última situación corresponde a lo que en la literatura académica se conoce como el escenario contrafactual.

Dado que es esperable que el efecto del programa PF sea distinto para cada productor, fue necesario establecer una medida resumen de su impacto. La literatura típicamente propone dos conceptos alternativos: el efecto medio del tratamiento (ATE, por sus siglas en inglés), y el efecto promedio del tratamiento sobre los tratados (ATT, por sus siglas en inglés):

$$ATE = E[Y_{1i} - Y_{0i}] \quad (2)$$

$$ATT = E[Y_{1i} - Y_{0i} | D = 1] \quad (3)$$

Donde E representa la esperanza estadística. $D = 1$ si el productor recibió el PF y $D = 0$ de otro modo. El ATE se interpreta como el incremento promedio de los indicadores que definen la actividad productiva y la calidad de vida del poblador, independientemente de si son o no beneficiarios del programa de PF. El ATT representa el incremento promedio de los indicadores que definen la actividad productiva y calidad de vida del poblador beneficiario del programa.

La presente investigación buscó medir el ATT del programa de PF (ATT_{PF} en adelante); es decir, intenta recuperar el efecto causal del programa de PF sobre el nivel de la calidad de vida y la actividad productiva de aquellos pobladores beneficiarios de la intervención. La selección aleatoria de los pobladores es altamente recomendable para evitar el sesgo de selección y, por ende, asegurar que:

$$E[Y_0 | D = 1] - E[Y_0 | D = 0] = 0 \quad (4)$$

$$E[u_i | D_i = 0] \quad (5)$$

Esto implica que la variable de resultado para los participantes en el programa –como si no hubieran participado del programa– es la misma, en promedio, que la que obtuvieron los no participantes del programa. En otras palabras, este proceso permite que los grupos de tratamiento y de control no sean estadísticamente distintos. En este caso, el beneficio de realizar una asignación aleatoria permite que el experimento social sea controlado.

Dado que se cuenta con información de la línea de base, se puede recurrir a un enfoque de diferencias en diferencias para incrementar la eficiencia del estimador por medio de

la inclusión de variables previas a la asignación del tratamiento (X_i). De este modo, la ecuación a estimar, usando mínimos cuadrados ordinarios, es la siguiente:

$$\Delta Y_i = \beta_0 + \beta_1 D_i + \delta X_i + u_i \quad (6)$$

En donde β_1 es el estimador de diferencias consistente, ya que no existe sesgo de selección en el modelo.

Este diseño experimental permitió realizar la evaluación del impacto de los créditos otorgados por el programa PF sobre la calidad de vida y la actividad económica de los pobladores, a través de la medición de los indicadores antes mencionados. (Ver en Anexo 7 los resultados según centro poblado y en Anexo 8 las fotografías de las visitas).

En la ecuación, la variable dependiente es el ingreso por campaña agropecuaria, pues es el indicador que más se ajusta al bienestar del productor. Este dato es de conocimiento de la organización financiera dado que se hace un seguimiento de los resultados de la misma para identificar si produjo pérdidas o utilidades.

Dentro de las variables independientes se consideraron las variables: $Año_i$ que indica si la medición fue hecha en el 2015 o en el 2016; T_i que indica si la observación pertenece al grupo de control o de tratamiento; la interacción $Año * Tratamiento_i$ entre las primeras dos variables mencionadas y un vector de controles X_i . El impacto del programa se midió a través de la interacción de las variables $Año * Tratamiento_i$ pues mide el efecto promedio del tratamiento sobre los tratados (ATT) según la expresión:

$$\text{Ingreso}_i = \beta_0 + \beta_1 Año_i + \beta_2 T_i + \beta_3 Año * Tratamiento_i + \delta X_i + u_i^{28} \quad (7)$$

²⁸ Pino, R, (2018), “*Metodología de la Investigación*”, Editorial San Marcos.

La estimación de modelo de la ecuación (7) es lo que se conoce como método de doble diferencia, donde el impacto promedio del programa (ATE) se estima primero midiendo el cambio en las variables de resultado experimentado por cada grupo, o con más precisión, por sus muestras entre la línea base y la encuesta de seguimiento (primera diferencia), y luego comparando el cambio mostrado por el grupo de beneficiarios con el registrado en el grupo de no beneficiarios (segunda diferencia).

Este es el método técnicamente más robusto puesto que elimina el efecto de características no observables que afectan la selección de los beneficiarios y, por lo tanto, es una forma más robusta de tratar el sesgo de

Los resultados principales de la evaluación son las siguientes. Los detalles numéricos se presentan en el Anexo 9:

- (i) Pertenecer al programa de PF incrementa los ingresos por campaña, en aproximadamente 43pp. Este impacto se debería a que el programa incluye el acercamiento de capacitadores especializados en el tratamiento de la tierra y del producto final que comercializará la microempresa, cambiando las costumbres con respecto a la reutilización del suelo y la alternancia de productos por vender, según la demanda en el mercado al que se dirige.

Estas características tienen un impacto positivo en el programa, debido a que proveen al productor de las herramientas necesarias para mejorar el rendimiento productivo y, por ende, sus ingresos. Es importante mencionar que, a pesar de mostrar resultados favorables, el nivel de significancia de dichos resultados se da al 90% de confianza.

- (ii) Se encontró que tener un piso de cemento afecta negativamente la generación de ingresos en 37pp. Ello se debe a que la modificación de infraestructura es un indicador que varía, la mayoría de veces, en el largo plazo, por lo que afectaría los ingresos productivos del corto plazo.
- (iii) Otra variable relevante es la de uso de suelos, pues se encontró que un mayor uso del terreno agrícola incrementa los ingresos productivos en 39pp. La explicación de dicho comportamiento es evidente pues, al tener mayores herramientas se aprovecha más el espacio productivo.
- (iv) En el caso de la variable de venta a mayoristas, se encontró que un aumento de las ventas a los mayoristas disminuye los ingresos en 28pp. Ello puede deberse a una falta de capacidad productiva para soportar volúmenes altos de producción

selección¹⁰. No obstante, es el más exigente en términos de información puesto que los estudios de línea de base no son muy comunes y los estudios de seguimiento, por lo general, enfrentan el problema de que es difícil localizar a los individuos de la muestra original, especialmente en el caso de los no beneficiarios.

de manera constante. Esta falta de capacidad puede generar inconvenientes al momento de cumplir los contratos de volúmenes grandes.

- (v) La variable de capacidad de ahorro incrementa los ingresos por campaña en 17pp. Esto se puede deber a tener un correcto manejo financiero, pues el ahorro es un indicador de cultura financiera.

Asimismo, resulta relevante señalar que el impacto de PF depende de las variables sociológicas (cultura y costumbres) y las políticas (el refuerzo con los mensajes de retención por parte de los funcionarios de las municipalidades, quienes actúan como avales del grupo solicitante del crédito) y es por ello que, a pesar de aplicar el mismo producto, cada centro poblado ha evidenciado resultados diferentes.

- a. En los centros poblados en los que las autoridades municipales participaron como avales del crédito y en las que fomentaron la realización de jornadas destinadas a la capacitación y seguimiento de los sujetos de crédito, a fin de evaluar el uso adecuado del suelo y reforzar sus conocimientos financieros, los indicadores evaluados (de impacto en calidad de vida y capacidad productiva) evolucionaron con mucha mayor nitidez que en aquellas en las que la presencia del actor político fue mucho más pálida. Así, en Huácar y Shipasbamba, las variables que mostraron mejor desempeño fueron (i) hogares con al menos 3 activos, (ii) uso del área productiva, (iii) venta al por mayor y (iv) uso del dinero.
- b. En aquellos centros poblados en los que ya existía preeminencia del trabajo asociativo, el impacto de PF es menor. Esto debido a que los microempresarios ya han incorporado los beneficios de trabajar de manera conjunta para la compra de materia prima, pago de jornadas de trabajo y venta de producto final.
- c. En las comunidades con mayor valoración de la innovación, (i) existe mejor impacto en las variables uso del área productiva y (ii) los ingresos por

campana. Esto como consecuencia de que son comunidades abiertas al cambio y mucho más flexibles; lo que les permite invertir con mayor apertura en nuevos modelos de producción y comercialización, factores que les permiten ser más competitivos.

6.4 Algunas reflexiones con respecto al PF y su uso como mecanismo de inclusión financiera

- ✓ El programa PF es una herramienta muy poderosa que apunta a lograr una inclusión financiera de las personas vulnerables a través del desarrollo productivo y de la incorporación de variables económicas, sociológicas, culturales y políticas en el diseño.
- ✓ El programa PF requiere una articulación permanente con otras instituciones privadas y públicas, de manera que sean herramientas de uso continuo la capacitación para la mejora en la productividad de la tierra y para el mejor uso de los productos y servicios financieros.
- ✓ El programa PF necesita que la asociatividad y la participación de la municipalidad como aval sean los mecanismos de empoderamiento frente a los mercados en los que debe competir el microempresario.
- ✓ El programa PF debe apuntar a desarrollar habilidades más prácticas en sus clientes a través de capacitaciones en temas de planificación y desarrollo de un presupuesto personal. La recomendación apunta a la necesidad de acelerar el cambio de un cliente “pasivo” a un cliente “activo”, donde este participe y ponga en práctica todos los conceptos aprendidos.
- ✓ Se recomienda desarrollar un sistema de monitoreo de indicadores de resultados que permita conocer en tiempo real las necesidades y requerimientos de los clientes. Dicho sistema debería desarrollarse, principalmente, con el personal de

las oficinas regionales de la OF, a fin de involucrarlos en el desarrollo del programa y generar un mayor compromiso.

- ✓ Este tipo de experimentos que involucran cambios en conducta (Thaler, R., 2008). requieren mayor tiempo de reforzamiento de las competencias financieras, en el contexto del cambio de costumbres y mayor participación de las autoridades municipales, a fin de crear un medio ambiente positivo a favor del uso del PF, en beneficio de la población y de la comunidad a largo plazo.

CAPÍTULO 7.

HACIA UN NUEVO SISTEMA FINANCIERO INCLUSIVO

Como resultado del desarrollo de las microfinanzas, el Perú ha sido reconocido en los últimos cinco años consecutivos por Microscopio Global y la Corporación Andina de Fomento (CAF) como el “mejor entorno para las microfinanzas”.

Sin embargo, como puede observarse de la revisión del capítulo 3, los niveles de inclusión financiera en el Perú resultan lejanos de los que presentan otros países con similar nivel de ingreso por persona. De tal manera, son los determinantes referidos en el capítulo 4 los que explicarían las razones por las que el peruano decide no usar los productos y servicios financieros que ofrece el sistema financiero formal.

En ese escenario, se diseñó un estudio experimental basado en la metodología mixta en el capítulo 5 que incluyó un trabajo de campo de dos años, del que se desprende en el capítulo 6 cómo el diseño de un producto financiero que incorpora las variables sociológicas, económicas, políticas y culturales puede convertirse en un instrumento para mejorar la calidad de vida de la población MPI de manera sostenida.

Con los resultados de esta investigación se presenta a continuación una serie de recomendaciones en materia de diseño de política pública para fortalecer la inclusión financiera, las mismas que incluyen los aportes disciplinarios de la economía, la política, la sociología y la cultura, a fin de desarrollar sistemas financieros nuevos acorde con las demandas de las poblaciones hoy excluidas del esquema formal tradicional.

Esta urgencia resulta mucho más fuerte en el caso de las poblaciones vulnerables, conformadas por aquellos que provienen de zonas rurales, que poseen bajo nivel educativo, cuentan con ingresos bajos y no acceden a la cobertura de salud o pensiones, segmento al que hemos denominado MPI.

La población MPI tiende a contar con baja calificación, lo que se conoce como “baja productividad” y, por lo tanto, recibe menores ingresos por su trabajo. Asimismo, enfrenta barreras naturales que limitan su acceso al uso de los productos y servicios financieros debido a la poca oferta por el mayor riesgo asociado a un mercado disperso, con ingresos bajos y volátiles; a los mayores costos de acceso si se compara con el promedio, por tratarse de un segmento sin historial crediticio previo; y a la falta de habilidades financieras.

Esto explica el desarrollo de organizaciones de financiamiento informales que, para otorgar un crédito al poblador MPI, le cobran tasas de interés tres a cuatro veces más, en promedio, a las de las del sector formal; así como el surgimiento de las denominadas pirámides, en las cuales el pago de los altos intereses ofrecidos a los depositantes, algunos de ellos MPI, se basa en la captura permanente de nuevos clientes y no en la inversión del dinero de los actuales depositantes en actividades productivas y rentables (Alvarado, J; et al., 2001).

Estas instituciones informales dan validez a las relaciones –también informales– que se reafirman entre segmentos de la población, que, por su baja productividad, cuentan con ingresos bajos, se ubican en zonas geográficas en las que no existen puntos de oferta de instituciones financieras formales, y, por lo tanto, deben trasladarse largas distancias usando su tiempo e incluso, debiendo pagar transporte público para acceder a los mismos. Estos costos “ocultos” encarecen el servicio financiero y se convierten en precios sombra que desincentivan el acceso y uso financiero.

Por consiguiente, es un aporte a la investigación el que actualmente viene realizando la academia, entender los determinantes de la inclusión financiera y cómo esta puede beneficiar a la población de bajos ingresos, a partir del desarrollo de un producto inclusivo en un entorno financiero inclusivo, sobre la base de una visión interdisciplinar en la que se usa la metodología mixta para testear las variables relevantes que inciden de manera positiva sobre la población beneficiaria.

Las aún bajas tasas de inclusión financiera se explican por las siguientes razones: algunas personas no tienen acceso a productos y servicios financieros (ofrecidos por OF reguladas); el acceso es limitado debido a barreras físicas o económicas en razón de factores políticos (instituciones no inclusivas y marco regulatorio que propicia el uso de los productos y servicios financieros solo en población formal); o algunos agentes económicos no están dispuestos a utilizar productos y servicios financieros existentes debido a factores sociológicos (cultura y costumbres).

Cada una de las limitantes anteriormente señaladas al uso generalizado de los servicios financieros formales en el Perú puede abordarse mediante acciones políticas adecuadas, tales como:

- ✓ fomentar la creación de productos y servicios sencillos, de alta calidad y de bajo costo que puedan atraer a una parte más amplia de la población;
- ✓ estimular la creación y el fortalecimiento de canales alternativos, como agentes bancarios, e-banking y redes de banca móvil;
- ✓ invertir en iniciativas de educación financiera o en el fortalecimiento de los mecanismos de recursos de reclamación y la regulación de la protección del consumidor, para que los ciudadanos puedan tomar decisiones informadas y que sus quejas sobre productos y servicios financieros sean atendidas y se conviertan en oportunidad de cambio para las OF.

Estas propuestas de solución, que requieren articularse a una visión interdisciplinar sobre la forma en que la población MPI toma sus decisiones, son desarrolladas y detalladas en las siguientes subsecciones.

7.1 Desarrollo de instituciones financieras inclusivas: metas y proceso

El desarrollo de “instituciones económicas (que) den forma a los incentivos económicos, (así como un) proceso político que determine bajo qué instituciones económicas se vivirá, y cómo las instituciones políticas determinarán el (adecuado) funcionamiento de ese proceso” (Acemoglú, D. y Robinson, J. 2013, pp. 59-61) resulta indispensable para la construcción de un sistema financiero inclusivo.

Este proceso pasa necesariamente por reconocer que las costumbres de la población no incluida financieramente inciden en que esta ahorre prioritariamente en el colchón de la casa (80%) (SBS y SECO, 2016).

El grueso de la población MPI difícilmente reconoce como beneficioso el uso del sistema financiero formal, sea por la falta de información o por los elevados costos de acceso directo e indirecto (transporte y tiempo).

A esto se suma la evidente asimetría que prima entre los agentes al interior del mercado financiero, entre los superavitarios (prestatarios) y los deficitarios (prestamistas), hecho fundamental que sirvió de base para que Carl Wash (2003), por ejemplo, desarrolle un modelo de asignación del crédito (a manera de ejemplo, como parte de los productos y servicios financieros) donde analiza cómo las imperfecciones afectan el equilibrio del mercado en el corto y en el largo plazo.

De otro lado, Bernanke y Gertler incorporaron los costos asociados a la intermediación financiera en un modelo de equilibrio general, en el que los shocks a la productividad son los factores determinantes de la dinámica de los ciclos económicos. Así, para estos autores, “un shock de productividad positivo aumenta los ingresos de los propietarios de la tecnología de producción” (1989).

Esto trae como resultado el incremento en el patrimonio neto, lo que posibilita reducir los costos de agencia (transaccionales y de riesgo) asociados a la financiación externa, lo que permite una mayor inversión en actividades productivas.

“Este fenómeno contribuye a la propagación del efecto positivo (choque externo) a largo plazo, contribuyendo a que esta buena situación financiera permita a los prestatarios obtener rebajas significativas en las tasas de interés que deben pagar por los créditos (Ortiz, A. 2013).

No obstante, Walsh precisa que los mercados financieros menos desarrollados están fragmentados, de manera tal que se pagan diferentes precios por el mismo servicio. Esto daría indicios de que se trata de mercados en los que el acceso al crédito depende del ingreso y distribución geográfica de los hogares y empresas.

Para atacar el impacto de los mercados más pequeños en la inclusión financiera, en el Perú, en los últimos años, se ha iniciado el desarrollo de instituciones inclusivas (Díaz, D. y Priale, G., 2010), como los agentes corresponsales, que son puntos de oferta financiera en sucursales no tradicionales.²⁹

Estas permiten utilizar cadenas minoristas en las que las OF se valen de la tecnología para asegurarse de que los clientes interactúen con ellos a través de los agentes; no cobran a sus clientes por las transacciones realizadas y, además de facilitar millones de operaciones, reducen dos de las principales barreras a la entrada: precio de acceso y costumbres.

Los agentes se usan principalmente para descongestionar las oficinas, pues permiten eliminar el costo de la infraestructura, hecho que resulta prohibitivo en el caso de transacciones de bajo monto.

²⁹ No obstante, sin duda, un marco regulador adecuado resulta fundamental para reducir los costos de acceso y promover aún más la competencia, al que se hizo referencia en el acápite 3.1.

En consecuencia, muchos agentes se establecen a una o dos cuadras de distancia de una sucursal de la misma OF. Esta tendencia también se observa en otros países de América Latina, donde se usan agentes no bancarios.

Los agentes no solo ayudan a descongestionar las oficinas, sino que también constituyen una manera más eficaz, en función de los costos, de propiciar la diversificación geográfica (Díaz, D; Priolé, G., 2010).

Es posible continuar esta línea de desarrollo, permitiendo que estos agentes cuenten con capacitación permanente para que se conviertan en agentes transmisores de cambio; pero también se requiere que la regulación se flexibilice y que el usuario pueda realizar distintas microoperaciones por esta vía y no solo el retiro de dinero, como es hoy. Pensar en abrir cuentas básicas o pagar el microseguro o el ahorro para la micropensión, todos productos hoy inexistentes, pueden ser líneas de política efectivas si son metodológicamente testeadas, para definir su aceptabilidad entre demandantes y ofertantes.

7.2 Una nueva medición de riesgo y capacidad de pago

El desarrollo de nuevas OF y de novedosos productos financieros requiere diferentes estructuras de regulación y supervisión, debido a que las operaciones que se realicen suponen montos de dinero mucho más pequeños.

Para lograr una inclusión financiera en mercados competitivos y a tarifas eficientes se necesita una regulación potente que sirva de base para una supervisión preventiva que garantice la estabilidad de las OF y fomente el ingreso de nuevas empresas bajo esquemas de regulación y supervisión costo-eficientes, a fin de mitigar los riesgos asociados a la atención a la población MPI.³¹

³¹ El desarrollo de la inclusión financiera requiere un marco regulador que promueva la competencia, tal como se hace mención en el acápite 3.1 de esta tesis; tema que sin duda merece un análisis profundo y no es materia de esta investigación.

Pero, de manera análoga, es fundamental que en esa nueva estructura de regulación se incorporen las costumbres (relacionamiento con iguales) y cultura (sentir que el producto financiero es tangible, que lo pueden utilizar fácilmente) que son determinantes en la manera como la población MPI toma sus decisiones, en este caso financieras.

Al respecto, Von Hayek señala que “el funcionamiento de la competencia requiere, y depende, de condiciones que nunca pueden ser totalmente garantizadas por la empresa privada” (1944).

La intervención estatal siempre es necesaria, pero la planificación y la competencia solo pueden combinarse cuando se planifica (en busca de un esquema de) competencia”.

Por consiguiente, se requiere que el Estado promueva acciones para la inclusión de los sectores más vulnerables a través de la construcción de garantías compartidas y el uso de tecnologías de punta, como banca móvil o centros compartidos de ofertas financieras en las poblaciones más alejadas.

Asimismo, hace falta entender el funcionamiento de los esquemas paralelos o informales a estos sistemas formales. A la fecha, es muy poco lo que se ha estudiado respecto de ellos, “salvo que las tasas de interés que cobran son de usura debido, entre otras cosas, a que asumen un riesgo más elevado al prestarles a trabajadores informales e independientes, con ingresos bajos, volátiles y con poca o nula garantía” (Collins, D. et al., 2011)³².

Por lo tanto, muchas de las instituciones que hoy existen por fuera de la formalidad (cooperativas, panderos, entre otras) requerirán de un proceso de adecuación y de reglas que no las asfixien, a fin de constituirse en OF que fomenten la inclusión.

Se trata, en suma, de regular y supervisar las actividades de microahorro, microcrédito, microseguro y micropensiones.

.

Eso supone que se fijen al menos tres etapas: la presentación de una carta de intención para su formalización, el análisis de la viabilidad financiera y de buen gobierno corporativo, así como el proceso de adecuación de las normas vigentes para que regulen y supervisen el funcionamiento sano de las nuevas OF.

Dado que las nuevas OF convivirán con múltiples instituciones financieras, el objetivo es establecer criterios de supervisión que posibiliten la sostenibilidad de las empresas y la creación de fondos de seguro de depósito que mitiguen el riesgo de las actividades destinadas a fomentar la inclusión financiera.

No obstante, está más que claro que se requieren estructuras complementarias, tanto para la construcción de ahorro como de pensión, pues estos segmentos no cuentan con los recursos necesarios para constituir sus propias fuentes de financiamiento.

Asimismo, existe consenso en la necesidad de diseñar políticas públicas que alineen los “intereses de rentabilidad del sector privado” (Friedman M., 1962) con “el interés social” (Sen, A., 1987). Esto supone un cambio en la estructura de las instituciones y la relación de las mismas, las que responden al grado de democracia del país analizado (Acemoglú, R; Robinson, J., (2013).

7.3 Nuevos productos financieros con diversas formas de acceso y tarifas competitivas

La inclusión financiera requiere generar incentivos de mercado para desarrollar y ofrecer nuevos productos y servicios financieros enfocados en la población con bajos niveles de acceso. Las microfinancieras “han hecho un gran esfuerzo, en muchos casos con bastante éxito, para atender a poblaciones de bajos recursos, pero no cuentan con la infraestructura o tecnología suficiente para llegar a grupos más grandes de la población que se encuentran geográficamente muy apartados” (Priale, G., Ames, C., y E., Salgado, 2012).

El servicio de dinero electrónico (Prialé, G., Ames, C., y E. Salgado., 2012), provisto por operadores de telecomunicaciones, en muchos países no requiere que el cliente abra una cuenta en un banco, basta con abrir una cuenta con el operador (telco) donde se guarda el dinero y de ahí se realizan las transferencias.

Esta respuesta le permite al trabajador que desconfía del sistema financiero formal contar con un nuevo producto para realizar transacciones, sin el miedo de tener que firmar un contrato o aparecer en la central de riesgos. En suma, le facilita la vida y esta es una vía de acercamiento a la inclusión financiera que ha funcionado muy bien en los países de África y podría contribuir al acceso del poblador peruano MPI a esquemas de transacción segura y automatizada.

De una revisión de las experiencias que hoy existen en el mundo, se identifica que los modelos basados en la asociación entre una empresa de telecomunicaciones y una OF son altamente sostenibles a largo plazo.

Pareciera ser que los factores de éxito (Prialé, G., Ames, C., y E. Salgado., 2012) incluyen principalmente la alta penetración y cobertura del celular que tienen las empresas de telecomunicaciones, lo que les permitió llegar a poblaciones alejadas, ofreciéndoles a los clientes la posibilidad de hacer transacciones a través de su teléfono con la tranquilidad que les daba la presencia del banco, al saber que su dinero estaba asegurado.

El modelo de dinero electrónico se inicia con el desarrollo de servicios financieros básicos a esta población MPI, como por ejemplo transferencia de dinero, pago de cuentas, compra de minutos de celular. Esto si bien constituye un buen primer paso para el uso de los productos y servicios financieros, no es suficiente para que este mecanismo sea inclusivo.

En una segunda etapa, el objetivo es lograr que estas personas, además de hacer transferencias de dinero, puedan contar con una cuenta de ahorros donde guarden su

dinero de manera segura para luego hacer otras transacciones, como recibir préstamos, hacer repagos, acceder a microseguros y a micropensiones.

De esta forma, “se podría constituir un mecanismo de protección del ahorro de la población y lograr con este producto de costos bajos dinamizar el acceso de la población a productos y servicios financieros transaccionales, y luego ir avanzando en la utilización de otros instrumentos financieros más complejos que posibiliten la real acumulación de riqueza” (Mohapatra, N; Kumar, P., 2014),

7.4 Nuevas competencias y habilidades financieras en la población

La inclusión financiera establece como condición necesaria el fortalecimiento de las competencias y habilidades financieras en la población, a fin de contar con consumidores mejor informados, provistos de mayores habilidades para tomar buenas decisiones financieras; en suma: para empoderar su capacidad de toma de decisiones

En paralelo, estas acciones deben ir acompañadas del desarrollo de un marco institucional que favorezca la existencia de asociaciones de consumidores y oficinas de protección al consumidor; de ese modo se pueden equiparar las fuerzas en un mercado caracterizado por la existencia de asimetrías de información (Stiglitz, J; Akerlof, G; y M. Spence, 2001) entre ofertantes y demandantes de productos y servicios financieros.

Resulta particularmente importante establecer una política pública en la que las acciones de alfabetización financiera se realicen desde la formación inicial de los niños (Lusardi, A; Mitchell, O, 2014). Pues a largo plazo las brechas de acumulación de riqueza debido a calidad de educación, tipo de empleo y cobertura de salud se acortarían como resultado de que el niño menos favorecido haya recibido adecuada formación financiera, frente al que no tuvo esa oportunidad.

Asimismo, la literatura internacional recomienda la capacitación permanente de los usuarios financieros (Thaler, R, 2008) para el desarrollo y actualización de sus

competencias financieras, de manera tal que puedan hacer el mejor uso de los productos y servicios disponibles en función de sus necesidades y expectativas; así como para ejercer su derecho a reclamar y tener capacidad de veto (Hirschman, A., 1970).

La falta de capacidades financieras y la inexistencia de canales seguros y transparentes, a través de los cuales el usuario pueda reclamar, son los obstáculos principales para el uso de los productos y servicios financieros por la mayoría de la población que actualmente se encuentra desprovista de esos servicios.

Si bien resulta difícil medir el nivel efectivo de capacidad financiera y el grado de familiaridad con los derechos del consumidor, en opinión de la OECD, existe una relación directa entre educación e inclusión financiera.

La falta de conocimiento en relación con los productos financieros reduce significativamente la posibilidad de su uso. A esto se añaden los bajos niveles de conocimiento sobre los mecanismos importantes diseñados para aumentar la confianza y proteger a los consumidores, como el seguro de depósitos o la protección del consumidor que también pueden reducir la demanda de productos apropiados.

De otro lado, la OECD indica que la falta de familiaridad con ciertas tecnologías (cajero automático, agente corresponsal, internet, banca móvil) o las pocas habilidades lingüísticas pueden aislar a las personas de una gama de servicios.

La falta de confianza en los proveedores de servicios financieros también puede crear una barrera a la inclusión financiera. Considérese también a aquellos que no se encuentran familiarizados con la terminología utilizada por el sector financiero o que tienen bajo nivel de alfabetización financiera, debido a que en su gran mayoría pertenecen a bajos niveles de educación general.

Una encuesta internacional de 301 proveedores de servicios financieros, inversores y miembros de organizaciones de apoyo confirmó que los bajos niveles de alfabetización

financiera tienen más probabilidades de ser considerados una barrera importante para la inclusión. El informe señala que "los encuestados ven la alfabetización financiera como un factor habilitante que desbloquea otras dimensiones clave de la inclusión financiera" (Gardeva, A y Rhyne, E, 2011).

Así, por ejemplo, en la última evaluación de impacto realizada en el programa Juntos, programa basado en un esquema de transferencia condicionada en el Perú (Correa, N y Roopharaine, N, 2013), se planteó una perspectiva etnográfica económica, en la que, mediante el estudio de casos, se constató que el acceso a Juntos permitió la primera interacción de las usuarias con el sistema financiero y que las familias valoraban esta oportunidad, pues consideraban que ampliaba sus horizontes y oportunidades.

En el caso de las madres titulares beneficiarias del programa, la posesión de cuentas de ahorro en el Banco de la Nación, banco estatal con oficinas en todo el país, es muy apreciada.

Se concluye en el estudio que ampliar los esfuerzos de educación financiera con pertinencia cultural en zonas indígenas resulta clave, tanto para capacitar a las madres usuarias en el empleo de los servicios bancarios como para apoyar los esfuerzos de ahorro de las familias interesadas.

7.5 Impacto de la inclusión financiera en el bienestar de la población

En general, existe una literatura académica bien establecida acerca de la relación entre crédito y crecimiento económico (Pages, C, 2010). No obstante, recién se está estudiando la relación con otros indicadores.

En el caso del Perú, E. Morón, E. Salgado y C. Seminario dicen: "bajo un contexto de mayor disponibilidad de crédito existen mayores incentivos para dedicarse a una actividad formal, y de esta manera poder acceder a esta mayor oferta crediticia" (2012).

En tal sentido, en la tabla 6.1 se muestra la correlación entre algunos indicadores de inclusión financiera e indicadores del mercado laboral. En particular, se examina la correlación entre inclusión financiera e informalidad y empleo.

Tabla 6.1 Inclusión financiera y situación laboral

Variable de acceso	Variables de situación laboral		
	Informalidad Seguro Social	Informalidad Libros contables	Empleo
Numero de bancos por cada 100,000 adultos	-0.0221***	-0.00014	0.00454***
Crédito por adulto (soles)	-0.0212***	0.00192	0.00608***
Depósito por adulto (soles)	-0.0190***	0.00168	0.00362**

***, **, * Representa niveles de significancia de 1%, 5% y 10% respectivamente.

Las correlaciones estimadas, sobre la base de la información de la Enaho, controlada por efectos fijos en un ámbito departamental y por cada año de la muestra, demuestran que los indicadores de inclusión financiera están correlacionados significativamente con informalidad³³ y nivel de empleo por departamento.³⁴

Una mayor inclusión financiera medida como número de oficinas de OF por cada 100,000 adultos por departamento está asociada con un menor nivel de informalidad en el departamento.

En particular, un incremento de una desviación estándar (2.84) en el ratio de sucursales de OF por 100,000 adultos está asociado con un nivel de informalidad laboral (medida como acceso a seguro social: pensiones y salud). Las variables de crédito y depósitos por adulto también mantienen una relación negativa con el nivel de empleo informal.

De esta manera, los tres indicadores de inclusión financiera están positivamente relacionados con un mayor nivel de empleo en el ámbito departamental.

³³ Formalidad medida como acceso a seguridad social: pensiones y salud.

³⁴ Este análisis es estadísticamente significativo, pero un modelo con mayor ajuste económico requería un análisis más profundo del impacto del grado de competencia de los mercados financieros formales en la inclusión financiera.

En resumen, en opinión de Morón, Salgado y Seminario, se puede señalar que una mayor inclusión financiera propicia un mayor nivel de bienestar y que la mayor disposición de instrumentos y servicios financieros en los diferentes departamentos del país está asociada con mejores condiciones de contratación de los mercados laborales locales.

Esto se explica porque en la medida que la oferta financiera se incrementa, es de esperar que los precios de los créditos y las tarifas para los depósitos se abaraten y de esta manera, como se señaló en el acápite 3.1, la población puede encontrar mucho más beneficios que costos en acceder y usar algunos de los productos y servicios disponibles, pues su inclusión financiera incrementa su bienestar.

7.6 Conclusiones y recomendaciones: hacia un modelo financiero inclusivo

Un enfoque comprensivo e interdisciplinar de inclusión financiera apunta, al menos, al logro de tres objetivos concomitantes: acceso, uso y calidad de los servicios y productos financieros.

En esta línea, la primera tarea está orientada a identificar las barreras que enfrentan los consumidores MPI y que explican las variables por las cuales no se encuentran incluidos y, por tanto, no acceden al sistema financiero.

La segunda acción consiste en ser conscientes de la necesidad de atender las particularidades de la manera en que la población MPI se ubica frente al sistema financiero formal, y cómo las OF se organizan para atender estos requerimientos.

La tercera línea incluye el grado en que el consumidor se puede beneficiar del uso de los servicios financieros. En este último punto resulta fundamental que el consumidor financiero cuente con las competencias analíticas básicas para que el acceso al sistema le genere bienestar y, por ende, contribuya al círculo virtuoso ahorro-inversión.

Un sistema financiero bien desarrollado resulta vital para el desarrollo económico sostenido en la medida que permite el acceso de la población, hogares y empresas, inclusive de los quintiles más bajos, a esquemas de financiamiento que les permitan mejorar su situación económica (inversión en educación para un hogar o un uso eficiente del capital de trabajo para una microempresa), enfrentar una catástrofe (un terremoto o la muerte) o planificar el ahorro para la jubilación o para la herencia.

La literatura internacional reconoce los beneficios de una mayor inclusión financiera en el desarrollo económico y es por esta razón que se han realizado varios estudios en los que se analiza la relación positiva entre los puntos de oferta financiera y el PBI per cápita y, por ende, la relación negativa entre acceso financiero y tasas de pobreza.

En el último documento de investigación del Banco Mundial sobre inclusión financiera (Yong, K. 2013), se señala que es necesario “profundizar el papel central de las finanzas en el desarrollo socioeconómico y en la comprensión de cómo los sistemas financieros pueden fortalecerse. (Ambos objetivos) son cruciales si queremos hacer realidad nuestro objetivo de impulsar la prosperidad y la erradicación de la pobreza”.

La aproximación teórica a la problemática de la baja inclusión financiera se sustenta en la teoría positiva (TP), desarrollada por Saint Simon, Auguste Comte y John Stuart Mill, entre otros. Y dentro de este análisis, la economía es la principal disciplina que ha estudiado este fenómeno y ha tratado de aportar desde su campo de estudio las razones que lo explican.

Si bien en la actualidad las tendencias de investigación de los organismos internacionales³⁵ y la academia aún mantienen un esquema uniforme, en el que las teorías de libre mercado y de competencia perfecta (Smith, A. 1776) sirven de base para simular los escenarios en los que se plantea el desarrollo de mercados financieros que fomenten el acceso de sectores de la población hasta ahora no incluidos; resulta cada vez

³⁵ Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Corporación Andina de Fomento, Alliance for financial inclusion.

más necesario plantear una aproximación compleja que incluya la relevancia del análisis político y sociológico en el abordaje de este problema.

Una mayor inclusión financiera promoverá el desarrollo económico y social en la medida que existan mecanismos que posibiliten a la población actualmente excluida a acceder a productos y servicios financieros flexibles ofrecidos por OF que se adecúen a las necesidades de los nuevos clientes, quienes al decidir el uso de estos servicios puedan ponderar que, al hacerlo, los beneficios superan los costos.

De esta manera, el impacto de la inclusión financiera en el bienestar de la población será positivo, que es el objetivo final del acceso y uso de la herramienta financiera, capaz de contribuir a reducir las brechas de ingresos (Lusardi, A; Mitchell, O, 2014) si viene acompañada, por supuesto, de políticas que ayuden a mejorar, a largo plazo, la productividad y el ingreso de los trabajadores más vulnerables.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, N; Valdivia, N, (1991), “Los otros empresarios. Ética de migrantes y formación de empresas en Lima”, Instituto de Estudios Peruanos.
- Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012). Why nations fails: The origins of power, prosperity and poverty. Massachusetts Institute of Technology.
- Alliance for Financial Inclusion. (2010), *Financial inclusion measurement for regulators: Survey design and implementation*. Policy Paper.
- Alvarado, J; Portocarreo, F; Trivelli, C; Gonzales, E; Galarza, F; Venero, H (2001), “El financiamiento informal en el Perú”, Instituto de Estudios Peruanos (IEP), Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) y Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES).
- Aportela, F, (2001), “Efectos de los ciclos de crédito en México sobre la tasa de ahorro de los hogares 1989-1996”, Documento de Investigación del Banco de México, Número 2001-03.
- Arellano, R. (2017), *Estudio nacional del consumidor peruano*. Lima, Arellano Marketing. Recuperado de <https://www.arellano.pe/projects/estudio-nacional-del-consumidor-peruano/>
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM), (2017). Tablero interactivo de niveles socio económicos.
- Avolio, B, (2016), “Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES)”.
- Badel, A, (2002), “Choques financieros, precios de activos y recesión en Colombia”, Revista Desarrollo y Sociedad, Número 49.
- Banco Central de Reserva del Perú, (2000 al 2018), BCRP Data.
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), (2018), “Reporte de Estabilidad Financiera”.
- Banco Mundial (2018) “Financial inclusion is a key enabler to reducing poverty and boosting prosperity”.Washington D.C.: Estados Unidos. Banco Mundial. Recuperado de <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview>.

- Banco Mundial (2018) “Perú. Panorama general”. Washington D.C., Estados Unidos. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>
- Banco Mundial, (2015), “Análisis de los mercados bancarios en Colombia”.
- Banco Mundial, FINDEX (2017).
- Berzosa, C, (2013), “Relaciones Política y Economía”, Universidad Complutense de Madrid.
- Beck, T; Demirguc-Kunt, A; y R. Levine (2004), "Finance, Inequality, and Poverty: Cross Country Evidence", National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No. 10979.
- Bernanke, B; Gertler, M, (1989), “Agency costs, net worth, and business fluctuations”, The American economic Review Number 79.
- Bouman, F.J.A. (1979): "The ROSCA: Financial Technology of an Informal Savings and Credit Institution in Developing Economies", Savings and Development, Vol. 3, n. 4.
-
- Comité de Basilea de Supervisión Bancaria, (2016), Visión general del nuevo acuerdo de Basilea.
- Cotler, J, (2014). Entrevista en el diario Gestión, 05.04.2014.
- Beck, T; Demirguc-Kunt, A; y R. Levine (2004), "Finance, Inequality, and Poverty: Cross Country Evidence", National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No. 10979.
- Bernanke, B; Gertler, M, (1989), “Agency costs, net worth, and business fluctuations”, The American economic Review 79.
- Bordieu, (2005). *Las estructuras sociales de la economía*. Cambridge: Polity Press.
- Braun, V;Clarke, V, 2006), Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3 (2).
- Caracelli, V & Greene, J, (1993). “Data analysis strategies for mixed-method evaluation designs”, *Educational evaluation and policy analysis*.
- Caretta, M; Vacchelli, E, (2015), “Re-thinking the boundaries of the focus group: a reflexive analysis of the use and legitimacy of group methodologies in

qualitative research”, Sociological Research Online.

- Collins, D, et al, (2011), “Portfolio of the poor: How the poors living with 2 dollars a day”, Princeton Univeristy.
- Colombia ocupa el último lugar de las pruebas PISA con énfasis en finanzas (9 de julio del 2014) El Expectador. Recuperado de <https://www.elespectador.com/noticias/educacion/colombia-ocupa-el-ultimo-lugar-de-pruebas-pisa-enfasis-articulo-503279>.
- Consultative Group to Assist the Poor; United Nations Foundations, (2006), “Mobile Phone Banking and Low Income Customers. Evidence form South Africa”.
- Committee on Scientific Principles of Economic Research, (2002), “Scientific research in education”, National Academies Press, Washington, DC.
- Creswell, J, (2003), “Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches”, Sage Publications.
- Collins, D, et al, (2011), “Portfolio of the poor: How the poors living with 2 dollars a day”, Princeton University.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), (2018), “Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)”.
- Correa, N; Roopharaine, N, (2013), “Pueblos indígenas y Juntos”, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Díaz, D; Prialé, G, (2010). “La protección al consumidor en el Perú y la banca sin sucursales”, Banco Mundial.
- Espitia, J., Ferrari, C., et.al. (2018). “El gasto público en Colombia. Reflexiones y propuestas.” Revista de Economía Institucional. 21, 40 (dic. 2018), 291-326.
- Ferrari, C, (2012), “*Finanzas y Microfinanzas para el Desarrollo*”, Alcaldía Mayor de Bogotá, Secretaría de Desarrollo Económico, Dirección de Estudios Socioeconómicos y Regulatorios.
- Field, E. y M. Torero (2004). “Diferencias en el acceso de las mujeres al microcrédito en el Perú e impacto de la tenencia del título de propiedad”. En *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*, Lima, CIES pp. 141-198
- Fisher, I, (1930), La Teoría del interés, Ediciones Aosta.

- Fondo Monetario Internacional. (25 de julio de 2018). *Consulta del artículo IV con Perú correspondiente a 2018*. Comunicado de Prensa 18/308. Recuperado de <https://www.imf.org/es/News/Articles/2018/07/25/pr18308-peru-imf-executive-board-concludes-2018-article-iv-consultation>
- Friedman, M, (1962), “*Capitalismo y Libertad*”, Chicago University.
- Gage, N, (1989), “The paradigm wars and their aftermath: A historical sketch of research on teaching since 1989”, Educational Researcher Number 18.
- Gardeva, A. & Rhyne, E. (2011). “Opportunities and Obstacles to Financial Inclusion: Survey Report”. Center for Financial Inclusion.
- Goldsmith, R, (1969), “Financial structure and development”, New Haven: Yale University
- Golte, J; Adams, N, (1987). “Los caballos de Troya de los invasores. Estrategias campesinas en la conquista de la Gran Lima”, Instituto de Estudios Peruanos.
- Golte, J, (1995). Nuevos actores y culturas antiguas. En Cotler, J. (Ed) *Economía, sociedad y política*. Lima, Perú. (pp.130-150). Instituto de Estudios Peruanos.
- Green, J; Harker, J, (1988), “Multiple perspective analysis of classroom discourse”, Ablex Publishing, Norwood.
- Greene, W; Rhine, S, (2013), “Factors That Contribute to Becoming Unbanked”, en The Journal of Consumer Affairs.
- Hernández, P. (2018) El sistema político peruano: su principal nota característica y dos omitidas propuestas de reforma. *Vox Juris* 35(1), 57-67
- 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 Encuesta Nacional de Hogares (ENIF)”. Documento de Trabajo 13/36. BBVA México.
- Howe, K, (1988), “Against the quantitative-qualitative incompatibility theses, or dogmas die hard”, Educational Researcher Number 17.
- Hirschman, A, (1970). “Exit, voice and loyalty”, Harvard University Press.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017). *Perú: crecimiento y distribución de la población, primeros resultados*.
- Jensen, M; Mecling, W, (1976), “Theory of the firm: managerial behavior,

agency costs and ownership structure”, en Journal of Financial Economics 1976, V. 3. N. 4.

- Kamberelis, G; Dimitraidis, G, (2005), “Qualitative inquiry: Approaches to language and literacy research”, Teacher College Press, New York.
- Kendall, J; Mylenko, N; y A. Ponce, (2011), “Measuring Financial Access around the World”. Policy Research Working Paper 5253.
- King, R. y R. Levine (1993), “Finance and growth: Schumpeter might be right”. Quarterly Journal of Economics, 108(3), 717-737.
- Lange, H; Meier, L, (2009), “The middle classes. Globalizing Lifestyles, Consumerism and Environmental Concern”, Springer Science and Business Media.
- Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. Ley 26702. Perú.
- Lincoln, Y; Guba, E, (1985), “Naturalistic inquiry”, Sage Research.
- Ludwig, H. y Lamas, L. (2017) *Deconstruyendo el rombo*. Lima, Instituto de Estudios Peruanos.
- Lusardi, A; Mitchell, O, (2014), “The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence”, National Bureau of Economic Research Paper 18592.
- Mayo, E, (1933), “The human problems of an industrialized civilization”, McMillan, Nueva York.
- North, D, (1990). “*Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*”, Fondo de Cultura Económico.
- Ministerio de Economía y Finanzas (2017) Marco Macroeconómico Multianual (2017 – 2019). *El Peruano* pp. 42-46.
- Mohapatra, N y Kumar, P. (2014). “Pillars of Financial Inclusion: Remittances, Micro Insurance and Micro Savings”. NABARD.
- Morse, J, (2003). “Principles of mixed and multi-method research design”, en Handbook of mixed methods in social and behavioral research.

- Morón, E; Salgado, E; y C. Seminario, (2012), “Financial Dependence, Formal Credit and Firm Informality: Evidence from Peruvian Household Data”, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Nabard; Yong, K, (2013), “Rethinking the Estate in the Financial Inclusion”, Report of the World Bank.
- Omar, B; Sulong, Z (2018), “The Role of Financial Inclusion on Economic Growth: Theoretical and Empirical Literature Review Analysis”, Journal of Business & Financial Affairs 7:4.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, (2015), “Prueba Programa de Evaluación Internacional de Alumnos. PISA financiera”.
- Organización Internacional del Trabajo. (2017), Panorama laboral 2017 de América Latina y el Caribe. Lima, OIT.
- Ortiz, A, (2013), “Choques en el mercado de crédito, política monetaria y fluctuaciones económicas”, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Padget, D, (2008), “*Qualitative Methods in Social Work Research*”, Sage Research.
- Pages, C, (2010), “La Era de la Productividad”, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Peñaranda, C, (2016), “Informe Económico”, Cámara de Comercio de Lima
- Pino, R, (2018), “*Metodología de la Investigación*”, Editorial San Marcos.
- Presidencia de Consejo de Ministros de Perú (2017). Informe anual de descentralización Lima, PCM.
- Programa de Naciones Unidas (2012), “Integración de los derechos humanos en las políticas y en los programas de desarrollo: experiencias del PNUD”.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), (2016), “Informe Mundial de Desarrollo Humano”.
- Prialé, G; Galdó, J, (1999). ”Juventud, capacitación y empleo: la experiencia de PRO Joven”, en Juventud, Sociedad y Cultura, Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales.
- Prialé, G; Allaín, L; y R. Mazer, (2012), “Financial Inclusion Indicators for Developing Countries: The Peruvian Case”, Microfinance Gateway.

- Prialé, G; Ames, C; y E, Salgado, (2012). “Banca móvil en el Perú: experiencias exitosas”, trabajo de investigación no publicado, realizado para el Banco de Crédito del Perú. (BCP).
- Prialé, G; Salgado, E, (2014). “Financial Inclusion Indicators for Developing Countries: The Peruvian Case”, trabajo de investigación no publicado, presentado en LACEA.
- Prialé, G; Chocce, M, (2016). “Evaluación de impacto de Producto Profundización Financiera”, trabajo de investigación no publicado, realizado para la Consultora GERENS.
- Ramirez, E (2001), “Moneda, banca y mercados financieros: instituciones e instrumentos en países en desarrollo”.
- Sen, A, (1987). “*La ética económica*”. Fondo de Cultura Económica.
- Smith, A. (1776). “*La riqueza de las naciones*”, W. Strahan y T. Cadell.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), Universidad del Pacífico (UP), (2011), “Primera Encuesta de Cultura Financiera del Perú”.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, (2017), Carpeta de Cuadros Estadísticos.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza (SECO), (2016), “Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú”.
- Swamy, V (2013), “Financial Inclusion, Gender Dimension and Economic Impact on Poor Households”, World Development Vol 56.
- Strauss, A; Glaser, B, (1967), “*The Discovery of Grounded Theory*”, Aldine Publishing.
- Strauss, a; Corbin, J, (2005), “*Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*”. Editorial Universidad de Antioquia.
- Sujo, M, (2008). *La voz de una nación. Los aymaras de Lima metropolitana, caso Unicachi*. Lima, Editorial San Marcos, Corporación Andina de Unicachi S.A.
- Tashakkori, A; Teddlie, C, (2009). “*Foundation of mixed methods research:*

Integrating quantitative and qualitative approaches in the social and behavioral sciences”, Sage Research.

- Thaler, R, (2008). “*Nudgets: improving decisions about health, wealth and happiness*”, Yale University Press.
- Thaler, R, (2015), “*Misbehaving*”. W.W. Norton.
- Tilly, C, (1990), “Transplanted Networks”, en *History, Sociology and Politics*, Oxford University Press.
- Von Hayek, F, (1944), “Camino de servidumbre”, Liberty Fund.
- Walsh, C, (2003), “*Monetary Theory and Policy*”, Massachusetts Institute of Technology.
- Weber, M, (1930), “*Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*”. Fondo de Cultura Económica.
- Yong, K. (2013), “Rethinking the Estate in the Financial Inclusion”, Report of the World Bank.
- Zelizer, V, (2011), “*El significado social del dinero*”. Fondo de Cultura Económica.

ANEXO 1. METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

Métodos mixtos

Existen tres aproximaciones metodológicas: pragmática, transformativo-emancipatoria y de múltiples paradigmas (Tashakkori, A; Teddlie, C, (2009).

Pragmatismo

El pragmatismo se considera una postura dialéctica en la que se busca y se trata con ideas contradictorias. Rechaza conceptos como “verdad” y “realidad”, y en cambio se concentra en “qué funciona” para la pregunta de investigación.

Los investigadores adoptan a propósito varios juegos de paradigmas, en vez de hacer elecciones de disyuntivas y examinan las tensiones que surgen de la “yuxtaposición de esas múltiples perspectivas”.

Al respecto, se debe indicar que una de las razones por las que el pragmatismo es el paradigma más común en la investigación con metodologías mixtas es porque funciona al aplicarse en escenarios con fenómenos sociales complejos.

Los investigadores pragmatistas consideran que es más importante la pregunta que el método para responderla o el paradigma que define ese método. Utilizan un amplio espectro de técnicas, seleccionadas en función de la pregunta planteada más que por un sentido de superioridad entre las técnicas.

Metodología transformativo-emancipatoria

El segundo paradigma de las metodologías mixtas más común se conoce como transformativo-emancipatoria. Los investigadores sostienen que hay alternativas ópticas en las realidades sociales, pero estas deben situarse en un sistema de valores sociales, políticos, históricos y económicos para entender las diferencias.

Este paradigma supone que la represión está en la base de los problemas sociales y plantea preguntas como “¿cuál es el impacto en el desempeño y en las opiniones futuras de los estudiantes cuando los maestros no son sensibles a la diversidad cultural en su salón de clase?” Las respuestas a las preguntas que plantean estos investigadores se enmarcan en la importancia que tiene la cultura y la represión en la sociedad y tienen como meta mejorar las condiciones del grupo estudiado.

La posición de múltiples paradigmas establece que los investigadores utilizan los métodos con mayores probabilidades de responder a sus preguntas. Los métodos varían según el estudio y en la mayoría de los casos encajan en uno de los cuatro modelos basados en una mezcla simultánea-secuencia.

De esta manera, los datos cualitativos se pueden utilizar para desarrollar medidas y herramientas cuantitativas; los datos cuantitativos se usarán para elaborar un estudio cualitativo; los métodos cualitativos pueden utilizarse para explicar descubrimientos cuantitativos; y los “métodos cualitativos y cuantitativos pueden utilizarse igualmente y en paralelo para alcanzar los resultados del estudio”.

La forma del modelo depende de las preguntas planteadas y los investigadores eligen los métodos de manera reflexiva. En modelos donde los datos cualitativos y cuantitativos se reúnen al mismo tiempo, el análisis puede darse de manera concurrente; mientras que en modelos donde los métodos se usan secuencialmente, los datos del primer modelo se analizarán antes de la recolección de datos del siguiente método.

ANEXO 2. EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO

El dinero es considerado como un bien y es tratado como tal. Así, su precio depende de la oferta y la demanda. El dinero es un bien que facilita el intercambio de bienes y servicios en el mercado.

El dinero nace para reemplazar la economía de trueque en la que se intercambiaban unos productos por otros y eso generaba costos adicionales a la transacción, vinculados con la necesidad de construir diferentes esquemas de precios relativos (para cada uno de los conjuntos de bienes que se deseaba intercambiar) y además con los gastos asociados al transporte de los bienes (animales, productos agrícolas, entre otros) para la realización del intercambio.

Esta coyuntura motivó el uso de las barras de oro para intercambiar los bienes y es así como nace la moneda (primera forma de dinero, como la conocemos hoy en día), la que se acuña y cuenta con una marca inicial. Para facilitar aún más el comercio, se crearon los billetes y luego los cheques y las tarjetas de crédito. Hoy además existe el “dinero electrónico” que –a través de la plataforma tecnológica de los celulares– busca ampliar el uso de los servicios financieros.

El desarrollo del mercado del dinero requería ciertas condiciones básicas que dieron lugar al mercado monetario y financiero, hoy conformado por el Banco Central (encargado de la emisión de los billetes) y las empresas financieras (encargadas de la provisión del dinero secundario, bajo la forma de cheques, tarjetas de crédito y dinero electrónico).

No obstante, para que las personas acepten el dinero se requería que el sistema monetario fuera sólido. Para alcanzar este objetivo se estableció que solo el Banco Central tendría el monopolio de la emisión de los billetes y monedas en circulación. Así, el Banco Central –en cada país– es responsable de la emisión primaria de la moneda y la

cantidad que emite responde a las estimaciones de la demanda de mercado, las mismas que dependen del crecimiento esperado de la actividad económica.

Si cualquiera pudiese emitir dinero en el mercado y hacerlo circular (Zelizer, V., 2011), como era al comienzo de la época republicana en muchos estados de Estados Unidos de América, los mecanismos de ajuste podrían ser más riesgosos.

Imagínese el caso de una sobreoferta de dinero. Esto generaría una pérdida para el emisor, lo que lo obligaría a corregir inmediatamente el error, retirando el excedente de dinero que se encuentra “flotando” en el mercado de dinero, pues si no lo hace, podría quebrar.

En simultáneo, el público se daría cuenta rápidamente de esta situación y podría perder confianza en el valor del dinero y recurrir a una moneda alternativa. Esto último porque el valor del dinero depende de lo que efectivamente se puede comprar con él y, a su vez, depende de que la cantidad de dinero que está circulando responda a la necesaria, para sostener la capacidad de producción efectiva del país.

En este escenario, las monedas afectadas perderían su valor frente al resto de bienes y servicios y otras monedas que se tranzan en el mercado. En el extremo, si se produjese un shock de desconfianza en el público, se produciría una corrida bancaria y el emisor quebraría. De manera inversa, si la oferta de la moneda fuera inferior al crecimiento de la demanda de la misma, se produciría un aumento en el precio de esta con respecto al resto de bienes y monedas, lo que obligaría al emisor a agilizar la emisión con el fin de equilibrar la demanda.

ANEXO 3. MODELO CUANTITATIVO

En el presente anexo se detallan los resultados de los modelos cuantitativos utilizados para estimar las variables dependientes que explican la inclusión financiera. Estos son el modelo de demanda, geográfico y el combinado, que resulta de la unión de los dos primeros.

En las siguientes líneas se especificarán las características de cada uno, destacando que en cada caso se han utilizado tres herramientas econométricas distintas, con el fin de corroborar la robustez de las variables dependientes seleccionadas. Estos últimos son Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), Logit y Probit.

1. Modelo de demanda

Para construir este modelo, se usó la data disponible en el módulo 611 de la Enaho para el periodo 2002-2016. La unidad de observación para las regresiones estadísticas está constituida por el hogar.

El jefe del hogar responde si uno de los miembros de la familia ha usado algún servicio financiero. Esta variable se define como variable dicotómica donde 1 representa hogares que han usado algún instrumento financiero y 0 en el caso contrario.

Esta sección detalla la modelación de demanda de servicios financieros utilizando data de la Enaho. Como se mencionó en líneas anteriores, la variable dependiente construida es una de carácter dicotómico³⁷:

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{si algún miembro usó servicios financieros} \\ 0 & \text{si ningún miembro usó servicios financieros} \end{cases} \dots\dots\dots(1)$$

³⁷ Esta variable incluye cualquier tipo de producto o servicio financiero disponible: depósitos, créditos, seguros, pensiones, entre otros.

a. Principales variables explicativas

Las variables dependientes incluyen³⁸:

- Edad del jefe del hogar y su cuadrado
- Dummy variable para jefe masculino
- Dummy variable para el nivel educativo: primaria, secundaria, técnica y universitaria (jefe del hogar sin educación es la categoría base)
- Dummy variable si el jefe del hogar está empleado
- Dummy variable si el empleo es en el sector informal (si la empresa está registrada o no)
- Dummy variable para el hogar rural
- Tamaño del hogar
- Número de niños (menores de 18 años) en el hogar
- Número de ancianos (mayores de 65 años) en el hogar
- Dummy variables para el quintil del hogar de acuerdo al consumo per cápita (el quintil del 20% más pobre es la categoría base)
- Acceso a seguro de salud
- Acceso a transferencias del Gobierno
- Percepción de corrupción del jefe del hogar

En todas las regresiones de corte transversal se utilizaron efectos fijos para controlar las características del año por analizar y el departamento de residencia del hogar. Para la estimación panel solo se controló por el efecto fijo de año, puesto que la inclusión de este en un ámbito departamental resultaría innecesaria.

³⁸ A futuro, resulta interesante pensar en identificar –a través de una encuesta– los motivos del acceso a servicios financieros (precaución, ahorro/inversión, liquidez, etc.). Esto permitiría agrupar de manera más precisa sus determinantes. Se podría identificar el motivo más importante que un individuo tiene para acceder a servicios financieros y con ello se podría construir un perfil de individuos “más propensos a tener este tipo de acceso”.

Debido a la naturaleza de la variable dependiente, un modelo probit o logit resultaría recomendable. Sin embargo, un modelo de mínimos cuadrados ordinarios también provee buenos estimados de los efectos marginales. La estimación se realizó utilizando un modelo de *pooled data*.

La tabla 3.1 presenta los resultados de esta estimación utilizando un modelo probit (columna 1), logit (columna 2) y modelo de mínimos cuadrados ordinarios (columna 3).

lo primero que puede deducirse de esta primera estimación es que los tres modelos producen resultados similares. Esto confirma la utilidad del modelo de mínimos cuadrados ordinarios.

De otro lado, existe la posibilidad de que factores no observables afecten la estimación. Para lidiar con este problema, se aplica un modelo simple de probabilidad lineal de efectos fijos, que permite examinar la relación entre el uso de servicios financieros y variables de demanda.

Las columnas 4 y 5 de la tabla 3.1 presentan dos estimaciones de efectos fijos para dos submuestras de panel. A partir de la Enaho es posible construir dos muestras panel no balanceado para los subperiodos 2004-2010 y 2011-2016. La columna 4 presenta las estimaciones para el panel 2002-2006 mientras que la columna 5 para el periodo 2007-2011. La segmentación en estos dos periodos de análisis obedece a que se ha realizado el análisis sobre la base de la estimación de un panel de datos y las muestras del panel establecidas por la Enaho son quinquenales.

Al controlar por efectos no observables, algunos de los determinantes previamente analizados pierden su significancia. Esto debido a que están precisamente correlacionados con los factores no observables, algunas de estos de carácter sociológico y político.

Tabla 3.1. Determinantes del uso de servicios financieros en el hogar.

VARIABLES	(1) Probit	(2) Logit	(3) MCO	(4) FE - 02/06	(5) FE - 07/11
Edad	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	-0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
Edad^2	-0.00*** (0.00)	-0.00*** (0.00)	-0.00*** (0.00)	0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)
Hombre	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	0.00** (0.00)	0.01** (0.01)	0.02*** (0.01)
Primaria	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	-0.00** (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.01 (0.01)
Secundaria	0.01*** (0.00)	0.01*** (0.00)	0.01*** (0.00)	-0.01 (0.01)	-0.00 (0.01)
Técnica	0.02*** (0.00)	0.02*** (0.00)	0.03*** (0.01)	-0.01 (0.01)	-0.01 (0.01)
Universitaria	0.03*** (0.00)	0.03*** (0.00)	0.09*** (0.02)	-0.06*** (0.01)	0.01 (0.02)
Empleado	-0.00 (0.01)	-0.00 (0.02)	0.00 (0.02)	0.00 (0.05)	0.00 (0.06)
Informal	0.01*** (0.00)	0.01*** (0.00)	0.03*** (0.00)	0.00 (0.00)	0.01** (0.00)
Tamaño del hogar	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)
Número de niños	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
Número de ancianos	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00** (0.00)	-0.01* (0.00)	-0.00 (0.01)
Quintil 2	0.02*** (0.00)	0.03*** (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
Quintil 3	0.04*** (0.00)	0.05*** (0.00)	0.01*** (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
Quintil 4	0.05***	0.06***	0.03***	0.01***	0.03***

	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.01)
Quintil 5	0.08***	0.09***	0.10***	0.01	0.07***
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.01)	(0.01)
Seguro Salud	0.01***	0.01***	0.01***	-0.01	0.00
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)
Transferencia Gobierno	-0.02***	-0.02***	-0.02***	0.00	-0.01
	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.01)	(0.01)
Rural	-0.01***	-0.02***	0.00		
	(0.00)	(0.00)	(0.00)		
Corrupción	0.00*	0.00*	0.00	0.01**	0.01**
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)
Constant			-0.06***	0.01	-0.01
			(0.02)	(0.05)	(0.08)
Observations	161,730	161,730	161,730	15,351	31,206
R-squared			0.11	0.01	0.01
Year FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Region FE	Yes	Yes	Yes	No	No
Pseudo R-squared	0.335	0.336			
Number of panel_id				5,538	13,192

Standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

b. Principales resultados

Los principales resultados obtenidos permitieron concluir que las variables con mayor capacidad de influencia en la decisión de uso de los productos y servicios financieros son los siguientes:

i. Edad y sexo

Los tres modelos coinciden en una relación positiva, pero decreciente de la edad del jefe del hogar con la probabilidad de usar algún instrumento financiero. El sexo masculino del jefe de hogar está asociado positivamente con el uso de servicios financieros.

ii. Nivel educativo y tipo de empleo

En los tres modelos, un nivel educativo más elevado se asocia con el uso de los servicios financieros. Estar empleado no tiene ninguna asociación estadísticamente significativa en ninguno de los tres modelos; mientras que cuando los jefes de hogar se desempeñan en trabajos informales, mayor es la probabilidad de usar servicios financieros.

iii. Características del hogar

El tamaño del hogar está positivamente asociado con la inclusión financiera, mientras que el número de ancianos está positivamente asociado solo en el modelo de probabilidad lineal.

iv. Quintil de gastos del hogar

Las variables de quintil de gasto resultan particularmente importantes para explicar el uso de los servicios financieros. Mientras mayor el quintil, mayor la probabilidad. Esta correlación se mantiene en los tres modelos.

v. Acceso a salud y transferencias del Gobierno

El acceso a seguro de salud está positivamente asociado con el uso de los servicios financieros. Si el hogar accede a transferencias del Gobierno, la probabilidad de acceder a servicios financieros es menor. Hogares rurales tienen menos probabilidad de usar

servicios financieros en los modelos logit y probit, pero el resultado no es estadísticamente significativo en el modelo de mínimos cuadrados ordinarios.

vi. Percepción de corrupción por parte del hogar

Una mayor percepción de corrupción en la sociedad, por parte del jefe del hogar, está asociada con el uso de servicios financieros. Sin embargo, este resultado no es estadísticamente significativo en el modelo de probabilidad lineal.

c. Escenarios frente a shocks

“La variable *capacidad de respuesta a shocks* es una aproximación a la vulnerabilidad de las personas ante shocks exógenos como enfermedad, pérdida del empleo, desastre natural o similares escenarios en los que se requieren recursos adicionales... En el caso de otros estudios (Greene y Rhine 2013) en los que el sufrir situaciones negativas en el hogar incrementa la probabilidad de estar excluido financieramente (Hoyo,C, Peña, X. y Tuesta, D., 2013, p.14).

Es por ello que se utiliza la data disponible en la Enaho, a fin de evaluar cómo impacta la ocurrencia de shocks en el hogar y, a su vez, con el uso de algún instrumento financiero. Esto es, si el hogar recurre a usar el producto financiero o si el shock le genera un impacto negativo en el acceso al mismo.

La Enaho contiene un módulo de shocks con información disponible desde 2007 que permite identificar si el hogar sufrió alguna eventualidad y cuál fue su capacidad de reacción.

La tabla 3.2 extiende el modelo inicial e incluye este tipo de variables, así como la variable “Resolvió Shock” como indicador de capacidad de absorber shocks.

ENAHO lista 6 tipos de shocks:

- i. Pérdida de empleo
- ii. Bancarrota del negocio familiar
- iii. Abandono del jefe del hogar
- iv. Robo
- v. Enfermedad grave de algún miembro del hogar
- vi. Shock climático

Tabla 3.2. Modelo extendido de los determinantes del uso de servicios financieros en el hogar.

VARIABLES	(1) Probit	(2) Logit	(3) MCO	(4) FE - 07/17
Edad	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
Edad^2	-0.00* (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)
Hombre	0.01*** (0.00)	0.00** (0.00)	0.00 (0.00)	0.01 (0.02)
Primaria	-0.01* (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00* (0.00)	-0.01 (0.01)
Secundaria	0.00 (0.00)	0.01** (0.00)	0.01** (0.00)	-0.02 (0.02)
Tecnica	0.01*** (0.00)	0.01*** (0.00)	0.03*** (0.01)	-0.04 (0.03)
Universitaria	0.02*** (0.00)	0.02*** (0.00)	0.09*** (0.02)	-0.02 (0.04)
Empleado	-0.03 (0.02)	-0.02 (0.02)	-0.04 (0.05)	0.04 (0.10)
Informal	0.01*** (0.00)	0.01*** (0.00)	0.04*** (0.01)	0.00 (0.01)
Tamaño del hogar	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	-0.00 (0.00)
Número de niños	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	-0.00* (0.00)	0.01 (0.00)
Número de ancianos	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	-0.01 (0.01)
Quintil 2	0.02*** (0.01)	0.02*** (0.01)	0.00 (0.00)	0.00 (0.01)
Quintil 3	0.04***	0.04***	0.01**	-0.00

	(0.01)	(0.01)	(0.00)	(0.01)
Quintil 4	0.05***	0.06***	0.03***	0.04***
	(0.01)	(0.01)	(0.01)	(0.01)
Quintil 5	0.07***	0.08***	0.12***	0.04**
	(0.01)	(0.01)	(0.01)	(0.02)
Seguro Salud	0.01***	0.01***	0.01***	0.01
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.01)
Transferencia Gobierno	-0.03***	-0.03***	-0.01***	-0.01
	(0.01)	(0.01)	(0.00)	(0.01)
Rural	-0.01***	-0.02***	-0.01	
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	
Corrupción	0.01*	0.01	0.01	-0.01
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.01)
Pérdida de empleo	0.01***	0.01***	0.01**	-0.02*
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.01)
Bancarrota	0.00	0.00	-0.00	0.01
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.01)
Enfermedad grave	-0.00	-0.00	-0.00	-0.01
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.01)
Jefe se fue	0.01***	0.01***	0.02***	-0.01
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.02)
Robo	0.01*	0.01**	0.01*	-0.00
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.01)
Clima	-0.00	-0.00	0.00	-0.01
	(0.01)	(0.01)	(0.00)	(0.01)
Resolvió shock	0.00	0.00	0.01*	0.00
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.01)
Constante			0.00	-0.10
			(0.06)	(0.12)
Observaciones	27,080	27,080	28,406	8,789

R-cuadrado			0.11	0.01
Year FE	Yes	Yes	Yes	Yes
Seudo R-cuadrado	0.329	0.331		
Number of panel_id				6,098

Errores estándar en paréntesis. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Después de incluir estas seis variables, se identifica que la pérdida del empleo del jefe del hogar está relacionada positivamente con la probabilidad de usar algún servicio financiero en los tres modelos *pooled* (probit, logit y MCO).

Por otro lado, ante la pregunta ¿resolvió el shock?, las respuestas de los entrevistados permitirían establecer que sí lo hizo usando algún instrumento financiero, si se revisan los resultados del modelo logit y MCO. No obstante, bajo el modelo de efectos fijos, que controla por factores no observables a nivel de hogar, se observa que la capacidad de resolver el shock no guarda relación con el uso de servicios financieros.

Estos resultados serían consistentes con el hecho de que, en promedio, un hogar opte por salidas distintas al uso de un producto financiero, ante un shock externo que afecte su capacidad de generar ingresos, con un nivel de inclusión financiera aún incipiente.

2. Modelo geográfico

Esta sección ensaya un análisis distinto. Utilizando data de la SBS sobre número de depósitos, crédito y oficinas, estima un modelo de efectos fijos en un ámbito provincial que explique algunos indicadores conocidos de inclusión financiera. Ver tabla 3.3.

En particular se identifican cuatro:

- i. Monto de depósitos (en soles constantes del 2009) por cada adulto en la provincia.
- ii. Monto de créditos (en soles constantes del 2009) por cada adulto en la provincia.
- iii. Número de agencias financieras (bancos + cajas municipales + cajas rurales) por cada 100,000 adultos en la provincia.
- iv. Dummy variable que toma el valor de 1 si la variable en iii). es mayor que cero, y 0 si iii). es cero.

El modelo estimado incluyó un rezago de la variable dependiente, de manera que se trata de un modelo panel de efectos fijos dinámico:

$$y_{r,t} = \mu_r + y_{r,t-1} + \Gamma' X_{r,t} + \varepsilon_{r,t}$$

.....(2)

Donde r es la provincia y t el periodo de análisis; μ_r es el efecto fijo que captura factores no observables dentro de la provincia. La tabla 3 presenta los resultados. El periodo de análisis es 2002-2016.

a. Principales variables explicativas

Las variables explicativas están construidas también en un ámbito provincial, utilizando la Enaho:

- i. Porcentaje de adultos sobre población
- ii. Tasa de urbanización
- iii. Tasa de empleo informal
- iv. Porcentaje de personas con educación primaria
- v. Porcentaje de personas con educación secundaria
- vi. Porcentaje de personas con educación técnica
- vii. Porcentaje de personas con educación universitaria

- viii. Décil promedio en la provincia
- ix. Desviación estándar de ingresos
- x. Porcentaje de la población que considera la corrupción como el mayor problema de la sociedad.

Las tres primeras variables, crédito, depósitos y oficinas por habitante se pueden entender como medidas de alcance y profundización financiera al mismo tiempo. La cuarta variable, dummy para la presencia de oficinas en la provincia, es una variable netamente de alcance financiero, pues el cambio de 0 a 1 ocurre cuando en la provincia donde no había ninguna agencia financiera, se abre una en el siguiente periodo.

Tabla 3.3. Modelo de inclusión financiera provincial

VARIABLES	(1) Deposits	(2) Credit	(3) Oficinas	(4) Oficinas Dummy
Adultos/Pop	-489.73 (892.40)	-909.34 (983.13)	-2.27 (1.82)	0.26** (0.11)
Tasa urbana	-352.16 (313.26)	-546.31 (345.03)	- (0.64)	0.02 (0.04)
Tasa de informalidad	484.37 (655.64)	910.55 (722.38)	-2.54* (1.33)	0.04 (0.08)
% de personas con prim.	- 1,254.56* (714.34)	- 1,961.28** (787.34)	-1.60 (1.45)	0.37*** (0.09)
% de personas con sec.	-908.65 (800.09)	-1,624.98* (882.48)	-0.21 (1.63)	0.11 (0.10)
% de personas con tec.	-1,354.70 (1,549.37)	-1,489.47 (1,707.05)	0.95 (3.15)	0.13 (0.19)
% de personas con uni.	-429.37	1,633.54	1.89	-0.57**

	(2,067.53)	(2,277.48)	(4.21)	(0.26)
Decil promedio	140.58*	180.09**	0.27*	0.00
	(75.61)	(83.31)	(0.15)	(0.01)
Dispersión de Ingresos	-186.15	-474.86	-0.88	0.04
	(301.75)	(332.59)	(0.61)	(0.04)
Percepción de corrupción	728.44	783.46	-0.04	-0.26***
	(634.88)	(699.89)	(1.29)	(0.08)
Constant	-813.86	-988.42	0.26	-0.06
	(1,352.14)	(1,489.67)	(2.75)	(0.17)
Observations	2,101	2,101	2,101	2,101
R-squared	0.10	0.16	0.56	0.58
Number of prov	193	193	193	193
Year FE	Yes	Yes	Yes	Yes

Standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

b. Principales conclusiones

i).El crecimiento del número de oficinas disponibles por habitante (columna 3) está negativamente asociado con la tasa de urbanización y con el nivel de informalidad. Ello quizá como consecuencia de saturación de mercados.

ii).El otorgamiento de créditos y el número de oficinas están correlacionados inversamente con un mayor número de personas con educación primaria o, incluso, inferior.

iii).La captación de depósitos y la colocación de créditos, así como el número de oficinas, están directamente relacionadas con el decil promedio dentro de la provincia

(como medida de bienestar agregado). Este resultado confirma la importancia de la medida de bienestar encontrado en las regresiones a nivel de hogar.

iv).En cuanto a la medida de alcance (columna 4), la creación de nuevas agencias está altamente correlacionada con un mayor porcentaje de adultos en la provincia y con un mayor porcentaje de personas que solo tienen educación primaria.

v).La probabilidad de abrir una nueva agencia de OF en la localidad está negativamente asociada con un mayor nivel de percepción de corrupción en la provincia.

3. Modelo combinado

Esta sección combina los modelos de demanda (a nivel de hogar) y geográfico (a nivel provincial), con el fin de evaluar si los factores de oferta y demanda analizados conjuntamente en una misma regresión explican mejor la decisión de uso de los servicios financieros, por parte del hogar.

Para tal fin se incluye la variable número de agencias por cada 1000,000 adultos, retrasada un periodo, como variable dependiente .

Si se revisan los resultados del modelo de mínimos cuadrados ordinarios con el estimador de efectos fijos de panel, se puede observar que la inclusión de la variable de oferta (número de agencias por cada 100,000 adultos, retrasada un periodo) no tiene ningún efecto sobre el uso de servicios financieros dentro del hogar.

Por su parte, las variables de demanda que eran significativas en el modelo panel de efectos fijos de la sección 1 (tabla 3.2, columna 4) mantienen su significancia estadística. La tabla 3.4 presenta los principales resultados.

Tabla 3.4. Modelo de demanda con factores de oferta

VARIABLES	(1) Probit	(2) Logit	(3) MCO	(4) FE - 07/11
Edad	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
Edad^2	-0.00* (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)
Hombre	0.01*** (0.00)	0.00** (0.00)	0.00 (0.00)	0.01 (0.02)
Primaria	-0.01* (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00* (0.00)	-0.01 (0.01)
Secundaria	0.00 (0.00)	0.01** (0.00)	0.01** (0.00)	-0.02 (0.02)
Tecnica	0.01*** (0.00)	0.01*** (0.00)	0.03*** (0.01)	-0.03 (0.03)
Universitaria	0.02*** (0.00)	0.02*** (0.00)	0.09*** (0.02)	-0.02 (0.04)
Empleado	-0.03 (0.02)	-0.03 (0.02)	-0.05 (0.05)	0.04 (0.10)
Informal	0.01*** (0.00)	0.01*** (0.00)	0.04*** (0.01)	0.00 (0.01)
Tamaño del hogar	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	-0.00 (0.00)
Número de niños	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	-0.00* (0.00)	0.01 (0.00)
Número de ancianos	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	-0.01 (0.01)
Quintil 2	0.02*** (0.01)	0.02*** (0.01)	0.00 (0.00)	0.00 (0.01)
Quintil 3	0.04*** (0.01)	0.04*** (0.01)	0.01** (0.00)	-0.00 (0.01)

Quintil 4	0.05***	0.06***	0.03***	0.04***
	(0.01)	(0.01)	(0.01)	(0.01)
Quintil 5	0.07***	0.08***	0.12***	0.04**
	(0.01)	(0.01)	(0.02)	(0.02)
Seguro Salud	0.01***	0.01***	0.01***	0.01
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.01)
Transferencia Gobierno	-0.03***	-0.03***	-0.01**	-0.01
	(0.01)	(0.01)	(0.00)	(0.01)
Rural	-0.01***	-0.02***	-0.00	
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	
Corrupcion	0.01*	0.01	0.01	-0.01
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.01)
Pérdida de empleo	0.01***	0.01***	0.01**	-0.02*
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.01)
Bancarrota	0.00	0.00	-0.00	0.01
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.01)
Enfermedad grave	-0.00	-0.00	-0.00	-0.01
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.01)
Jefe se fue	0.01***	0.01***	0.02***	-0.01
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.02)
Robo	0.01*	0.01**	0.01*	-0.00
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.01)
Clima	-0.00	-0.00	0.00	-0.01
	(0.01)	(0.01)	(0.00)	(0.01)
Resolvió shock	0.00	0.00	0.01*	0.00
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.01)
Número de OF	0.00*	0.00**	0.00	0.00
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)
Constant			0.00	-0.10
			(0.06)	(0.12)

Observations	27,080	27,080	28,406	8,789
R-squared			0.11	0.01
Year FE	Yes	Yes	Yes	Yes
Region FE	Yes	Yes	Yes	No
Pseudo R-squared	0.330	0.332		
Number of panel_id				6,098

Standard errors in parentheses *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

4. Conclusiones

Este análisis demuestra que las variables de demanda son importantes en la determinación del uso de servicios financieros dentro del hogar. En particular, un mayor bienestar está asociado con el uso de servicios financieros, y la experiencia de pérdida de empleo reduce las posibilidades de utilizar servicios financieros.

Los factores de oferta no resultaron significativos en la determinación del uso de servicios financieros. En el ámbito regional se confirma que un mayor bienestar está asociado con mayores niveles de profundización financiera.

No obstante, se debe precisar que el análisis mostrado en esta sección utiliza la información disponible, la cual es limitada, razón por la que el levantamiento de información (encuestas de oferta y demanda de acceso y uso de servicios financieros) que posibilite afinar la calibración del modelo será de suma utilidad para entender con mayor claridad los factores determinantes de la inclusión financiera en el Perú.³⁹

A mayor abundamiento, se debe señalar que, por ejemplo, la variable hombre tiene coeficiente 0, pero la variable quintil es 5. Por tanto, se puede afirmar que es más importante estar en la parte alta de la distribución de ingresos que el género. Asimismo, se debe precisar que en el caso de mínimos cuadrados ordinarios, los coeficientes reportados miden los efectos marginales; mientras que en los modelos *probit* y *logit*, la variable dependiente se define como 0 o 1.

³⁹ Ver pie de página 145.

ANEXO 4. APLICACIÓN DE ENCUESTAS A PROFUNDIDAD

En el trabajo de campo se diseñó un cuestionario que se aplicó a trabajadores microempresarios dedicados a actividades agrarias en zonas alejadas de las principales ciudades. El universo estuvo constituido por 40 personas de tres centros poblados: José Olaya, Nuevo San Martín centro poblado Incaico.

Formato de cuestionario

A continuación se presenta el formato del cuestionario que se aplicó para el levantamiento de información; incluye secciones cerradas y otras preguntas dirigidas:

Definición del perfil del MPI	Número de pregunta	Pregunta
1. Perfil socioeconómico, de alfabetización y costumbres financieras	203	Sexo
	204	Edad
	205	Si tiene correo electrónico (e-mail), anotar
	209	Lengua de uso común
	213	¿Sabe leer?
	214	¿Sabe escribir?
	215	¿Cuál es el nivel educativo alcanzado por el(la) productor(a) agrario(a)? Tome en cuenta el nivel educativo correspondiente al último año, semestre o grado aprobado
2. Canales de acceso para educación y cultura	216	¿Qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia?
	217	¿Con qué frecuencia ve / escucha / lee noticias?
	218	¿A través de qué medios se entera usted de las noticias?
	219	¿En qué momento del día suele ver usted noticias?
	409	Además de su actividad laboral regular,... ¿qué otras actividades realizó durante los últimos 30 días?
3. Expectativas de alfabetización financiera	901	¿Considera que las capacitaciones en temas como ahorro, planificación o crédito son útiles, poco útiles o nada útiles?

	902	¿De qué manera preferiría capacitarse en temas como ahorro, planificación o crédito?
	903	¿Cree que deberían ser obligatorias antes de obtener un determinado crédito?

A través de las siguientes preguntas se podrán armar los módulos de las capacitaciones y, dependiendo de cuál sea el tema más débil, se podrá reforzar de manera oportuna.

Sección de preguntas dirigidas	Número de pregunta	Pregunta
1. Crédito	707	¿Cuenta con algún crédito? ¿Quién se lo dio?
	708	¿Se endeudaría?, ¿por cuánto?
	709	¿En qué utilizaría el crédito?
	710	¿Considera que el crédito es importante para su negocio?
	711	¿Qué instituciones preferiría para pedir un crédito?
	713	¿Qué considera usted que es mejor para su negocio?
2. Planificación de finanzas	601	Uso del dinero
	602	¿Quién decide sobre los gastos en el hogar?
	603	¿Cuando no consigue dinero, qué hace?
3. Ahorro	701	(Importancia del ahorro) Usted considera que el ahorro es:
	702	En los últimos 6 meses, ¿cuánto ha ahorrado?
	703	¿Por qué ahorra?
	704	¿Dónde ahorra? ¿Lo haría en una OF?
	705	¿En qué tiene pensado usar sus ahorros?
	706	¿Considera usted que el ahorro es lo mismo que la inversión?
4. Seguros	801	¿Cuenta con algún tipo de seguro?
	802	¿Cuál es el costo de la cuota de seguro al mes?
5. Gestión empresarial	402	Aproximadamente, de las personas que trabajan para usted... ¿cuántas son familiares? etc.
	403	¿Cuánto tiempo tiene realizando su actividad principal?
	404	¿Cuáles fueron las razones por las que inició su actual negocio, empresa o actividad por cuenta propia?

Sección de preguntas dirigidas	Número de pregunta	Pregunta
	405	¿Cómo financió o financiaría la puesta en marcha de esta actividad?
	504	¿Cómo financia su producción usualmente?
	508	¿En qué lugares vende lo que produce y/o cría?
	509	¿A quién vende sus productos / ganado?
	510	¿Pertenece a alguna asociación?, ¿a cuál?
	512	¿Está dispuesto a sembrar un producto nuevo que sea más productivo?
6. Cultura de pago	712	¿Usted sabe qué es una central de riesgo?
	604	¿Usted cree que el pago puntual de las deudas genera beneficios?
	605	Enumere del 1 al 8 el orden en el que prioriza las siguientes obligaciones
7. Formalización del productor	206	¿Su negocio tiene número de RUC?
	402b.	¿A sus trabajadores les paga beneficios laborales como seguro, vacaciones?

ANEXO 5. GRUPO CONTROL Y GRUPO DE TRATAMIENTO

La selección de las comunidades fue realizada en conjunto con la OF en el año 2015, siguiendo criterios institucionales, los cuales respondieron a la necesidad de identificar las características socioeconómicas, productivas y de alfabetización e inclusión financiera de la población que sería cliente del producto PF, a fin de evaluar su impacto sobre la capacidad económica y el bienestar que podría generar a mediano y largo plazo.

La muestra inicial utilizada en la elaboración de la línea de base fue de 257 productores de las comunidades (i) Huácar, (ii) Lagunas, (iii) Nuevo Loreto, (iv) Pucará y (v) Shipasbamba. La tabla 5.1 presenta la distribución de la muestra según cada comunidad.

Tabla 5.1: Composición de la muestra según cada comunidad

Comunidades	Observaciones	%
Huácar	62	24.1
Lagunas	62	24.1
Nueva Loreto	48	18.7
Pucará	51	19.8
Shipasbamba	34	13.2
Total	257	100

La muestra seleccionada fue, en principio, aleatorizada con la finalidad de construir los grupos de tratamiento y control. Dicha construcción implicó la realización de pruebas de medias para asegurar que ambos grupos fueran estadísticamente iguales. Esto se observa en la tabla 5.2.

Tabla 5.2: Composición de la muestra según cada comunidad y grupo

Comunidades	Aleatorización Inicial			Muestra final		
	GT = 1	GC = 0	Total	GT = 1	GC = 0	Total
Huácar	31	31	62	30	32	62
Lagunas	31	31	62	25	37	62
Nuevo Loreto	24	24	48	18	30	48
Pucará	26	25	51	23	28	51
Shipasbamba	17	17	34	15	19	34
Total	129	128	257	111	146	257

El trabajo de campo correspondiente a la evaluación de impacto del programa de Profundización Financiera fue realizado en setiembre y octubre del año 2016, en las cinco comunidades que fueron medidas en la línea de base. La convocatoria de las reuniones de trabajo con los productores se coordinó con el personal de la OF cuyas oficinas fueran cercanas a las comunidades y con los funcionarios de las municipalidades. En la tabla 5.3., se presenta el cronograma de las visitas de la segunda medición.

Tabla 5.3: Cronograma de las visitas de la segunda medición

Comunidades	Fecha de reunión	Oficina de OF
Huácar ^{1/}	23-sep [21-oct]	Huánuco
Lagunas	25-oct	Yurimaguas
Nuevo Loreto	04-oct	Picota
Pucará	22-sep	Huancayo
Shipasbamba	22-oct	Chachapoyas

^{1/} Fue necesario reunirse con los productores agrarios en dos oportunidades, debido a que a la primera reunión asistieron personas que no estaban en las listas de tratamiento ni de control.

El apoyo del personal local de la OF y de la municipalidad fue indispensable para realizar el trabajo de campo. La tabla 5.4 muestra una comparación tanto de la medición de la línea de base como de la muestra del seguimiento.

Tabla 5.4: Comparación de las muestras de línea de base y de seguimiento

Comunidades	Muestra de clientes [Medición Línea de Base] ^{1/}			Muestra de clientes válida [Medición Seguimiento] ^{2/}		
	GT = 1	GC = 0	Total	GT = 1	GC = 0	Total
Huácar	30	32	62	6	7	13
Lagunas	25	37	62	13	15	28
Nuevo Loreto	18	30	48	11	13	24
Pucará	23	28	51	8	10	18
Shipasbamba	15	19	34	6	6	12
Total	111	146	257	44	51	95

^{1/} Medición realizada entre los meses de agosto y noviembre del año 2015.

^{2/} Medición realizada entre los meses de setiembre y octubre del año 2016.

Mientras más grande sea una muestra, más exacta será la imagen de las características y comportamientos de una determinada población.

En este caso, debido a las dificultades obtenidas en el trabajo de campo⁴⁰, se decidió realizar una prueba de medias para garantizar que el grupo de productor que asistió a la segunda medición sea estadísticamente igual al que no asistió. Dicha comparación permite asegurar que el trabajo con la muestra reducida es estadísticamente representativo.

Las pruebas de medias se realizaron a tres grupos de variables: (i) Sociodemográficas, (ii) de vivienda y económicas y (iii) financieras, a las cinco comunidades en cuestión. En

⁴⁰ Principalmente la poca participación de los clientes beneficiarios del crédito de Profundización Financiera en la encuesta de seguimiento, a pesar de las insistentes convocatorias del personal de la OF.

líneas posteriores se presentan tablas por cada grupo de variables y por cada comunidad.

(i) **Comunidad de Huácar**

Tabla 5.5: Prueba de medias, variables sociodemográficas de la comunidad de Huácar

Variables sociodemográficas	Grupo A: Grupo B:		Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistiero n [N = 49]	Sí asistiero n [N = 13]			
Hombre (=1)	79.6%	76.9%	0.0	0.42	==
Castellano (=1)	100.0%	100.0%	0.0	1.00	==
Casado (=1)	24.5%	27.3%	0.0	0.57	==
Sabe leer (=1)	87.8%	84.6%	0.0	0.39	==
Sabe escribir (=1)	85.7%	84.6%	0.0	0.46	==
Tiene computadora (=1)	16.3%	15.4%	0.0	0.47	==
Sin educación (=1)	6.1%	23.1%	-0.2	0.90	==
Primaria incompleta (=1)	22.4%	30.8%	-0.1	0.71	==
Primaria completa (=1)	26.5%	15.4%	0.1	0.19	==
Secundaria incompleta (=1)	18.4%	7.7%	0.1	0.14	==
Secundaria completa (=1)	12.2%	15.4%	0.0	0.61	==
Técnica incompleta (=1)	10.2%	7.7%	0.0	0.39	==
Técnica completa (=1)	4.1%	0.0%	0.0	0.08	==
Número miembros del hogar	4.0	3.7	0.3	0.33	==

Tabla 5.6: Prueba de medias, variables de vivienda y económicas de la comunidad de Huácar

Variables de vivienda y económicas	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistieron [N = 49]	Sí asistieron [N = 13]			
Techo concreto (=1)	2.0%	7.7%	-0.1	0.76	==
Techo de madera (=1)	4.1%	0.0%	0.0	0.08	==
Techo de tejas (=1)	14.3%	7.7%	0.1	0.24	==
Techo calamina (=1)	73.5%	84.6%	-0.1	0.81	==
Techo paja (=1)	6.1%	0.0%	0.1	0.04	<>
Pared ladrillo (=1)	0.0%	7.7%	-0.1	0.83	==
Pared piedra (=1)	2.1%	0.0%	0.0	0.16	==
Pared adobe (=1)	8.3%	0.0%	0.1	0.02	<>
Pared tapia (=1)	85.4%	84.6%	0.0	0.47	==
Pared quincha (=1)	2.1%	0.0%	0.0	0.16	==
Pared piedra con barro (=1)	2.1%	7.7%	-0.1	0.75	==
Pared madera (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Piso cemento (=1)	12.2%	15.4%	0.0	0.61	==
Piso tierra (=1)	87.8%	84.6%	0.0	0.39	==
Vivienda propia pagada (=1)	89.8%	76.9%	0.1	0.17	==
Vivienda alquilada (=1)	0.0%	7.7%	-0.1	0.83	==
Teléfono fijo (=1)	4.3%	0.0%	0.0	0.08	==
Teléfono celular (=1)	68.1%	61.5%	0.1	0.34	==
Televisión por cable (=1)	10.6%	7.7%	0.0	0.37	==
Televisión, no cable (=1)	27.7%	38.5%	-0.1	0.75	==
Internet en el hogar (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Electrodomésticos (=1)	8.5%	15.4%	-0.1	0.73	==
Herramientas agrícolas (=1)	91.5%	84.6%	0.1	0.27	==
Herramientas ganado (=1)	6.4%	7.7%	0.0	0.56	==
Tractor (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==

Variables de vivienda y económicas	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistieron [N = 49]	Sí asistieron [N = 13]			
Vehículo de carga (=1)	2.1%	7.7%	-0.1	0.75	==
Electricidad (=1)	81.6%	76.9%	0.0	0.36	==
Uso velas para alumbrado (=1)	14.3%	23.1%	-0.1	0.74	==
Agua potable (=1)	43.8%	61.5%	-0.2	0.86	==
Predio propio (=1)	89.8%	92.3%	0.0	0.61	==
Cantidad de hectáreas	3.3	2.9	0.5	0.22	==
Cantidad de hectáreas usadas	1.7	1.8	0.0	0.53	==

Tabla 5.7: Prueba de medias, variables financieras de la comunidad de Huácar

Variables financieras	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistieron [N = 49]	Sí asistieron [N = 13]			
Ingreso mayor a S/ 3,000 (=1)	81.8%	84.6%	0.0	0.59	==
Financiamiento prod. propio (=1)	91.8%	84.6%	0.1	0.26	==
Financiamiento prod. bancario (=1)	8.2%	7.7%	0.0	0.48	==
Siempre revisa dinero (=1)	97.9%	100.0%	0.0	0.16	==
Siempre al día cuentas(=1)	85.4%	100.0%	-0.1	1.00	==
Siempre dispuesto	85.4%	92.3%	-0.1	0.77	==

Variables financieras	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistieron [N = 49]	Sí asistieron [N = 13]			
invertir ahorros (=1)					
Siempre programa ahorro (=1)	68.8%	76.9%	-0.1	0.72	==
Ahorro mayor a 300 (=1)	52.1%	46.2%	0.1	0.36	==
Ahorro en casa (=1)	83.7%	53.8%	0.3	0.04	<>
Ahorro en banco (=1)	24.5%	15.4%	0.1	0.35	==
Ahorro igual inversión (=1)	62.5%	84.6%	-0.2	0.95	==
Conoce central de riesgo (=1)	40.8%	61.5%	-0.2	0.90	==

(ii) **Comunidad de Lagunas**

Tabla 5.8: Prueba de medias, variables sociodemográficas de la comunidad de Lagunas

Variables sociodemográficas	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistieron n [N = 34]	Sí asistieron n [N = 28]			
Hombre (=1)	82.4%	64.3%	0.2	0.06	==
Castellano (=1)	97.1%	89.3%	0.1	0.12	==
Casado (=1)	11.8%	39.3%	-0.3	0.99	==
Sabe leer (=1)	94.1%	92.9%	0.0	0.42	==
Sabe escribir (=1)	91.2%	92.9%	0.0	0.59	==
Tiene computadora (=1)	5.9%	0.0%	0.1	0.08	==
Sin educación (=1)	2.9%	7.1%	0.0	0.77	==

Primaria incompleta (=1)	14.7%	25.0%	-0.1	0.84	==
Primaria completa (=1)	26.5%	32.1%	-0.1	0.68	==
Secundaria incompleta (=1)	20.6%	25.0%	0.0	0.66	==
Secundaria completa (=1)	23.5%	3.6%	0.2	0.01	<
Técnica incompleta (=1)	11.8%	3.6%	0.1	0.11	==
Técnica completa (=1)	0.0%	3.6%	0.0	0.84	==
Número miembros del hogar	4.5	6.1	-1.5	1.00	==

Tabla 5.9: Prueba de medias, variables de vivienda y económicas de la comunidad de Lagunas

VARIABLES DE VIVIENDA Y ECONÓMICAS	Grupo A: No asistieron [N = 34]	Grupo B: Sí asistieron [N = 28]	Diferencia	(P- value)	Resultado
Techo concreto (=1)	2.9%	0.0%	0.0	0.16	==
Techo de madera (=1)	23.5%	29.6%	-0.1	0.70	==
Techo de tejas (=1)	0.0%	7.4%	-0.1	0.92	==
Techo calamina (=1)	38.2%	40.7%	0.0	0.58	==
Techo paja (=1)	35.3%	22.2%	0.1	0.13	==
Pared ladrillo (=1)	12.1%	0.0%	0.1	0.02	<
Pared piedra (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared adobe (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared tapia (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared quincha (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared piedra con barro (=1)	3.0%	0.0%	0.0	0.16	==
Pared madera (=1)	84.8%	100.0%	-0.2	0.99	==
Piso cemento (=1)	19.4%	3.7%	0.2	0.03	<
Piso tierra (=1)	80.6%	96.3%	-0.2	0.97	==
Vivienda propia pagada	87.9%	85.7%	0.0	0.40	==

VARIABLES DE VIVIENDA Y ECONÓMICAS	Grupo A: No asistieron [N = 34]	Grupo B: Sí asistieron [N = 28]	Diferencia	(P- value)	Resultado
(=1)					
Vivienda alquilada (=1)	0.0%	3.6%	0.0	0.84	==
Teléfono fijo (=1)	18.2%	25.0%	-0.1	0.74	==
Teléfono celular (=1)	33.3%	39.3%	-0.1	0.68	==
Televisión por cable (=1)	9.1%	7.1%	0.0	0.39	==
Televisión, no cable (=1)	18.2%	25.0%	-0.1	0.74	==
Internet en el hogar (=1)	3.0%	0.0%	0.0	0.16	==
Electrodomésticos (=1)	72.7%	3.7%	0.7	0.15	==
Herramientas agrícolas (=1)	78.8%	71.4%	0.1	0.26	==
Herramientas ganado (=1)	6.1%	0.0%	0.1	0.08	==
Tractor (=1)	3.0%	0.0%	0.0	0.16	==
Vehículo de carga (=1)	69.7%	3.6%	0.7	0.16	==
Vivienda con electricidad (=1)	67.6%	81.5%	-0.1	0.89	==
Uso de velas para alumbrado (=1)	11.8%	29.6%	-0.2	0.78	==
Agua potable (=1)	2.9%	3.6%	0.0	0.55	==
Predio propio (=1)	76.5%	78.6%	0.0	0.58	==
Cantidad de hectáreas	10.1	11.4	-1.3	0.73	==
Cantidad de hectáreas usadas	2.9	3.5	-0.6	0.85	==

Tabla 5.10: Prueba de medias, variables financieras de la comunidad de Lagunas

Variables financieras	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistieron [N = 34]	Sí asistieron [N = 28]			
Ingreso mayor a S/ 3,000 (=1)	80.6%	85.7%	-0.1	0.70	==
Financiamiento prod. propio (=1)	91.2%	92.9%	0.0	0.59	==
Financiamiento prod. bancario (=1)	5.9%	0.0%	0.1	0.08	==
Siempre revisa dinero (=1)	78.1%	82.1%	0.0	0.65	==
Siempre al día cuentas(=1)	77.8%	74.1%	0.0	0.38	==
Siempre dispuesto invertir ahorros (=1)	53.1%	46.4%	0.1	0.31	==
Siempre programa ahorro (=1)	37.5%	42.9%	-0.1	0.66	==
Ahorro mayor a 300 (=1)	57.7%	63.6%	-0.1	0.66	==
Ahorro en casa (=1)	72.4%	59.1%	0.1	0.17	==
Ahorro en banco (=1)	24.1%	22.7%	0.0	0.45	==
Ahorro igual inversión (=1)	48.5%	51.9%	0.0	0.60	==
Conoce central de riesgo (=1)	14.7%	17.9%	0.0	0.63	==

(iii) **Comunidad de Nuevo Loreto**

Tabla 5.11: Prueba de medias, variables sociodemográficas de la comunidad de Nuevo Loreto

Variables sociodemográficas	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistieron [N = 24]	Sí asistieron [N = 24]			
Hombre (=1)	75.0%	91.7%	-0.2	0.94	==
Castellano (=1)	100.0%	100.0%	0.0	-	==
Casado (=1)	45.8%	31.6%	0.1	0.18	==
Sabe leer (=1)	95.8%	95.8%	0.0	0.50	==
Sabe escribir (=1)	95.8%	95.8%	0.0	0.50	==
Tiene computadora (=1)	12.5%	9.5%	0.0	0.38	==
Sin educación (=1)	41.7%	4.2%	0.4	0.17	==
Primaria incompleta (=1)	45.8%	41.7%	0.0	0.46	==
Primaria completa (=1)	95.8%	37.5%	0.6	0.07	==
Secundaria incompleta (=1)	54.2%	8.3%	0.5	0.12	==
Secundaria completa (=1)	41.7%	8.3%	0.3	0.19	==
Técnica incompleta (=1)	37.5%	0.0%	0.4	0.16	==
Técnica completa (=1)	41.7%	0.0%	0.4	0.14	==
Número miembros del hogar	4.8	4.6	0.2	0.35	==

Tabla 5.12: Prueba de medias, variables de vivienda y económicas de la comunidad de Nuevo Loreto

Variables de vivienda y económicas	Grupo A: No asistieron [N = 24]	Grupo B: Sí asistieron [N = 24]	Diferencia	(P-value)	Resultado
Techo concreto (=1)	4.2%	0.0%	0.0	0.16	==
Techo de madera (=1)	25.0%	16.7%	0.1	0.24	==
Techo de tejas (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Techo calamina (=1)	83.3%	100.0%	-0.2	0.72	==
Techo paja (=1)	25.0%	20.8%	0.0	0.44	==
Pared ladrillo (=1)	8.3%	4.5%	0.0	0.30	==
Pared piedra (=1)	0.0%	4.5%	0.0	0.84	==
Pared adobe (=1)	12.5%	27.3%	-0.1	0.89	==
Pared tapia (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared quincha (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared piedra con barro (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared madera (=1)	79.2%	63.6%	0.2	0.13	==
Piso cemento (=1)	12.5%	8.7%	0.0	0.34	==
Piso tierra (=1)	87.5%	91.3%	0.0	0.66	==
Vivienda propia pagada (=1)	91.7%	100.0%	-0.1	0.92	==
Vivienda alquilada (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Teléfono fijo (=1)	33.3%	4.2%	0.3	0.13	==
Teléfono celular (=1)	75.0%	91.7%	-0.2	0.94	==
Televisión por cable (=1)	4.2%	4.2%	0.0	0.50	==
Televisión, no cable (=1)	4.3%	0.0%	0.0	0.16	==

Variables de vivienda y económicas	Grupo A: No asistieron [N = 24]	Grupo B: Sí asistieron [N = 24]	Diferencia	(P-value)	Resultado
Internet en el hogar (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Electrodomésticos (=1)	4.2%	20.8%	-0.2	0.96	==
Herramientas agrícolas (=1)	87.5%	91.7%	0.0	0.68	==
Herramientas ganado (=1)	20.8%	12.5%	0.1	0.22	==
Tractor (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Vehículo de carga (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Vivienda con electricidad (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Uso velas para alumbrado (=1)	100.0%	100.0%	0.0	-	==
Agua potable (=1)	50.0%	50.0%	0.0	0.50	==
Predio propio (=1)	100.0%	100.0%	0.0	-	==
Cantidad de hectáreas	28.5	24.0	4.5	0.33	==
Cantidad de hectáreas usadas	12.5	6.1	6.4	0.11	==

Tabla 5.13: Prueba de medias, variables financieras de la comunidad de Nuevo Loreto

Variables financieras	Grupo A: No asistieron [N = 24]	Grupo B: Sí asistieron [N = 24]	Diferenci a	(P- value)	Resultado
Ingreso mayor a S/ 3,000 (=1)	45.8%	62.5%	-0.2	0.87	==
Financiamiento prod. propio (=1)	100.0%	100.0%	0.0	-	==
Financiamiento prod. bancario (=1)	16.7%	62.5%	-0.5	1.00	==
Siempre revisa dinero (=1)	100.0%	100.0%	0.0	-	==
Siempre al día cuentas(=1)	61.1%	81.3%	-0.2	0.90	==
Siempre dispuesto invertir ahorros (=1)	62.5%	60.0%	0.0	0.45	==
Siempre programa ahorro (=1)	81.3%	76.9%	0.0	0.39	==
Ahorro mayor a 300 (=1)	35.0%	31.6%	0.0	0.41	==
Ahorro en casa (=1)	78.3%	81.0%	0.0	0.59	==
Ahorro en banco (=1)	13.0%	9.5%	0.0	0.36	==
Ahorro igual inversión (=1)	87.0%	87.0%	0.0	0.50	==
Conoce central de riesgo (=1)	20.8%	12.5%	0.1	0.22	==

(iv) Comunidad de Pucará

Tabla 5.14: Prueba de medias, variables sociodemográficas de la comunidad de Pucará

Variables sociodemográficas	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistiero n [N = 33]	Sí asistiero n [N = 18]			
Hombre (=1)	66.7%	66.7%	0.0	0.50	==
Castellano (=1)	87.9%	94.4%	-0.1	0.79	==
Casado (=1)	76.0%	66.7%	0.1	0.27	==
Sabe leer (=1)	87.9%	94.4%	-0.1	0.79	==
Sabe escribir (=1)	87.9%	100.0%	-0.1	0.98	==
Tiene computadora (=1)	15.2%	0.0%	0.2	0.01	<
Sin educación (=1)	9.4%	5.6%	0.0	0.31	==
Primaria incompleta (=1)	12.5%	38.9%	-0.3	0.97	==
Primaria completa (=1)	21.9%	22.2%	0.0	0.51	==
Secundaria incompleta (=1)	18.8%	16.7%	0.0	0.43	==
Secundaria completa (=1)	25.0%	11.1%	0.1	0.10	==
Técnica incompleta (=1)	3.1%	5.6%	0.0	0.65	==
Técnica completa (=1)	9.4%	0.0%	0.1	0.04	<
Número miembros del hogar	4.0	4.4	-0.4	0.75	==

Tabla 5.15: Prueba de medias, variables de vivienda y económicas de la comunidad de Pucará

Variables de vivienda y económicas	Grupo A: No asistieron [N = 33]	Grupo B: Sí asistieron [N = 18]	Diferencia	(P- value)	Resultado
Techo concreto (=1)	3.0%	0.0%	0.0	0.16	==
Techo de madera (=1)	9.1%	5.9%	0.0	0.34	==
Techo de tejas (=1)	84.8%	88.2%	0.0	0.63	==
Techo calamina (=1)	3.0%	5.9%	0.0	0.66	==
Techo paja (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared ladrillo (=1)	3.0%	0.0%	0.0	0.16	==
Pared piedra (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared adobe (=1)	24.2%	33.3%	-0.1	0.74	==
Pared tapia (=1)	69.7%	66.7%	0.0	0.42	==
Pared quincha (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared piedra con barro (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared madera (=1)	3.0%	0.0%	0.0	0.16	==
Piso cemento (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Piso tierra (=1)	97.0%	100.0%	0.0	0.84	==
Vivienda propia pagada (=1)	76.7%	88.9%	-0.1	0.86	==
Vivienda alquilada (=1)	3.3%	0.0%	0.0	0.16	==
Teléfono fijo (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Teléfono celular (=1)	84.8%	94.1%	-0.1	0.86	==
Televisión por cable (=1)	6.1%	5.9%	0.0	0.49	==
Televisión, no cable (=1)	18.2%	23.5%	-0.1	0.66	==
Internet en el hogar (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Electrodomésticos (=1)	3.0%	5.9%	0.0	0.66	==

Variables de vivienda y económicas	Grupo A: No asistieron [N = 33]	Grupo B: Sí asistieron [N = 18]	Diferencia	(P- value)	Resultado
Herramientas agrícolas (=1)	81.8%	82.4%	0.0	0.52	==
Herramientas ganado (=1)	33.3%	17.6%	0.2	0.11	==
Tractor (=1)	3.0%	0.0%	0.0	0.16	==
Vehículo de carga (=1)	3.0%	0.0%	0.0	0.16	==
Vivienda con electricidad (=1)	90.9%	88.9%	0.0	0.41	==
Uso de velas para alumbrado (=1)	24.2%	38.9%	-0.1	0.65	==
Agua potable (=1)	67.9%	61.1%	0.1	0.33	==
Predio propio (=1)	83.9%	75.0%	0.1	0.25	==
Cantidad de hectáreas	2.2	2.0	0.2	0.29	==
Cantidad de hectáreas usadas	1.6	1.7	-0.1	0.64	==

Tabla 5.16: Prueba de medias, variables financieras de la comunidad de Pucará

Variables financieras	Grupo A: No asistieron [N = 33]	Grupo B: Sí asistieron [N = 18]	Diferencia	(P- value)	Resultado
Ingreso mayor a S/ 3,000 (=1)	96.2%	93.3%	0.0	0.36	==
Financiamiento prod. propio (=1)	90.6%	82.4%	0.1	0.23	==
Financiamiento prod. bancario (=1)	3.1%	5.9%	0.0	0.66	==
Siempre revisa dinero (=1)	79.3%	62.5%	0.2	0.13	==
Siempre al día cuentas(=1)	75.9%	75.0%	0.0	0.48	==
Siempre dispuesto invertir ahorros (=1)	72.4%	50.0%	0.2	0.08	==
Siempre programa ahorro (=1)	51.7%	43.8%	0.1	0.31	==
Ahorro mayor a 300 (=1)	32.0%	64.3%	-0.3	0.97	==
Ahorro en casa (=1)	96.8%	85.7%	0.1	0.15	==
Ahorro en banco (=1)	3.2%	14.3%	-0.1	0.85	==
Ahorro igual inversión (=1)	56.3%	43.8%	0.1	0.21	==
Conoce central de riesgo (=1)	25.8%	31.3%	-0.1	0.65	==

(v) **Comunidad de Shipasbamba**

Tabla 5.17: Prueba de medias, variables sociodemográficas de la comunidad de Shipasbamba

Variables sociodemográficas	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistiero n [N = 22]	Sí asistiero n [N = 12]			
Hombre (=1)	76.2%	92.3%	-0.2	0.90	==
Castellano (=1)	95.0%	92.3%	0.0	0.39	==
Casado (=1)	47.6%	30.8%	0.2	0.17	==
Sabe leer (=1)	95.2%	100.0%	0.0	0.84	==
Sabe escribir (=1)	95.2%	92.3%	0.0	0.37	==
Tiene computadora (=1)	35.0%	46.2%	-0.1	0.73	==
Sin educación (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Primaria incompleta (=1)	23.8%	15.4%	0.1	0.28	==
Primaria completa (=1)	33.3%	30.8%	0.0	0.44	==
Secundaria incompleta (=1)	14.3%	23.1%	-0.1	0.73	==
Secundaria completa (=1)	14.3%	23.1%	-0.1	0.73	==
Técnica incompleta (=1)	4.8%	7.7%	0.0	0.63	==
Técnica completa (=1)	9.5%	0.0%	0.1	0.08	==
Número miembros del hogar	4.1	4.0	0.1	0.41	==

Tabla 5.18: Prueba de medias, variables de vivienda y económicas de la Comunidad de Shipasbamba

Variables de vivienda y económicas	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistieron [N = 22]	Sí asistieron [N = 12]			
Techo concreto (=1)	4.8%	0.0%	0.0	0.16	==
Techo de madera (=1)	9.5%	0.0%	0.1	0.08	==
Techo de tejas (=1)	9.5%	7.7%	0.0	0.43	==
Techo calamina (=1)	76.2%	92.3%	-0.2	0.90	==
Techo paja (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared ladrillo (=1)	4.8%	0.0%	0.0	0.16	==
Pared piedra (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared adobe (=1)	85.7%	100.0%	-0.1	0.96	==
Pared tapia (=1)	4.8%	0.0%	0.0	0.16	==
Pared quincha (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared piedra con barro (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Pared madera (=1)	4.8%	0.0%	0.0	0.16	==
Piso cemento (=1)	61.9%	69.2%	-0.1	0.66	==
Piso tierra (=1)	38.1%	30.8%	0.1	0.34	==
Vivienda propia pagada (=1)	71.4%	84.6%	-0.1	0.81	==
Vivienda alquilada (=1)	4.8%	0.0%	0.0	0.16	==
Teléfono fijo (=1)	4.8%	7.7%	0.0	0.63	==
Teléfono celular (=1)	100.0%	92.3%	0.1	0.17	==
Televisión por cable (=1)	14.3%	38.5%	-0.2	0.93	==
Televisión, no cable (=1)	61.9%	46.2%	0.2	0.20	==
Internet en el hogar (=1)	0.0%	0.0%	0.0	-	==
Electrodomésticos (=1)	14.3%	23.1%	-0.1	0.73	==
Herramientas agrícolas	90.5%	92.3%	0.0	0.57	==

Variables de vivienda y económicas	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistieron [N = 22]	Sí asistieron [N = 12]			
(=1)					
Herramientas ganado (=1)	42.9%	61.5%	-0.2	0.85	==
Tractor (=1)	0.0%	7.7%	-0.1	0.83	==
Vehículo de carga (=1)	14.3%	15.4%	0.0	0.53	==
Vivienda con electricidad (=1)	90.5%	100.0%	0.9	0.92	==
Vivienda que utiliza velas para alumbrado (=1)	9.5%	0.0%	0.1	0.08	==
Agua potable (=1)	6.3%	0.0%	0.1	0.17	==
Predio propio (=1)	33.3%	30.8%	0.0	0.44	==
Cantidad de hectáreas	7.5	5.9	1.6	0.22	==
Cantidad de hectáreas usadas	5.3	4.2	1.1	0.23	==

Tabla 5.19: Prueba de medias, variables financieras de la comunidad de Shipasbamba

Variables financieras	Grupo A:	Grupo B:	Diferencia	(P-value)	Resultado
	No asistieron [N = 22]	Sí asistieron [N = 12]			
Ingreso mayor a S/ 3,000 (=1)	90.0%	100.0%	-0.1	0.92	==
Financiamiento prod. propio (=1)	95.2%	84.6%	0.1	0.18	==
Financiamiento prod. bancario (=1)	38.1%	76.9%	-0.4	0.99	==
Siempre revisa dinero (=1)	95.2%	84.6%	0.1	0.18	==
Siempre al día cuentas(=1)	100.0%	91.7%	0.1	0.17	==
Siempre dispuesto invertir ahorros (=1)	83.3%	91.7%	-0.1	0.75	==
Siempre programa ahorro (=1)	95.0%	83.3%	0.1	0.18	==
Ahorro mayor a 300 (=1)	52.6%	90.0%	-0.4	0.99	==
Ahorro en casa (=1)	85.0%	80.0%	0.8	0.38	==
Ahorro en banco (=1)	10.0%	0.0%	0.1	0.08	==
Ahorro igual inversión (=1)	35.0%	38.5%	0.0	0.58	==
Conoce central de riesgo (=1)	14.3%	0.0%	0.1	0.04	<

ANEXO 6. HERRAMIENTA DE EVALUACIÓN DE IMPACTO DE PF

Tabla 6.1: Cuestionario para evaluar impacto de PF

CUESTIONARIO SOCIOECONÓMICO DE ALFABETIZACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA													
Estimado Encuestador, el presente cuestionario es para conocer datos específicos de los productores agrarios de las comunidades focalizadas por Agrobanco a fin de poder caracterizar al cliente potencial y determinar a grandes rasgos la cultura financiera de los mismos.													
100. IDENTIFICACIÓN DEL HOGAR DEL PRODUCTOR AGRARIO													
101.	Identificación de grupo	1	Tratamiento	2	Control								
102.	Departamento:												
103.	Provincia:												
104.	Distrito:												
105.	Centro Poblado:												
106.	Dirección de la vivienda												
Tipo de vía: Avenida.....1 Jirón.....2 Calle.....3 Pasaje.....4 Carretera.....5 Otro.....6													
a. Nombre de la Vía		b. N° puerta	c. MZ.	d. Lote	e. Zona	f. Sector	g. Etapa	h. KM.	i. Nombre del fundo	j. Otras referencias			
200. DATOS DEL PRODUCTOR AGRARIO													
201.	Nombres y apellidos de el(la) productor(a) agrario(a)												
202.	DNI de el(la) productor(a) agrario(a)												
203.	Sexo:	1	Masculino	2	Femenino								
204.	Edad exacta												
205.	Si tiene correo electrónico (e-mail), anotar												
206.	¿Su negocio tiene número de RUC?	1	Sí	2	No								
207.	Si tiene número de celular, anotar												
208.	¿Vive en el mismo dpto donde nació?	1	Sí	2	No								
209.	Lengua de uso común	1	Castellano	2	Quechua	3	Aymara	4	Ashaninka	5	Ese eja	6	Otro (especificar) _____
210.	Estado civil	1	Soltero(a)	2	Casado(a)	3	Divorciado(a)	4	Separado(a)	5	Viudo(a)	6	Conviviente
211.	¿Cuántos hijos tiene?												
212.	¿Cuántos hijos (entre 5 años y 25 años) estudian?												
213.	¿Sabe leer?	1	Sí sabe	2	No sabe								
214.	¿Sabe escribir?	1	Sí sabe	2	No sabe								
215.	¿Sabe utilizar la computadora?	1	Sí sabe	2	No sabe								
216. ¿Cuál es el nivel educativo alcanzado por el(la) productor(a) agrario(a)? Tome en cuenta el nivel educativo correspondiente al último año, semestre o grado aprobado (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)													
1	Sin nivel educativo / sin instrucción	4	Secundaria incompleta	7	Técnica superior no universitaria completa								
2	Básica / primaria incompleta	5	Secundaria completa	8	Universitaria incompleta								
3	Básica / primaria completa	6	Técnica superior no universitaria incompleta	9	Universitaria completa								
217. ¿Qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)													
1	Teléfono fijo												
2	Teléfono público												
3	Celular												
4	Internet												
94	Otro (especificar)												
218. ¿Con qué frecuencia ve / escucha / lee noticias? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)						219. Señale según sus prioridades los medios por donde se entera de las noticias (Donde 1 es el más importante y 5 el menos importante)							
1	Diariamente					Radio a nivel nacional (RPP, Capital, etc.)							
2	Dos veces por semana					Radios locales							
3	Una vez por semana					Televisión local							
4	No ve/escucha/lee noticias					Internet							
PASAR A LA SECCIÓN 300.						Periódicos, diarios, revistas							
						Otros (especificar)							
220. ¿En qué momento del día suele ver usted noticias? (Marcar con un aspa X, hasta en dos de las alternativas)													
1	Por las mañanas												
2	Por las tardes												
3	Por las noches												
4	En cualquier momento del día												
5	Todo el día												

300. DATOS DEL HOGAR Y LA VIVIENDA

301. ¿Cuántas personas viven en este hogar?

302. ¿Qué tipo de vivienda tiene? **(Marcar con un aspa X, sola una de las alternativas)**

1	Casa independiente	3	Vivienda Rústica, Cabaña, Choza, Rancho, Vivienda improvisada
2	Casa de vecindad (callejón / solar / corralón / multi)	94	Otro tipo (especificar) _____

303. ¿Vive donde tiene su chacra?

(Marcar con un aspa X, sola una de las alternativas)

1	Sí
2	No

304. **(Responder si marcó código 2 en la pregunta 303.)** ¿A qué distancia en tiempo está su chacra de su vivienda?

(Marcar con un aspa X, sola una de las alternativas)

1	A menos de 5 minutos caminando	3	Entre 16 y 25 minutos caminando	5	Entre 46 y 60 minutos caminando
2	Entre 6 y 15 minutos caminando	4	Entre 26 y 45 minutos caminando	6	A más de una hora caminando

305. En relación a su vivienda, ¿Cuál es el material predominante de construcción del techo? **(Marcar con un aspa X, sola una de las alternativas)**

1	Concreto armado	4	Planchas de calamina, fibra de cemento o similares	7	Paja, hojas de palmera, etc
2	Madera	5	Caña o estera con torta de barro	94	Otro material (especificar) _____
3	Tejas	6	Estera		

306. En relación a su vivienda, ¿Cuál es el material predominante de construcción de las paredes? **(Marcar con un aspa X, sola una de las alternativas)**

1	Ladrillo o bloque de cemento	4	Tapia	7	Madera
2	Piedra o sillar con cal o cemento	5	Quincha (caña con barro)	8	Estera
3	Adobe	6	Piedra con barro	94	Otro material (especificar) _____

307. En relación a su vivienda, ¿Cuál es el material predominante de construcción del piso? **(Marcar con un aspa X, sola una de las alternativas)**

1	Cemento
2	Tierra
94	Otro material (especificar) _____

308. ¿Cuántos cuartos/habitaciones tiene su vivienda que se usen exclusivamente para dormir? (sin contar baños, cocina, sala ni comedor)

Nº de cuartos

309. Su vivienda es: **(Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)**

1	Propia pagada totalmente	4	Aquilada parte de la vivienda	7	Tomada / invadida
2	Propia pagándose	5	Cedida por razones de trabajo	94	Otra forma (especifique) _____
3	Alquilada	6	Cedida por familiar o amigo	99	No precisa

310. **(Solo para códigos 3 o 4 en la pregunta 309.)** En caso de que sea alquilada, aproximadamente ¿Cuánto gasta hogar por concepto de alquiler al mes?

Gasto en alquiler S/. NP 9999999

311. El abastecimiento de agua en su hogar procede de: **(Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)**

1	¿Red pública, dentro de la vivienda?
2	¿Red pública, fuera de la vivienda pero dentro del edificio?
3	¿Pilón de uso público?
4	¿Camión-cisterna u otro similar?
5	¿Pozo?
6	¿Río, acequia, manantial o similar?
94	¿Otra? (especifique) _____

311a. ¿El agua es potable?

(Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Sí	2	No
---	----	---	----

312. El baño o servicio higiénico que tiene en su hogar está conectado a: **(Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)**

1	¿Red pública de desagüe dentro de la vivienda?
2	¿Red pública de desagüe fuera de la vivienda pero dentro del edificio?
3	¿Letrina?
4	¿Pozo séptico?
5	¿Pozo ciego o negro?
6	¿Río, acequia o canal?
94	¿Otra? (especifique) _____
99	No tiene

313. ¿Cuál es el tipo de alumbrado que tiene su hogar? **(Marcar con un aspa X, una o más alternativas)**

1	Electricidad
2	Kerosene (mechero/lamparín)
3	Petróleo/gas (lámpara)
4	Vela
5	Generador
94	Otro (especifique) _____
6	No utiliza

313a. El servicio eléctrico en su hogar es:

(Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Con medidor de uso exclusivo para la
2	Con medidor de uso colectivo (para varias
94	Otro (especifique) _____

314. ¿Cuál es el combustible que usan en el hogar para cocinar sus alimentos? **(Marcar con un aspa X, una o más alternativas)**

1	Electricidad
2	Gas (GLP)
3	Gas natural
4	Kerosene
5	Carbón
6	Leña
7	Bosta
94	Otro (especifique) _____
8	No cocinan

314a. Combustible que usa con mayor frecuencia

(Escribir código de la pregunta 314.)

315. Su hogar tiene: (Marcar con un aspa X en cada línea, en una sola columna)

	Sí	No		Sí	No
a. ¿Teléfono fijo?	1	2	g. ¿Herramientas agrícolas?	1	2
b. ¿Celular?	1	2	h. ¿Herramientas de ganadería?	1	2
c. ¿TV. Con Cable?	1	2	i. ¿Tractor agrícola?	1	2
d. ¿TV. sin Cable?	1	2	j. ¿Vehículo de transporte privado? (mototaxi, moto, auto)	1	2
e. ¿Internet?	1	2	k. ¿Vehículo de carga?	1	2
f. ¿Electrodomésticos?	1	2	l. Otro (especificar)	1	2

316. ¿Tiene alguna otra vivienda propia? (Marcar con un aspa X, sola una de las alternativas)

1	Sí
2	No

400. EMPLEO

401. ¿Cuál es su actividad principal? (Marcar con un aspa X, una sola alternativa)

1	Agricultor(a) y/o ganadero(a) y/o pescador(a) y/o piscicultor(a) <u>neociante</u> (vende lo que produce)
2	Agricultor(a) y/o ganadero(a) y/o pescador(a) y/o piscicultor(a) <u>por subsistencia</u> (come lo que produce)
3	Comerciante (local establecido o ambulante)
94	Otra, especifique _____

402. Aproximadamente, De las personas que trabajan para usted... (Marcar con un aspa X, una sola alternativa)

¿Cuántas personas son en total?	
¿Del total, cuántas son familiares?	
¿Del total, cuántas no son familiares?	

} Ambos deben sumar el total

402b. A sus trabajadores, ¿Les paga beneficios laborales como seguro, vacaciones? (Marcar con un aspa X, una sola alternativa)

1	Sí
2	No

403. ¿Cuánto tiempo tienes realizando tu actividad principal? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Menos de 6 meses	4	Entre 2 y 5 años
2	Entre 6 meses y 1 año	5	Más de 5 años
3	Más de un año	4	Otro (especificar) _____

404. ¿Cuáles fueron las razones por las que inició su actual negocio, empresa o actividad por cuenta propia? (Marcar con un aspa X, una o más alternativas)

1	Tradición familiar / herencia	6	Tiene mayor flexibilidad (horaria, etc.)
2	No logró encontrar trabajo como empleado	7	Tomar sus propias decisiones/ ser su propio jefe
3	Fue despedido de un empleo asalariado	8	Deseaba organizar su propia empresa
4	Para obtener mayores ingresos	94	Otro (especifique) _____
5	Encontró una oportunidad en el mercado	99	No precisa

405. ¿Cómo financió o financiaron la puesta en marcha de esta actividad? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Ahorros o recursos propios	6	Programa de gobierno
2	Facilitador / habilitador	7	Crédito de instituciones sin fines de lucro (ONGs)
3	Crédito de un banco	8	Préstamo de amigos, parientes, etc.
4	Crédito de cooperativas, caja de compensación, otros	94	Otro (especificar) _____
5	Crédito de proveedores	99	No precisa

406. Por su actividad principal ¿Cuánto de ingreso recibe por campaña? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Menos de S/. 750	4	De S/. 2001 a S/. 3000	7	De S/. 5001 a S/. 6000
2	De S/. 751 a S/. 1000	5	De S/. 3001 a S/. 4000	8	Más de S/. 6000
3	De S/. 1001 a S/. 2000	6	De S/. 4001 a S/. 5000	99	No precisa

407. Además de su ocupación principal, ¿qué otra actividad hace? (Marcar con un aspa X, una o más alternativas)

1	Comerciante (local establecido o ambulante)
2	Artesano(a), costurero(a), carpintero(a), mecánico(a), Obrero(a) u otro oficios manuales
3	Obrero de construcción
4	Conductor(a) de taxis, buses, camiones, etc.
5	Trabajador minero
6	No realizo ninguna otra actividad
94	Otra (especifique) _____

408. Fuentes de ingreso del hogar (Marcar con un aspa X, una o más alternativas)

1	Ingresos por la actividad principal	4	Ingresos de los hijos	7	Ingresos de familiares fuera del país
2	Ingresos por actividades secundarias del productor agrario	5	Ingresos por alquiler de algún bien mueble o inmueble	8	Ingresos de un programa del Estado (Pensión 65, Juntos)
3	Ingresos de la madre de familia	6	Ingresos por pensión de jubilado	9	Otro (especificar) _____

409. Además de su actividad laboral regular... ¿Qué otras actividades realizó durante los últimos 30 días? (Marcar con un aspa X, una o más alternativas)

1	Asistí a alguna actividad cultural del municipio de mi localidad	4	Salió a pasear por la plaza de mi ciudad / localidad
2	Asistí a la feria local / regional de mi zona	5	No suelo salir mucho de mi casa, prefiero quedarme con mi familia
3	Asistí a actividades de mi iglesia	94	Otro (especificar) _____

500. AGROPECUARIO

501. El predio productivo es... **(Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)**

1	Propio
2	Es una posesión
3	Es arrendado

PASAR A LA PREGUNTA 501a.

501a. En caso de que sea arrendado, ¿Cuánto gasta por concepto de arrendamiento al mes?

Gasto por arrendamiento	S/.	NP	9999
-------------------------	-----	----	------

502. ¿Cuántos topos / hectáreas tiene su terreno o lugar de trabajo? **(Colocar por ejemplo, 100 en la columna "Cantidad" y m2 en la columna "Unidad de medida")**

Cantidad	Unidad de medida

502a. ¿Qué cantidad de metros / hectáreas dedica solamente al cultivo o crianza de animales? **(Colocar por ejemplo, 100 en la columna "Cantidad" y m2 en la columna "Unidad de medida")**

Cantidad	Unidad de medida

503. Los topos o hectáreas productivas que tiene ¿se encuentran ubicadas todas en un mismo lugar?

1	Sí, todos(as) están ubicadas en el mismo lugar
2	No, están dispersas en diferentes lugares

504. ¿Cómo financia su producción usualmente? **(Marcar con un aspa X, una o más alternativas)**

1	Recursos propios	4	Crédito de cooperativas, caja de compensación, otros	7	Crédito de instituciones sin fines de lucro (ONGs)
2	Facilitador / habilitador	5	Crédito de proveedores	8	Préstamo de amigos, parientes, etc.
3	Crédito de un banco	6	Programa de gobierno	94	Otro (especificar)

505. ¿Qué tipos de productos produce? **(Marcar con un aspa X, una o más alternativas)**

1	Productos agrícolas (tubérculos, hortalizas, semillas, granos, etc.)	4	Forestales
2	Crianza de animales menores	5	Piscicultura
3	Ganado	94	Otro

506. ¿Cuál fue el rendimiento de su última campaña?

a. Nombre del producto	b. Rendimiento	c. medida (kg/ha),(kg/topos)

507. ¿Cuántas cabezas de ganado tiene?

a. Tipo de ganado	b. Cantidad	c. Unidad de medida

508. ¿En qué lugares vende lo que produce y/o cría? **(Marcar con un aspa X, una o más alternativas)**

1	Mercados
2	Ferias locales
3	Ferias regionales
4	Ferias departamentales
94	Otro

509. ¿A quién vende sus productos / ganado? **(Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)**

1	Mayoristas	5	Otros Intermediarios
2	Minoristas	6	Cooperativas
3	Supermercados	7	Extranjero
4	Acopiadores	94	Otro

510. ¿Pertenece a alguna asociación, a cuál? **(Marcar con un aspa X, una o más alternativas)**

1	Junta de regantes
2	Asociaciones de productores locales
3	Cooperativas
4	No pertenezco a ninguna asociación
94	Otro (especifique)

511. Para su última campaña, ¿Recibió asistencia técnica? ¿De quién? **(Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)**

1	Sí, de una ONG	4	Sí, de una universidad pública
2	Sí, de una institución financiera	5	No, no he recibido capacitación técnica para mi última campaña
3	Sí, de una universidad privada	94	Otro (especificar)

512. ¿Está dispuesto a sembrar un producto nuevo que sea más productivo? **(Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)**

1	Sí, estoy dispuesto a probar sembrar un producto nuevo
2	No, prefiero seguir sembrando lo que siembro

600. PLANIFICACIÓN FINANCIERA

601. A continuación se presentan algunas preguntas sobre el uso del dinero. ¿Qué tan satisfecho está con las siguientes afirmaciones? Recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas. Tome en cuenta que cada uno hace las cosas a su manera.

(Marcar con un aspa X, en todas las alternativas solo en UNA columna)

Afirmaciones	1	2	3
	Siempre	A veces	Nunca
1	Antes de comprar algo, se fija si tiene dinero		
2	Está al día en sus cuentas		
3	Está dispuesto a invertir usando sus ahorros		
4	Usted planifica/programa su ahorro		
5	Guarda un poco de su dinero para alguna emergencia		
6	Sus deudas son como máximo la mitad de sus ingresos?		

602. ¿Quién decide sobre los gastos en el hogar? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	La tomo solo yo
2	La toma mi pareja / esposa(a) / conviviente
3	La tomo en conjunto con mi pareja / esposo(a) / conviviente

603. Cuando no consigue dinero ¿Qué hace? (Marcar con un aspa X, solo una o más alternativas)

1	Sacar del dinero de ahorros	6	Obtención de préstamos de anticipo empleador / salario
2	Recortar el gasto, gastar menos, prescindir	7	Hipotecar algo que me pertenece
3	Vender algo que me pertenece	8	Pagar mis cuentas tarde
4	Trabajar horas extra, ganar extra	94	Otro (especificar) _____
5	Tomar dinero prestado de familiares o amigos	99	No precisa

604. ¿Usted cree que el pago puntual de las deudas genera beneficios? (Marcar con un aspa X, una o más alternativas)

1	Sí, siempre
2	De vez en cuando
3	Muy rara vez
4	No, nunca

605. Enumere del 1 al 8 el orden en el que prioriza las siguientes obligaciones (Donde 1 es el más importante y 8 el menos importante)

Deudas con familiares		Deudas con bancos	
Deudas con amigos		Deudas de servicios básicos (agua, luz, teléfono)	
Deudas con cooperativas		Deudas de servicios de salud	
Deudas con proveedores		Deudas de servicios de educación	

700. AHORRO Y CRÉDITO

701. (Importancia del ahorro) Usted considera que el ahorro es: (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Muy importante
2	Importante
3	No es importante
4	Poco importante

702. En los últimos 6 meses ¿Cuánto ha ahorrado? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Menos de S/. 100	4	Entre S/. 301 y S/. 400	7	Más de S/. 601
2	Entre S/. 101 y S/. 200	5	Entre S/. 401 y S/. 500	8	No le alcanza para ahorrar
3	Entre S/. 201 y S/. 300	6	Entre S/. 501 y S/. 600	99	No precisa

703. ¿Por qué ahorra? (Marcar con un aspa X, una o más alternativas)

1	Por motivos de seguridad, para que no me roben	5	Porque quiero comprar algo para mi casa (televisor, electrodoméstico, auto)
2	Para pagar deudas pendientes	6	Poder solicitar préstamos
3	Porque no sé qué hacer con mi dinero	7	Para necesidades futuras ya establecidas (ej. Educación de un hijo, retiro, etc.)
4	Porque quiero invertir en mi negocio en el futuro	8	Para necesidades de emergencia (muerte, accidente, etc.)

704. ¿Dónde ahorra? (Marcar con un aspa X, hasta dos alternativas)

1	En su casa
2	En una junta (compañeros, amigos, parientes)
3	En un banco
4	En una cooperativa de ahorro y crédito / caja

705. ¿En qué tiene pensado usar sus ahorros? (Marcar con un aspa X, una o más de las alternativas)

1	Compra de bienes raíces	6	Educación de mis hijos
2	Compra de automóvil	7	Salud de mi familia
3	Emprender un negocio	8	Ahorro por costumbre
4	Educación propia	9	Otro (especificar) _____
5	Para alguna emergencia	10	No precisa

706. ¿Considera usted que el ahorro es lo mismo que la inversión?

1	Sí
2	No

707. ¿Cuenta con algún crédito? ¿Quién se lo dio? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Sí, me lo dio un amigo, un familiar	4	Sí, me lo dio una ONG
2	Sí, me lo dio una institución financiera	5	No, no cuento con ningún crédito
3	Sí, me lo dio una cooperativa de ahorro y crédito	94	Otro (especificar) _____

708. ¿Cuánto es el monto total del crédito? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Menos de S/. 1000
2	Entre S/. 1001 y S/. 3000
3	Entre S/. 3001 y S/. 6000
4	Más de S/. 6001

709. ¿En qué utiliza el crédito? (Marcar con un aspa X, una o más alternativas)

1	Para sembrar, cultivar, criar animales, etc.	4	Para comprar alguna maquinaria
2	Para pagar deudas pendientes	5	Porque quiero comprar algo para mi casa (televisor, electrodoméstico, auto)
3	Para invertirlo en mi negocio	6	Para necesidades futuras ya establecidas (ej. Educación de un hijo, retiro, etc.)

710. ¿Considera usted que el crédito que tiene... (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas para cada afirmación)

		1	2
A.	es importante para su negocio?	Sí	No
B.	le alcanza, le rinde para su negocio?	Sí	No
C.	hace que su producción se incremente?	Sí	No

711. ¿Qué instituciones preferiría para pedir un crédito? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Instituciones financieras
2	Cooperativa de ahorro y crédito
3	Una ONG

712. ¿Usted sabe qué es una central de riesgo? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Sí, he escuchado y sé lo que es
2	Sí, alguna vez he escuchado
3	No, no lo se

713. ¿Qué considera usted que es mejor para su negocio? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Tener mejores precios de mercado para vender mi producto	3	Que la calidad de mi producto final sea la mejor
2	Tener una tasa de interés baja para mi crédito	4	Formalizar mi negocio para obtener mejores créditos y poder vender al por mayor

800. SEGURO Y PROTECCIÓN DE RIESGOS

801. ¿Cuenta con algún tipo de seguro? (Marcar con un aspa X, una o más alternativas)

1	Sí, con seguro agrícola	4	Sí, con seguro de vehículo
2	Sí, con seguro de salud	94	Sí, otro tipo de seguro (especificar)
3	Sí, con seguro de vida	5	No cuento con ningún tipo de seguro

802. ¿Cuál es el costo de la cuota de seguro al mes? (Marcar con un aspa X, solo una de las alternativas)

1	Menos de S/. 100
2	Entre S/. 101 y S/. 300
3	Entre S/. 301 y S/. 600
4	Más de S/. 601

900. DISPOSICIÓN PARA RECIBIR CAPACITACIONES EN EDUCACIÓN FINANCIERA

901. ¿Considera que las capacitaciones en temas como ahorro, planificación o crédito son útiles, poco útiles o nada útiles? (Marcar con un aspa X, una o más alternativas)

1	Son muy útiles
2	Son poco útiles
3	No son nada útiles

902. ¿De qué manera preferiría capacitarse en temas como ahorro, planificación o crédito? (Marcar con un aspa X, hasta en dos alternativas)

1	De manera presencial
2	Solo a través de anuncios por la radio, televisión
3	A través de internet (curso virtual)
4	Preferiría no capacitarme en esos temas

903. ¿Cree que deberían ser obligatorias antes de obtener un determinado crédito? (Marcar con un aspa X, una o más alternativas)

1	Sí
2	No

Nombre y apellidos del encuestador:

ANEXO 7. ANÁLISIS DE EVALUACIÓN DE IMPACTO DE APLICACIÓN DE PF

En la presente sección se muestran los resultados de la evaluación de impacto del PF, utilizando la metodología de grupo control y grupo objetivo en las comunidades en las que se intervino: Huácar, Lagunas, Nuevo Loreto, Pucará y Shipasbamba.

Para tal fin se analizan los indicadores que mostraron un cambio positivo en cada una de las cinco comunidades y se desarrolla un reporte que resume el comportamiento de los indicadores evaluados en el cuestionario.

La línea de base se realizó en el 2015 y la evaluación de impacto en el 2016, correspondiendo en el desarrollo del texto, a la primera y segunda medición, respectivamente.

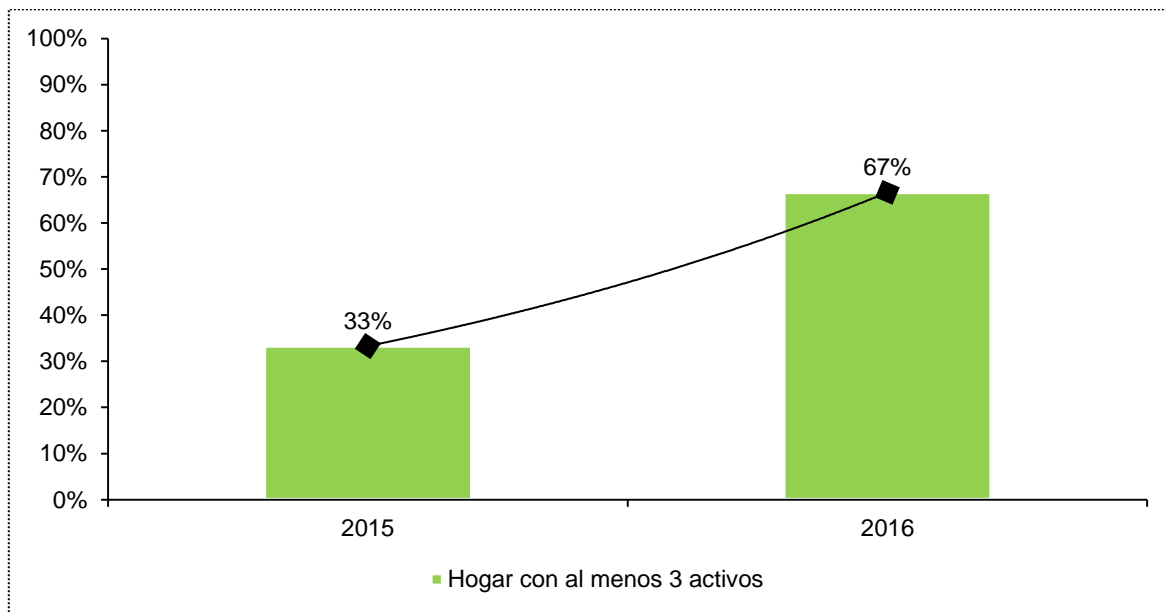
(i) Comunidad de Huácar

En la comunidad Huácar, durante la primera medición, el 33% de las personas que conformaron el grupo de tratamiento reportó tener al menos 3 activos en su hogar.

Dichos activos podían ser un celular, un teléfono fijo, un electrodoméstico, un televisor, herramientas agrícolas, herramientas pecuarias, entre otros.

Cuando se realizó la segunda medición, el 67% del mismo grupo de productores agrarios reportó tener al menos 3 activos. Se aprecia la variación en el gráfico 7.1.

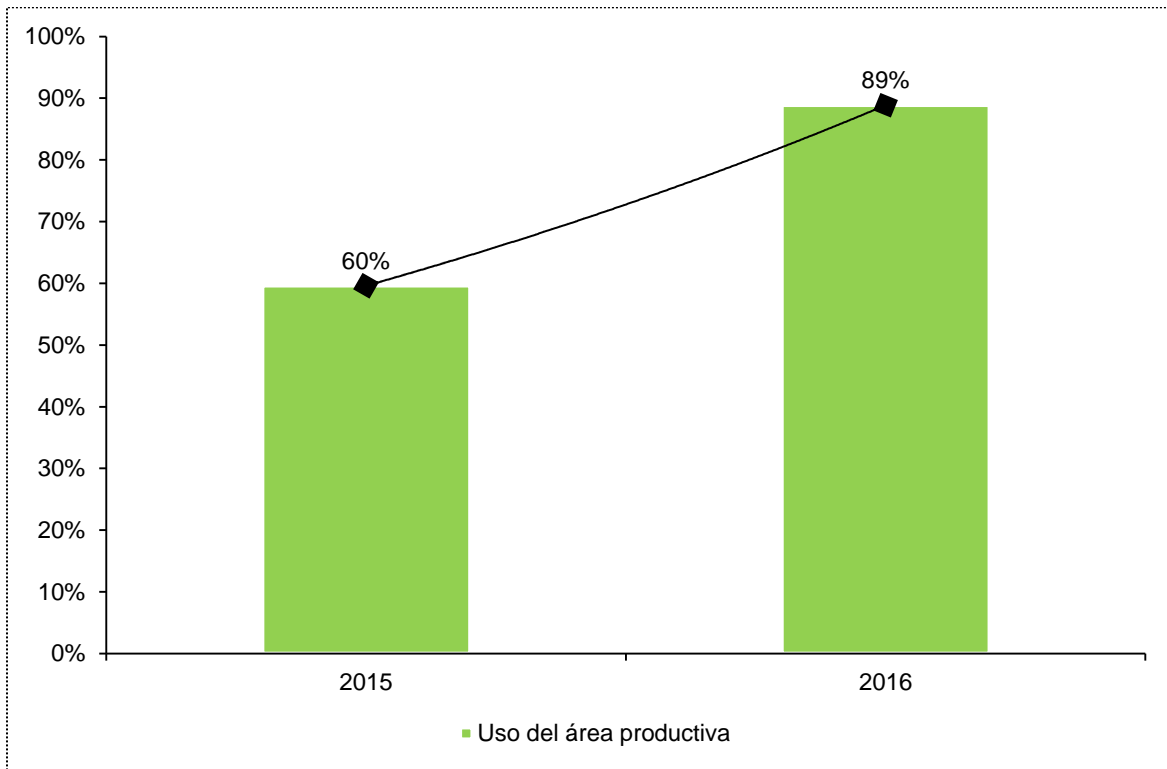
Gráfico 7.1: Hogar con al menos 3 activos – Comunidad Huácar



Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

En el caso del uso del área productiva, en la primera medición, los productores agrarios del grupo de tratamiento reportaron el uso del 60% del terreno agrícola. En la segunda medición, el mismo grupo reportó haber incrementado el uso del terreno al 89%. Esto se observa en el gráfico 7.2.

Gráfico 7.2: Uso del área productiva – Comunidad Huácar

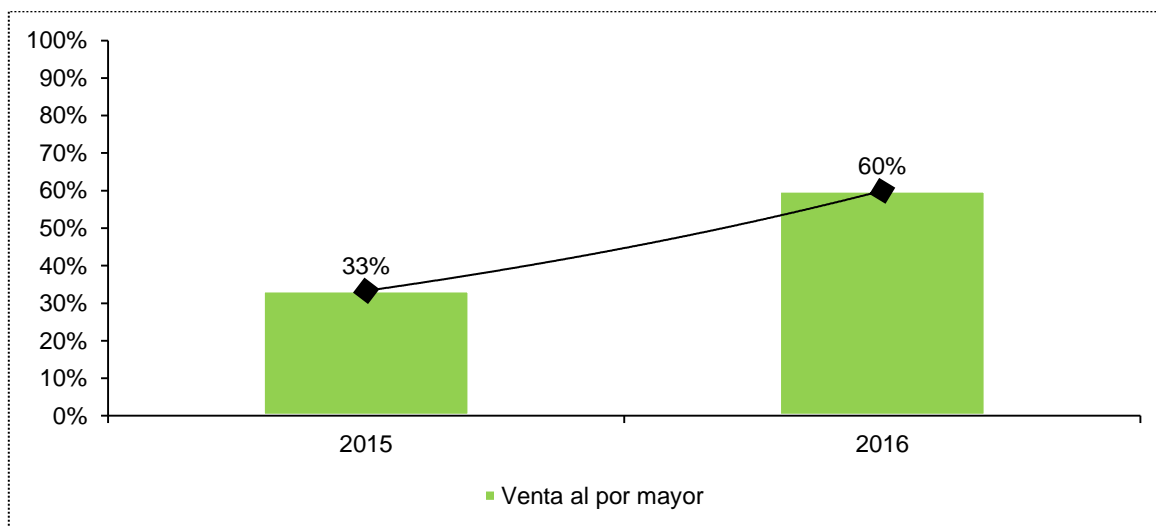


Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

En la primera medición, el 33% de las personas que conformaron el grupo de tratamiento reportó vender al por mayor. Cuando se realizó la segunda medición, este total se incrementó al 60%.

La venta al por mayor supone la transacción de volúmenes grandes de producción, por lo que muchas veces ello indica el incremento de la cantidad producida. Con mayor detalle se puede revisar el gráfico 7.3.

Gráfico 7.3: Venta al por mayor – Comunidad Huácar

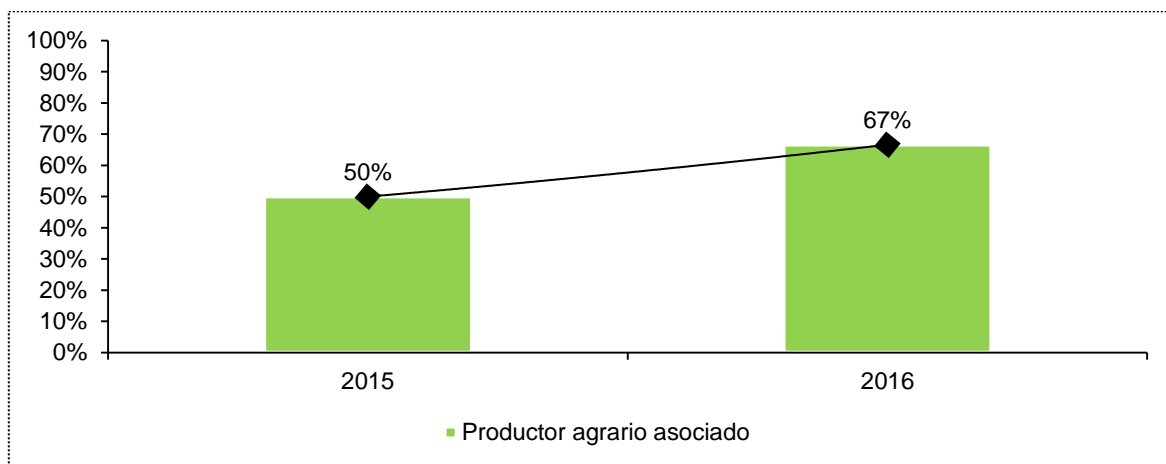


Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

En el caso del nivel de asociatividad, durante la primera medición, el 50% del grupo de tratamiento reportó pertenecer a alguna asociación productiva, mientras que en la segunda, este total subió al 67%.

Pertenecer a una asociación productiva le permite al productor acceder a nuevos mercados y recursos. En este caso, el tipo de asociación reportado fue principalmente la junta de regantes. La variación se observa en el gráfico 7.4.

Gráfico 7.4: Productor agrario asociado – Comunidad Huácar



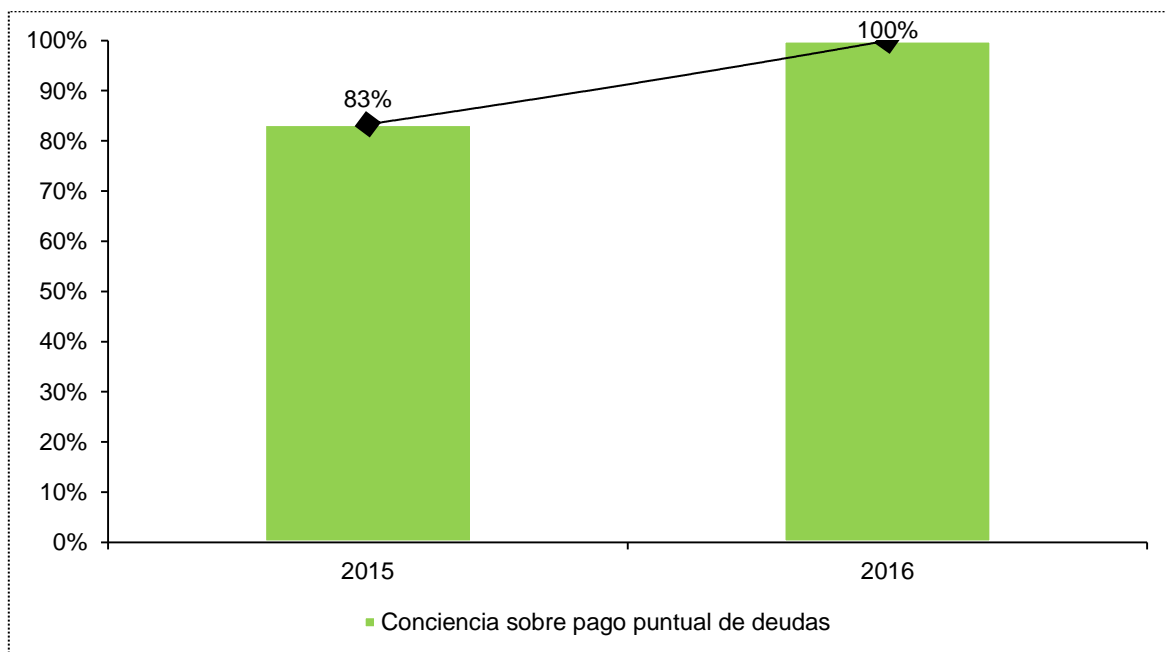
Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

La cultura de pago puede medirse a través de la puntualidad en el honramiento de deudas y, sobre todo, reconociendo que este comportamiento genera beneficios futuros para el prestatario.

En el caso de la comunidad de Huácar, durante la primera medición, el 83% de las personas que conformaron el grupo de tratamiento afirmaron que el pago puntual de una deuda genera beneficios.

Cuando se realizó la segunda medición, el 100% del grupo de productores reconoció que el pago puntual de una deuda genera beneficios directos. Se revisa el detalle en el gráfico 7.5.

Gráfico 7.5: Conciencia sobre pago puntual de deudas – Comunidad Huácar



Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

Se observan en la tabla 7.1 la evolución de las variables relevantes entre la primera y la segunda medición, tanto en el grupo control (no beneficiado) como en el de tratamiento (recibió PF):

Tabla 7.1: Reporte de Indicadores de la Comunidad de Huácar según medición y grupos

Indicador	Línea de base		Seguimiento	
	GC = 0	GT = 1	GC = 0	GT = 1
Estudios primarios completos	29%	0%	0%	33%
Hogar con al menos 3 activos	57%	33%	43%	67%
Hogar con piso de cemento	14%	17%	0%	17%
Vivienda propia	71%	83%	100%	83%
Ratio de uso del suelo	77%	60%	78%	89%

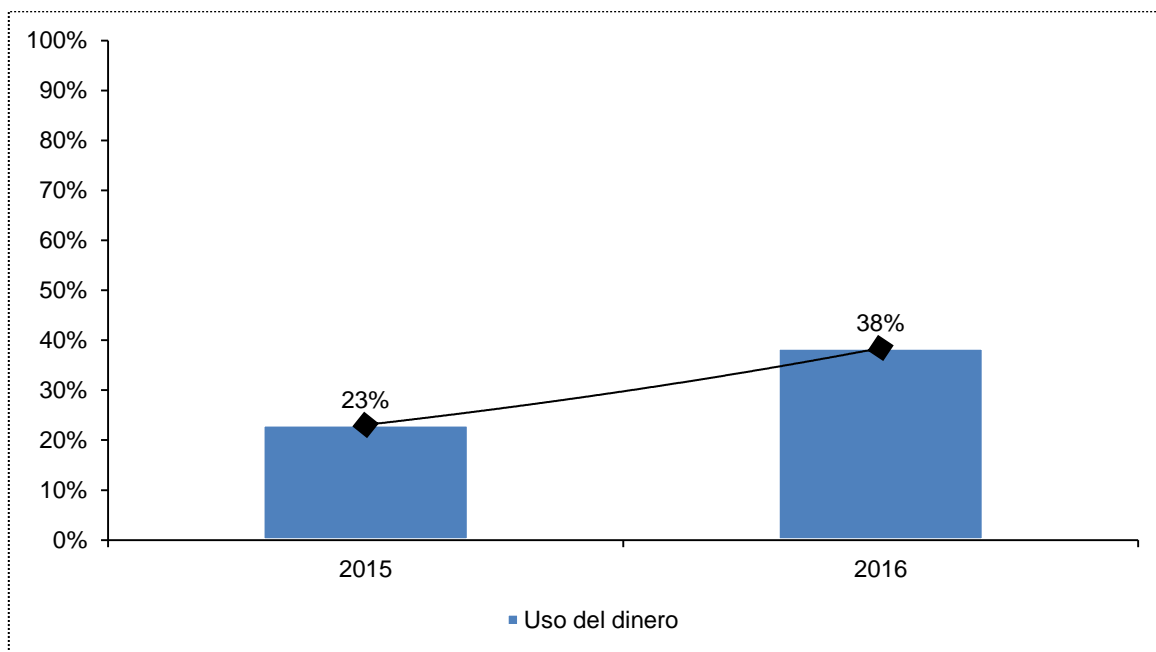
Indicador	Línea de base		Seguimiento	
	GC = 0	GT = 1	GC = 0	GT = 1
Vende al por mayor	33%	33%	71%	60%
Ingreso mayor a S/. 3000 por campaña	86%	83%	43%	83%
Productor agrario asociado	17%	50%	29%	67%
Innovación productiva	86%	100%	100%	100%
Uso del dinero	71%	83%	29%	50%
Conciencia sobre pago puntual de deudas	100%	83%	86%	100%
Importancia del ahorro	100%	100%	100%	100%
Capacidad de ahorro	29%	67%	33%	33%
Ahorro igual a inversión	86%	83%	86%	83%
Bancarización	0%	33%	0%	0%
Crédito	100%	67%	86%	83%

(ii) Comunidad de Lagunas

En la comunidad de Lagunas, durante la primera medición, el 23% de las personas que conformaron el grupo de tratamiento reconoció siempre (i) fijarse si tiene dinero antes de decidir comprar algo, (ii) estar al día en sus cuentas, (iii) estar dispuesto a invertir sus ahorros y (iv) planificar o programar su ahorro.

Cuando se realizó la segunda medición, este total se incrementó al 38% del mismo grupo de productores. Se observa en el gráfico 7.6 esta variación.

Gráfico 7.6: Uso del dinero – Comunidad Lagunas

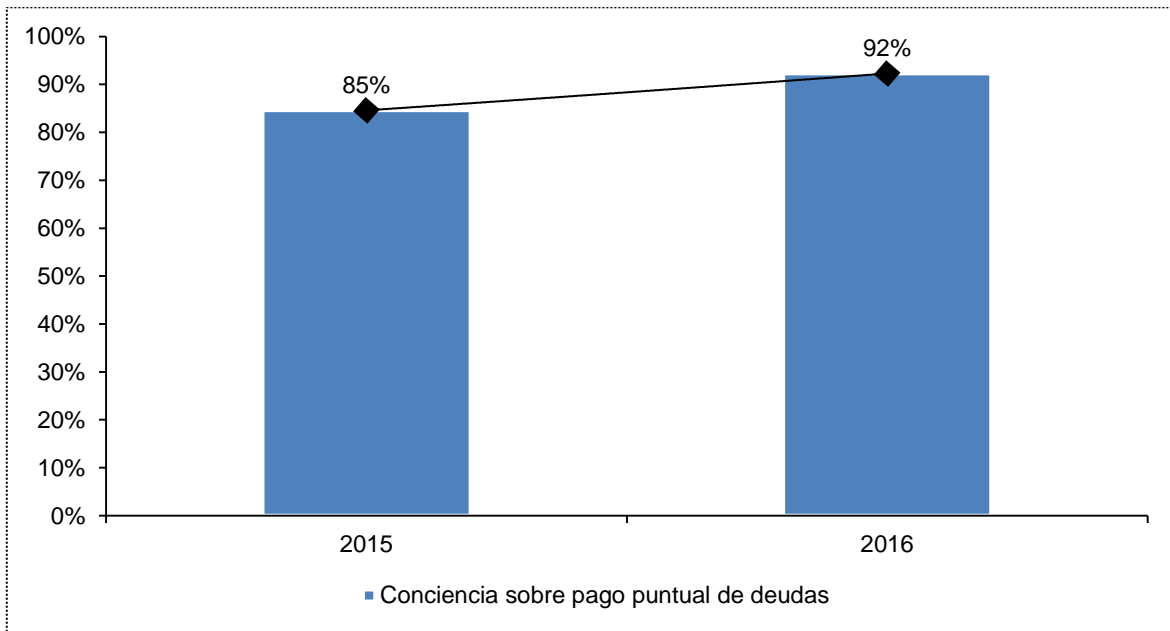


Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

En Lagunas, al igual que en Huácar, la conciencia sobre los beneficios que genera el pago puntual de deudas es casi plena. Durante la primera medición, el 85% de las personas que conformaron el grupo de tratamiento afirmaron que el pago puntual de una deuda genera beneficios.

Cuando se realizó la segunda medición, el 92% del mismo grupo de productores reconoció que el pago puntual de una deuda es beneficioso. Se puede observar en el gráfico 7.7 esta evolución.

Gráfico 7.7: Conciencia sobre pago puntual de deudas – Comunidad Lagunas

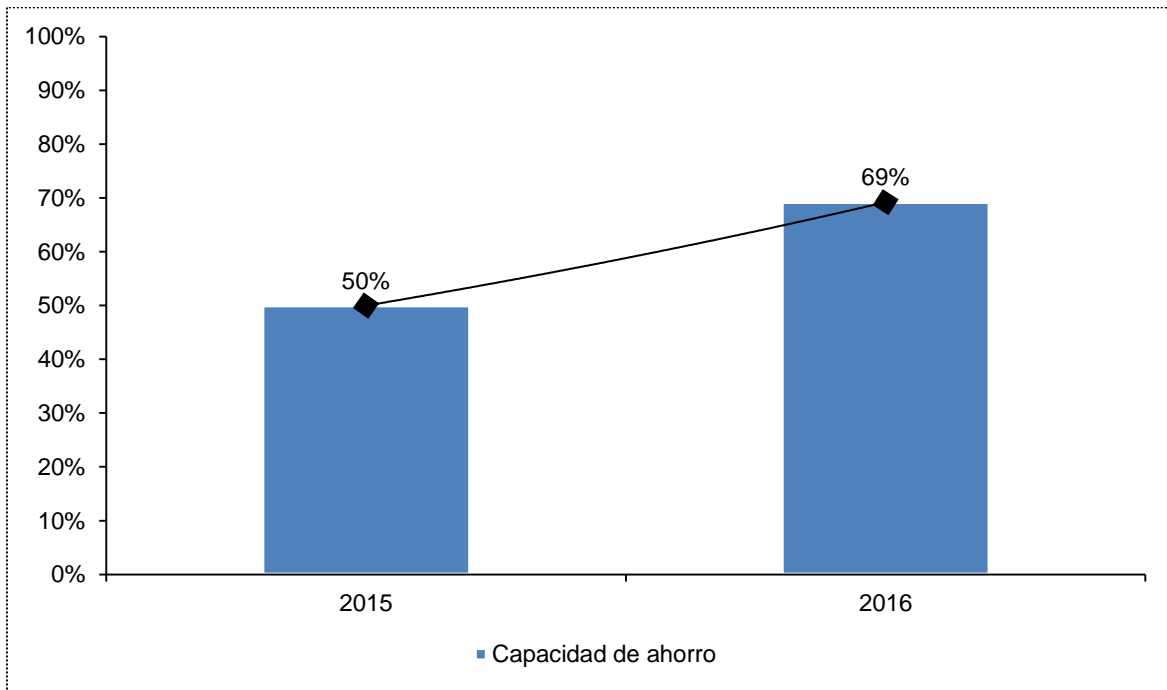


Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

Al indagar sobre la importancia del ahorro, los productores de Lagunas son conscientes de la importancia de planificar sus finanzas.

En la primera medición, el 50% de las personas que conformaron el grupo de tratamiento afirmaron haber ahorrado al menos 300 soles en los últimos 6 meses; mientras que este total se incrementa al 69% en la segunda medición. Este detalle se aprecia en el gráfico 7.8.

Gráfico 7.8: Capacidad de ahorro – Comunidad Lagunas



Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

En la tabla 7.2 se detalle la evolución de las variables relevantes entre la primera y la segunda medición, tanto en el grupo control (no beneficiado) como en el de tratamiento (recibió PF).

Tabla 7.2: Reporte de indicadores de la comunidad de Lagunas según medición y grupos

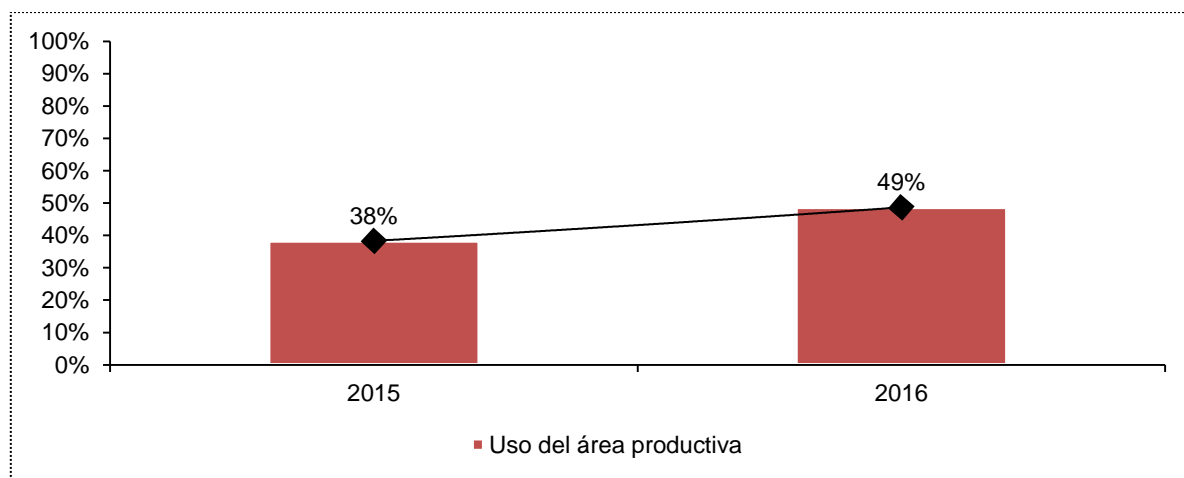
Indicador	Línea de base		Seguimiento	
	GC = 0	GT = 1	GC = 0	GT = 1
Estudios primarios completos	27%	38%	40%	31%
Hogar con al menos 3 activos	7%	31%	13%	31%
Hogar con piso de cemento	0%	8%	0%	8%
Vivienda propia	87%	85%	87%	77%
Ratio de uso del suelo	39%	52%	60%	45%
Vende al por mayor	92%	82%	58%	50%
Ingreso mayor a S/ 3,000 por campaña	80%	92%	93%	85%
Productor agrario asociado	20%	31%	0%	23%
Innovación productiva	93%	100%	87%	92%
Uso del dinero	27%	23%	53%	38%
Conciencia sobre pago puntual de deudas	100%	85%	87%	92%
Importancia del ahorro	100%	100%	93%	100%
Capacidad de ahorro	80%	50%	50%	69%
Ahorro igual a inversión	53%	50%	53%	50%
Bancarización	20%	25%	14%	23%
Crédito	100%	75%	100%	86%

(iii) Comunidad de Nuevo Loreto

El uso del área productiva en la comunidad Nuevo Loreto también se incrementó. En la primera medición, los productores del grupo de tratamiento reportaron tener un uso del 38% del terreno agrícola; pero en la segunda medición, este mismo grupo reportó haber incrementado el alcance al uso del 49%.

Si bien los productores comenzaron a utilizar más terreno agrícola, este uso todavía es muy bajo respecto de otras comunidades, como por ejemplo, la de Huácar. Esto se observa en el gráfico 7.9.

Gráfico 7.9: Uso del área productiva – Comunidad Nuevo Loreto

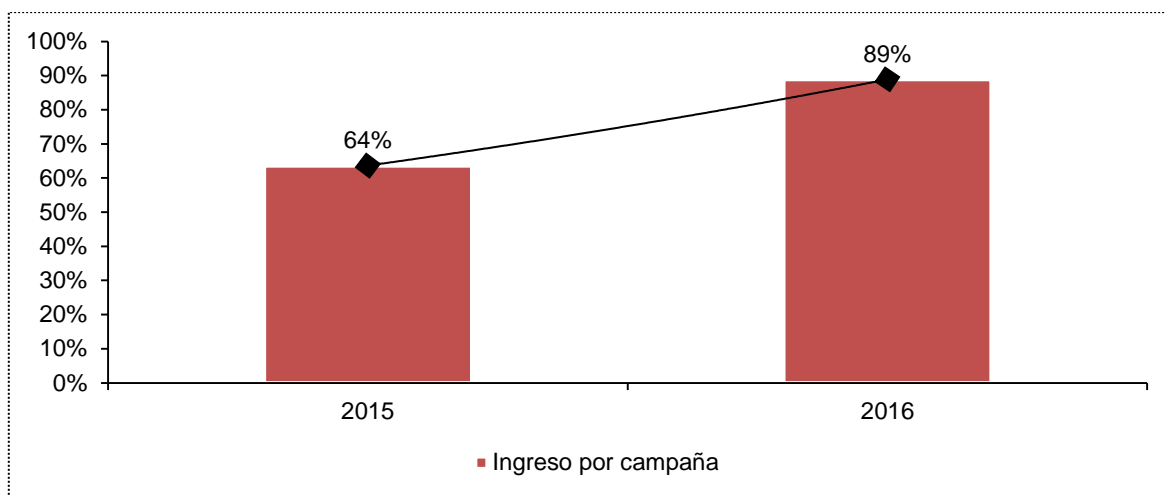


Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

Con respecto al ingreso por campaña agrícola, el 64% de los productores de la comunidad Nuevo Loreto pertenecientes al grupo de tratamiento reportaron tener ingresos de al menos S/ 3,000 durante su última campaña agrícola.

Cuando se realizó la segunda medición, este grueso de productor se incrementó al 89%. Esto se aprecia en el gráfico 7.10.

Gráfico 7.10: Ingreso por campaña – Comunidad Nuevo Loreto



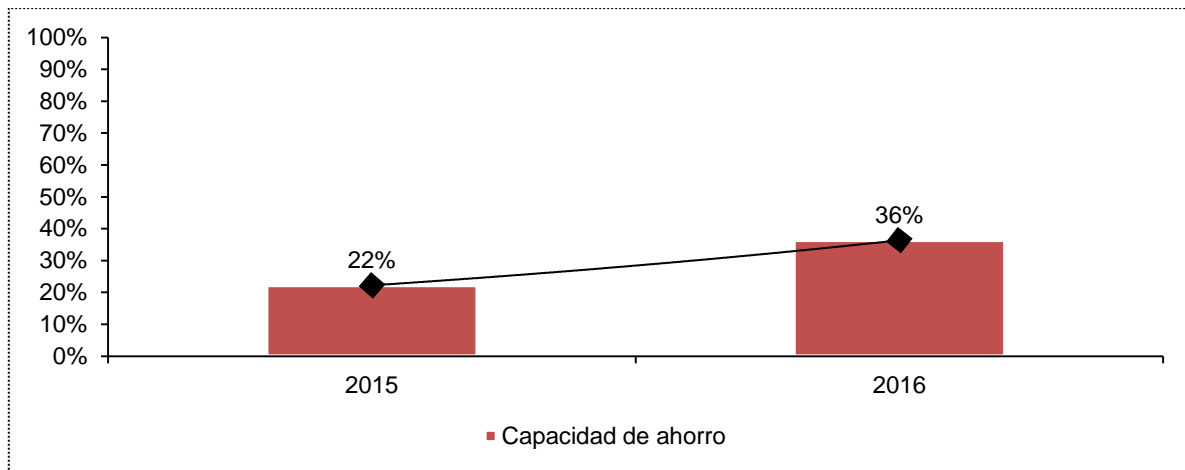
Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición.

La planificación de las finanzas en la Comunidad Nuevo Loreto se ve reflejada en la capacidad de ahorro que tienen sus productores.

Durante la primera medición, el 22% de las personas que conformaron el grupo de tratamiento afirmaron haber ahorrado al menos 300 soles en los últimos 6 meses. Cuando se realizó la segunda medición, el porcentaje de personas subió al 36%.

A pesar de que el nivel de ahorro se incrementó, todavía es bajo si se compara con otras comunidades, como por ejemplo, la comunidad de Lagunas. Se puede observar esta evolución en el gráfico 7.11.

Gráfico 7.11: Capacidad de ahorro – Comunidad Nuevo Loreto



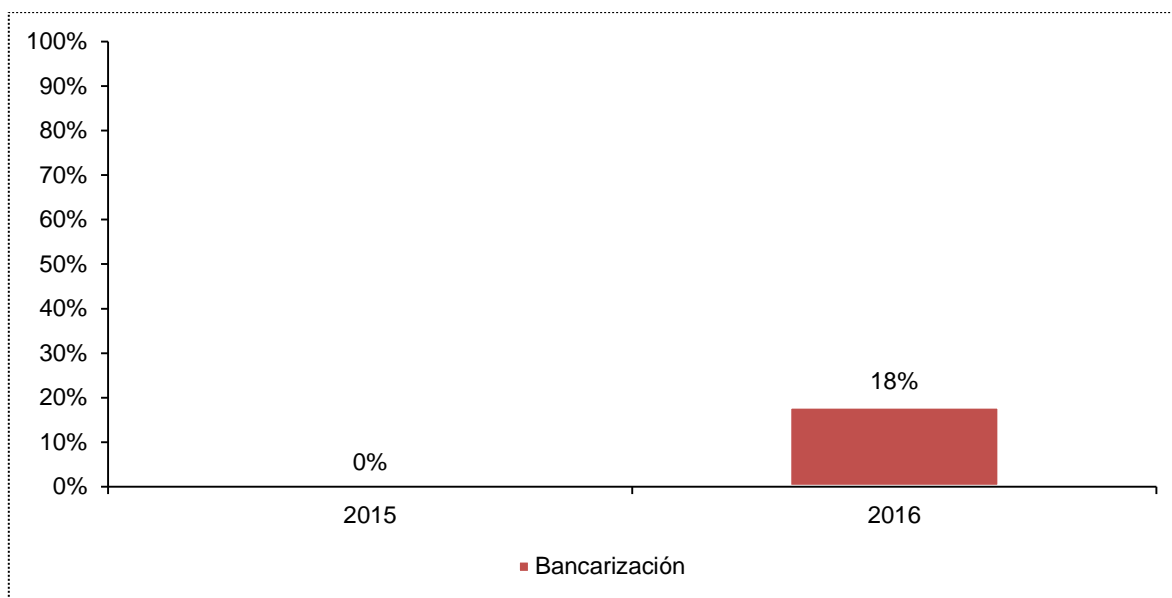
Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

Uno de los hallazgos más relevantes de la primera medición fue que el 100% de los productores prefería ahorrar “bajo el colchón”; es decir, en sus propias casas.

Esta decisión se fundamentaba, principalmente, en la poca oferta de servicios financieros, así como en la creencia de que no existían beneficios de ahorrar en una institución financiera.

Durante la segunda medición, este porcentaje se redujo y el 18% de los productores agrarios del grupo de tratamiento indicó ahorrar en una institución del sistema financiero. El detalle se observa en el gráfico 7.12.

Gráfico 7.12: Bancarización – Comunidad Nuevo Loreto



Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

Si se revisa el reporte de indicadores en la tabla 7.3, entre la primera y segunda evaluación, se aprecia la variación en las principales variables analizadas como parte de la intervención.

Tabla 7.3: Reporte de indicadores de la comunidad de Nuevo Loreto según medición y grupos

Indicador	Línea de base		Seguimiento	
	GC = 0	GT = 1	GC = 0	GT = 1
Estudios primarios completos	38%	36%	42%	45%
Hogar con al menos 3 activos	15%	36%	38%	36%
Hogar con piso de cemento	17%	0%	23%	0%
Vivienda propia	100%	100%	92%	100%
Ratio de uso del suelo	38%	38%	64%	49%
Vende al por mayor	50%	0%	25%	0%
Ingreso mayor a S/ 3000 por campaña	62%	64%	73%	89%
Productor agrario asociado	85%	100%	100%	100%

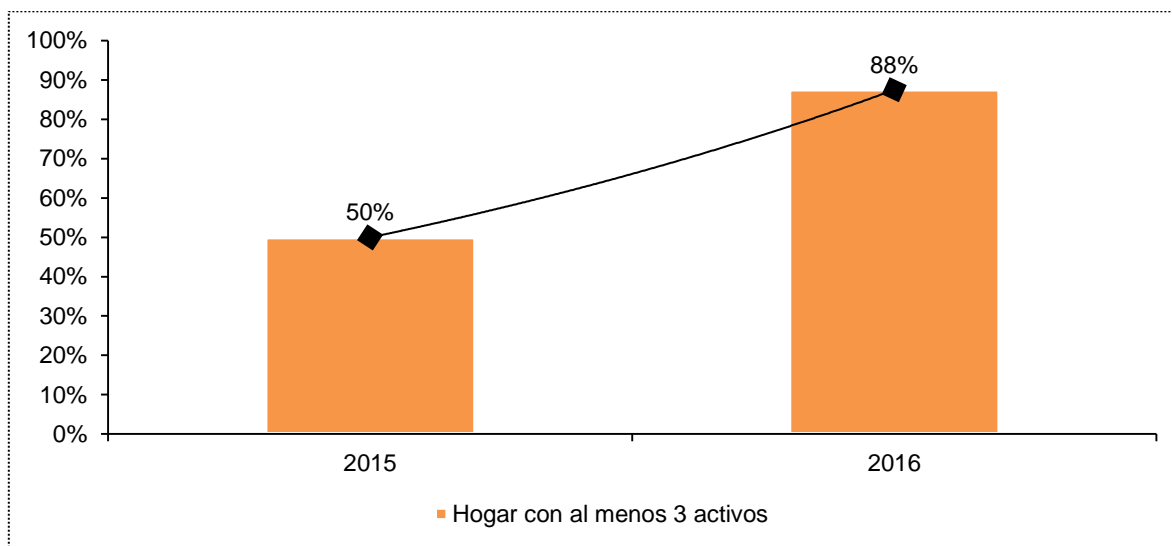
Indicador	Línea de base		Seguimiento	
	GC = 0	GT = 1	GC = 0	GT = 1
Innovación productiva	100%	100%	92%	100%
Uso del dinero	69%	91%	54%	91%
Conciencia sobre pago puntual de deudas	100%	100%	100%	100%
Importancia del ahorro	100%	100%	100%	100%
Capacidad de ahorro	40%	22%	75%	36%
Ahorro igual a inversión	85%	90%	85%	90%
Bancarización	18%	0%	0%	18%
Crédito	0%	0%	58%	27%

(iv) Comunidad de Pucará

En la comunidad Pucará, en la primera medición, el 50% de las personas que conformaron el grupo de tratamiento reportaron tener al menos 3 activos en su hogar. Dichos activos podían ser un celular, un teléfono fijo, un electrodoméstico, un televisor, herramientas agrícolas, herramientas pecuarias, entre otros.

Cuando se realizó la segunda medición, el 88% del mismo grupo de productores reportó tener al menos 3 activos. Esto se aprecia en el gráfico 7.13.

Gráfico 7.13: Hogar con al menos 3 activos – Comunidad Pucará

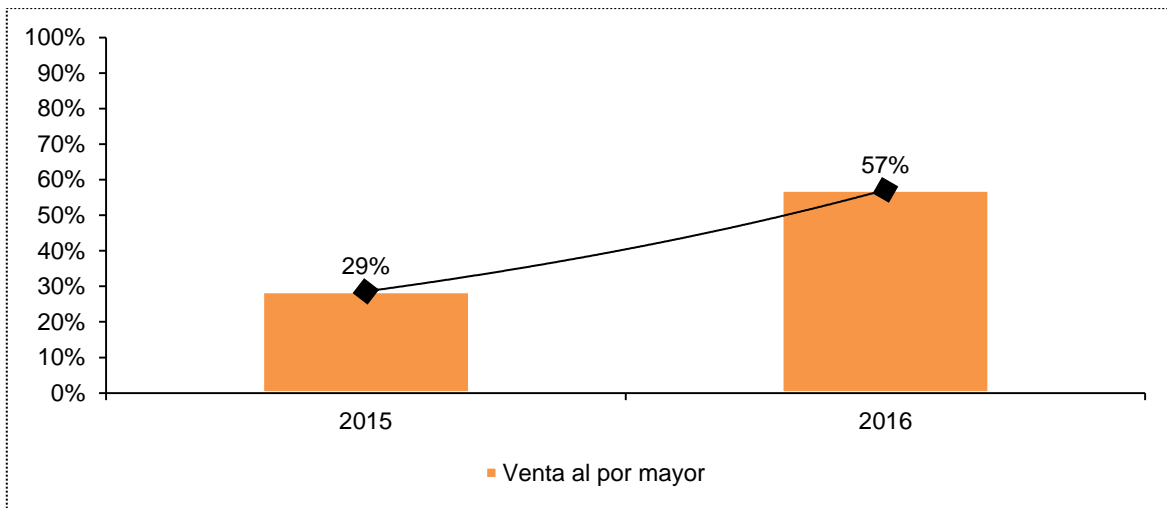


Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

En el caso del indicador de la venta al por mayor, durante la primera medición, el 29% de los productores que conformaron el grupo de tratamiento reportaron vender al por mayor.

Cuando se realizó la segunda medición, este porcentaje se incrementó a 57%. La venta al por mayor supone la transacción de volúmenes grandes de producción, por lo que muchas veces ello indica el incremento de la cantidad producida. El detalle se observa en el gráfico 7.14.

Gráfico 7.14: Venta al por mayor – Comunidad Pucará



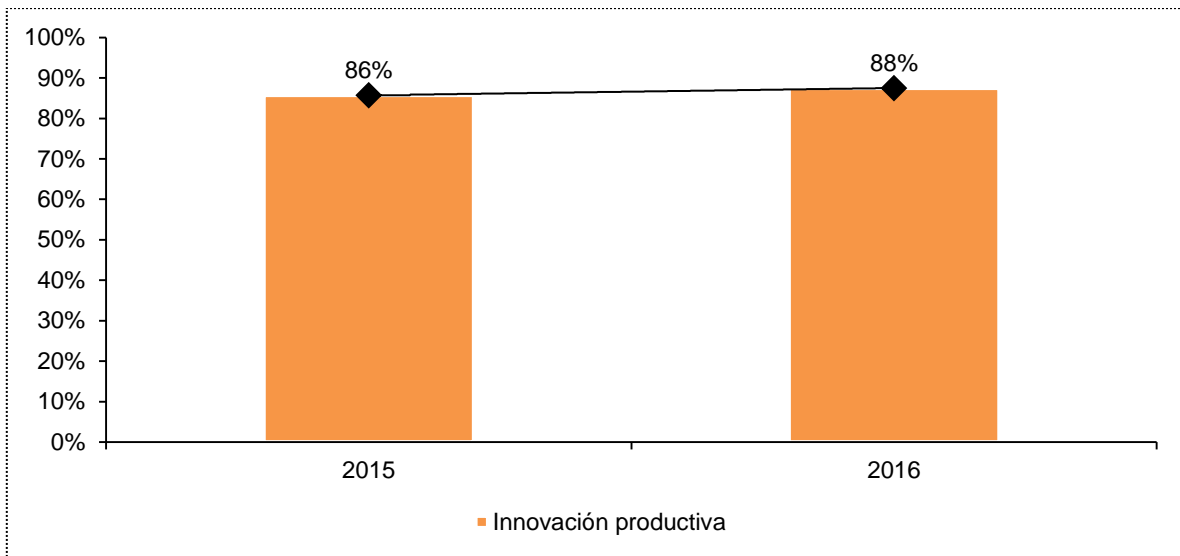
Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

La innovación productiva está relacionada de manera directa con la capacidad de asumir riesgos al momento de decidir qué producir.

Para obtener información con respecto a ello, se preguntó a los productores agrarios si es que estarían dispuestos a producir un producto nuevo.

Durante la primera medición, se reportó que el 86% de los productores pertenecientes al grupo de tratamiento dijeron estar dispuestos a asumir el riesgo. Cuando se realizó la segunda medición, este total subió a 88%. Esta evolución se observa en el gráfico 7.15.

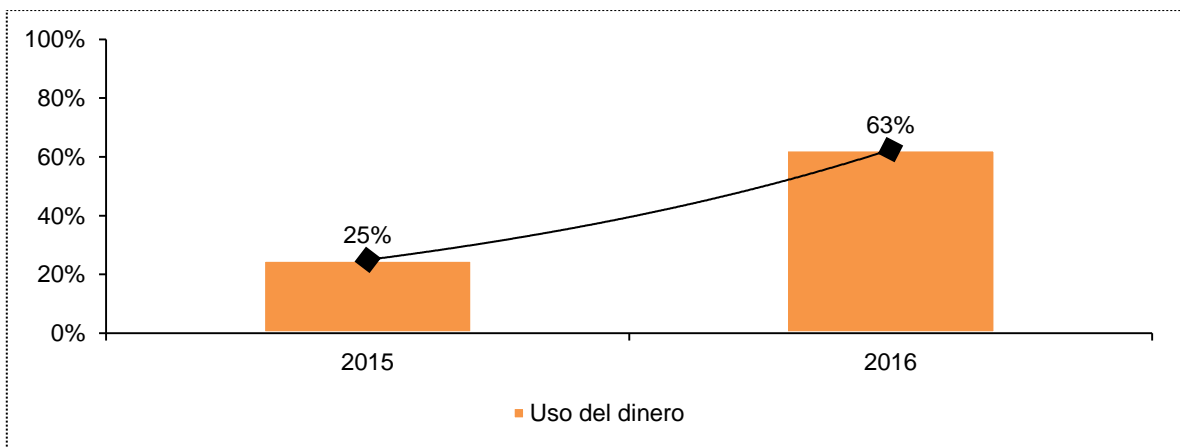
Gráfico 7.15: Innovación productiva – Comunidad Pucará



Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

Con respecto al uso del dinero, durante la primera medición, el 25% de las personas que conformaron el grupo de tratamiento reconoció siempre (i) fijarse si tiene dinero antes de decidir comprar algo, (ii) estar al día en sus cuentas, (iii) estar dispuesto a invertir sus ahorros y (iv) planificar o programar su ahorro. Cuando se realizó la segunda medición, este grueso total subió al 63%, como se aprecia en el gráfico 7.16.

Gráfico 7.16: Uso del dinero – Comunidad Pucará



Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición.

Se puede apreciar en el reporte de indicadores en la tabla 7.4, la variación entre la primera y la segunda evaluación, sirviendo esta información para verificar en qué variables, ha evolucionado positivamente la población que es parte de la intervención.

Tabla 7.4: Reporte de indicadores de la comunidad de Pucará según medición y grupos

Indicador	Línea de base		Seguimiento	
	GC = 0	GT = 1	GC = 0	GT = 1
Estudios primarios completos	40%	0%	40%	25%
Hogar con al menos 3 activos	50%	50%	80%	88%
Hogar con piso de cemento	0%	0%	0%	0%
Vivienda propia	90%	88%	100%	63%
Ratio de uso del suelo	88%	89%	76%	76%
Vende al por mayor	29%	29%	30%	57%
Ingreso mayor a S/ 3,000 por campaña	89%	100%	90%	86%
Productor agrario asociado	0%	14%	11%	14%
Innovación productiva	90%	86%	78%	88%
Uso del dinero	60%	25%	50%	63%
Conciencia sobre pago puntual de deudas	100%	100%	100%	75%
Importancia del ahorro	100%	100%	100%	100%
Capacidad de ahorro	50%	83%	30%	63%
Ahorro igual a inversión	56%	29%	56%	29%
Bancarización	25%	0%	10%	0%
Crédito	100%	50%	89%	100%

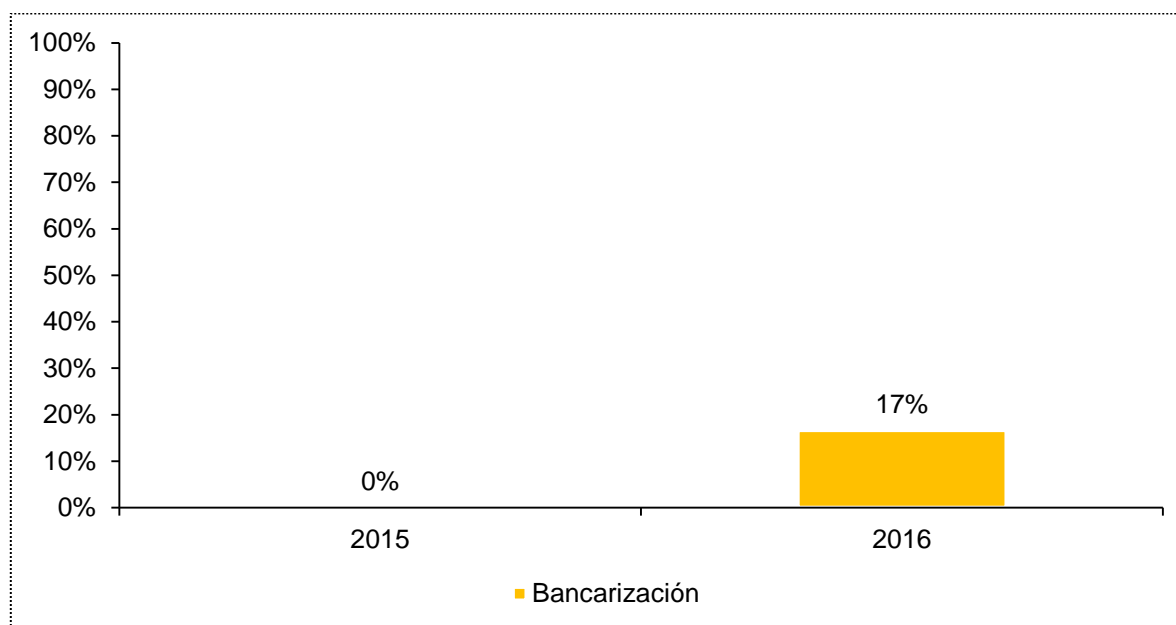
(v) Comunidad de Shipasbamba

En el caso de la comunidad Shipasbamba, al igual que en la comunidad de Nuevo Loreto, uno de los hallazgos más resaltantes de la primera medición fue que los productores preferían ahorrar “bajo el colchón”; es decir, en sus propias casas.

Esta decisión se fundamentaba en la poca oferta de servicios hacia los productores y en la escasa información disponible sobre los beneficios de ahorrar en una institución financiera.

Durante la segunda medición, el 17% de los productores del grupo de tratamiento indicó ahorrar en una institución del sistema financiero. Esto se revisa en el gráfico 7.17.

Gráfico 7.17: Bancarización – Comunidad Shipasbamba



Fuente: Cuestionario Socioeconómico de Alfabetización y Profundización Financiera – primera y segunda medición

En el reporte de indicadores de la tabla 7.5 se puede observar el cambio entre la primera y la segunda medición, tanto del grupo control como del grupo objetivo, a fin de validar las principales variables impactadas positivamente.

Tabla 7.5: Reporte de indicadores de la comunidad de Shipasbamba según medición y grupos

Indicador	Línea de base		Seguimiento	
	GC = 0	GT = 1	GC = 0	GT = 1
Estudios primarios completos	33%	17%	50%	33%
Hogar con al menos 3 activos	100%	100%	67%	50%
Hogar con piso de cemento	83%	67%	67%	50%
Vivienda propia	67%	100%	100%	83%
Ratio de uso del suelo	74%	81%	87%	61%
Vende al por mayor	50%	67%	0%	20%
Ingreso mayor a S/. 3000 por campaña	100%	100%	83%	100%
Productor agrario asociado	0%	40%	17%	33%
Innovación productiva	67%	100%	100%	100%
Uso del dinero	67%	67%	17%	17%
Conciencia sobre pago puntual de deudas	100%	100%	83%	83%
Importancia del ahorro	100%	100%	100%	100%
Capacidad de ahorro	75%	100%	20%	33%
Ahorro igual a inversión	33%	50%	33%	50%
Bancarización	0%	0%	40%	17%
Crédito	0%	20%	40%	20%

ANEXO 8. ESCENAS DE LA EVALUACIÓN DE IMPACTO DE PF





ANEXO 9: RESULTADOS ESTADÍSTICOS DE LA EVALUACIÓN DE IMPACTO

Variables	Ingreso por campaña productiva
Año	-0.236
	(.201)
Tratamiento	-0.230
	(.2)
Año*Tratamiento	0.433*
	(.244)
Primaria completa	0.129
	(.107)
Tenencia de al menos 3 activos en el hogar	0.083
	(.103)
Piso de cemento	-0.371**
	(.139)
Vivienda propia	0.060
	(.18)
Uso de suelo	0.389**
	(.175)
Venta a mayoristas	-0.279**
	(.109)
Asociatividad	-0.011
	(.111)
Innovación productiva	0.025
	(.301)
Uso del dinero	-0.145
	(.108)
Beneficio pago puntual	-0.222

	(.197)
Capacidad de ahorro	0.166*
	(.099)
Ahorro en banco (bancarización)	0.063
	(.151)
Acceso a crédito	0.053
	(.121)
Constante	0.823**
	(.399)
Observaciones	66
R-cuadrado	0.438
Pseudo R-cuadrado	0.438
Errores estándares en paréntesis	
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1	