



UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



TESIS:

“FACTORES SOCIOECONÓMICOS INFLUYENTES EN LA CULTURA FINANCIERA DE LOS HOGARES DEL DEPARTAMENTO DEL CUSCO, ANÁLISIS Y TENDENCIAS.”

Presentada por:

Bch. Víctor Marcelo López Aranzábal

Título a Optar:

Economista

Asesor:

Dr. Tito Livio Paredes Gordon

CUSCO – PERÚ

2020



PRESENTACIÓN

Señor decano de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables; y señores miembros del jurado de la Escuela Profesional de Economía, en lo que respecta al cumplimiento del reglamento de Grados y Títulos, se pone a vuestra consideración la presente investigación intitulada “Factores socioeconómicos influyentes en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco, análisis y tendencias” con la finalidad de optar por el título profesional de Economista.



RESUMEN

La presente investigación tiene el objetivo de estudiar la influencia de la zona de residencia y el rango de ingreso en indicadores de cultura financiera de los hogares en el departamento del Cusco en el año 2016. La literatura nacional e internacional ha identificado que los programas de cultura financiera pueden mejorar el conocimiento y actitudes hacia el sistema financiero, sin embargo, estos programas no están adecuadamente focalizados a quienes más los necesitan. Es en este marco que se realiza un estudio de tipo descriptivo correlacional, con un enfoque cuantitativo y diseño no-experimental, junto a un análisis de regresión que permita identificar la influencia de vivir en la zona rural y del rango de ingreso en tres preguntas que capturan el concepto de cultura financiera. Se utilizan los datos de la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera de la Superintendencia de Banca y Seguros del año 2016. Entre las principales conclusiones de la investigación, se encuentra que vivir en la zona rural reduce la probabilidad de calcular correctamente un problema de tasa de interés en 16.7%. Asimismo, reduce la probabilidad de identificar adecuadamente la relación riesgo-rentabilidad en 11%. También se identifica que tener un rango mayor de ingreso incrementa la probabilidad de calcular correctamente un problema de tasa de interés en 9.45%. Por otro lado, no se encuentran efectos significativos en la identificación de la relación riesgo-rentabilidad o en la comprensión del concepto de inflación.

Palabras clave: Cultura financiera, zona de residencia, departamento del Cusco, regresión lineal, rango de ingresos



ABSTRACT

This research has the objective of studying the influence of the area of residence and the income range in indicators of financial culture of households in the department of Cusco in 2016. National and international literature has identified that financial programs can improve knowledge and attitudes towards the financial system, however, these programs are not adequately targeted to those who need them most. It is in this framework that a correlational descriptive study is carried out, with a quantitative approach and non-experimental design, together with a regression analysis that allows identifying the influence of living in the rural area and the income range in three questions that they capture the concept of financial culture. Data from the National Survey of Demand for Financial Services and Level of Financial Culture of the Superintendency of Banking and Insurance for the year 2016 are used. Among the main conclusions of the research, it is found that living in rural areas reduces the probability of calculating correctly an interest rate problem at 16.7%. Likewise, it reduces the probability of properly identifying the risk-return ratio by 11%. It is also identified that having a higher income range increases the probability of correctly calculating an interest rate problem by 9.45%. On the other hand, no significant effects are found in identifying the risk-return relationship or in understanding the concept of inflation.

Keywords: Financial culture, area of residence, department of Cusco, linear regression, income level



AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Universidad Andina del Cusco, mi "alma mater", la que me formó profesionalmente brindando docentes de calidad, de los cuales aprendí bastante. A mi Escuela Profesional de Economía por haberme brindado los conocimientos durante toda la carrera universitaria con excelentes docentes a los cuales siempre estaré agradecido. A mis padres que me brindaron el amor incondicional, su esfuerzo que pusieron para que pueda culminar esta etapa de forma satisfactoria, por formarme como persona de bien y seguir creciendo y sobre todo dar las gracias por el esfuerzo que hicieron para brindarme educación profesional. A mi asesor de tesis el Dr. Tito Livio Paredes Gordon por su orientación, paciencia y buena voluntad de poder apoyar; del mismo modo agradecer a mis dictaminantes: Mgt. Walter Claudio Beizaga Ramírez y Mgt. Manuel Vásquez Teves por todo el tiempo que se dieron para corregir y motivarme en la elaboración de la tesis. Finalmente, agradecemos a mi hermana y amigos por haber apoyado en cada momento, dando consejos que me servirán en el futuro.



DEDICATORIA

Este trabajo de investigación es dedicado a mi familia, especialmente a mis padres que siempre estuvieron conmigo apoyándome en mi carrera, formándome con valores e incentivando a que alcance mis sueños y este es uno de ellos.



ÍNDICE

PRESENTACIÓN.....	1
RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	3
AGRADECIMIENTOS.....	4
DEDICATORIA.....	5
ÍNDICE.....	6
ÍNDICE DE TABLAS.....	9
INDICE DE FIGURAS.....	11
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Planteamiento del problema.....	13
1.2. Formulación del problema.....	15
1.2.1. Problema general.....	15
1.2.2. Problemas específicos.....	15
1.3. Objetivos de la investigación.....	16
1.3.1. Objetivo general.....	16
1.3.2. Objetivos específicos.....	16
1.4. Justificación de la investigación.....	17
1.4.1. Relevancia social.....	17
1.4.2. Implicancias prácticas.....	17
1.4.3. Valor teórico.....	17
1.4.4. Utilidad metodológica.....	18
1.4.5. Viabilidad o factibilidad.....	18
1.5. Delimitación de la investigación.....	18
1.5.1. Delimitación temporal.....	18
1.5.2. Delimitación espacial.....	19
1.5.3. Delimitación conceptual.....	19
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	20
2.1. Antecedentes de la investigación.....	20
2.1.1. Antecedentes internacionales.....	20
2.1.2. Antecedentes nacionales.....	30
2.1.3. Antecedentes locales.....	39
2.2. Bases teóricas.....	43
2.2.1. Teoría de consumo y ahorro intertemporal (Modigliani, 1970).....	43



2.2.2.	Teoría del conocimiento financiero como capital humano (Delavande, Rohwedder, & Willis, 2008).....	44
2.2.3.	Modelo multi período de educación financiera (Lusardi & Mitchell, 2014).....	45
2.2.4.	Enfoque de transacciones de Fisher para la demanda de dinero (Fisher, 1930).....	46
2.2.5.	La teoría de la demanda de dinero del saldo de caja de Cambridge (Marshall, 1923) 49	
2.2.6.	Teoría de la Demanda de Dinero de Keynes (Keynes, 1936).....	50
2.2.7.	Enfoque de cartera de Tobin para la demanda de dinero (Tobin, 1956)	51
2.2.8.	Enfoque de inventario de Baumol para transacciones Demanda de dinero (Baumol, 1952) 53	
2.2.9.	La teoría de la demanda de dinero de Friedman (Friedman, 1956).....	55
2.2.10.	Teoría del crédito e intermediación financiera (Werner, 2016).....	56
2.2.11.	Teoría cuantitativa del dinero (Oferta de dinero) (Volckart, 1967).....	57
2.3.	Marco conceptual	59
2.4.	Formulación de hipótesis	62
2.4.1.	Hipótesis general	62
2.4.2.	Hipótesis específicas.....	62
2.5.	Variables de estudio	62
2.5.1.	Variables.....	62
2.5.2.	Operacionalización de variables	64
CAPÍTULO III. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....		65
3.1.	Tipo de investigación	65
3.2.	Enfoque de investigación	65
3.3.	Diseño de la investigación.....	65
3.4.	Alcance de la investigación.....	66
3.5.	Población y muestra de la investigación	66
3.5.1.	Población	66
3.5.2.	Muestra	66
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	67
3.6.1.	Técnicas	67
3.6.2.	Instrumentos	67
3.7.	Procesamiento de datos	68
CAPÍTULO IV: DIAGNÓSTICO DE LA REGIÓN DEL CUSCO.....		69
4.1.	Aspectos geográficos.....	69
4.2.	Demografía.....	70
4.3.	Indicadores sociales.....	72
4.4.	Indicadores económicos	74



4.5. Uso de servicios financieros.....	77
4.6. Giros, remesas y pagos.....	81
4.7. Ahorros.....	82
4.8. Ahorro de largo plazo.....	84
4.9. Préstamos	86
4.10. Educación financiera	89
4.11. Zona rural vs urbana	91
CAPÍTULO V: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	93
5.1. Estadísticos descriptivos	93
5.2. Modelo económico multiperíodo de educación financiera	95
5.3. Especificación del modelo econométrico.....	96
5.4. Diagnóstico de regresión.....	97
5.5. Análisis de regresión	99
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	101
6.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos.....	101
6.2. Limitaciones del estudio.....	102
6.3. Comparación crítica con la literatura existente	102
CONCLUSIONES	105
RECOMENDACIONES	106
Referencias Bibliográficas	107
ANEXOS.....	109
Anexo 1. Matriz de consistencia	109
Anexo 2. Extracto de datos de la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú	110
Anexo 3. Cuestionario de la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú	112
Anexo 4. Diagnóstico de regresión	115
Anexo 5. Resultados de regresión	117
Anexo 6. Resultados adicionales de regresión	120
Anexo 7. Entidades que pueden captar depósitos en el departamento del Cusco	124



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cusco: Conocimiento de temas financieros por zona de residencia	14
Tabla 2 Rango de ingresos por zona de residencia	14
Tabla 3 Operacionalización de las Variables	64
Tabla 4 Estratos en la región del Cusco	70
Tabla 5 Estado civil en la región del Cusco	70
Tabla 6 Relación con el jefe de hogar	71
Tabla 7 Nivel de estudios aprobado	72
Tabla 8 Lengua Materna de la región del Cusco.....	73
Tabla 9 Rango de ingresos	75
Tabla 10 Tipos de gasto en el hogar.....	75
Tabla 11 Forma de realizar los gastos del hogar	76
Tabla 12 Atención en el Sistema Financiero.....	78
Tabla 13 Costo de atención del sistema financiero	78
Tabla 14 Acceso a servicios financieros por internet o celular.....	80
Tabla 15 Si desea guardar dinero ¿Dónde se siente más a gusto?	83
Tabla 16 Razón por la que no aporta a un sistema de pensiones	85
Tabla 17 Número de veces que compra con tarjeta de crédito por internet al mes.....	87
Tabla 18 Número de veces que compra con tarjeta de crédito en tiendas al mes	88
Tabla 19 Respuesta a: ¿Si le ofrecen ganar mucho, también existe la posibilidad de perder mucho?	89
Tabla 20 Respuesta a: ¿Al haber alta inflación cuesta lo mismo cubrir los servicios del día a día?	90
Tabla 21 Porcentaje de uso de servicios del sistema financiero por zona de residencia.....	91
Tabla 22 Costo de uso de servicios del sistema financiero por zona de residencia	92
Tabla 23 Respuestas correctas a preguntas que miden cultura financiera por zona de residencia	92
Tabla 24 Estadísticos descriptivos	94
Tabla 25 Heteroscedasticidad.....	97



Tabla 26 Valor de inflación de la varianza.....	97
Tabla 27 Eigenvalores e índice de condición.....	98
Tabla 28 Tabla de regresión.....	100



INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Mapa de la región del Cusco.....	69
<i>Figura 2. Número de miembros del hogar en la región Cusco.....</i>	<i>71</i>
Figura 3. Distribución de género de personas entre 18 a 70 años en la región Cusco	73
Figura 4. Histograma de edad de la región del Cusco.....	74
Figura 5. Distribución de tiempo en minutos a un servicio financiero	79
Figura 6. Calidad de servicio ofrecido por el sistema financiero.....	80
Figura 7. Forma en la que recibió dinero	81
Figura 8. Forma en la que envía dinero.....	82
Figura 9. Proporción de lugar de ahorro de dinero.....	83
Figura 10. Proporción de tenencia de cuenta	84
Figura 11. Tipo de ahorro de largo plazo	85
Figura 12. Aportando a una AFP se puede asegurar la vejez.....	86
Figura 13. Lugares de préstamo	87
Figura 14. Uso del préstamo	88
Figura 15. Tiene tarjeta de crédito.....	89
Figura 16. Porcentaje de respuesta a: Si gasta un monto mayor al que gana, ¿Cómo lo paga?90	
Figura 17. Tiempo que se encuentra en una oficina por zona de residencia.....	91
Figura 18. Normalidad de los residuos.....	99



CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

La cultura financiera se ha convertido en una de las piedras angulares del desarrollo y la inclusión de los grupos más vulnerables. También se la reconoce como un elemento clave para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible al 2030. Sin embargo, muchos de los programas de educación financiera, tanto del sector público como privado, no han realizado una focalización adecuada para incluir a los más vulnerables. En este contexto, se hace relevante identificar los factores que influyen en la cultura financiera de las personas en la región del Cusco. Siguiendo la Resolución N° 067-CU-2019-UAC, la investigación se estructura de la manera siguiente:

El capítulo I presenta el planteamiento del problema, describiendo la problemática de la cultura financiera y los principales determinantes económicos y sociales, se continua con la formulación del problema, objetivos y realizando las justificaciones que avalan la relevancia social, implicancias prácticas, valor teórico y viabilidad de la investigación. Se finaliza con la delimitación temporal, espacial y conceptual de la investigación.

El capítulo II presenta los antecedentes internacionales, nacionales y locales de la investigación que nos ayudan a identificar los indicadores que deben ser tomados en cuenta y delimitar conceptualmente el problema de investigación. También se incluyen las teorías relevantes al problema de investigación y se concluye con la formulación de la hipótesis de investigación y la operacionalización de variables.

El capítulo III corresponde a la metodología de la investigación, donde se describe el tipo, enfoque, diseño y alcance de la investigación. También se incluye las características de la población de estudio, de la muestra con la que se trabaja y las técnicas e instrumentos de recolección de datos.



El capítulo IV presenta un diagnóstico de los indicadores económicos, sociales, demográficos, geográficos y del sector financiero en la región del Cusco, se enfatizan los indicadores de cultura financiera en la región.

El capítulo V presenta el análisis del modelo de regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios, incluyendo la selección de datos y estadísticas descriptivas, detallando el modelo de regresión, y llevando a cabo diagnósticos de regresión y finalizando con los resultados empíricos de la investigación.

Finalmente, el capítulo VI detalla los principales hallazgos de la investigación, explicando los determinantes sociales y económicos de la cultura financiera. También se discuten las limitaciones del estudio, la comparación crítica con la literatura existente y se concluye con las implicancias del estudio.

1.1. Planteamiento del problema

La educación o cultura financiera es considerada como uno de los motores más importantes del desarrollo, y ha sido reconocida como un elemento clave para lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ONU, 2017). Una de las formas más reconocidas de incrementar la educación financiera es a través de programas dirigidos a grupos vulnerables. En general, la evidencia sugiere que los programas de educación financiera pueden mejorar el conocimiento y actitudes hacia el sistema financiero. Sin embargo, muchos de estos programas no se encuentran adecuadamente focalizados, ya que no se conoce a profundidad las características y determinantes de la cultura financiera, tampoco se conoce si los esfuerzos del gobierno u organizaciones privadas está adecuadamente dirigido a las poblaciones vulnerables (Amagir, Groot, Maassen van den Brink, & Wilschut, 2017).



En particular, se ha identificado que solo el 11% de programas de educación financiera posee información relacionada a la evaluación (Totenhagen, et al., 2015). Asimismo, hay una desigualdad importante en el conocimiento financiero cuando se compara a la zona rural con la zona urbana en la región del Cusco. La tabla 1 presenta el porcentaje de personas que conocen sobre temas financieros (1) Cálculo de interés, (2) Relación riesgo y rentabilidad e (3) Inflación según zona de residencia. Se puede apreciar que hay diferencias muy grandes entre el conocimiento de la zona rural con la zona urbana. Por ejemplo, solo el 7.48% de las personas de la zona rural puede calcular correctamente un problema simple de interés, este porcentaje es de 36.98% para la zona urbana. Del mismo modo, solo el 49.53% de las personas en la zona rural conocen sobre la relación positiva entre el riesgo y la rentabilidad, este porcentaje se duplica en la zona urbana.

Tabla 1

Cusco: Conocimiento de temas financieros por zona de residencia

	Zona rural (%)	Zona urbana (%)
Cálculo de interés	7.48	36.98
Relación riesgo-rentabilidad	49.53	81.25
Inflación	20.56	44.79

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

No solo el conocimiento financiero se encuentra concentrado en la zona urbana, si se comparan los rangos de ingresos entre ambas zonas (tabla 2), se puede apreciar que no hay ingresos mayores a los 1000 soles en la zona rural.

Tabla 2

Rango de ingresos por zona de residencia

Rango de ingresos	Urbana	Rural
Menos de S/ 400	39.2%	50.8%
De S/ 400 hasta menos de S/ 750	22.3%	4.6%
De S/ 750 hasta menos de S/ 1,022	13.8%	3.8%
De S/ 1,022 hasta menos de S/ 1,500	13.1%	1.5%
De S/ 1,500 hasta menos de S/ 2,100	4.6%	0.0%
De S/ 2,100 a más	6.9%	0.0%

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú – SBS



Esta brecha en ingresos y conocimiento financiero puede aislar e incluso marginar a una gran parte de la población que no tiene acceso al sistema financiero.

En este contexto, es importante conocer el nivel actual de conocimientos financieros, o cultura financiera de la región del Cusco con el fin de implementar programas que generen un impacto real, y que en el largo plazo nos permitan cambiar el comportamiento de los beneficiarios de los programas. La importancia de la presente investigación radica en el uso de la encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera de la SBS para conocer qué factores afectan a los indicadores de cultura financiera en el departamento del Cusco, y poder utilizar esta información para una mejor focalización de los programas del estado y de organizaciones sin fines de lucro.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera los factores sociales y económicos influyen en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es el grado de influencia de los ingresos en relación a la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016?
- ¿Cuál es el grado de influencia de la zona de residencia en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016?



1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Identificar como los factores sociales y económicos incluyen en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016.

1.3.2. Objetivos específicos

- Identificar el grado de influencia de los ingresos en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016.
- Identificar el nivel de influencia de la zona de residencia en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016.



1.4. Justificación de la investigación

1.4.1. Relevancia social

Un mayor conocimiento y cultura financiera puede ayudar a los individuos a ser más asertivos y tomar decisiones eficientes respecto al contexto monetario de sus vidas. (Grigion, Mendes, & Kirch, 2015), en este marco, la investigación tiene una importante relevancia social porque permite conocer la importancia de factores como el rango de ingresos y la zona de residencia (urbana o rural) en el nivel de cultura financiera. Contribuyendo con evidencia empírica a realizar una adecuada focalización de los programas de educación financiera en la región Cusco.

1.4.2. Implicancias prácticas

La investigación permite identificar el efecto de los ingresos y la zona de residencia en la cultura financiera, en base a los resultados de la investigación, los formuladores de política pueden diseñar intervenciones mejor focalizadas y que incrementen las oportunidades de inclusión en los grupos marginados, incluyendo a las comunidades del ámbito rural y personas con niveles de ingreso muy bajos (Samy, Tawfik, Huang, & Nagar, 2008).

1.4.3. Valor teórico

El análisis econométrico de Mínimos Cuadrados Ordinarios contribuye a la verificar las predicciones teóricas del modelo multiperíodo de educación financiera (Delavande, Rohwedder, & Willis, 2008). De esta manera, permite establecer si la predicción de un menor grado de educación/cultura financiera está asociado a altos costos de entrada, en particular para los grupos tradicionalmente marginados del sistema financiero (zona rural y bajos ingresos).



1.4.4. Utilidad metodológica

La utilidad metodológica de la investigación radica en la contribución a la literatura empírica de educación y cultura financiera (Grigion, Mendes, & Kirch, 2015). En particular, hay pocos estudios que hayan utilizado un modelo econométrico de mínimos cuadrados ordinarios para realizar análisis de la encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera de la SBS para el año 2016, que al momento es la información más actualizada de educación financiera para el país y la región Cusco.

1.4.5. Viabilidad o factibilidad

La investigación es factible, ya que se utilizan datos de la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera 2016 – SBS, destacando las preguntas acerca del nivel de cultura financiera a nivel de hogares e individuos, tales preguntas no se realizan en otras encuestas de INEI como la Encuesta Nacional de Hogares o la Encuesta Nacional de Programas Presupuestales.

1.5. Delimitación de la investigación

1.5.1. Delimitación temporal

La investigación se delimita al año 2016. Cabe indicar que la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera solo se realizó en el año 2016 como parte de un programa mayor que comprendía a cuatro países latinoamericanos. Se espera que la encuesta permita medir de una forma más precisa a la cultura o educación financiera de las personas en la región Cusco.



1.5.2. Delimitación espacial

La investigación se realiza considerando los límites políticos del departamento del Cusco, se elige el análisis a nivel departamental considerando que solo se puede inferir a nivel nacional y departamental en la Encuesta del Nivel de Cultura Financiera, es decir, el muestreo se realizó al nivel departamental.

1.5.3. Delimitación conceptual

La investigación está enmarcada en los conceptos de cultura financiera/educación financiera y los factores socioeconómicos o sociodemográficos encontrados en la literatura de inclusión financiera; destacan (Grigion, Mendes, & Kirch, 2015), (Samy, Tawfik, Huang, & Nagar, 2008) y (Delafrooz & Jh Paim, 2011) en el análisis de los dos conceptos antes mencionados.



CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes internacionales

- **Antecedente Internacional 1:**
- **Título:** El mecanismo causal de la educación financiera: evidencia del análisis de mediación
- **Autor:** (Carpena & Zia, 2020)
- **Resumen:**

Este documento analiza los mecanismos causales de la educación financiera. Se examinan los avances en la educación financiera como un canal intermedio al investigar dos preguntas. Primero, ¿cómo debería medirse la educación financiera, especialmente en los países en desarrollo? Los estudios existentes suelen utilizar preguntas que cubren las tasas de interés, la inflación y la diversificación de Lusardi y Mitchell (2009), pero pueden no ser adecuadas en los mercados emergentes donde los consumidores tienen una educación deficiente y carecen de las habilidades más básicas. Y segundo, ¿cómo los diferentes aspectos de la educación financiera (por ejemplo, cálculos numéricos, familiaridad con las cuentas bancarias, percepciones de los productos financieros) median el impacto de la educación financiera en los resultados financieros?

Se examinan las preguntas anteriores utilizando un experimento de campo entre los pobres de las zonas urbanas de la India. Como parte del experimento, dos tercios seleccionados al azar fueron invitados a un programa de educación financiera basado en videos. Un subconjunto de aquellos asignados a la educación financiera también recibió uno de los tres tratamientos adicionales: (1) establecimiento de metas financieras concretas; (2) asesoramiento



financiero individualizado; o (3) tanto el establecimiento de metas como el asesoramiento. Los resultados iniciales se centran en el Efecto de tratamiento promedio (ATE) y se encuentran que la educación financiera por sí sola no produjo grandes cambios en el comportamiento financiero. Pero la educación financiera con establecimiento de objetivos fomenta actividades de seguimiento relativamente simples (por ejemplo, redactar un presupuesto), mientras que la educación financiera con asesoramiento fomentó acciones financieras más complejas (por ejemplo, abrir una cuenta de ahorros).

El análisis revela cuatro conocimientos fundamentales sobre los mecanismos. Primero, mientras que la intuición convencional sugiere que las habilidades cuantitativas pueden ser un ingrediente importante para la capacidad financiera, se encuentra que la aritmética financiera no juega un papel intermedio significativo en ninguna de las intervenciones de educación financiera del estudio. Se obtiene un ACME (Average Causal Mediation Effect) de exactamente cero para aritmética en todos los tratamientos. En segundo lugar, se demuestra que tanto la conciencia financiera como las actitudes parecen ser canales significativos desde la educación financiera hasta la elaboración de presupuestos familiares. Para todas las combinaciones de tratamientos de educación financiera, establecimiento de metas y asesoramiento se estudia, se detecta un aumento en las puntuaciones de conciencia y actitudes de hasta 15 puntos porcentuales. En consecuencia, los resultados indican que en todos los tratamientos, hasta el 20 y el 21 por ciento del ATE para el presupuesto opera a través de la conciencia y las actitudes, respectivamente. Además, estas estimaciones son estadísticamente indistinguibles, lo que sugiere que ambos canales son igualmente importantes para los cambios en el comportamiento presupuestario de los hogares.



En tercer lugar, aunque la conciencia y las actitudes desempeñan funciones análogas como canales para la elaboración de presupuestos, se descubren diferencias clave en la forma en que median los impactos del tratamiento en los ahorros de los hogares. Específicamente, el análisis muestra que para todos los tratamientos, es probable que las actitudes financieras, pero no la conciencia, fomenten la adopción de cuentas de ahorro formales. De hecho, los investigadores mencionan el ACME de conciencia es muy cercano a cero independientemente de si el tratamiento consiste en educación financiera sola o aumentada con el establecimiento de objetivos y / o asesoramiento, aunque no podemos descartar que estos efectos nulos se deban a un bajo poder estadístico. Por otro lado, el ACME de las actitudes financieras en todos los tipos de tratamientos está entre 2 y 3 puntos porcentuales, lo que equivale al 31 por ciento del ATE para el tratamiento en el que se ofrecen los tres: educación financiera, establecimiento de metas y asesoramiento. Estos hallazgos proporcionan evidencia sugerente de que cambiar las percepciones sobre los productos financieros es un mecanismo importante para la educación financiera.

Cuarto, se muestra que aunque los tratamientos más intensivos (es decir, educación financiera con asesoría o educación financiera con asesoría y establecimiento de metas) tienen efectos positivos significativos en los resultados de los préstamos y seguros, ninguna de las tres dimensiones de la educación financiera parece actuar como mediadora. Las estimaciones del ACME de conciencia y actitudes sobre estos comportamientos son todas cercanas a cero y no son estadísticamente significativas. Además, los efectos del tratamiento de la educación financiera sobre los préstamos y los seguros son mucho menores en términos absolutos en relación con los resultados del presupuesto y el ahorro. En general, estos patrones indican que cambiar el comportamiento de los préstamos y los seguros a través de la educación financiera



es una tarea difícil, y los impactos de los tratamientos en estos resultados probablemente estén mediados por canales distintos a la mejora del conocimiento financiero.

- **Antecedente Internacional 2:**
- **Título: Cultura financiera de la población rural como factor determinante del comportamiento de ahorro en Kazajstán**
- **Autor:** (Gaisina & Kaidarova, 2017)
- **Resumen:**

La investigación tiene como objetivo contribuir a la comprensión del comportamiento de ahorro de los hogares rurales en relación con el nivel de educación financiera. Es el primer estudio que calcula el ahorro de los hogares rurales de Kazajstán utilizando datos primarios y herramientas econométricas; en general, solo unos pocos estudios se han ocupado de la relación entre la educación financiera y las tasas de ahorro en el contexto de las zonas rurales en un mercado emergente. Este documento tuvo como objetivo responder las siguientes preguntas:

- a. Si el conocimiento financiero afecta el comportamiento de ahorro,
- b. Si las personas con un alto nivel de conocimientos financieros ahorran más.

El análisis microeconómico ayuda a evaluar la importancia del nivel de educación financiera y una serie de otras características del hogar para la toma de decisiones sobre la tasa de ahorro de la población rural de Kazajstán. Mencionan que una razón de la literatura limitada sobre los determinantes del ahorro de los hogares rurales en Kazajstán es la falta de datos adecuados, en particular, conjuntos de datos que contengan información sobre la alfabetización financiera, los ingresos, el ahorro y la riqueza de los hogares. Estos conjuntos de datos no están disponibles en la mayoría de los países en transición, incluido Kazajstán. Por tanto, esta encuesta podría considerarse única.



El estudio utiliza datos de áreas rurales de Kazajstán. El estudio se llevó a cabo en la región de Pavlodar de Kazajstán en la primavera del año 2014. La encuesta proporcionó información sobre 405 hogares rurales de pueblos de cuatro distritos rurales ubicados a diferentes distancias de la ciudad. Se recopiló información sobre educación financiera (conocimiento de la tasa de interés, comprensión de la inflación y comprensión de la hipoteca), así como información sobre servicios financieros (el uso de cuentas bancarias y crédito formal).

Los resultados del análisis muestran que, si un encuestado da al menos una respuesta correcta, afecta positivamente las tasas de ahorro y se puede observar que cuanto mayor es el nivel de alfabetización financiera, mayores son las tasas de ahorro. La disponibilidad de programas de educación financiera respaldados por el estado para la población rural contribuirá significativamente a la mejora de la educación financiera. Al mismo tiempo, la provisión de productos financieros diversos y adecuados en las zonas rurales motivará a la población rural a buscar nuevos conocimientos y exigirá a las autoridades que intensifiquen las actividades en este campo.

- **Antecedente Internacional 3:**
- **Título: Determinantes de la educación financiera: Análisis de la influencia de variables socioeconómicas y demográficas**
- **Autor:** (Grigion, Mendes, & Kirch, 2015)
- **Resumen:**

La investigación busca identificar y desarrollar un modelo que explique el nivel de educación financiera de las personas a través de variables socioeconómicas y demográficas. Se utiliza una muestra de 1,400 personas que viven en Brasil y se realiza el análisis de datos con un modelo de regresión multivariada y estadísticas descriptivas. Para medir la educación financiera se utilizaron tres indicadores: actitud financiera, comportamiento financiero y



conocimiento financiero. Adicionalmente, se estimaron modelos logit y probit en función a las variables: género, estado civil, familiares dependientes, ocupación, edad, nivel educativo, nivel educativo del padre, nivel educativo de la madre, ingresos individuales e ingresos familiares.

Los investigadores mencionan que el aprendizaje de finanzas juega un papel importante en la formación de actitudes y comportamientos responsables con respecto a la administración de las finanzas personales, y la cultura financiera es un componente esencial para una vida adulta exitosa. En este sentido, ellos buscan analizar, en el contexto brasileño, la influencia de las variables socioeconómicas y demográficas en el nivel de educación financiera de los individuos. Entre los resultados principales se tiene que los efectos marginales son positivos y estadísticamente significativos en los niveles habituales para las siguientes variables: género, nivel educativo, ingreso individual e ingreso familiar. Los efectos marginales fueron negativos y estadísticamente significativos para los miembros de la familia, lo que indica que los hombres que no tienen miembros dependientes de la familia y tienen un nivel educativo más alto. Además, se encontró que la mayoría de los encuestados se clasifican con un bajo nivel de educación financiera.

Estos resultados confirman la necesidad de desarrollar acciones efectivas para minimizar el problema de la educación financiera. Una de las posibles medidas a tomar se refiere a la inclusión de materias relacionadas con la gestión financiera y cursos de cultura financiera durante el pregrado, independientemente del campo de conocimiento. Otra medida potencial mencionada se refiere a la creación y adopción de programas educativos, que promuevan la educación financiera en todos los sectores de la sociedad, pero con acciones y contenidos específicos que se distinguen de acuerdo con el perfil de cada grupo. Por otro lado, también sugieren que el grupo con el nivel más bajo de educación financiera se caracteriza por ser mujeres, con familiares dependientes y niveles educativos y de ingresos más bajos. Para los



actores financieros, encontrar este perfil de bajo nivel de educación financiera puede ayudar directamente en la creación de productos y servicios personalizados para esta audiencia. Especialmente al tener información sobre el perfil del cliente, podemos predecir su nivel de educación financiera y, como consecuencia, diseñar varias estrategias de acción para grupos con niveles bajos y altos de educación financiera. En este sentido, las instituciones financieras pueden establecer estrategias para aumentar el nivel de alfabetización entre grupos específicos, ya que los clientes más analizados probablemente requerirán productos financieros sofisticados.

Las limitaciones del estudio están relacionadas con elección de variables y el método. Ya que se aplicó una encuesta y se obtuvieron datos transversales, es posible que haya endogeneidad. Como principal contribución de la investigación, se destaca que el estudio es pionero en el contexto brasileño, al proponer un modelo que identifica qué variables socioeconómicas y demográficas influyen en la propensión a un nivel de alfabetización financiera. Sin embargo, la aplicación de técnicas que permitan identificar el impacto de diversas intervenciones en la mejora de la educación financiera permite conocer y diseñar verdaderas políticas que contribuyan al desarrollo financiero de todos los sectores de la sociedad.

- **Antecedente Internacional 4:**
- **Título:** ¿La cultura financiera afecta la educación financiera y el comportamiento financiero y, de ser así, cuándo?
- **Autor:** (Kaiser & Menkhoff, 2017)
- **Resumen:**

La investigación busca llenar el vacío en la literatura y la falta de evidencia contundente acerca del efecto de la educación financiera como una política eficaz para enfocar el comportamiento financiero individual. Mencionan que las revisiones de la literatura narrativa



no son concluyentes, ya sea enfatizando la efectividad de las medidas educativas. Dada esta evidencia no concluyente sobre un tema de suma importancia, ¿qué podemos aprender para explicar la heterogeneidad en los hallazgos y hacer que la educación financiera sea más efectiva?

Los investigadores van más allá de la literatura existente y codifican sistemáticamente las circunstancias de la educación financiera. Permitiendo examinar los determinantes de un impacto positivo de la cultura financiera. Otra característica única del análisis es el enfoque en ambos objetivos de la educación financiera (es decir, mejoras en la educación financiera y el comportamiento financiero). Por lo tanto, se investiga el papel de la alfabetización financiera para el comportamiento financiero en un entorno unificado. Por último, el estudio se beneficia de un campo en rápido crecimiento.

Se siguen los procedimientos establecidos para el enfoque de metanálisis. El resultado es una muestra de 126 estudios que informan 539 tamaños de efecto. Solo se consideran los estudios que informan sobre intervenciones, como los esfuerzos de capacitación y asesoramiento. Por lo tanto, se enfocan estrictamente en la variación exógena en la educación financiera y no se utilizan los trabajos que analizan exclusivamente el posible impacto de las diferencias transversales (línea de base) en la educación financiera sobre el comportamiento financiero. Por último, se codifica cuidadosamente las intervenciones mientras se examina en detalle cómo se impartió la educación financiera a los grupos destinatarios.

El metanálisis da como resultado seis hallazgos principales: (i) el aumento de la cultura financiera ayuda. La cultura financiera tiene un fuerte impacto positivo en la educación financiera con un tamaño del efecto de 0,26 (es decir, por encima del valor umbral de 0,20 que



caracteriza los tamaños del efecto estadístico “pequeño”. Además, los efectos sobre la educación financiera se correlacionan positivamente con los efectos sobre el comportamiento financiero; (ii) la educación financiera tiene un impacto positivo y mensurable en el comportamiento financiero con un tamaño del efecto de 0,09. Aún se encuentra un tamaño del efecto de 0.08 bajo rigurosos experimentos aleatorios (ECA);

(iii) los efectos de la educación financiera dependen del grupo destinatario. En primer lugar, enseñar a los participantes de bajos ingresos (en relación con la media del país) y los grupos destinatarios en las economías de ingresos bajos y medianos bajos tiene menos impacto, lo que constituye un desafío obvio para los encargados de formular políticas que se centran en los pobres. En segundo lugar, parece ser un desafío tener un impacto en el comportamiento financiero a medida que aumentan los ingresos del país y los años promedio de escolaridad, probablemente porque los altos niveles de referencia de educación general y conocimientos financieros provocan rendimientos marginales decrecientes para la educación financiera adicional; (iv) el éxito de la educación financiera depende del tipo de comportamiento financiero objetivo.

- **Antecedente Internacional 5:**
- **Título: Los efectos de la cultura financiera en los comportamientos financieros a corto y largo plazo**
- **Autor:** (Wagner & Walstad, 2018)
- **Resumen:**

Este estudio investiga cómo la cultura financiera en la escuela secundaria, la universidad o en el lugar de trabajo afecta los comportamientos financieros a corto y largo plazo de los adultos utilizando los datos del Estudio Nacional de Capacidad Financiera (NFCS) de 2015.



La hipótesis básica de este estudio es que es más probable que la educación financiera tenga una influencia positiva en estos comportamientos financieros a largo plazo que a corto plazo. La razón probable de la diferencia, como se ha sugerido, está relacionada con la complejidad y la oportunidad. Los comportamientos financieros a corto plazo que se centran en las tareas de gestión del dinero o del crédito son menos complejos y, por lo tanto, pueden aprenderse más fácilmente con la práctica o con la experiencia, ya que hay una retroalimentación reglamentaria e inmediata con costosas consecuencias financieras si no se siguen las buenas prácticas.

Los comportamientos financieros a largo plazo, por el contrario, están más orientados al futuro e implican planificación, lo que significa que son tareas más complejas de iniciar y difíciles de mantener en el tiempo. También es menos probable que se aprendan con la práctica o mediante la experiencia porque hay una retroalimentación menos regular seguida de sanciones inmediatas o consecuencias adversas para moldear el comportamiento financiero si no se toman las medidas adecuadas. Estas diferencias crean más oportunidades para que la educación financiera influya o cambie los comportamientos financieros a largo plazo de manera positiva.

La educación financiera parece tener efectos generalmente insignificantes sobre los comportamientos a corto plazo para los que hay comentarios y sanciones regulares y, por lo tanto, una mayor oportunidad de aprender haciendo. Si los consumidores no pagan la factura de su tarjeta de crédito, reciben un estado de cuenta mensual que muestra los cargos por intereses y multas. La educación financiera parece tener efectos más positivos y más fuertes sobre los comportamientos a largo plazo con una retroalimentación menos oportuna, y para los cuales las consecuencias adversas no se perciben por completo hasta más tarde en la vida, solo aprender por hacer puede no funcionar. No ahorrar suficiente dinero para la jubilación no puede



corregirse fácil o rápidamente, si es que lo hace. Los beneficios para la educación financiera pueden diferir según el horizonte temporal de los comportamientos financieros.

2.1.2. Antecedentes nacionales

- **Antecedente Nacional 1:**
- **Título: Determinantes de la inclusión financiera en Perú: evidencia reciente del lado de la demanda**
- **Autor:** (Sotomayor, Talledo, & Wong, 2018)
- **Resumen:**

El estudio busca contribuir a la comprensión de los factores que explican el acceso y uso de los servicios financieros, explotando la información detallada del NSDFS (National Survey of Demand for Financial Services, and Financial Literacy 2016). Si bien la encuesta recopila información sobre una amplia gama de servicios como depósitos, créditos, seguros, pensiones y pagos, este documento se centra en los dos primeros. Si bien el enfoque del estudio es sobre los servicios del Sistema Financiero, como complemento también se explora los determinantes del acceso a servicios financieros informales (no supervisados por la SBS), con el objetivo de lograr un mejor entendimiento de la demanda de servicios.

La principal fuente de información utilizada en este estudio es el NSDFS, realizado en Perú entre noviembre de 2015 y febrero de 2016. Esta encuesta buscó identificar las características de la demanda, sus hábitos y necesidades financieras, nivel de educación financiera, percepciones sobre las IF y su oferta de productos y servicios financieros, así como los factores que influyen en las decisiones de utilizar los servicios de las IF versus las alternativas fuera del SF.



La estimación utiliza modelos probit, examinando el entorno, la oferta y, especialmente, los factores de demanda, los resultados sugieren que la proximidad a los puntos de atención del sistema financiero aumenta la probabilidad de utilizar cuentas de depósito para estratos urbanos y la lejanía de estas favorece los créditos informales. Por otro lado, los créditos del sistema financiero responden principalmente a variables que denotan una buena posición económica del individuo, así como a niveles educativos superiores. Estas variables también favorecen la tenencia de cuentas, junto con las buenas prácticas de las personas para planificar sus ingresos y gastos, y su percepción sobre la rentabilidad y flexibilidad de las cuentas de depósito; estos últimos también aumentan la probabilidad de uso de las cuentas.

- **Antecedente Nacional 2:**
- **Título: El impacto de la educación financiera escolar en los estudiantes de secundaria y sus maestros: evidencia experimental del Perú**
- **Autor:** (Frisancho, 2018)
- **Resumen:**

La investigación utiliza el método de Prueba Controlada Aleatorizada (RCT) en 300 colegios públicos de nivel secundario para medir los efectos de la educación financiera. El programa evaluado es “Finanzas en mi colegio” de la SBS, dirigido a estudiantes de las edades de 14 a 16 años, con un enfoque en 3ro, 4to y 5to de secundaria. Los estudiantes fueron evaluados y encuestados al inicio del estudio (mayo de 2016) y al final del año escolar (diciembre de 2016). La encuesta incluye preguntas tanto sobre personalidad como hábitos de compra y ahorro y sus patrones de gasto. También se obtuvieron registros administrativos sobre el desempeño de los estudiantes en todos los cursos. Los datos de los docentes provienen de un examen de conocimiento financiero de salida y una encuesta de salida con preguntas sobre



rasgos de personalidad idénticos a los aplicados a los estudiantes, así como preguntas adicionales sobre actitudes y comportamientos financieros.

La investigación contribuye a la literatura empírica sobre educación financiera de muchas maneras. Primero, proporciona evidencia experimental para niños del nivel secundario, que suele ser escasa. En segundo lugar, se mide el impacto de la educación financiera sobre las preferencias y los rasgos de personalidad, además del conocimiento y el comportamiento financiero. El programa incluye hábitos financieros relacionados a las elecciones intertemporales de los estudiantes, se espera que el programa influya en las preferencias intertemporales, la aversión al riesgo y los niveles de autocontrol, en el largo plazo. Por último, este es el primer estudio que mide el efecto de un programa de educación financiera basado en la escuela cuando los maestros están a cargo de la intervención. Esto puede ser informativo sobre el impacto potencial de los programas de educación financiera para adultos ya que se tiene acceso a materiales más accesibles y la cobertura de un plan de estudios que sigue una lógica acumulativa, que abarca temas amplios y otros más especializados.

Entre los principales resultados, se encuentra que el programa “Finanzas en mi Colegio” tiene efectos en el conocimiento financiero de los jóvenes. En relación con los valores de referencia en el grupo de control, los puntajes en el examen de salida de educación financiera aumentan en 0.14 DE (Desviaciones estándar), con ganancias promedio significativamente más altas entre los estudiantes de 5to de secundaria. Este efecto es grande, aunque comparable a intervenciones similares entre jóvenes en otros entornos. El impacto de la intervención es equivalente a una mejora de 14.8 puntos en la evaluación de alfabetización financiera PISA 2015 de estudiantes de 15 años, una ganancia que es equivalente a la mitad de la brecha en relación con el próximo país en el ranking. Dado el costo del programa por estudiante, este tamaño del efecto se traduce en una baja relación costo-efectividad de 0.021.



Adicionalmente, se identifican tres resultados importantes clave en la muestra. Primero, el nivel de autocontrol aumenta en 0.03 DE en el grupo de tratamiento. Segundo, el tratamiento conduce a mejores hábitos de consumo y mayores niveles de comunicación con los padres sobre asuntos financieros. Hay un efecto significativo y positivo en las acciones de los estudiantes que comparan precios antes de comprar, ahorran en lugar de pedir prestado para comprar algo que no pueden pagar y hablan con sus padres sobre el hogar decisiones financieras. Tercero, el programa modifica el patrón de gastos de los estudiantes, reduciendo la parte de su presupuesto destinado a bienes superfluos. Los impactos adicionales sobre las preferencias, las habilidades socioemocionales y el comportamiento financiero varían según el grado, en línea con el contenido específico del grado proporcionado.

Respecto al material recibido por los alumnos de 5to de secundaria, que se centró en el sobreendeudamiento, la protección del consumidor y la información financiera, condujo a mayores niveles de aversión al riesgo (0.04 DE). También ayudó a los estudiantes a desarrollar mayores niveles de autonomía financiera (0.07 DE) y mejores hábitos de ahorro y compras; la proporción de estudiantes que comparan precios, ahorran o negocian antes de comprar aumenta en 2.4, 1.5 y 2.5 puntos porcentuales, respectivamente. “Finanzas en mi Colegio” también mejora el rendimiento de los docentes en el examen de salida de conocimiento financiero en 0.32 DE.

- **Antecedente Nacional 3:**
- **Título: Factores que importan para la inclusión financiera: evidencia de Perú**
- **Autor:** (Cámara & Tuesta, 2015)
- **Resumen:**

La investigación utiliza un enfoque cuantitativo para identificar los determinantes de la inclusión financiera en el Perú utilizando encuestas con microdatos. Se utiliza el método de



correlación para identificar las características socioeconómicas que afectan a la inclusión financiera de los hogares o empresas. El análisis se realiza en cuatro niveles: individuos, hogares, ciudades y regiones. Los resultados muestran que los grupos tradicionalmente más vulnerables (mujeres, individuos que viven en zonas rurales y jóvenes) tienen una menor probabilidad de utilizar el sistema financiero formal. Los préstamos e hipotecas son más efectivos en la inclusión financiera que los ahorros. Para el caso de las empresas, la formalidad y la educación se destacan como factores importantes para la inclusión financiera. Por otro lado, el acceso al sistema financiero formal parece ser un problema para los hogares, pero no para las empresas.

Se utiliza encuestas con microdatos para estudiar los determinantes del uso de servicios financieros formales como un proxy de inclusión financiera. Se utiliza la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del año 2011 para identificar factores que condicionan la probabilidad de usar servicios financieros por parte de hogares y empresas. Los investigadores indican que la identificación de las características que afectan la decisión de participar en el sistema financiero formal puede ayudar a diseñar políticas que promuevan la inclusión financiera. La finalidad de la investigación es contribuir a la literatura de educación financiera identificando sus determinantes para el caso de Perú, que es considerado como uno de los mejores entornos para el desarrollo de inclusión financiera en el mundo. Hasta el momento de publicación del estudio, no se han realizado investigaciones que analicen el problema de inclusión financiera.

Entre los principales resultados, se encuentra que las características individuales, como ser mujer, vivir en un área rural o tener un nivel educativo y de bajos ingresos, reducen la probabilidad inclusión en el sistema financiero formal. Por otro lado, los hogares con falta de efectivo tienen una mayor probabilidad de utilizar los servicios bancarios que aquellos con ahorros. Los resultados son similares para las empresas, con la única diferencia de que la



educación parece ser más importante para las empresas que para los hogares en términos de fomentar la inclusión financiera. En el caso de las empresas, también es interesante observar el papel de la formalidad. Las empresas formales tienen más probabilidades de participar en el sistema financiero formal que las informales. Con respecto a las variables de densidad de población, se encuentra que la escala es relevante durante el análisis de los hogares, pero no para las empresas, solo los hogares se ven afectados negativamente por vivir en ciudades pequeñas.

El acceso al sistema financiero formal es una de las formas más importantes para prevenir la exclusión. De acuerdo con los investigadores, Perú enfrenta varios problemas en términos de acceso al sistema financiero formal, debido a la geografía y la dispersión de la población. Este problema de acceso se ha abordado recientemente con el desarrollo de esquemas de banca móvil. Este nuevo modelo de banca minimiza los problemas de acceso mediante el uso de la tecnología y la banca corresponsal, lo que reduce los costos operativos de los bancos. La combinación de tecnología (principalmente el uso de teléfonos móviles) y la cobertura ampliada a través de una extensa red de corresponsales bancarios (tiendas, farmacias u otros establecimientos que brindan servicios bancarios en nombre de un banco), no solo aumenta el acceso, sino que también aumenta la confianza de las personas en servicios financieros formales ya que interactúan con comerciantes locales en lugar de banqueros. Los clientes se sienten más cómodos al interactuar con estos agentes que con los banqueros, lo que a su vez facilita la interacción. También hay otras ventajas importantes con respecto a la reducción significativa en los tiempos de espera debido a la congestión de las sucursales bancarias tradicionales y una mayor seguridad al realizar transacciones en comparación con los cajeros automáticos en la calle. Como parte de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera del Perú, en 2012 el gobierno también aprobó el marco regulatorio de dinero electrónico, que



tiene como objetivo promover la inclusión financiera mejorando el acceso al sistema financiero sin una inversión de infraestructura prohibitivamente costosa.

- **Antecedente Nacional 4:**
- **Título: El impacto de la educación financiera para los jóvenes**
- **Autor:** (Frisancho, 2019)
- **Resumen:**

Esta investigación intenta presentar una imagen oportuna y completa del impacto de los programas de educación financiera basados en la escuela. Además de hacer un balance de la evidencia experimental producida en programas destinados a llegar a niños y jóvenes, complementa los estudios existentes con resultados novedosos que se centran en los efectos no intencionales potencialmente negativos de estos programas. Basándose en datos de un ensayo controlado aleatorio (ECA) a gran escala realizado en Perú, este documento amplía la literatura al analizar los efectos no deseados de los programas de educación financiera, como el fomento de la participación en la fuerza laboral o la ampliación de las desigualdades iniciales debido a impactos heterogéneos del tratamiento. Este esfuerzo es particularmente relevante dada la creciente cantidad de recursos dedicados, a nivel nacional y mundial, a promover la inclusión de las finanzas personales en los planes de estudio escolares.

En resumen, la evidencia retrata los programas de educación financiera basados en las escuelas como una herramienta política muy eficaz para aumentar el conocimiento financiero entre los niños y los jóvenes. Las ganancias de aprendizaje medidas son impresionantes, especialmente cuando se comparan con las obtenidas por intervenciones educativas exitosas que intentan mejorar el desempeño en matemáticas y lenguaje en la escuela. Aunque los cambios de comportamiento están limitados por la vida financiera aún incipiente de los beneficiarios, también se identifican algunos impactos positivos modestos en términos de



ahorro y comportamiento de compra. Un puñado de estudios prometedores muestran además que los cursos de finanzas personales pueden aumentar el autocontrol y la paciencia, que son rasgos intrínsecos relacionados con un comportamiento financiero saludable.

La evidencia muestra además que los tamaños de efecto grandes y sólidos identificados para los programas financieros para los jóvenes se derivan de modelos de ejecución que incorporan material de finanzas personales a través de un requisito de curso obligatorio. En cambio, los programas extracurriculares voluntarios producen efectos escasos o nulos

Un análisis más detallado y novedoso revela que los programas de educación financiera basados en las escuelas no parecen tener efectos generalizados no deseados. Los resultados basados en datos peruanos muestran que los programas no incentivan a los jóvenes a abandonar la escuela ni amplian las desigualdades iniciales en las habilidades financieras. Aunque las lecciones de finanzas personales tienen un pequeño efecto positivo sobre la probabilidad de trabajar entre estudiantes mayores, la probabilidad de ser promovidos al siguiente grado no se ve afectada. Además, la provisión de educación financiera parece tener impactos muy inclusivos en el stock de habilidades financieras. El análisis de heterogeneidad del tratamiento identifica efectos uniformes a lo largo de varias dimensiones, incluidos los niveles de referencia de habilidades financieras y rendimiento matemático. La única variable de fondo que parece importar es el nivel socioeconómico: los estudiantes de hogares con un índice de activos más alto tienden a obtener mayores ganancias del programa.

- **Antecedente Nacional 5:**
- **Título: Desafíos de las políticas de inclusión financiera en Perú**
- **Autor:** (Boitano & Abanto, 2020)



- **Resumen:**

La investigación tiene como objetivo analizar los factores que afectan la inclusión financiera a nivel departamental en el Perú, enfocándose en elementos que, hasta la fecha, han sido considerados en la política de inclusión financiera del país. A pesar de un crecimiento económico constante, una gran parte de la población permanece marginada (excluida del sistema financiero) y no tiene acceso a servicios financieros formales, especialmente los pobres, los jóvenes y mujeres. Para abordar la falta de acceso a los servicios financieros básicos, se introdujo el concepto de “inclusión financiera” o “finanzas inclusivas”. Por tanto, la inclusión financiera tiene como objetivo atraer a la población no bancarizada al sistema financiero formal.

Para cumplir con el objetivo de este trabajo, se construye un modelo de datos de panel considerando, como variable endógena, el índice de inclusión financiera de Sarma. Se recopilan datos sobre varias variables que se consideran variables explicativas de la inclusión financiera. El análisis se realiza de 2010 a 2017.

La importancia de la investigación radica en dos hechos. Por un lado, un número importante de personas quedan excluidas de los beneficios de participar en el mercado financiero, lo que les afecta de varias formas: están a merced de fuentes informales, tienen desventajas en la gestión de sus finanzas diarias, no tienen la capacidad de acumular ahorros o invertir dinero para crear un negocio que mejore su bienestar, etc. En resumen, estos agentes no son capaces de romper el círculo vicioso de la pobreza que afecta la economía y la política social de un país. Esta exclusión tiene varias causas. En sus raíces, la exclusión social, la pobreza y el analfabetismo se consideran los más importantes. Sin embargo, también se deben considerar otros factores para resolver el problema. Hay factores de nivel macro, factores del lado de la demanda y factores del lado de la oferta.



Los resultados indican que la concentración bancaria es la principal variable que afecta la inclusión financiera. Al mismo tiempo, si bien el efecto de la tecnología es positivo, está disminuyendo con el tiempo debido al despliegue ineficiente de dicha tecnología y, en muchos casos, al desconocimiento de cómo utilizarla, especialmente en las zonas remotas del Perú.

2.1.3. Antecedentes locales

- **Antecedente Local 1:**
- **Título: Factores limitantes de la inclusión financiera en el departamento del Cusco, 2017**
- **Autor:** (Cruz & Quisiyupanqui, 2018)
- **Resumen:**

La investigación busca identificar que factores limitan a la inclusión financiera en el año 2017, de acuerdo con las autoras, hay una brecha importante entre el uso y el acceso a los servicios financieros. La hipótesis de investigación es que las variables de educación, ingreso, zona geográfica, edad, tenencia de vivienda y género son factores limitantes de la inclusión. La base de datos utiliza es la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del año 2017, con una muestra de 2,810 habitantes para la región del Cusco, se utiliza el modelo logístico para realizar el análisis, ya que la variable dependiente de inclusión financiera está codificada en incluido y no incluido.

Entre los principales resultados, se tiene que los factores que limitan la Inclusión Financiera en el Cusco incluyen al nivel educativo, la tenencia de vivienda, el ingreso, la edad y la zona geográfica. Respecto a la variable educación, se encuentra una relación directa entre la probabilidad de estar incluido financieramente y un mayor nivel de educación (incremento de 6.20% en la probabilidad), la variable ingreso también tiene una relación directa con la



probabilidad de estar incluido financieramente (incremento de 0.011% en la probabilidad), en cuanto a la zona geográfica, no se encuentran resultados estadísticamente significativos. Las variables de control incluyen a la edad y tipo de vivienda, ambas limitantes de la inclusión financiera.

- **Antecedente Local 2:**
- **Título: Factores determinantes de la inclusión financiera en la región del Cusco, 2015-2017**
- **Autor:** (Hurtado & Camero, 2018)
- **Resumen:**

La investigación busca determinar el efecto de la inclusión financiera en la región del Cusco durante el período 2015-2017, se consideran a las variables de nivel educativo, ingreso y género como los principales determinantes. Por otro lado, los datos corresponden a la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) para el período 2015-2017, los autores indican que se eligió el período 2015-2017 porque el INEI implementó un módulo adicional de educación financiera, lo que no permitió realizar un análisis longitudinal considerando períodos anteriores al 2015; sin embargo, se comparan los cambios en cada período.

Respecto a los resultados más relevantes, se encontró que los factores determinantes de la inclusión financiera en la región del Cusco durante el período 2015-2017 incluyen al nivel educativo de las personas, el ingreso y el género. En cuanto al rango de ingreso, se encontró que un sol más de ingreso genera un incremento en la probabilidad de estar incluido en 0.00266 puntos porcentuales, asumiendo que todas las otras variables son constantes. En cuanto a la educación, se encuentra que un grado académico superior incrementa la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero hasta en 13 puntos porcentuales. Por último, se encuentra que ser mujer incrementa la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero hasta por 43



puntos porcentuales. Respecto a las variables de control, se consideró a la zona de residencia y edad de las personas.

- **Antecedente Local 3:**
- **Título: Cultura Financiera y Gestión del Riesgo Crediticio en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Santo Domingo de Guzmán del Cusco, 2018**
- **Autor:** (Abarca, 2019)
- **Resumen:**

El estudio analiza la relación entre la cultura financiera y la gestión del riesgo crediticio desde la participación y percepción de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Santo Domingo de Guzmán del Cusco durante el año 2018. El estudio utiliza un enfoque correlacional para realizar mediciones de las variables, por lo tanto, es un estudio no-experimental. La población está compuesta por 8427 socios que tienen una mayor participación con la cooperativa, de los cuales se selecciona a 191 socios que participan en el estudio. Entre las herramientas utilizadas, se emplea un cuestionario con la escala de Likert a fin de cuantificar las percepciones de la población de estudio.

Entre los resultados principales, se encuentra que “la mayoría de los socios la cultura financiera presenta niveles de regular a bueno del 31,4% y 46,6% respectivamente, que en el caso de la gestión del riesgo crediticio se observó que en su mayoría en poco adecuado y adecuado en un 34% y 39,8% respectivamente que llevado a contraste nos indica el coeficiente de correlación de Kendall, donde $Tau-B=0,749$ demuestra la correlación alta y directa entre la cultura financiera y la gestión del riesgo crediticio”. Este análisis se realiza utilizando el coeficiente de correlación de Kendall.



- **Antecedente Local 4:**
- **Título:** La Educación Financiera de los Socios y su relación con la Gestión Financiera en la cooperativa de Ahorro y Crédito "Santo Domingo de Guzmán del Cusco", período 2016
- **Autor:** (Ladrón de Guevara, 2019)
- **Resumen:**

El objetivo de la investigación es determinar la relación de la educación financiera con la gestión financiera en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Santo Domingo de Guzmán de Cusco” durante el año 2016. Se utiliza una metodología de investigación aplicada, con el objetivo de buscar el mejor conocimiento y comprensión de los fenómenos sociales. Asimismo, menciona que “la profundidad o alcance del estudio es eminentemente descriptivo correlacional, porque se describen las características de la educación financiera y la gestión financiera, lo cual directamente responde a un diseño no experimental, porque no existe ninguna intervención o manipulación de la variable, y además es transversal porque los instrumentos se aplican en una sola ocasión”.

La investigación consistió en realizar una encuesta para identificar la relación entre la educación financiera y la gestión financiera. Sus hallazgos más importantes encuentran que los socios de la cooperativa otorgan un valor en 46.5%. Por otro lado, se encuentran que la administración de la cooperativa cumple con una adecuada planificación, organización, dirección y control en un 39.2%. “Se establece que la educación financiera es la base para mejorar la gestión financiera, contribuyendo a la administración en la toma de decisiones y el cumplimiento de los planes de la cooperativa”.

- **Antecedente Local 5:**



- **Título:** Implicancia de la Cultura Financiera en la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016
- **Autor:** (Flores, 2018)
- **Resumen:**

La investigación tiene como objetivo determinar la implicancia de la Cultura Financiera en la capacidad de ahorro de los clientes. Se utiliza un diseño no experimental y de corte transversal. Asimismo, el tipo de investigación es básico y descriptivo correlacional. En relación a la recolección de información, se han elaborado y validado dos cuestionarios dicotómicos, uno sobre Cultura Financiera y otra sobre la Capacidad de Ahorro de los Clientes. A través de un muestreo aleatorio simple se obtiene un total de 322 clientes.

La autora menciona: “Los resultados alcanzados determinaron una asociación estadísticamente significativa entre la Cultura Financiera y la Capacidad de Ahorro $X^2(1) = 104.735$; $p < 0.05$, encontrándose una relación estadísticamente significativa y moderada, directamente proporcional coeficiente de Phi = 0.570; $p < 0.05$. Los resultados de las dimensiones a nivel general son: Acceso al Crédito y el Nivel de Ingreso, relación estadísticamente significativa y moderada, Inversión y Nivel de Endeudamiento, relación significativa y baja, Gasto y Nivel de Endeudamiento, relación significativa y baja, Planificación y Nivel de Depósito de Ahorro, relación estadísticamente significativa y moderada.”

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría de consumo y ahorro intertemporal (Modigliani, 1970)

De acuerdo con esta teoría, la cual también es considerada como el enfoque convencional al consumo y ahorro, los individuos consumirán menos que sus ingresos cuando están en un período de altos ingresos, y ahorrarán para mantener su consumo cuando su ingreso



caiga. En este contexto, el consumidor busca maximizar el ahorro óptimo con el fin de normalizar su utilidad marginal durante su tiempo de vida. Muchos estudios han mostrado como tal optimización del ciclo de vida está en función de las preferencias del consumidor (aversión al riesgo y tasas de descuento), el ambiente económico (retornos riesgosos y restricciones de liquidez) y beneficios sociales (disponibilidad de sistemas de pensiones y otros).

Esta teoría asume que el consumidor puede formular y ejecutar planes de ahorro, los que requieren experiencia cuando se trata con mercados financieros, conocimiento del poder de compra y la capacidad de realizar cálculos económicos complejos. Sin embargo, muy pocas personas poseen el conocimiento financiero requerido para realizar y ejecutar tales planes. Asimismo, la adquisición del conocimiento probablemente viene con un costo. Por lo que el modelo estándar de ahorro y consumo no es adecuado para analizar la dinámica de la educación financiera.

2.2.2. Teoría del conocimiento financiero como capital humano (Delavande, Rohwedder, & Willis, 2008)

La investigación de Delavande, presenta un modelo simple de dos periodos de ahorro del consumidor y asignación de cartera entre bonos seguros y acciones riesgosas, añadiendo un indicador que permita capturar la educación financiera en forma de capital humano. De acuerdo con esta teoría, los individuos buscarán invertir en conocimiento financiero en función al rendimiento de los retornos que podría generar tal inversión. Esta forma de “entrenamiento” les ayuda a identificar los activos con mayores retornos o brokers que puedan reducir sus gastos de inversión.

En la literatura, ha habido modelos similares que incluyen el comportamiento dentro del hogar, donde los esposos se especializan en la adquisición de conocimiento financiero, pero



donde las esposas buscan incrementar su adquisición de conocimiento financiero cuando es relevante. Otro modelo, que determina endógenamente al conocimiento financiero predice que el anterior y la riqueza estarán fuertemente correlacionados durante el ciclo de vida, ambos incrementando hasta antes del retiro y cayendo después de un tiempo. También predicen que, en países con beneficios de seguridad social altos, habrá menos incentivos a ahorrar y acumular riqueza, y menor razón para invertir en educación financiera.

2.2.3. Modelo multi período de educación financiera (Lusardi & Mitchell, 2014)

De acuerdo con este modelo, los individuos no solo seleccionan capital e invierten en mercados, también invierten en conocimiento financiero. Esta extensión, a diferencia del modelo anterior, permite a los investigadores a examinar las implicaciones del modelo respecto a la desigualdad de la riqueza. El modelo propone dos tecnologías distintas para invertir. La primera tecnología paga una tasa de retorno fija en cada período, con retornos bajos:

$$R = 1 + r$$

Que se podría considerar como una cuenta de ahorro en un banco; por otro lado, la segunda es una tecnología más sofisticada que provee acceso al consumidor a un retorno esperado mayor:

$$R(f)$$

La cual depende de su nivel acumulado de educación financiera. En cada periodo el stock de conocimiento financiero está relacionado a lo que el individuo tenía en el anterior período menos un factor de depreciación:

$$f_{t+1} = \delta f_t + i_t$$



Donde δ representa la depreciación del conocimiento. Esto quiere decir que las personas olvidan un poco de su conocimiento financiero cuando pasa el tiempo (factor de depreciación), pero también adquieren nuevo conocimiento (i_t representa la inversión bruta en el período).

El retorno esperado de la tecnología sigue el proceso:

$$R(f_{t+1}) = R + r(f_{t+1}) + \omega\epsilon_{t+1}$$

Para acceder a este retorno esperado, el consumidor debe pagar un costo directo (c) y costo representado en tiempo y dinero (τ) para construir conocimiento.

Este modelo predice que la desigualdad en riqueza y conocimiento financiero se dará de forma endógena, sin tener que asumir diferencias en preferencias u otros cambios teóricos. Por otro lado, diferencias en la riqueza entre grupos con diferente nivel educativo también aparecerán de forma endógena. En otras palabras, un subgrupo de la población tendrá un nivel de educación financiera baja. Por último, el enfoque implica que los programas de educación financiera no deben producir cambios importantes para los menos educativos. Esto se debe a que no vale la pena para los menos educados en incurrir en costos de inversión en educación financiera.

2.2.4. Enfoque de transacciones de Fisher para la demanda de dinero (Fisher, 1930)

En su teoría de la demanda de dinero, Fisher y otros economistas clásicos hicieron hincapié en la función de medio de cambio del dinero, es decir, el dinero como medio para comprar bienes y servicios. Todas las transacciones que involucran la compra de bienes, servicios, materias primas, activos requieren el pago de dinero como valor de la transacción realizada.



Si la identidad contable, es decir, el valor pagado debe ser igual al valor recibido, el valor de los bienes, servicios y activos vendidos debe ser igual al valor del dinero pagado por ellos. Por tanto, en un período determinado, el valor de todos los bienes, servicios o activos vendidos debe ser igual al número de transacciones T realizadas multiplicado por el precio medio de estas transacciones. Por tanto, el valor total de las transacciones realizadas es igual a PT . Por otro lado, debido a que el valor pagado es idénticamente igual al valor del flujo de dinero utilizado para comprar bienes, servicios y activos, el valor del flujo de dinero es igual a la cantidad nominal de oferta monetaria M multiplicada por el número promedio de veces la cantidad de dinero en circulación se utiliza o intercambia con fines de transacción. El número medio de veces que se utiliza una unidad de dinero para transacciones de bienes, servicios y activos se denomina velocidad de circulación de transacciones y se indica con V .

Simbólicamente, la ecuación de intercambio de Fisher se escribe como sigue:

$$MV = PT \dots (1)$$

Donde, M = la cantidad de dinero en circulación

V = velocidad de circulación de las transacciones

P = precio medio

T = el número total de transacciones.

La ecuación anterior (1) es una identidad, eso es cierto por definición. Sin embargo, al tomar algunas suposiciones sobre las variables V y T , Fisher transformó la identidad anterior en una teoría de la demanda de dinero.



Según Fisher, la cantidad nominal de dinero M la fija el Banco Central de un país y, por lo tanto, se trata como una variable exógena que se supone que es una cantidad dada en un período de tiempo particular. Además, el número de transacciones en un período es función del ingreso nacional; cuanto mayor sea la renta nacional, mayor será el número de transacciones necesarias. Además, dado que Fisher asumió que el pleno empleo de recursos prevalecía en la economía, el nivel de ingreso nacional está determinado por la cantidad de recursos plenamente empleados.

Así, con el supuesto de pleno empleo de recursos, el volumen de transacciones T se fija en el corto plazo. Pero el supuesto más importante que hace que la ecuación de intercambio de Fisher sea una teoría de la demanda de dinero es que la velocidad de circulación (V) permanece constante y es independiente de M , P y T . Esto se debe a que pensó que la velocidad de circulación del dinero (V) está determinada por factores institucionales y tecnológicos involucrados en el proceso de transacciones. Dado que estos factores institucionales y tecnológicos no varían mucho en el corto plazo, se supuso que la velocidad de circulación de las transacciones de dinero (V) era constante.

Por lo tanto, de acuerdo con el enfoque de transacciones de Fisher, la demanda de dinero depende de los siguientes tres factores:

- (1) El número de transacciones (T)
- (2) El precio medio de las transacciones (P)
- (3) La velocidad de transacción de la circulación del dinero.



2.2.5. La teoría de la demanda de dinero del saldo de caja de Cambridge (Marshall, 1923)

La teoría de Cambridge Cash Balance de la demanda de dinero fue propuesta por los economistas de Cambridge, Marshall y Pigou. Esta teoría de la demanda de dinero del saldo de caja difiere del enfoque de transacciones de Fisher en que pone énfasis en la función del dinero como depósito de valor o riqueza en lugar del énfasis de Fisher en el uso del dinero como medio de intercambio. Vale la pena señalar que la función de intercambio del dinero elimina la necesidad de trueque y resuelve el problema de la doble coincidencia de deseos que se enfrentan en el sistema de trueque.

Por otro lado, la función del dinero como depósito de valor hace hincapié en la posesión del dinero como poder adquisitivo general de los individuos durante un período de tiempo entre la venta de un bien o servicio y la compra posterior de un bien o servicio en una fecha posterior. Marshall y Pigou centraron su análisis en los factores que determinan la demanda individual de mantener saldos en efectivo. Aunque reconocieron que la tasa de interés actual, la riqueza que poseen los individuos, las expectativas de precios futuros y la tasa de interés futura determinan la demanda de dinero, sin embargo creían que los cambios en estos factores permanecen constantes o son proporcionales a los cambios en los ingresos de las personas. Por lo tanto, plantearon la opinión de que la demanda individual de saldos en efectivo (es decir, saldos monetarios nominales) es proporcional a la renta nominal (es decir, renta monetaria).

Por lo tanto, de acuerdo con su enfoque, la demanda agregada de dinero se puede expresar como:

$$M_d = kPY$$



Donde, Y = ingreso nacional real

P = nivel de precio medio de los bienes y servicios producidos actualmente

PY = ingreso nominal

k = proporción del ingreso nominal (PY) que la gente quiere mantener como saldo de efectivo

2.2.6. Teoría de la Demanda de Dinero de Keynes (Keynes, 1936)

En su conocido libro, Keynes propuso una teoría de la demanda de dinero que ocupa un lugar importante en su teoría monetaria. También vale la pena señalar que para mantener la demanda de dinero, Keynes utilizó el término lo que llamó preferencia de liquidez. La cantidad de sus ingresos o recursos que una persona tendrá en forma de dinero disponible (efectivo o depósitos bancarios que no pagan intereses) y cuánto se separará o prestará depende de lo que Keynes llama su "preferencia de liquidez". Preferencia de liquidez significa la demanda de dinero para mantener o el deseo del público de tener efectivo. La preferencia de liquidez de un individuo en particular depende de varias consideraciones. El deseo de liquidez surge por tres motivos:

- (i) El motivo de las transacciones,
- (ii) El motivo cautelar, y
- (iii) El motivo especulativo.

1. La demanda de dinero de las transacciones: El motivo de las transacciones se relaciona con la demanda de dinero o la necesidad de saldos monetarios para las transacciones corrientes de individuos y empresas comerciales. Las personas tienen dinero en efectivo para



"salvar el intervalo entre la recepción de ingresos y sus gastos". En otras palabras, las personas tienen dinero o saldos en efectivo para fines de transacción, porque la recepción de dinero y los pagos no coinciden.

La mayoría de la gente recibe sus ingresos semanalmente o mensualmente, mientras que los gastos se realizan día a día. Por lo tanto, se mantiene una cierta cantidad de dinero disponible para realizar los pagos corrientes. Esta cantidad dependerá del tamaño de los ingresos del individuo, el intervalo en el que se reciben los ingresos y los métodos de pago que prevalecen en la sociedad.

2. Demanda cautelar de dinero: El motivo de precaución para tener dinero se refiere al deseo de la gente de mantener saldos en efectivo para contingencias imprevistas. La gente tiene una cierta cantidad de dinero para cubrir el peligro de desempleo, enfermedad, accidentes y otros peligros inciertos. La cantidad de dinero demandada por este motivo dependerá de la psicología del individuo y de las condiciones en las que viva.

3. Demanda especulativa de dinero: El motivo especulativo de la gente se relaciona con el deseo de mantener los recursos propios en forma líquida para aprovechar los movimientos del mercado con respecto a los cambios futuros en la tasa de interés (o precios de los bonos). La noción de tener dinero por motivos especulativos era una idea keynesiana nueva y revolucionaria. El dinero retenido por motivos especulativos sirve como depósito de valor como lo hace el dinero retenido por motivos de precaución. Pero es una reserva de dinero destinada a un propósito diferente.

2.2.7. Enfoque de cartera de Tobin para la demanda de dinero (Tobin, 1956)

El economista estadounidense James Tobin, en su importante contribución, explicó que el comportamiento racional de los individuos es que deben mantener una cartera de activos que



consiste tanto en bonos como en dinero. En su análisis, hace una suposición válida de que la gente prefiere más riqueza a menos. Según él, un inversor se enfrenta al problema de qué proporción de su cartera de activos financieros debería mantener en forma de dinero (que no genera intereses) y bonos que devengan intereses.

La cartera de individuos también puede consistir en activos más riesgosos, como acciones. Según Tobin, frente a diversos activos seguros y riesgosos, las personas diversifican su cartera manteniendo una combinación equilibrada de activos seguros y riesgosos. Señala que el comportamiento del individuo muestra aversión al riesgo. Es decir, prefieren menos riesgo a más riesgo a una tasa de rendimiento determinada. En el análisis de Keynes, un individuo mantiene su riqueza ya sea en dinero o en bonos, dependiendo de su estimación de la tasa de interés futura. Pero, según Tobin, las personas no están seguras sobre la tasa de interés futura.

Si un poseedor de riqueza opta por tener una mayor proporción de activos de riesgo, como bonos, en su cartera, obtendrá un rendimiento promedio alto pero asumirá un mayor grado de riesgo. Tobin sostiene que un evitador de riesgos no optará por una cartera de este tipo con todos los bonos de riesgo o una mayor proporción de ellos.

Por otro lado, una persona que, en su cartera de riqueza, tiene solo activos seguros y sin riesgo como el dinero (en forma de efectivo y depósitos a la vista en los bancos) estará asumiendo un riesgo casi nulo pero tampoco tendrá ningún retorno, y como resultado no habrá crecimiento de su riqueza. Por lo tanto, la gente generalmente prefiere una cartera diversificada mixta de dinero, bonos y acciones, y cada persona opta por un equilibrio un poco diferente entre riesgo y rentabilidad.

Es importante tener en cuenta que una persona no estará dispuesta a mantener todos los activos de riesgo, como los bonos, a menos que obtenga un rendimiento promedio más alto



sobre ellos. En vista del deseo de los individuos de tener seguridad y un rendimiento razonable, logran un equilibrio entre ellos y mantienen una cartera mixta y equilibrada que consiste en dinero (que es un activo seguro y sin riesgo) y activos riesgosos como bonos y acciones a través de este. El equilibrio o la mezcla varía entre varios individuos dependiendo de su actitud hacia el riesgo y, por lo tanto, de su equilibrio entre riesgo y rendimiento.

2.2.8. Enfoque de inventario de Baumol para transacciones Demanda de dinero

(Baumol, 1952)

En lugar de la demanda especulativa de dinero de Keynes, Baumol se concentró en la demanda de dinero por transacciones y propuso un nuevo enfoque para explicarla. Baumol explica las transacciones de demanda de dinero desde el punto de vista del control de inventarios o gestión de inventarios similar a la gestión de inventarios de bienes y materiales por parte de las empresas comerciales. Dado que los empresarios mantienen inventarios de bienes y materiales para facilitar las transacciones o el intercambio en el contexto de los cambios en la demanda de los mismos, Baumol afirma que los individuos también mantienen un inventario de dinero porque esto facilita las transacciones (es decir, las compras) de bienes y servicios.

En vista del costo incurrido al mantener inventarios de bienes, es necesario mantener un inventario óptimo de bienes para reducir el costo. Del mismo modo, las personas deben mantener un inventario óptimo de dinero para realizar transacciones. Las personas también incurren en costos cuando mantienen inventarios de dinero para realizar transacciones. Ellos incurren en costos en estos inventarios, ya que tienen que renunciar a los intereses que podrían haber ganado si hubieran mantenido su riqueza en depósitos de ahorro o depósitos fijos o invertidos en bonos. Este ingreso por intereses que se renuncia es el costo de mantener dinero



para fines de transacción. De esta manera, Baumol y Tobin enfatizaron que la demanda de dinero por transacciones no es independiente de la tasa de interés.

Cabe señalar que por dinero nos referimos a depósitos en efectivo y a la vista que son bastante seguros y sin riesgo, pero que no generan intereses. Por otro lado, los bonos generan intereses o rentabilidad, pero son riesgosos y pueden implicar una pérdida de capital si los poseedores de riqueza invierten en ellos. Sin embargo, los depósitos de ahorro en los bancos, según Baumol, están bastante libres de riesgo y también generan algunos intereses.

Por lo tanto, Baumol se pregunta por qué un individuo tiene dinero (es decir, dinero en efectivo y depósitos a la vista) en lugar de mantener su riqueza en depósitos de ahorro que son bastante seguros y también generan algunos intereses. Según él, es por conveniencia y capacidad de ser usado fácilmente para transacciones de bienes que la gente tiene dinero con ellos en lugar de los depósitos de ahorro. A diferencia de Keynes, tanto Baumol como Tobin sostienen que la demanda de dinero por transacciones depende de la tasa de interés. Las personas retienen dinero para realizar transacciones "para cerrar la brecha entre la recepción de ingresos y sus gastos". A medida que aumenta la tasa de interés de los depósitos de ahorro, la gente tenderá a trasladar una parte de sus tenencias de dinero a los depósitos de ahorro que devengan intereses.

Las personas comparan los costos y beneficios de los fondos en forma de dinero con los depósitos de ahorro que devengan intereses. Según Baumol, el costo en el que incurren las personas cuando tienen fondos en dinero es el costo de oportunidad de estos fondos, es decir, los ingresos por intereses que se renuncian al no ponerlos en depósitos de ahorro.



2.2.9. La teoría de la demanda de dinero de Friedman (Friedman, 1956)

Friedman, un destacado economista monetarista, propuso la función de demanda de dinero, que desempeña un papel importante en su reafirmación de la teoría cuantitativa del dinero y los precios. Friedman cree que la función de demanda de dinero es la función estable más importante de la macroeconomía. Trata al dinero como un tipo de activo en el que los poseedores de riqueza pueden conservar una parte de su riqueza. Las empresas comerciales ven el dinero como un bien de capital o un factor de producción que combinan con los servicios de otros activos productivos o trabajo para producir bienes y servicios. Por lo tanto, según Friedman, las personas tienen dinero por los servicios que les brinda.

Cabe señalar que el servicio que presta el dinero es que sirve como poder adquisitivo general para que pueda utilizarse convenientemente para comprar bienes y servicios. Su enfoque de la demanda de dinero no considera ningún motivo para tener dinero, ni distingue entre la demanda de dinero especulativa y la de transacciones. Friedman considera la demanda de dinero simplemente como una aplicación de una teoría general de la demanda de activos de capital.

Al igual que otros activos de capital, el dinero también produce rentabilidad y proporciona servicios. Analiza los diversos factores que determinan la demanda de dinero y de este análisis deriva la función de demanda de dinero. Tenga en cuenta que el valor de los bienes y servicios que se pueden comprar con dinero representa el rendimiento real del dinero. Evidentemente, este rendimiento real del dinero en términos de bienes y servicios que puede adquirir dependerá del nivel de precios de los bienes y servicios. Además del dinero, los bonos son otro tipo de activo en el que las personas pueden mantener su riqueza. Los bonos son valores que generan una corriente de ingresos por intereses, fijados en términos nominales. El



rendimiento de los bonos es la tasa de interés del cupón y también la ganancia o pérdida de capital anticipada debido a los cambios esperados en la tasa de interés del mercado.

Las acciones o acciones son otra forma de activo en el que se puede mantener la riqueza. El rendimiento de las acciones está determinado por la tasa de dividendo, la ganancia o pérdida de capital esperada y los cambios esperados en el nivel de precios. La cuarta forma en que las personas pueden mantener su riqueza es el stock de productos básicos de producción y de consumo duraderos. Estos productos también generan una corriente de ingresos, pero en especie y no en dinero. Por lo tanto, el rendimiento básico de los productos básicos es uno implícito. Sin embargo, Friedman también considera un rendimiento explícito de los productos básicos en forma de tasa de cambio esperada en su precio por unidad de tiempo.

2.2.10. Teoría del crédito e intermediación financiera (Werner, 2016)

La teoría de la intermediación financiera actualmente dominante sostiene que los bancos son simplemente intermediarios financieros, no diferentes de otras instituciones financieras no bancarias: recolectan depósitos y los prestan. En palabras de autores recientes, “los bancos crean liquidez pidiendo préstamos a corto y largo plazo”, lo que significa que los bancos piden prestado a depositantes con vencimientos cortos y prestan a prestatarios con vencimientos más largos.

Como no existe una distinción clara entre los bancos y las entidades no bancarias en tales modelos, los economistas tampoco ven ninguna razón por la que los bancos deban ser seleccionados para un tratamiento especial o incluso incluidos en sus teorías macroeconómicas. Así sucedió que los artículos seminales en las principales revistas y los libros de texto de macroeconomía y economía monetaria de uso generalizado han abandonado los bancos por



completo: los bancos no figuran en absoluto en los libros de texto de 'macroeconomía avanzada' o 'economía monetaria avanzada'.

2.2.11. Teoría cuantitativa del dinero (Oferta de dinero) (Volckart, 1967)

La teoría cuantitativa del dinero se basa directamente en los cambios provocados por un aumento en la oferta monetaria. La teoría cuantitativa del dinero establece que el valor del dinero se basa en la cantidad de dinero en la economía. Por tanto, según la teoría cuantitativa del dinero, cuando el banco central aumenta la oferta monetaria, el valor del dinero cae y el nivel de precios aumenta. En SparkNote sobre inflación aprendimos que la inflación se define como un aumento en el nivel de precios. Con base en esta definición, la teoría cuantitativa del dinero también establece que el crecimiento de la oferta monetaria es la causa principal de la inflación.

Si bien la relación entre la oferta monetaria, la demanda de dinero, el nivel de precios y el valor del dinero presentada anteriormente es precisa, es un poco simplista. En la economía del mundo real, estos factores no están conectados tan claramente como la teoría cuantitativa del dinero y el diagrama básico del mercado monetario actual. Más bien, una serie de variables median los efectos de los cambios en la oferta y la demanda de dinero sobre el valor del dinero y el nivel de precios.

La variable más importante que media los efectos de los cambios en la oferta monetaria es la velocidad del dinero. Imagina que compras una hamburguesa. Luego, el camarero toma el dinero que gastaste y lo usa para pagar su tintorería. La tintorería luego toma ese dinero y paga para que le laven el auto. Este proceso continúa hasta que la factura finalmente se retira de circulación. En muchos casos, las facturas no se retiran de la circulación hasta muchas décadas



de servicio. Al final, una sola factura habrá facilitado muchas veces su valor nominal en compras.

La velocidad del dinero se define simplemente como la tasa a la que el dinero cambia de manos. Si la velocidad es alta, el dinero cambia de manos rápidamente y una oferta monetaria relativamente pequeña puede financiar una cantidad relativamente grande de compras. Por otro lado, si la velocidad es baja, el dinero cambia de manos lentamente y se necesita una oferta monetaria mucho mayor para financiar el mismo número de compras.

Como era de esperar, la velocidad del dinero no es constante. En cambio, la velocidad cambia a medida que cambian las preferencias de los consumidores. También cambia a medida que cambian el valor del dinero y el nivel de precios. Si el valor del dinero es bajo, entonces el nivel de precios es alto y se debe utilizar una mayor cantidad de billetes para financiar las compras. Dada una oferta monetaria constante, la velocidad del dinero debe aumentar para financiar todas estas compras. De manera similar, cuando la oferta monetaria cambia debido a la política de la Fed, la velocidad puede cambiar. Este cambio hace que el valor del dinero y el nivel de precios se mantengan constantes.

La relación entre la velocidad, la oferta monetaria, el nivel de precios y la producción está representada por la ecuación $M * V = P * Y$ donde M es la oferta monetaria, V es la velocidad, P es el nivel de precios e Y es la cantidad de salida. $P * Y$, el nivel de precios multiplicado por la cantidad de producción, da el PIB nominal. Por lo tanto, esta ecuación se puede reorganizar como $V = (\text{PIB nominal}) / M$. Conceptualmente, esta ecuación significa que para un nivel dado de PIB nominal, una oferta monetaria más pequeña resultará en que el dinero necesite cambiar de manos más rápidamente para facilitar las compras totales, lo que provoca un aumento de la velocidad.



La ecuación para la velocidad del dinero, si bien es útil en su forma original, se puede convertir a una fórmula de cambio porcentual para facilitar los cálculos. En este caso, la ecuación se convierte en (cambio porcentual en la oferta monetaria) + (cambio porcentual en la velocidad) = (cambio porcentual en el nivel de precios) + (cambio porcentual en la producción). La fórmula de cambio porcentual ayuda a los cálculos que involucran esta ecuación al asegurar que todas las variables estén en unidades comunes. La ecuación de velocidad se puede usar para encontrar los efectos que los cambios en la velocidad, el nivel de precios o la oferta monetaria tienen entre sí. Al hacer estos cálculos, recuerde que a corto plazo, la producción (Y) es fija, ya que se requiere tiempo para que cambie la cantidad de producción.

2.3. Marco conceptual

Actividad económica: Es la “producción de bienes y servicios. Abarca toda la producción del mercado y algunos tipos de producción de no-mercado (Tareas o actividades voluntarias y en general las labores domésticas, es decir, actividades no remuneradas), incluyendo la producción y elaboración de productos primarios para autoconsumo, la construcción por cuenta propia y otras producciones de activos fijos para uso propio. Excluye las actividades no remuneradas, como las tareas domésticas no retribuidas y los servicios voluntarios a la comunidad”. (INEI, 2017)

Ahorro: Abstención de un consumo presente para dedicar recursos a la inversión y/o posibilitar un mayor consumo futuro. Diferencia entre la renta obtenida y el gasto por consumo efectuado (Boitano & Abanto, 2020).

Amortización de la deuda: Devolución gradual del principal de un préstamo mediante pagos periódicos. (Boitano & Abanto, 2020)



Agentes económicos: Son las unidades económicas (familias, empresas, gobierno) que realizan las transacciones u operaciones económicas. (INEI, 2017)

Cultura financiera: Es la educación y la comprensión de saber cómo se gana, gasta y ahorra dinero, así como las habilidades y la capacidad de utilizar los recursos financieros para tomar decisiones. Estas decisiones incluyen cómo generar, invertir, gastar y ahorrar dinero (Rumyantseva, 2014).

Educación: La educación es el proceso de facilitar el aprendizaje o la adquisición de conocimientos, habilidades, valores, creencias y hábitos. Los métodos educativos incluyen narración de cuentos, discusión, enseñanza, capacitación e investigación. (Cámara & Tuesta, 2015)

Factores socioeconómicos: Es una medida compuesta de la posición económica y sociológica de un individuo. Es una evaluación compleja medida en una variedad de formas que dan cuenta de la experiencia laboral y la posición económica y social de una persona en relación con los demás, en función de los ingresos, la educación y la ocupación (INEI, 2017)

Nivel de ingresos: Es el nivel de ingreso promedio del hogar, de acuerdo con (Fox, Bartholomae, & Lee, 2005), es la disponibilidad de recursos del hogar; se utilizan los indicadores de nivel educativo del jefe de hogar y el número de miembros del hogar.

Estimación: Es la cuantificación de algún hecho que en principio, no se obtiene por métodos de medición convencionales. Puede ser un cálculo de la población o de cualquiera de los fenómenos demográficos, en el pasado, presente o futuro (para una determinada fecha o lugar dado) (Amagir, Groot, Maassen van den Brink, & Wilschut, 2017)



Hogar: Es el conjunto de personas, sean o no parientes, que ocupan en su totalidad o en parte una vivienda, comparten las comidas principales y atienden en común otras necesidades vitales básicas. Por excepción se considera hogar al constituido por una sola persona. (INEI, 2017)

Interés: Renta que percibe el prestamista por sus créditos y el ahorrista por sus depósitos. También se define como el precio por el uso del dinero o del capital. (De Gregorio, 2007)

Nivel de ahorro: Es el nivel de ahorro promedio del hogar, siguiendo a (Fox, Bartholomae, & Lee, 2005), es un porcentaje variable del nivel de ingresos que se reserva para futuras inversiones del hogar. (De Gregorio, 2007)

Tasa de interés: Precio que se paga por el uso del dinero ajeno. Rendimiento que se obtiene al prestar o hacer un depósito en dinero. (De Gregorio, 2007)

Tasa de interés activa: Precio que cobra una persona o Institución crediticia por el dinero que presta. (De Gregorio, 2007)

Tasa de interés pasiva: Precio que el depositario tiene que pagar por el dinero que recibe en calidad de préstamo o depósito. Es la que remunera los depósitos en los bancos. (De Gregorio, 2007)

Vivienda particular.- Es aquella destinada a servir de alojamiento de uno a cinco hogares censales. Se clasifican en: Casa independiente, departamento en edificio, núcleo familiar y otros. (INEI, 2017)

Zona de residencia: Define un contexto cultural específico que permite diferenciar al lugar de residencia de acuerdo al número de viviendas conglomeradas en un punto geográfico. (INEI, 2017)



Zona rural.- Es el territorio integrado por centros poblados rurales, asentamientos rurales y las localidades rurales (INEI, 2017)

Zona urbana.- Es el territorio ocupado por centros poblados urbanos. El área urbana de un distrito puede estar conformada por uno o más centros poblados urbanos (INEI, 2017)

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

- Los factores socioeconómicos de ingresos y la zona de residencia influyen directamente en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016.

2.4.2. Hipótesis específicas

- Un rango de ingresos mayor tiene un efecto positivo en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016.
- Vivir en la zona urbana/rural influye de manera positiva/negativa en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016.

2.5. Variables de estudio

2.5.1. Variables

Variable dependiente:

- La variable dependiente corresponde a la cultura financiera.

Variable independiente:

- Factores socioeconómicos, con los siguientes indicadores:
 - Rango de ingresos del hogar (en soles)



- Zona de residencia (0 = zona rural, 1 = zona urbana)



2.5.2. Operacionalización de variables

Tabla 3

Operacionalización de las Variables

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Indicador
Variable Dependiente: Cultura Financiera	Es la educación y la comprensión de saber cómo se gana, gasta y ahorra dinero, así como las habilidades y la capacidad de utilizar los recursos financieros para tomar decisiones. Estas decisiones incluyen cómo generar, invertir, gastar y ahorrar dinero	Es la combinación de tres preguntas de educación financiera incluidas en la encuesta nacional de Cultura Financiera.	-Cálculo de interés -Relación riesgo y rentabilidad -Inflación
Variable Independiente Factores socioeconómicos	Es una medida compuesta de la posición económica y sociológica de un individuo. Es una evaluación compleja medida en una variedad de formas que dan cuenta de la experiencia laboral y la posición económica y social de una persona en relación con los demás, en función de los ingresos, la educación y la ocupación.	Es el rango de ingresos o zona de residencia de la persona encuestada.	-Rango de ingresos promedio de la persona (en soles) - Zona de residencia (0 = zona rural, 1 = zona urbana)

Fuente: Elaboración propia



CAPÍTULO III. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación

La investigación es de tipo descriptivo-correlacional, ya que se espera encontrar correlaciones entre nuestra variable dependiente (cultura financiera) y las variables independientes de factores socioeconómicos de la encuesta de la SBS para el año 2016, por otro lado, es descriptivo porque se realizará una evaluación de corte transversal de los indicadores financieros principales identificados en la investigación, asimismo, se realizará una valoración de los indicadores de su distribución como el promedio y la desviación estándar.

3.2. Enfoque de investigación

La investigación sigue un enfoque cuantitativo, según (Sampieri, 2014), “Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías”. La investigación usa datos recolectados por la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera 2016 – SBS para probar las hipótesis de la influencia de factores socioeconómicos en la cultura financiera, también permite establecer patrones de comportamiento entre la zona rural y urbana y busca probar la teoría de conocimiento financiero como capital humano.

3.3. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no-experimental, debido a que no se realiza ningún experimento controlado que permita al investigador manipular el entorno del sujeto de estudio; sino que se observa en su estado natural para realizar inferencias cuantitativas.



3.4. Alcance de la investigación

El alcance de la investigación es explicativo, según (Sampieri, 2014), la investigación de alcance explicativo busca comprender las relaciones entre una o más variables dependientes y una variable independiente, en el caso de la investigación, se busca identificar el efecto del ingreso y zona de residencia en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco durante el año 2016.

3.5. Población y muestra de la investigación

3.5.1. Población

La población a analizar representa a todas las personas mayores de edad que se encuentran en la condición de utilizar servicios financieros, que asciende a 809,156 personas en la región del Cusco de acuerdo al Censo del 2017 del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

3.5.2. Muestra

La muestra se obtiene de la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera del 2016, que empleó un muestreo probabilístico, estratificado y multietápico. La selección de la muestra se hizo de manera independiente por cada estrato, en tres etapas. La muestra requerida para la investigación se halla con la siguiente fórmula:

$$X = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Donde:

N = Tamaño de la población

Z = Desviación estándar: para un nivel de confianza del 95% es 1,96



p = Proporción de la población que posee la característica que se desea estudiar (cuando se desconoce esa proporción se asume $p=0,5$)

$$q = 1 - p$$

E = Margen de error que estamos dispuestos a aceptar. El margen más usual es 0.05

$$n = 301$$

$$n \approx 301$$

Es decir, se requieren al menos 301 hogares para realizar la investigación. En este sentido, la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera del 2016 tiene un número muy similar de hogares al requerido (299).

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas

La investigación utiliza a la encuesta como técnica de recolección de datos, tal encuesta ya fue realizada el año 2016 por la SBS, como parte de un programa de cultura financiera latinoamericano, cabe indicar que la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera tiene un nivel de inferencia departamental, razón por la cual se elige analizar a todo el departamento del Cusco.

3.6.2. Instrumentos

La naturaleza secundaria de la encuesta antes mencionada implica que el instrumento utilizado por la SBS es el cuestionario, del cual se obtendrán las variables relevantes para el análisis de regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios.



3.7. Procesamiento de datos

Loa datos obtenidos de la página web de la SBS se encuentran en formato SAV, para ser analizados en SPSS; sin embargo, los datos antes mencionados se exportaron a Stata 16 para su procesamiento y análisis econométrico



La ciudad capital es Cusco, y se encuentra ubicada a 3,300 m.s.n.m. La superficie de es de 71,987 km², representando el 5.6% del territorio nacional. El departamento se encuentra dividido políticamente en 13 provincias: Acomayo, Anta, Calca, Canas, Canchis, Cusco, Chumbivilcas, Espinar, La Convención, Paruro, Paucartambo, Quispicanchis y Urubamba. Tiene en total 112 distritos y cuenta con 660 comunidades. De las cuales, 87 son comunidades nativas y 573 son comunidades campesinas.

4.2. Demografía

La tabla 4 presenta la división por estratos en la región del Cusco, se puede observar que una gran parte de la población se encuentra ubicada en Grandes Ciudades que incluye a la ciudad del Cusco (36.12%), el resto urbano con 28.09% y la zona rural que representa el 35.79% de toda la población.

Tabla 4
Estratos en la región del Cusco

Estrato	Freq.	Percent	Cum.
Grandes ciudades	108	36.12	36.12
Resto Urbano	84	28.09	64.21
Rural	107	35.79	100.00
Total	299	100.00	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú – SBS

La figura 5 muestra la distribución del estado civil en la región del Cusco, se aprecia que la mayoría de los encuestados indica que está casado, representando el 72.91% del total. Solo el 18.90% son solteros y el 8.70% son divorciados.

Tabla 5
Estado civil en la región del Cusco

Estado civil	Freq.	Percent	Cum.
Soltero	55	18.39	18.39
Casado	218	72.91	91.30
Divorciado	26	8.70	100.00
Total	299	100.00	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú – SBS



La tabla 6 presenta la relación del encuestado con el jefe del hogar, se aprecia que la mayoría de encuestados son el jefe del hogar, esposo(a) o hijo(a) el 96.99% de los encuestados.

Tabla 6
Relación con el jefe de hogar

Relación con el jefe de hogar	Freq.	Percent	Cum.
Es el jefe / jefa	129	43.14	43.14
Esposo(a)	112	37.46	80.6
Hijo(a)	49	16.39	96.99
Yerno/nuera	2	0.67	97.66
Nieto	3	1	98.66
Padre/madre/suegro(a)	2	0.67	99.33
Otro	2	0.67	100

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú – SBS

La figura 2 muestra el número de miembros del hogar, se puede apreciar que la mayoría de hogares tiene entre 3 y 6 miembros del hogar, y en menor proporción entre 7 y más miembros del hogar. Es importante precisar que la encuesta se realizó a nivel de hogares, por lo que la muestra no considera hoteles, hospitales, villas militares, entre otros.

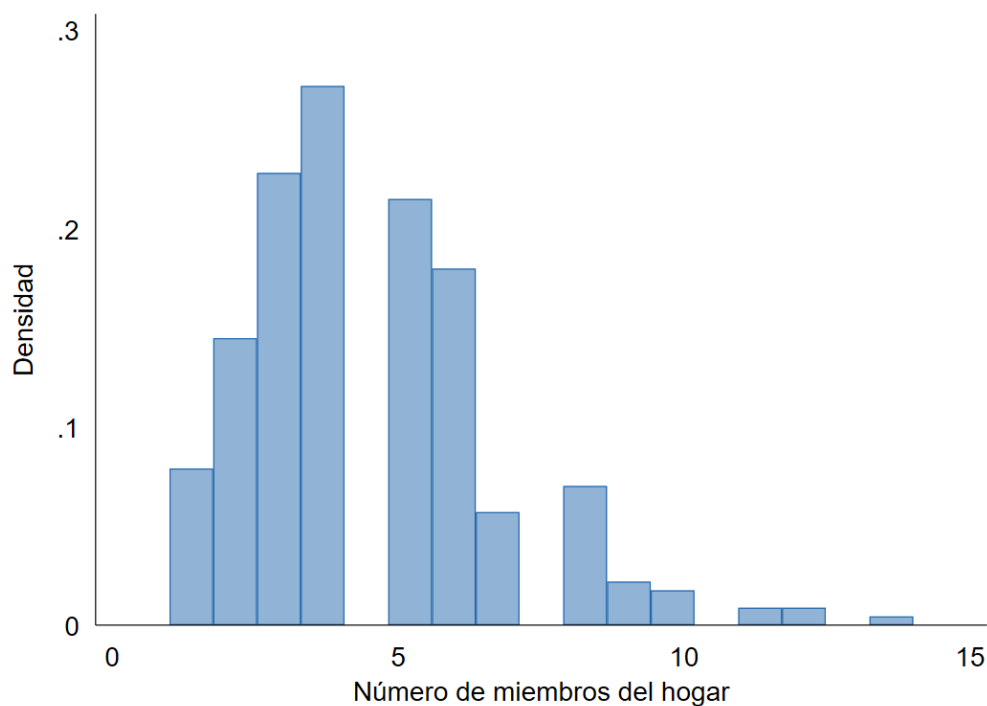


Figura 2. *Número de miembros del hogar en la región Cusco*

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS



4.3. Indicadores sociales

Uno de los factores asociados con una mayor cultura financiera es el nivel educativo, en especial cuando el currículo escolar incluye módulos de educación financiera en los cursos de Matemática, lastimosamente, el currículo nacional solo incluye temas de educación financiera desde el 2018, es decir, todas las personas que estudiaron hasta secundaria completa (74.58% del total según la tabla 7) no llevaron ningún módulo de educación financiera. Asimismo, de la tabla 3 se puede observar que hay una gran cantidad de personas que indican que no fueron a la escuela (11%). También se puede observar que las personas con educación universitaria completa representan el 11.04% del total, a diferencia de los grupos anteriores, es posible que este grupo esté más informado y cuente con mayores niveles de educación financiera en general.

Tabla 7
Nivel de estudios aprobado

Nivel de estudios aprobado	Freq.	Percent	Cum.
No fue a la escuela	34	11.37	11.37
Primaria incompleta	57	19.06	30.43
Primaria completa	43	14.38	44.82
Secund. incompleta	33	11.04	55.85
Secund. completa	56	18.73	74.58
Sup. no universitaria incompleta	8	2.68	77.26
Sup. no universitaria completa	11	3.68	80.94
Sup. universitaria incompleta	21	7.02	87.96
Sup. universitaria completa	33	11.04	99
Postgrado	3	1	100
Total	299	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú – SBS

La figura 3 presenta la distribución de hombres y mujeres en la región del Cusco, se puede observar que hay una diferencia de 10 puntos porcentuales entre los varones y mujeres. Tal diferencia se puede explicar por dos razones (1) Durante el desarrollo de la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros realizado por la SBS, se encuestaron a más



mujeres, y (2) Hay una mayor proporción de mujeres que fueron encuestadas pero que no necesariamente participan en el sistema financiero, en comparación con los varones.

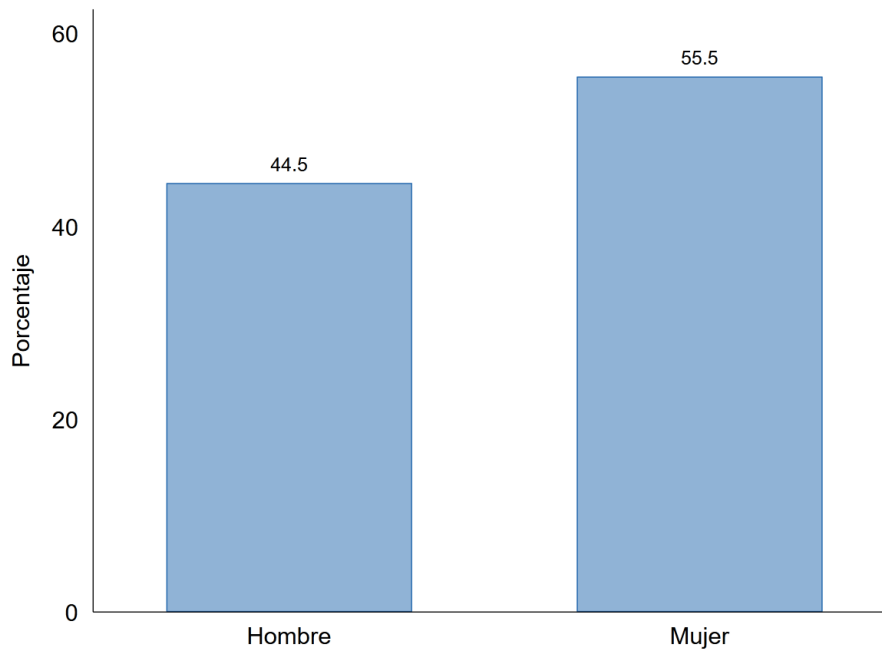


Figura 3. Distribución de género de personas entre 18 a 70 años en la región Cusco

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

Por otro lado, la literatura ha identificado que el idioma es una barrera al acceso al servicio financiero. En particular, la oferta de servicios financieros ofertada por el gobierno y por las instituciones privadas se realiza en idioma español. Esto restringe el acceso a aquellos que pueden hablar fluidamente el español. Como se observa en la tabla 8, en el departamento del Cusco, más del 60% de personas tiene como lengua madre al quechua, mientras que el 37% restante tiene como lengua madre al español. Esto indicaría una gran brecha en el acceso a servicios financieros, generado tan solo por la lengua materna y la ausencia de oferta financiera en otros idiomas.

Tabla 8

Lengua Materna de la región del Cusco

Idioma	Freq.	Percent	Cum.
Castellano	112	37.46	37.46



Quechua	187	62.54	100
Total	299	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

En relación a la edad, la figura 4 muestra el histograma de edades en el departamento del Cusco. De la figura se puede observar que el histograma tiene una tendencia “normal”, es decir, sigue a una distribución gaussiana. En particular, se puede observar una tendencia ascendente entre los 35 y 45 años, para después disminuir entre los 50 y 70 años.

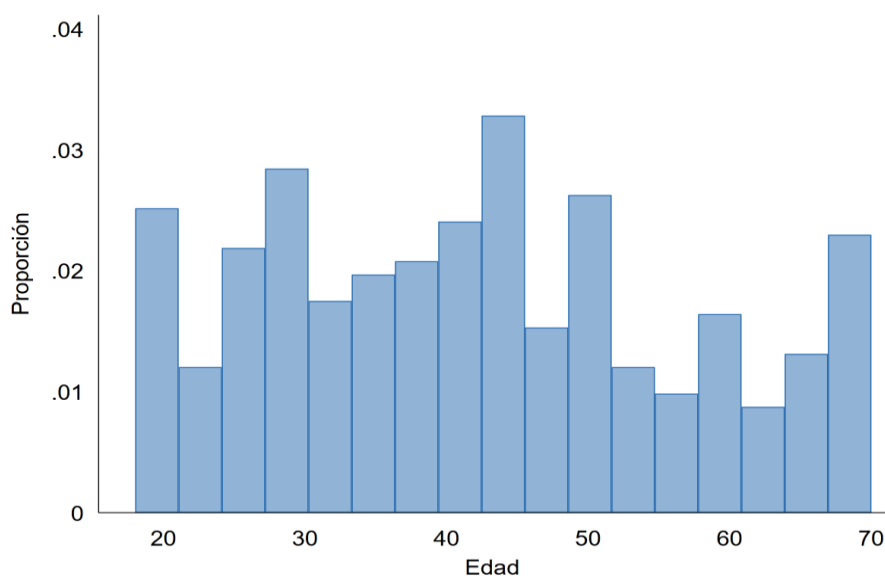


Figura 4. Histograma de edad de la región del Cusco

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

4.4. Indicadores económicos

Como se ha mencionado en el planteamiento del problema, el rango de ingresos tiene una distribución desigual cuando se compara a la zona urbana con la zona rural (ver tabla 2). Por otro lado, a nivel general, se puede observar que una gran parte de los encuestados indica tener ingresos mejores a los 400 soles, posiblemente por el nivel de informalidad en la región. Del mismo modo, se puede observar que el 45% restante tiene ingresos desde 400 soles hasta los 2100 soles a más.



Tabla 9
Rango de ingresos

Nivel de estudios aprobado	Freq.	Percent	Cum.
Menos de S/ 400	117	55.98	55.98
De S/ 400 hasta menos de S/ 750	35	16.75	72.73
De S/ 750 hasta menos de S/ 1,022	23	11	83.73
De S/ 1,022 hasta menos de S/ 1,500	19	9.09	92.82
De S/ 1,500 hasta menos de S/ 2,100	6	2.87	95.69
De S/ 2,100 a más	9	4.31	100

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú – SBS

La tabla 10 muestra los tipos de gasto que las personas realizan en sus hogares. Se puede observar que el 99% de personas indica que realiza gastos en alimentación, el 91% realiza gastos en servicios, y el 86% en gastos en salud. En general, esto implica que las personas utilizan la mayor parte de sus ingresos en el pago de servicios básicos y alimentación. Por otro lado, también se observa que solo el 24% realiza gastos en pago de deudas, el 19% en gastos en la vivienda y el 17% en gastos en mercadería para negocio; lo que sugiere que las personas gastan una menor proporción en bienes duraderos o pago de deudas, sobre todo bajo un escenario de bancarización limitada en el departamento del Cusco.

Tabla 10
Tipos de gasto en el hogar

	Freq.	Percent	Cum.
Gastos en alimentación			
No	3	1	1
Sí	296	99	100
Total	299	100	
Gastos en salud			
No	40	13.38	13.38
Sí	259	86.62	100
Total	299	100	
Gastos en educación			
No	79	26.42	26.42
Sí	220	73.58	100
Total	299	100	
Gastos en servicios			
No	25	8.36	8.36



Sí	274	91.64	100
Total	299	100	
Gastos en pago de deudas			
No	225	75.25	75.25
Sí	74	24.75	100
Total	299	100	
Gastos en la vivienda			
No	241	80.6	80.6
Sí	58	19.4	100
Total	299	100	
Gastos en mercadería para negocio			
No	246	82.27	82.27
Sí	53	17.73	100
Total	299	100	
Gastos en entretenimiento			
No	244	81.61	81.61
Sí	55	18.39	100
Total	299	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

La tabla 11 muestra las formas de realiza los gastos del hogar. Se puede observar que el gasto en alimentación, salud, educación, servicios del hogar y pago de deudas se realiza casi exclusivamente con pagos en efectivo (+99%), indicando la inexistencia de bancarización en el pago de los servicios antes mencionados.

Tabla 11
Forma de realizar los gastos del hogar

	Freq.	Percent	Cum.
Gasto en alimentación			
En efectivo	294	99.32	99.32
Con tarjeta de débito o crédito	2	0.68	100
Total	296	100	
Gasto en salud			
En efectivo	258	99.61	99.61
Con tarjeta de débito o crédito	1	0.39	100
Total	259	100	
Gasto en educación			
En efectivo	218	99.09	99.09
Con tarjeta de débito o crédito	2	0.91	100



Total	220	100	
Gasto en servicios del hogar	Freq.	Percent	Cum.
En efectivo	273	99.64	99.64
Con tarjeta de débito o crédito	1	0.36	100
Total	274	100	
Gasto en pago de deudas	Freq.	Percent	Cum.
En efectivo	73	98.65	98.65
Con tarjeta de débito o crédito	1	1.35	100
Total	74	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

4.5. Uso de servicios financieros

En esta sección se realiza un análisis del uso de servicios financieros por parte de la población entre 18 y 70 años de edad del departamento del Cusco. Se analiza la atención en el sistema financiero, el costo de atención del sistema financiero, tiempo en minutos para llegar a un servicio financiero, la calidad de servicio del sistema financiero y el acceso a servicios financieros por internet o celular.

La tabla 12 presenta la atención en el sistema financiero para Agentes, ATMs y Oficinas, se puede observar que solo el 36% de la población del departamento del Cusco ha utilizado agentes, el 33% de la población utiliza ATMs y el 52% de la población realiza sus operaciones en Oficinas. La brecha entre el uso de oficinas (52%) y los agentes y ATMs (35%) nos sugiere que la mayoría de personas aún utiliza el método “tradicional” para realizar operaciones financieras, probablemente por la desconfianza que puede generar el uso de canales de atención como Agentes o ATMs.



Tabla 12
Atención en el Sistema Financiero

Atención en el Sistema Financiero	Freq.	Percent	Cum.
Panel A: Agentes			
No	90	63.38	63.38
Sí	52	36.62	100
Total	142	100	
Panel B: ATMS			
No	118	66.29	66.29
Sí	60	33.71	100
Total	178	100	
Panel C: Oficinas			
No	123	47.31	47.31
Sí	137	52.69	100
Total	260	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

Tabla 13
Costo de atención del sistema financiero

Costo de canales de atención	Freq.	Percent	Cum.
Panel A: Agentes			
Bajo	50	35.21	35.21
Aceptable	76	53.52	88.73
Alto	16	11.27	100
Total	142	100	
Panel B: ATMs			
Bajo	62	34.83	34.83
Aceptable	87	48.88	83.71
Alto	29	16.29	100
Total	178	100	
Panel C: Oficinas			
Bajo	86	33.08	33.08
Aceptable	116	44.62	77.69
Alto	58	22.31	100
Total	260	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

La tabla 13 presenta la percepción del costo de atención en el Sistema Financiero, las personas indican que el canal de atención con mayores costos es el de Oficina (22.31%), que generalmente implica hacer cola en el establecimiento o esperar la atención del personal. El segundo canal de atención más costoso es el de ATMs (16.29%) y el tercero es el de agentes



(11.27%). Es posible las diferencias encontradas sea por la valorización del costo de atención en base a la distancia al canal de atención, lo que explicaría las diferencias entre los canales de atención antes mencionados.

La figura 5 muestra el tiempo promedio que demoraría una persona en llegar a un canal de atención (en minutos). Se puede observar que, en general el tiempo máximo para llegar a una Oficina o un ATM es de 250 minutos (4 horas), en cambio, el tiempo máximo para llegar a un agente es de 100 minutos (1 hora y 40 minutos), es decir, un agente se encuentra al menos a la mitad de distancia en comparación con un ATM o una Oficina, apoyando a la idea de la valorización de los costos de transporte al momento de elegir un canal de atención del sistema financiero.

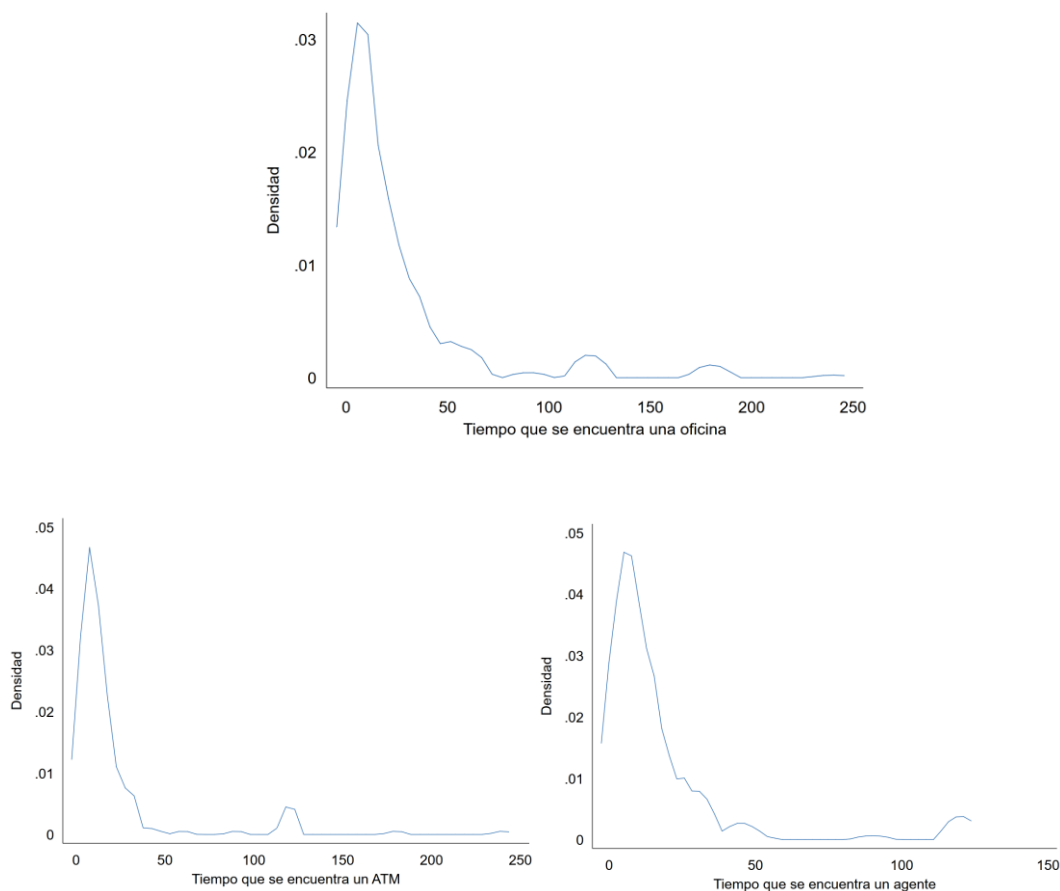


Figura 5. Distribución de tiempo en minutos a un servicio financiero



Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

La figura 6 presenta la percepción de calidad del servicio ofrecido por el sistema financiero. En general, la mayoría de personas (46.5%) indica que la calidad es “Regular”, el 43.4% de las personas indica que es “buena” y solo el 10.1% de las personas indica que es “Malo”.

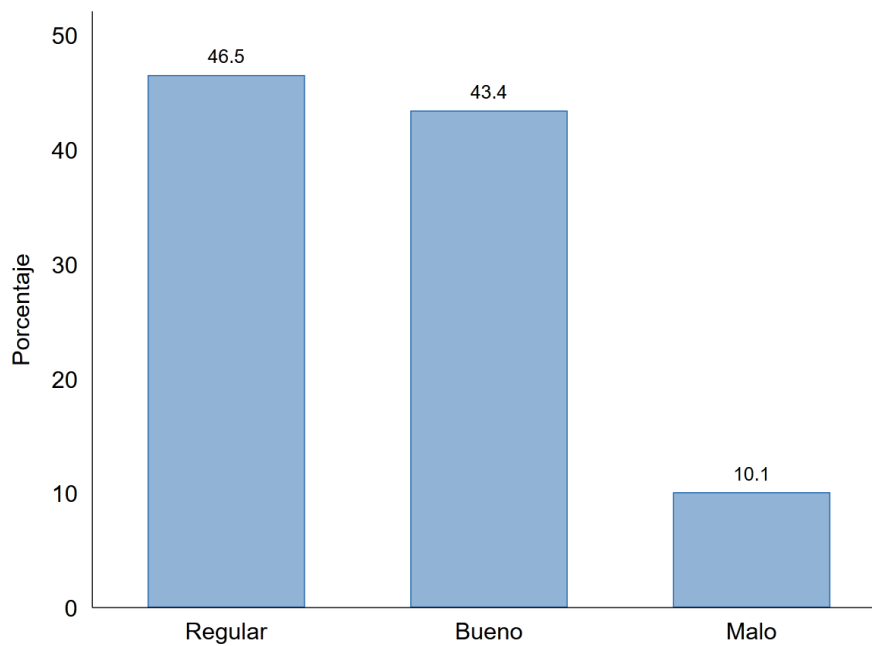


Figura 6. Calidad de servicio ofrecido por el sistema financiero

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

La tabla 14 muestra el acceso a servicios financieros a través de internet o el celular. Se puede observar que los niveles de acceso por medios digitales son muy limitados. Por ejemplo, el acceso a servicios financieros por celular solo alcanza al 9% de la población, mientras que el acceso por internet solo alcanza al 14.72% de la población cusqueña.

Tabla 14

Acceso a servicios financieros por internet o celular

Variable	Freq.	Percent	Cum.
Celular			
No	272	90.97	90.97
Sí	27	9.03	100
Total	299	100	



Internet			
No	255	85.28	85.28
Sí	44	14.72	100
Total	299	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

4.6. Giros, remesas y pagos

En esta sección se analizan las formas de uso de los servicios financieros, los tipos de gasto realizados por los hogares y la manera en la que se realizan los gastos. La figura 7 muestra las formas en las que se recibió dinero a través del sistema financiero. Se puede observar que la mayoría de personas (47%) indica que recibió dinero a través de una ventanilla de una institución financiera, seguido de las personas que indican que recibieron a través de un depósito a una cuenta de una institución financiera (26%). También se puede observar que otras personas reciben depósitos a través de un familiar o mediante una empresa de transporte. Finalmente, el 9% de personas indica que recibe a través de empresas de transferencias.

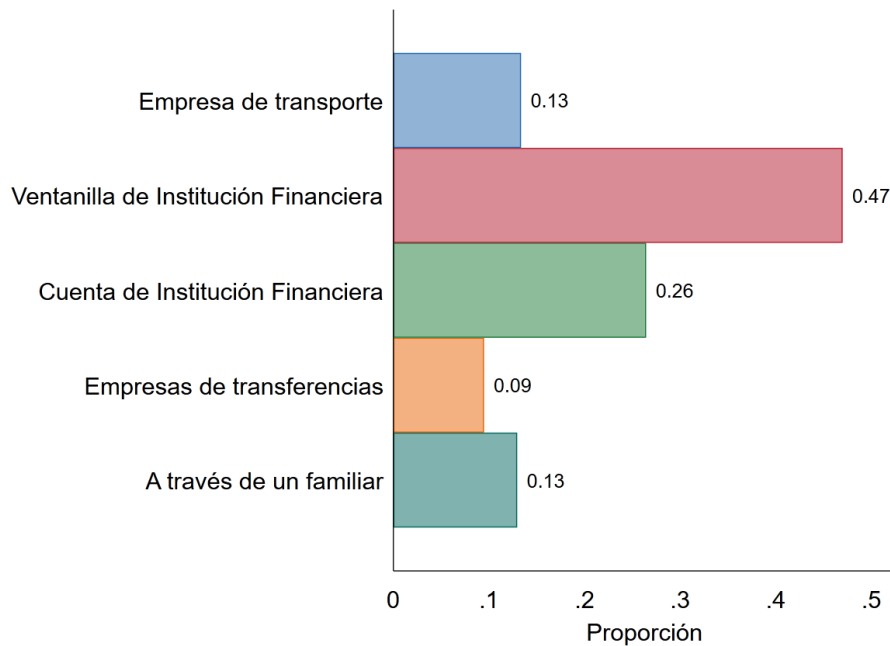


Figura 7. Forma en la que recibió dinero

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS



En cuanto a la forma en la que se envía dinero (figura 8), la mayoría de personas indica que lo hace a través de una institución financiera (52%) o a través de una empresa de transporte (33%), la proporción de personas que lo hace a través de un familiar o una cuenta de banco, caja rural o municipal es menor, representando el 26% entre ambas.

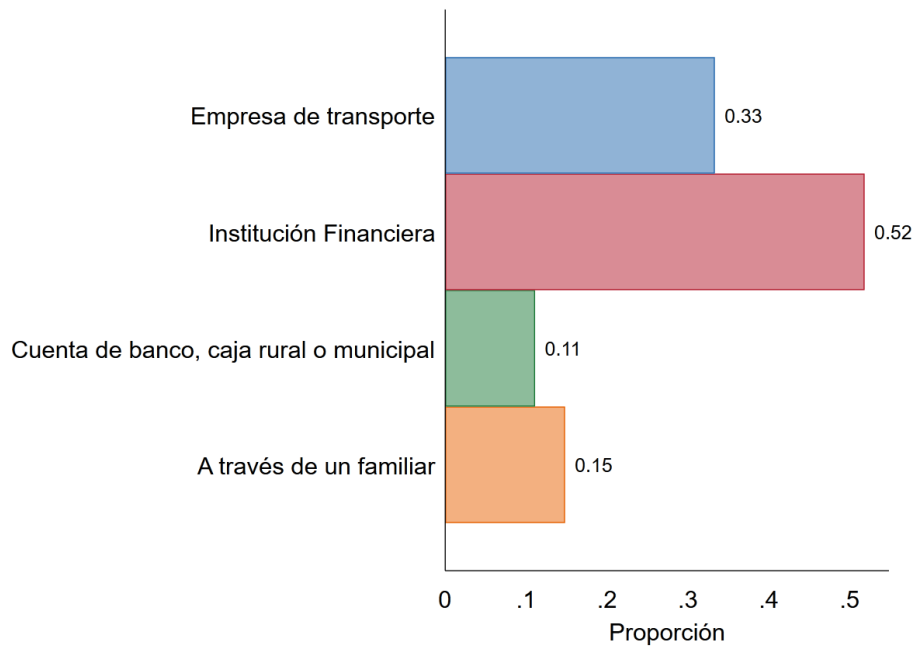


Figura 8. Forma en la que envía dinero

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

4.7. Ahorros

En esta sección se estudian indicadores relacionados a los ahorros, que incluyen los lugares en los que se ahorra, el porcentaje de tenencia de cuenta y en qué lugar las personas se sienten más a gusto si desean guardar dinero. Para empezar, la figura 9 presenta la proporción de lugar de ahorro de dinero. Se puede observar que el 77% de las personas indica que su fuente de ahorro principal es su hogar, el 20% ahorra en una institución financiera, y el 11% restante ahorra en cooperativas, panderos o con amigos y familiares.

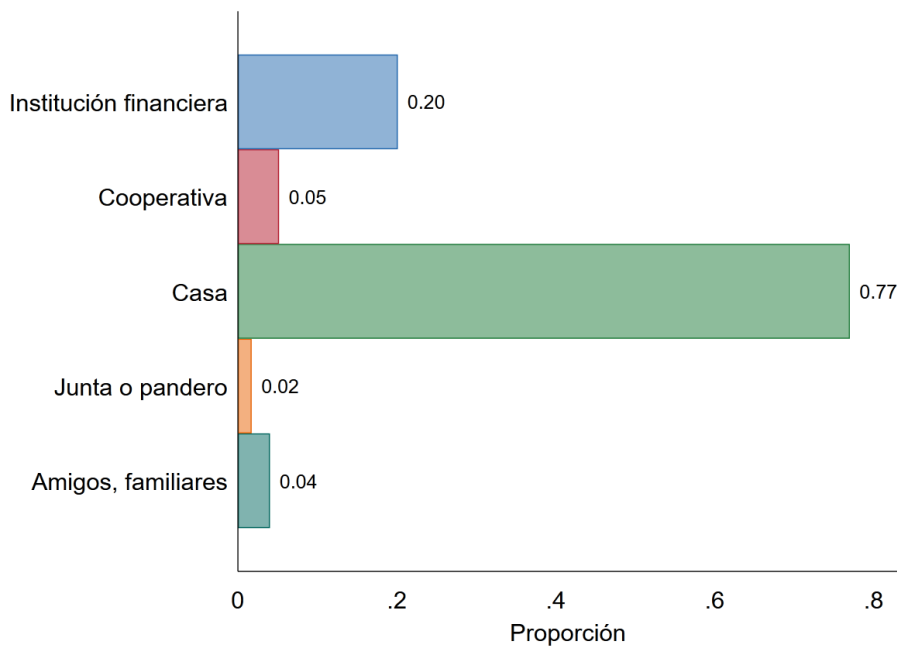


Figura 9. Proporción de lugar de ahorro de dinero

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

En relación a las preferencias de ahorro de las personas (tabla 15). La gran mayoría indica que se siente más a gusto cuando guarda dinero en una institución financiera (67.89% del total) mientras que el 27% indica que se siente más a gusto si lo realiza en casa. Estos resultados indican que en general las personas esperan que las instituciones financieras sean más seguras en comparación con el ahorro en el hogar.

Tabla 15

Si desea guardar dinero ¿Dónde se siente más a gusto?

Si deseara guardar dinero ¿dónde se sentiría más a gusto?	Freq.	Percent	Cum.
No precisa	14	4.68	4.68
Con una institución financiera?	203	67.89	72.58
Con otras formas de ahorro (en casa)	82	27.42	100
Total	299	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

En relación a la proporción de tenencia de cuenta en la región del Cusco, la figura 10 nos muestra que el 30% de las personas indica que tiene una cuenta de ahorro. El 6% tiene una cuenta a plazo y tan solo el 2% tiene una cuenta CTS. El bajo porcentaje de tenencia de cuentas



indica que hay un nivel de bancarización muy limitado en la región, en especial para el ahorro. Por otro lado, se hipotetiza que el bajo nivel de cuentas CTS existentes es un resultado del nivel de informalidad en el departamento del Cusco.

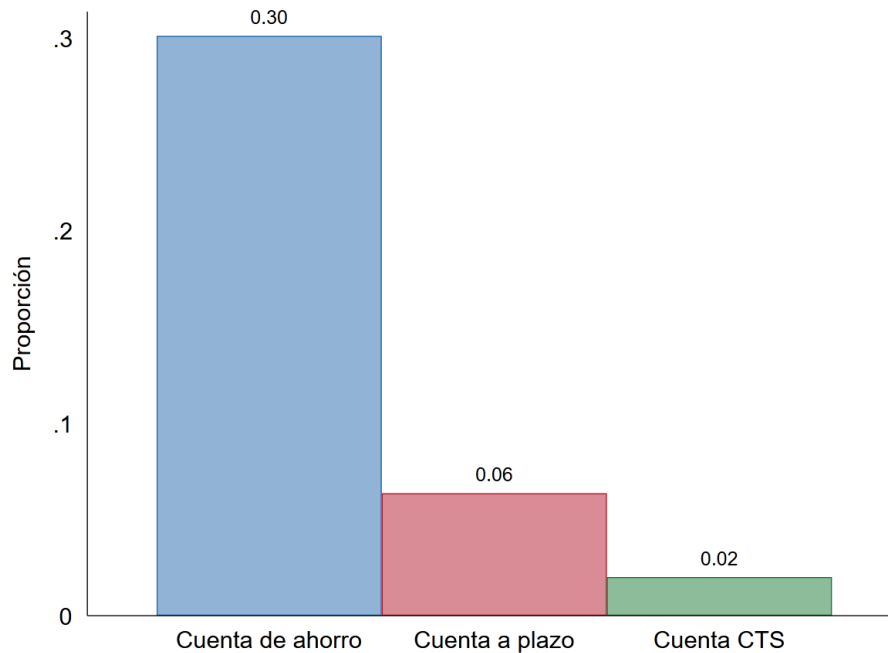


Figura 10. Proporción de tenencia de cuenta

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

4.8. Ahorro de largo plazo

El ahorro de largo plazo a través del sistema de pensiones es esencial para asegurar un nivel de ingresos mínimo de las personas con edad avanzada. Para realizar un análisis preliminar de la importancia del sistema de pensiones, se presentan indicadores acerca de la situación de ahorro de largo plazo en el departamento del Cusco. La figura 11 presenta los tipos de ahorro de largo plazo. Es preocupante observar que la mayoría de personas (el 44% del total) indica que no hace nada para ahorrar a largo plazo. Es decir, no tienen una forma de generar ingresos una vez que se jubilen. Por otro lado, también hay una cantidad importante de personas que educa a sus hijos para que lo mantengan (26%), asimismo, un 28% de personas indica que



guarda dinero por su cuenta, sin embargo, no se precisa si el dinero guardado es para ahorro de corto plazo u otro tipo de ahorro. En general, las cifras muestran que hay poco interés por tener ahorros a largo plazo en el departamento del Cusco.

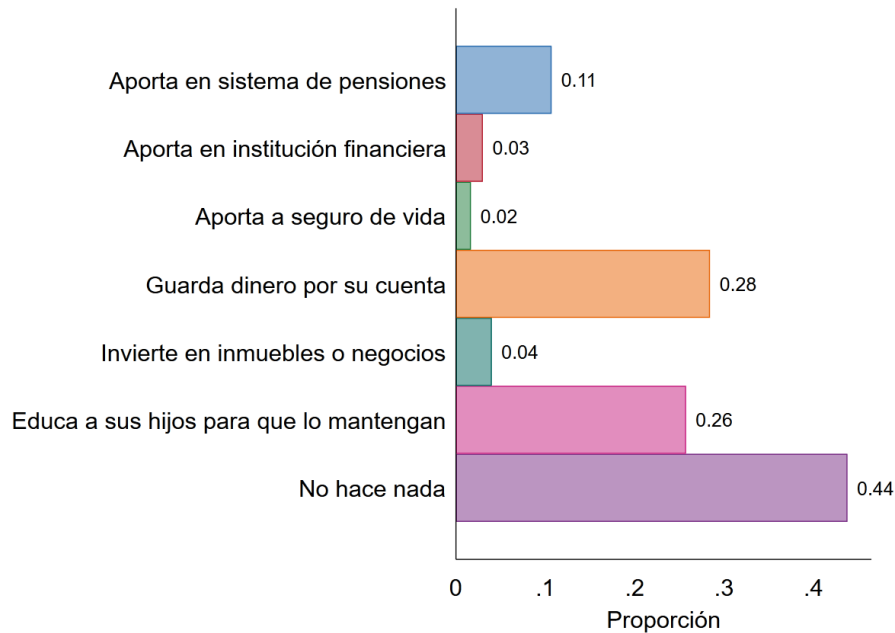


Figura 11. Tipo de ahorro de largo plazo

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

La tabla 16 presenta algunas razones por las que las personas no aportan a un sistema de pensiones. Al igual que la comparación anterior, es preocupante ver que el 27% de personas no sabe que es un sistema de pensiones, mientras que otro 16% indica que no lo necesita.

Tabla 16

Razón por la que no aporta a un sistema de pensiones

Principal razón por la que no aporta a un sistema de pensiones	Freq.	Percent	Cum.
No confía en el sistema de pensiones	29	10.86	10.86
No tiene dinero para aportar	47	17.6	28.46
No lo necesita	44	16.48	44.94
No sabe si tendrá la facilidad de sacar	8	3	47.94
No sabe qué es	74	27.72	75.66
No existe en la zona	5	1.87	77.53
Me parece complicado	32	11.99	89.51
No tengo trabajo	23	8.61	98.13
Otro	2	0.75	98.88
Soy independiente/no trabajo estable/no	3	1.12	100



Total

267

100

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

La figura 12 presenta un gráfico de barras acerca de la importancia de la AFP para asegurar la vejez, en general, la mayoría de personas cree que no se asegura la vejez cuando aporta a una AFP. El 56% no precisa o indica que no. Mientras que el 43% restante cree que si se puede asegurar la vejez si se aporta a la AFP.

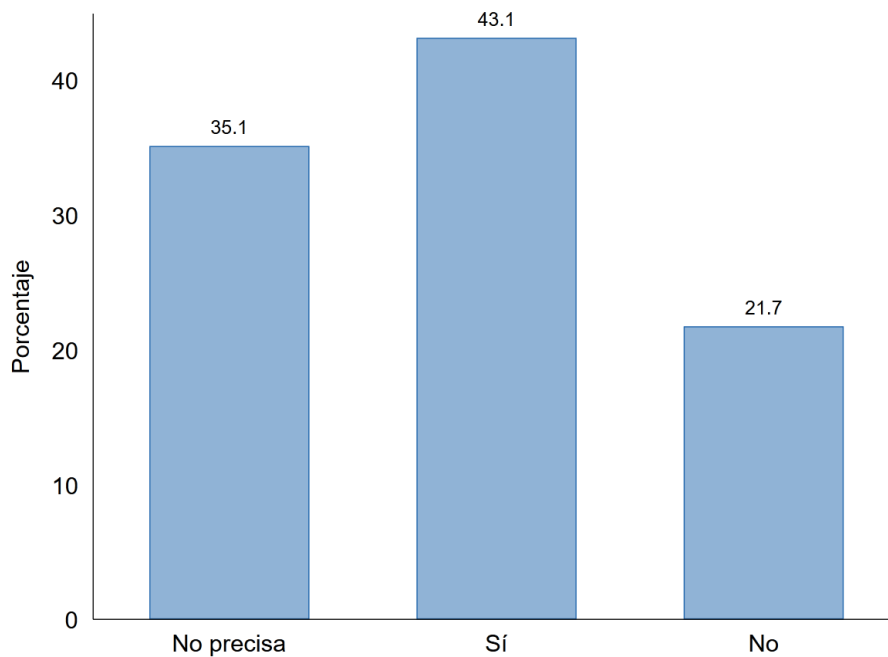


Figura 12. Aportando a una AFP se puede asegurar la vejez

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

4.9. Préstamos

En relación a los préstamos realizados por el sistema financiero, en esta sección se analizan los lugares de préstamo más utilizados, el uso que se le da al préstamo, la tenencia de tarjetas de crédito, y el uso de tarjetas de crédito en internet y en tiendas mensual. La figura 13 muestra que el principal lugar de préstamo es alguna entidad del sistema financiero, con el 18.1% del total, seguido de los amigos con 12% y cooperativas con 3%.

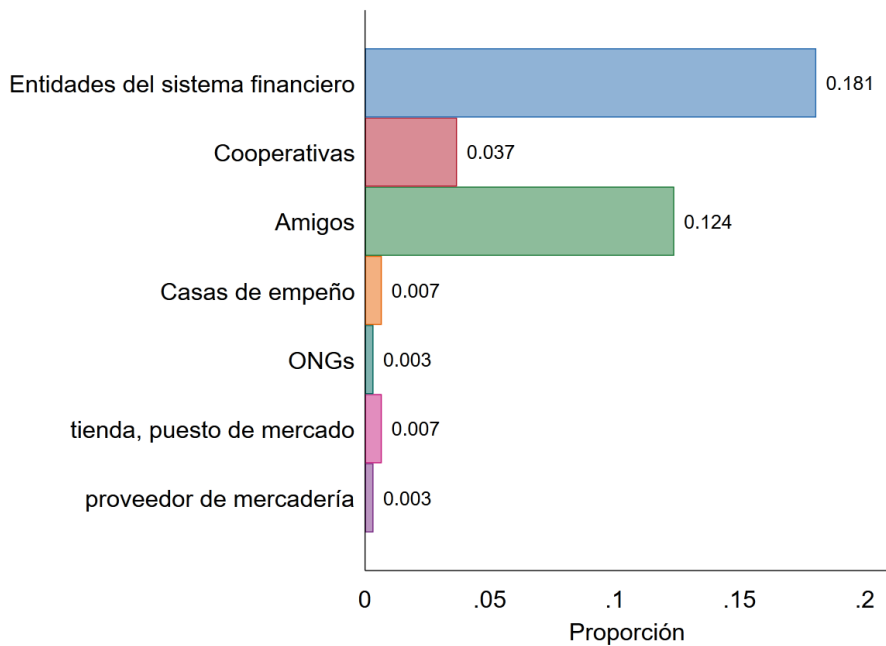


Figura 13. Lugares de préstamo

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

En cuanto al número de veces que se utiliza la tarjeta de crédito por internet y en tiendas, se puede observar en la tabla 17 que la gran mayoría de personas no las utiliza ni una sola vez al mes. En el caso del uso por internet, el 51% indica que no utilizó su tarjeta de crédito por internet, en el caso del uso en tiendas, el porcentaje es aún mayor, representando el 77.14% del total.

Tabla 17

Número de veces que compra con tarjeta de crédito por internet al mes

Veces que compra con tarjeta de crédito por internet al mes	Freq.	Percent	Cum.
0	18	51.43	51.43
1	6	17.14	68.57
2	4	11.43	80
3	4	11.43	91.43
4	1	2.86	94.29
6	1	2.86	97.14
8	1	2.86	100
Total	35	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS



Tabla 18

Número de veces que compra con tarjeta de crédito en tiendas al mes

Veces que compra con tarjeta de crédito en tiendas	Freq.	Percent	Cum.
0	27	77.14	77.14
1	4	11.43	88.57
2	1	2.86	91.43
3	2	5.71	97.14
4	1	2.86	100
Total	35	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

La figura 14 presenta los usos de los préstamos, se puede observar que una buena proporción de las personas se presta para gastos de su negocio, compras de vivienda, gastos en educación, alimentación o para cubrir emergencias, lo que indicaría un uso responsable de los préstamos que las personas realizan.

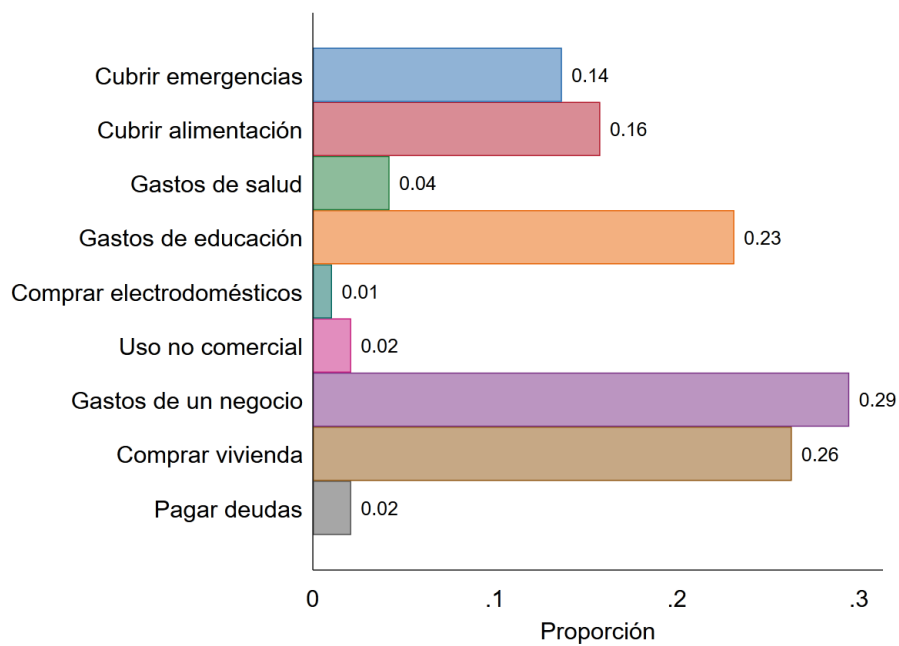


Figura 14. *Uso del préstamo*

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

La figura 15 presenta el número de personas que tiene tarjeta de crédito en el departamento del Cusco, se puede observar que el 88% de personas indican que no tienen tarjetas de crédito, lo que demuestra el bajo nivel de bancarización en el departamento.

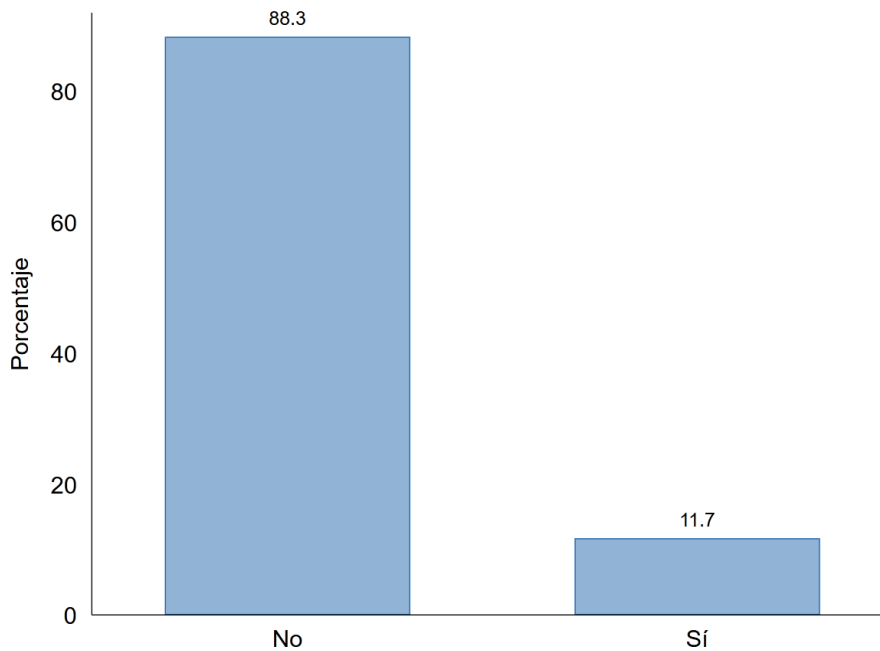


Figura 15. Tiene tarjeta de crédito

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

4.10. Educación financiera

En esta sección se estudian las respuestas de los hogares al módulo de cultura/educación financiera de la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú. La tabla 19 presenta las respuestas a la pregunta que busca medir la relación entre el riesgo y la rentabilidad. Se puede observar que el 70% de personas identificaron correctamente la relación entre riesgo y rentabilidad, el 19% de personas no precisa una respuesta y el 10% restante no identificó la relación entre riesgo y rentabilidad.

Tabla 19

Respuesta a: ¿Si le ofrecen ganar mucho, también existe la posibilidad de perder mucho?

¿Si le ofrecen ganar mucho, también existe la posibilidad de perder mucho?	Freq.	Percent	Cum.
No precisa	59	19.73	19.73
No	31	10.37	30.1
Sí	209	69.9	100
Total	299	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS



La figura 16 muestra el porcentaje de respuestas a la pregunta: Si gasta un monto mayor al que gana, ¿Cómo lo paga? Se puede observar que el 41.5% de los encuestados indica que reduciría otros gastos, el 27% vendería o empeñaría otros bienes y el 13% restante lo pagaría con sus ahorros.

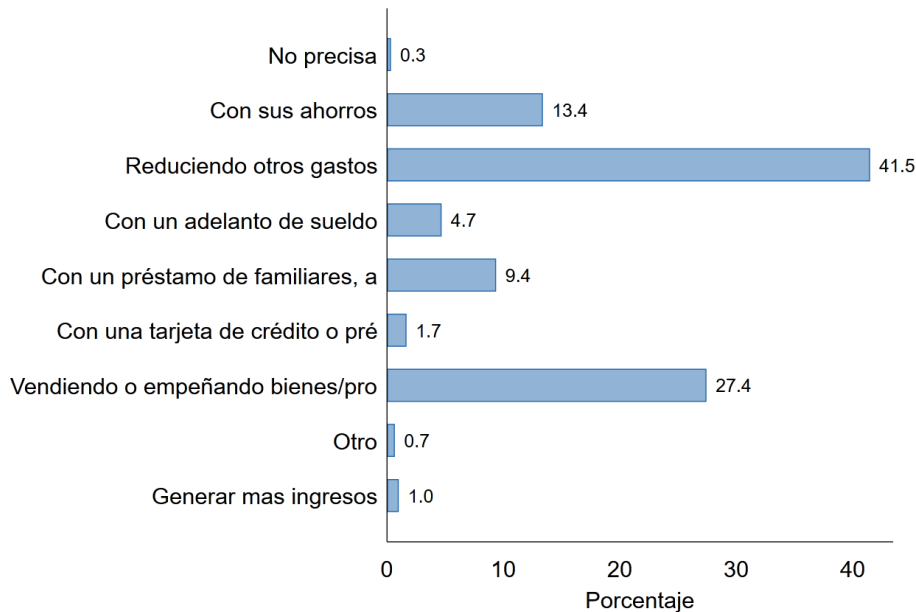


Figura 16. Porcentaje de respuesta a: Si gasta un monto mayor al que gana, ¿Cómo lo paga?
Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

La tabla 20 presenta los resultados de la pregunta diseñada para identificar si el encuestado conoce el significado de inflación. Se puede observar que el 26% de las personas responde correctamente, respondiendo “No”. El 37% no precisa una respuesta y el 36% restante responde incorrectamente a la pregunta de inflación.

Tabla 20

Respuesta a: ¿Al haber alta inflación cuesta lo mismo cubrir los servicios del día a día?

¿Al haber alta inflación cuesta lo mismo cubrir los servicios del día a día?	Freq.	Percent	Cum.
No precisa	111	37.12	37.12
No	80	26.76	63.88
Sí	108	36.12	100
Total	299	100	

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú – SBS

4.11. Zona rural vs urbana

En la presente sección se hace una comparación entre los indicadores financieros y de cultura financiera para la zona rural y la zona urbana. En primer lugar, se puede observar que en la figura 17 que las personas de la zona rural tardan más tiempo en llegar a una oficina de atención del sistema financiero. En particular, el tiempo en muchos casos es hasta el doble en comparación con la zona urbana y en el peor de los casos puede llevar hasta 4 horas de viaje, en cambio en la zona urbana este tiempo es máximo de 60 minutos.

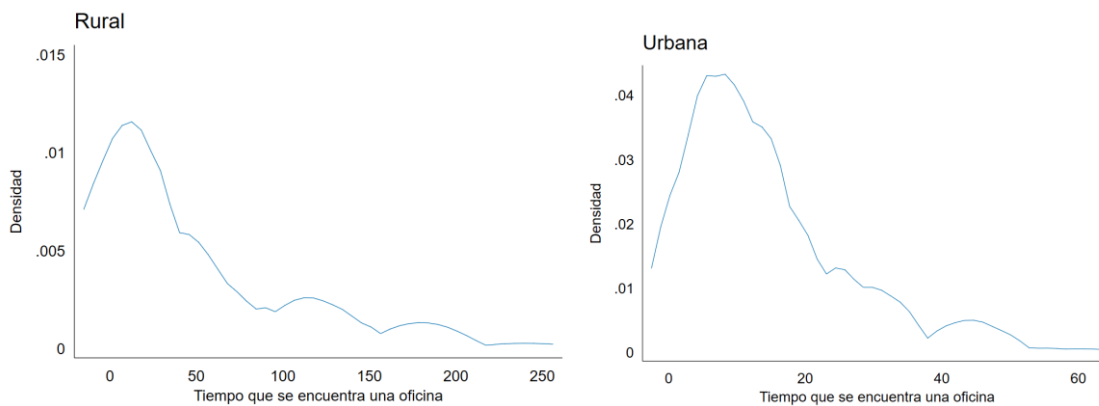


Figura 17. Tiempo que se encuentra en una oficina por zona de residencia

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

La tabla 21 muestra el porcentaje de personas que utilizan los canales de atención del sistema financiero en la zona rural y la zona urbana. Se puede apreciar que hay una brecha significativa en el uso de servicios (16 puntos porcentuales para el uso de oficinas) en general. Esto obedece tanto a factores de oferta como demanda de canales de atención del sistema financiero.

Tabla 21

Porcentaje de uso de servicios del sistema financiero por zona de residencia

	Zona rural (%)	Zona urbana (%)
Acudió a oficinas	41.77	57.46
Uso ATMs	16.67	37.16
Uso agentes	12.50	39.18

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS



La tabla 22 presenta la percepción del costo del uso de servicios del sistema financiero. Como se puede observar, más de la mitad de los encuestados en la zona rural indican que acudir a uno de los canales de atención tiene un costo alto en su tiempo, en cambio, la situación es muy diferente en la zona urbana, donde menos del 10% de las personas siente que acudir al sistema financiero tiene un alto costo.

Tabla 22

Costo de uso de servicios del sistema financiero por zona de residencia

	Zona rural (%)	Zona urbana (%)
Costo alto de acudir a oficinas	50.63	9.94
Costo alto de utilizar ATMs	63.33	6.76
Costo alto de usar agentes	56.25	5.56

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

La tabla 23 presenta el porcentaje de personas que contestan correctamente a las siguientes preguntas por zona de residencia:

- P1: Cálculo de interés: *Supongamos que Ud. Ahorra S/ 100 a una tasa de interés de 2% por año. Si a Ud. No le cobran ninguna comisión, ¿Cuánto tendría al final del año?*
- P2: Relación riesgo y rentabilidad: *¿Cree Ud. que si alguien le ofrece la oportunidad de ganar mucho dinero, también podría existir la posibilidad de perder mucho dinero?*
- P3: Inflación: *¿Cree Ud. que una alta inflación de precios significa que con los mismo que usted gana le costará más cubrir los gastos que realiza para vivir?*

Tabla 23

Respuestas correctas a preguntas que miden cultura financiera por zona de residencia

	Zona rural (%)	Zona urbana (%)
Contesta correctamente a pregunta 1	7.48	36.98
Contesta correctamente a pregunta 2	49.53	81.25
Contesta correctamente a pregunta 3	20.56	44.79

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

En particular, se puede apreciar que hay una brecha importante en el nivel de cultura financiera entre ambas zonas, evento que se estudia a profundidad en el capítulo siguiente.



CAPÍTULO V: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente capítulo se presentan los resultados de la investigación. Primero se realiza un análisis descriptivo de las variables de investigación, posteriormente se especifica el modelo econométrico y se presenta el análisis de regresión lineal. Los diagnósticos de regresión adicionales se presentan en el anexo 4.

5.1. Estadísticos descriptivos

La variable dependiente busca relacionar la cultura financiera (variable dependiente) con los factores socioeconómicos (variable independiente). Para encontrar tal relación, se seleccionan tres indicadores de cultura financiera: (1) El cálculo de interés, (2) La relación riesgo y rentabilidad y (3) La inflación. Estos tres indicadores corresponden a tres preguntas incluidas en la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera de la SBS, que se presentan a continuación:

- P1: Cálculo de interés: *Supongamos que Ud. Ahorra S/ 100 a una tasa de interés de 2% por año. Si a Ud. No le cobran ninguna comisión, ¿Cuánto tendría al final del año?*
- P2: Relación riesgo y rentabilidad: *¿Cree Ud. que si alguien le ofrece la oportunidad de ganar mucho dinero, también podría existir la posibilidad de perder mucho dinero?*
- P3: Inflación: *¿Cree Ud. que una alta inflación de precios significa que con los mismo que usted gana le costará más cubrir los gastos que realiza para vivir?*

Las respuestas correctas a las tres preguntas de cultura financiera planteadas son las siguientes:

- P1: *Al final del año, tendría S/ 102. El 2% de S/ 100 es S/ 2, este interés se agrega al principal de S/ 100 y se obtiene S/ 102 en total.*



- P2: Si, hay una relación positiva entre el nivel de riesgo y rentabilidad. A mayor riesgo, mayor rentabilidad esperada.
- P3: Si, una alta inflación implica una reducción del valor del dinero, que haría más costosos a los gastos que realizo para vivir.

Las tres preguntas pueden ser codificadas utilizando las opciones de 0 = Incorrecto y 1 = Correcto. En este sentido, la tabla 24 presenta el porcentaje de personas que contestaron correctamente a las tres preguntas. Se puede observar que solo el 26% de personas contestó correctamente la pregunta de cálculo de interés, el 87% contestó correctamente la pregunta de relación riesgo y rentabilidad, y el 57% contestó correctamente la pregunta de Inflación, indicándonos que las personas conocen de la relación riesgo y rentabilidad e inflación más no del cálculo de interés, que es el factor más importante para tomar decisiones financieras.

Tabla 24
Estadísticos descriptivos

Variable	Obs	Promedio	Desv . Estándar	Min	Max
Cálculo de interés	299	0.26	0.44	0	1
Relación riesgo y rentabilidad	240	0.87	0.34	0	1
Inflación	188	0.57	0.50	0	1
Vive en zona rural	299	0.36	0.48	0	1
Rango de ingreso*	209	1.99	1.41	1	6

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú – SBS
* Rango de ingreso se divide en 6 rangos: 1 = Ingresos menores a S/ 400, 2 = Ingresos de S/ 400 a menos de S/ 750, 3 = De S/ 750 hasta menos de S/ 1,022, 4 = De S/ 1,022 hasta menos de S/ 1500, 5 = De S/ 1,500 hasta menos de S/ 2,100 y 6 = De S/ 2,100 a más.

La tabla 15 también presenta dos indicadores de la variable Factores socioeconómicos: El rango de ingreso del hogar y la zona de residencia. Respecto a este último, se puede observar que el 36% de encuestados en la región del Cusco vive en la zona rural. El rango de ingreso se divide en 6 rangos, el promedio encontrándose en el nivel 2, que indica un ingreso promedio de S/ 400 hasta menos de S/ 750.



5.2. Modelo económico multiperíodo de educación financiera

Según el modelo multiperíodo de educación financiera (Lusardi & Mitchell, 2014), los individuos no solo seleccionan capital e invierten en mercados, también invierten en conocimiento financiero. Esta extensión permite examinar las implicaciones del modelo respecto a la desigualdad de la riqueza. El modelo propone dos tecnologías distintas para invertir. La primera tecnología paga una tasa de retorno fija en cada período, con retornos bajos:

$$R = 1 + r$$

Que se considera como una cuenta de ahorro en un banco; por otro lado, la segunda es una tecnología más sofisticada que provee acceso al consumidor a un retorno esperado mayor:

$$R(f)$$

La cual depende de su nivel acumulado de educación financiera. En cada periodo el stock de conocimiento financiero está relacionado a lo que el individuo tenía en el anterior período menos un factor de depreciación:

$$f_{t+1} = \delta f_t + i_t$$

Donde δ representa la depreciación del conocimiento. Esto quiere decir que las personas olvidan un poco de su conocimiento financiero cuando pasa el tiempo (factor de depreciación), pero también adquieren nuevo conocimiento (i_t representa la inversión bruta en el período).

El retorno esperado de la tecnología sigue el proceso:

$$R(f_{t+1}) = R + r(f_{t+1}) + \omega \epsilon_{t+1}$$

Para acceder a este retorno esperado, el consumidor debe pagar un costo directo (c) y costo representado en tiempo y dinero (π) para construir conocimiento.



Este modelo indica que las personas tomarán diferentes decisiones de educación financiera en función a sus características individuales, económicas y sociales. El modelo económico planteado se busca verificar utilizando un modelo econométrico que evalúa el efecto de las características socioeconómicas en el nivel de cultura financiera.

5.3. Especificación del modelo econométrico

El modelo utilizado en la presente investigación corresponde al modelo de *Mínimos Cuadrados Ordinarios*, que se presenta a continuación:

$$CulturaFinanciera_i = \beta_0 + \beta_1 * ZonaResidencia_i + \beta_2 * RangoIngreso_i + \epsilon_i$$

Donde:

- $CulturaFinanciera_i$ es la respuesta de la persona i a uno de los tres indicadores de cultura financiera: (1) El cálculo de interés, (2) La relación riesgo y rentabilidad y (3) La inflación. Toma valor 0 si la respuesta es incorrecta y toma el valor 1 si la respuesta es correcta.
- β_0 es el intercepto o constante del modelo de regresión lineal.
- $\beta_1 * ZonaResidencia_i$ es la zona de residencia de la persona i . Toma valor 0 si la persona vive en la zona urbana y toma el valor 1 si la persona vive en la zona rural.
- $\beta_2 * RangoIngreso_i$ es el rango de ingresos de la persona i . Toma valores del 1 al 6 de acuerdo con la siguiente clasificación: 1 = Ingresos menores a S/ 400, 2 = Ingresos de S/ 400 a menos de S/ 750, 3 = De S/ 750 hasta menos de S/ 1,022, 4 = De S/ 1,022 hasta menos de S/ 1500, 5 = De S/ 1,500 hasta menos de S/ 2,100 y 6 = De S/ 2,100 a más.
- ϵ_i es el término de error del modelo de regresión.



5.4. Diagnóstico de regresión

En la presente sección se realizan los principales diagnósticos de regresión a fin de verificar si se cumplen los supuestos del modelo de regresión lineal. Se realizan pruebas para identificar y verificar los supuestos de normalidad, linealidad y heteroscedasticidad de los residuos. La tabla siguiente muestra el test de Breusch Pagan/Cook-Weisberg, que se utiliza para verificar si un modelo sufre de disparidades en la distribución de errores. Se puede apreciar que el p valor es menor a 0.05 para el modelo 1 y 2, y mayor a 0.05 para el modelo 3, lo cual nos indica que el modelo 3 sufre de heteroscedasticidad. Es decir, se deben utilizar errores robustos para el modelo de inflación.

Tabla 25
Heteroscedasticidad

	(1) Cálculo de interés	(2) Relación riesgo y rentabilidad	(3) Inflación
Chi2(1)	20.26	6.21	0.07
Prob > chi2	0.0000	0.0127	0.7953

(1) Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú

(2) Errores estándar en paréntesis

(3) * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

El segundo test es el de multicolinealidad. De acuerdo con este supuesto, dos o más variables independientes no pueden ser paralelas o exactamente idénticas. Para verificar este supuesto se utiliza el test de valor de inflación de la varianza, que debe ser menor a 10 para cada variable independiente. Como se observa en la tabla 26, los valores de la segunda columna son menores a 10, por lo que decimos que no hay un problema de autocorrelación en nuestras variables.

Tabla 26
Valor de inflación de la varianza

	VIF	VIF-SQRT	Tolerancia	R-Cuadrado
Vivir en la zona rural	1.04	1.02	0.9612	0.0388
Rango de ingreso	1.01	1.00	0.9900	0.0388



- (1) Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú
- (2) VIF promedio: 10.3

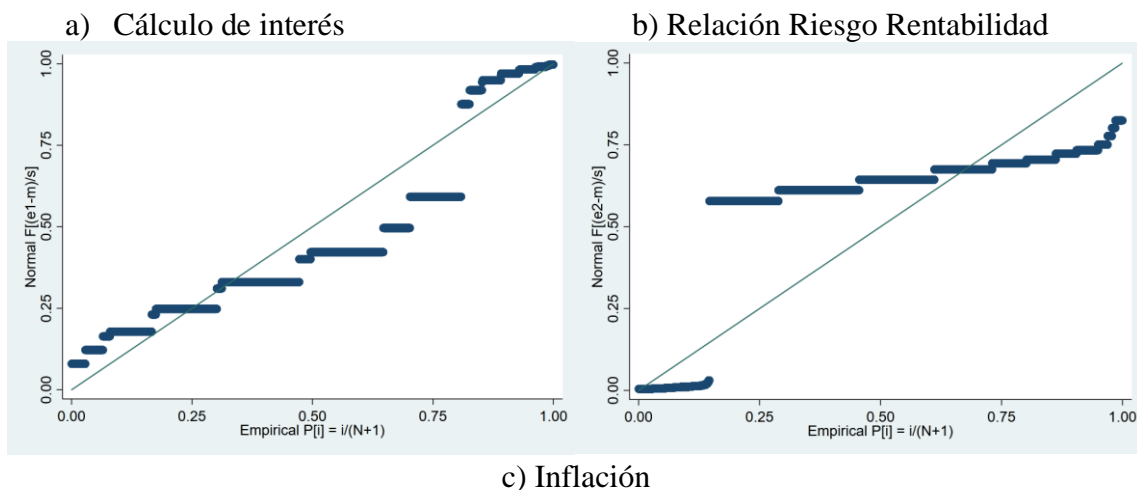
Una segunda forma de verificar el supuesto de multicolinealidad es verificar los eigenvalores de las variables independientes. Esto se realiza en la tabla 27 que muestra un eigenvalor menor a 5 para las variables consideradas, lo que implica que no hay evidencia de multicolinealidad en el modelo.

Tabla 27
Eigenvalores e índice de condición

	Eigenvalor	VIF-SQRT
1	2.167	1.000
2	0.718	1.737
3	0.114	4.358

- (1) Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú
- (2) Número de condición: 4.3586
- (3) Matriz de correlación: 0.9612

La figura 18 muestra gráficos p-norm y q-norm, que grafican la relación entre las probabilidades y los cuantiles de la distribución de los residuos y la distribución normal. Se espera que ambos gráficos se superpongan a la línea de 45 grados, que representa una relación perfecta entre dos distribuciones normales.



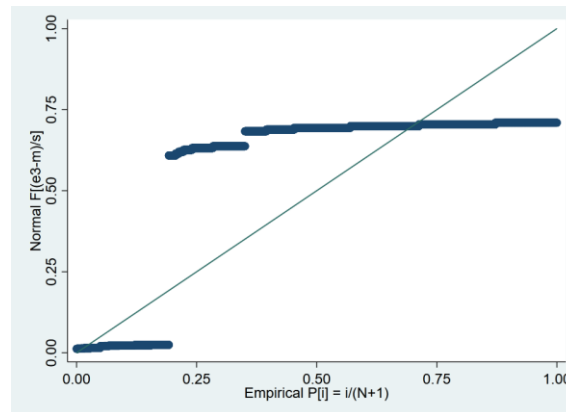


Figura 18. Normalidad de los residuos

Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú - SBS

De la figura 18 se puede observar que la relación se superpone a la línea de 45 grados en los 3 casos; exceptuando por la cola de la izquierda en el gráfico q-norm. Sin embargo, la desviación no es muy grande. De esto podemos concluir que se cumple el supuesto de normalidad de los residuos.

5.5. Análisis de regresión

El análisis de regresión se presenta en la tabla 28, cada columna representa a uno de los tres indicadores de cultura financiera: (1) Cálculo de interés, (2) Relación riesgo y rentabilidad y (3) Inflación. Las filas contienen a los indicadores de los factores socioeconómicos, que incluye vivir en la zona rural y el rango de ingreso. Por último, las entradas de la tabla presentan el efecto de la variable independiente en la variable dependiente, junto con un error estándar entre paréntesis. A forma de ejemplo, el efecto de vivir en la zona rural en el cálculo de interés es de -0.167 con un error estándar de 0.0636.



Tabla 28
Tabla de regresión

	(1) Cálculo de interés	(2) Relación riesgo y rentabilidad	(3) Inflación
Vivir en la zona rural	-0.167*** (0.0636)	-0.110* (0.0634)	0.0798 (0.107)
Rango de ingreso	0.0945*** (0.0219)	-0.0304 (0.0197)	0.00599 (0.0304)
Constante	0.148** (0.0641)	0.956*** (0.0599)	0.548*** (0.0969)
<i>N</i>	209	166	127

(1) Fuente: Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú

(2) Errores estándar en paréntesis

(3) * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Los resultados de la primera columna indican que vivir en la zona rural tiene un efecto negativo en el cálculo correcto de la tasa de interés. En particular, vivir en la zona rural reduce la probabilidad de responder correctamente a la pregunta de interés en 16.7% efecto que es estadísticamente significativa al nivel 1%. En la misma columna se observa que el rango de ingreso tiene un efecto positivo en el cálculo de interés. Una persona con un rango de ingreso mayor incrementa la probabilidad de responder correctamente en 9.45%.

En cuanto a los resultados de la relación riesgo y rentabilidad (columna 2), se observa que vivir en la zona rural reduce la probabilidad de responder correctamente a la pregunta de riesgo en 11%, valor estadísticamente significativo al 10%. Por otro lado, no se encuentra un efecto significativo del rango de ingreso en la relación riesgo-rentabilidad, ya que no se encuentra significancia estadística. Por último, los resultados de la columna de inflación sugieren que no hay efecto de vivir en la zona rural o del rango de ingreso en la probabilidad de contestar correctamente a la pregunta; esto implica que no hay diferencias significativas entre personas de la zona rural y urbana o entre rangos de ingreso respecto a la respuesta correcta de probabilidad.



CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

6.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos

El análisis econométrico del capítulo 5 nos han permitido identificar dos resultados principales. En primer lugar, la zona de residencia está negativamente relacionada con la cultura financiera y, en segundo lugar, un mayor rango de ingreso está positivamente relacionado con una mayor cultura financiera. El análisis se realizó utilizando tres indicadores de cultura financiera (1) Cálculo de interés, (2) Relación riesgo y rentabilidad e (3) Inflación, cuya interpretación se realiza a continuación:

- Vivir en la zona rural reduce la probabilidad de calcular correctamente un problema de tasa de interés en 16.7%. Asimismo, reduce la probabilidad de identificar adecuadamente la relación riesgo-rentabilidad en 11%. Por otro lado, no tiene efectos en la comprensión del concepto de inflación.
- Tener un nivel mayor de ingreso incrementa la probabilidad de calcular correctamente un problema de tasa de interés en 9.45%. Por otro lado, no tiene efectos significativos en la identificación de la relación riesgo-rentabilidad o en la comprensión del concepto de inflación.

Los resultados de la zona de residencia nos indican que, en la zona rural, no se tiene una comprensión adecuada de la tasa de interés, ni en como hallarla correctamente. Esto limita de sobremanera todas las operaciones financieras que podría realizar una persona que vive en la zona rural, en especial cuando se trata de créditos. Asimismo, no se tiene una concepción clara de la relación riesgo-rentabilidad. Una posible causa es el elevado riesgo que enfrentan las personas en la zona rural, principalmente agricultores, que dependen de factores externos como



el nivel de precipitación para su autoconsumo. Es decir, para cualquier nivel de riesgo, ellos tienen el mismo nivel de rentabilidad (autoconsumo).

En relación al rango de ingreso, se ha encontrado evidencia que apunta a la importancia de ingreso en la cultura financiera. Tal es el caso en el cálculo de interés, que incrementa la probabilidad de responder a una pregunta de interés hasta en un 9.45%. Sin embargo, el rango de ingreso no tiene efectos en la relación riesgo-rentabilidad ni en la inflación. Esto quiere decir que el riesgo-rentabilidad no depende del rango de ingreso, más bien de otros factores como la aversión al riesgo. En el caso de la inflación, al ser un concepto que no tiene un efecto importante en la toma de decisiones financieras (en el caso de crédito), no recibe influencia ni de la zona de residencia, ni del rango de ingreso.

6.2. Limitaciones del estudio

La principal limitación de la investigación es el horizonte temporal. La Superintendencia de Banca y Seguros, con el apoyo de la Cooperación Suiza – SECO, llevó a cabo la encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el año 2016, desde entonces, no se ha vuelto a realizar una encuesta que utilice la misma metodología. Por lo tanto, la encuesta del año 2016 es la mejor evidencia que se tiene respecto a cultura financiera.

6.3. Comparación crítica con la literatura existente

Los resultados de la investigación se comparan con los antecedentes más importantes de la investigación:

- (Grigion, Mendes, & Kirch, 2015) encuentra que el aprendizaje de finanzas juega un papel importante en la formación de actitudes y comportamientos responsables con respecto a la



administración de las finanzas personales, y la cultura financiera es un componente esencial para una vida adulta exitosa. Encuentran efectos marginales son positivos y estadísticamente significativos en los niveles habituales para las siguientes variables: género, nivel educativo, ingreso individual e ingreso familiar. En línea con los resultados de la investigación.

- (Carpena & Zia, 2020) encuentran que los determinantes del uso de tarjeta de crédito dependen del nivel educativo, la rutina diaria y el estado de la tarjeta de crédito (activo o no activo). Este estudio se ajusta tanto a la teoría multiperiodo de educación financiera como a los hallazgos de la investigación.
- (Boitano & Abanto, 2020) encuentran que la educación financiera es el mejor método disponible por los formuladores de políticas para tomar medidas que mejoren el bienestar financiero de las personas y, en consecuencia, su productividad laboral. Brindando una solución de política pública al bajo nivel de cultura financiera en la región de Cusco.

En relación a las opiniones de expertos nacionales,

- (Rebolledo, 2019) indican que una adecuada educación financiera también puede mejorar la toma de decisiones de ahorro e inversión, y enfatizan que se debe difundir conocimiento para generar confianza por parte de las entidades del sistema financiero. En particular, indica que la ausencia de este tipo de educación muy probablemente conduzca a decisiones erradas tanto a nivel financiero (sobre-endeudamiento, descapitalización) como a nivel personal (frustración, estrés, conflictos familiares). Menciona que la generación de confianza por parte de las entidades del sistema financiero (bancos, fondos mutuos, AFP, seguros) es fundamental para entender mejor los riesgos y las rentabilidades de los distintos productos ofrecidos y construir métricas de comparación (rentabilidades ajustadas por riesgo, por ejemplo) que hagan más sencilla la toma de decisiones.



- Por otro lado (González-Páramo, 2018) indica que la educación para la gestión de las finanzas personas es fundamental para incluir a más personas a los servicios financieros y también para reducir el estrés derivado de la gestión de los ingresos. Indica que se deben considerar que los cambios sociales, económicos y demográficos de los últimos años han causado que los ciudadanos deseen tomar decisiones racionales e informadas en todo lo que concierne al ámbito financiero. Entre los factores determinantes de estos cambios, ha destacado el aumento de la renta per cápita, que viene acompañado de un mayor volumen de ahorro; el nivel de endeudamiento creciente durante las últimas décadas; y el aumento de la esperanza de vida. Los consumidores mejor informados son los que toman las decisiones más correctas, evitando el sobreendeudamiento, las insolvencias y otras consecuencias tan negativas para el cliente como para la entidad financiera.

En cuanto a los resultados teóricos, tal como indica la teoría multiperíodo de educación financiera, las personas, función a su nivel de ingreso, y ubicación deciden cuanto tiempo desean invertir a aprender cultura financiera. Si las personas no tienen muchos ingresos, deciden no invertir en conocimiento financiero. Asimismo, esta teoría predice que esta diferencia generaría dos grupos con diferentes características. Unos que invierten en educación financiera y otros que deciden no hacerlo. Finalmente creando una brecha de ingresos ya que las personas que invierten en educación financiera tienen mayores oportunidades de hacer crecer su dinero, no solo en bancos, sino también mediante la compra de acciones o bonos en el sistema financiero. También se puede encontrar una relación con las teorías de la demanda de dinero, tales como la teoría de Cambridge o la teoría de Baumol, que a pesar de no incorporar a la cultura o educación financiera como indicadores dentro de sus modelos, presentan los mecanismos que explican el nivel de cultura financiera entre sectores de la economía.



CONCLUSIONES

- El rango de ingreso y la zona de residencia son factores influyentes en la cultura financiera de los hogares en el departamento del Cusco en el año 2016. De acuerdo con los resultados presentados en la tabla 28, vivir en la zona rural tiene un efecto negativo en el nivel de cultura financiera (Coef -0.167 y Coef -0.110), mientras que un mayor rango de ingreso tiene un efecto positivo en el nivel de cultura financiera (Coef 0.0945). La conclusión hace referencia a la hipótesis general 1.
- El ingreso es un factor influyente en la cultura financiera de los hogares en el departamento del Cusco en el año 2016. De acuerdo con la tabla 28, pertenecer a un rango de ingreso más elevado incrementa la probabilidad de calcular correctamente un problema de tasa de interés en 9.45%. La conclusión hace referencia a la hipótesis específica 1. Es muy probable que las personas con un bajo nivel de ingreso no deseen hacer la “inversión” en educación financiera, generando una brecha entre los rangos de ingreso altos que participan activamente en el sistema financiero y los rangos bajos que se encuentran aislados del sistema a causa de su bajo nivel de cultura financiera.
- La zona de residencia es un factor influyente en la cultura financiera de los hogares en el departamento del Cusco en el año 2016. De acuerdo con los resultados de la tabla 28, vivir en la zona rural puede reducir la probabilidad de calcular correctamente un problema de tasa de interés hasta en 16.7% en comparación con una persona de la zona urbana. Asimismo, reduce la probabilidad de identificar adecuadamente la relación riesgo-rentabilidad en 11%. La conclusión hace referencia a la hipótesis específica 2. Este resultado está asociado a la oferta de productos financieros en la zona rural, que es mucho más limitada en comparación con la zona urbana. En particular, un gran porcentaje de las comunidades de la zona rural solo cuenta con cobertura del estado (Banco de la Nación).



RECOMENDACIONES

- Las políticas educación financiera de entidades gubernamentales como la Superintendencia de Banca y Seguros, el Banco de la Nación, entre otros debe focalizarse en los grupos más vulnerables: Las personas con menores ingresos y las personas que vivan en la zona rural. Las políticas deben incluir componentes de evaluación de impacto para determinar y elegir las políticas de educación financiera más efectivas para los grupos más vulnerables.
- La asociación entre el rango de ingresos y la cultura financiera captura el problema fundamental de la inclusión financiera: Solo aquellas personas que tienen un rango de ingreso suficiente pueden acceder y aprovechar los servicios financieros. En este sentido, se deben de realizar intervenciones diseñadas para este grupo vulnerable, esto conllevará a una mayor inclusión financiera en el mediano y largo plazo.
- La brecha entre la zona rural y la zona urbana es evidente cuando se estudia las diferencias en literatura financiera. Los hallazgos indican que la zona rural tiene desventajas tanto en el cálculo del interés como en la identificación de la relación riesgo-rentabilidad. Se recomienda que los currículos educativos en las zonas rurales pongan mayor énfasis en la educación financiera, que permite a las familias de las zonas rurales a salir de la trampa de pobreza.



Referencias Bibliográficas

- Abarca, R. (2019). *Cultura Financiera y Gestión del Riesgo Crediticio en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Santo Domingo de Guzmán del Cusco, 2018*. Tesis de Maestría, Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco.
- Amagir, A., Groot, W., Maassen van den Brink, H., & Wilschut, A. (2017). A review of financial-literacy education programs for children and adolescents. *Citizenship, Social and Economics Education*, 0(0), 1-25.
- Baumol, W. (1952). The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach. *The Quarterly Journal of Economics*, 545-556.
- Boitano, G., & Abanto, D. F. (2020). Challenges of financial inclusion policies in Peru. *Revista Finanzas y Política Económica*, 89-117.
- Cámara, N., & Tuesta, D. (2015). Factors that matter for financial inclusion: evidence from Peru. *AESTIMATIO, THE IEB INTERNATIONAL JOURNAL OF FINANCE*(10), 10-31.
- Carpena, F., & Zia, B. (2020). The causal mechanism of financial education: Evidence from mediation analysis. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 143-184.
- Cruz, M. J., & Quisiyupanqui, M. (2018). *Factores limitantes de la inclusión financiera en el departamento del Cusco - 2017*. Tesis de pregrado, Universidad Andina del Cusco, Escuela profesional de Economía, Cusco.
- De Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía: Teoría y Políticas*. Pearson: Prentice Hall.
- Delafrooz, N., & Jh Paim, L. (2011). Determinants of financial wellness among Malaysia workers. *African Journal of Business Management*, 5(24), 10092-10100.
- Delavande, A., Rohwedder, S., & Willis, R. (2008). *Preparation for Retirement, Financial Literacy and Cognitive Resources*. Michigan Retirement Research Center Research Paper No. 2008-190.
- Fisher, I. (1930). *The Theory of interest*. Philadelphia: Porcupine Press.
- Flores, S. (2018). *Implicancia de la Cultura Financiera en la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016*. Tesis de pregrado, Universidad Andina del Cusco.
- Fox, J., Bartholomae, S., & Lee, J. (2005). Building the case for financial education. *Journal of Consumer Affairs*, 39(1), 195-214.
- Friedman, M. (1956). *The quantity theory of money — a restatement*. Chicago: University of Chicago Press.
- Frisancho. (2019). *The Impact of Financial Education for Youth*. IDB WORKING PAPER SERIES N° IDB-WP-1038, Inter-American Development Bank.
- Frisancho, V. (2018). *The Impact of School-Based Financial Education on High School Students and Their Teachers: Experimental Evidence from Peru*. Inter-American Development Bank, Department of Research and Chief Economist. IDB WORKING PAPER SERIES.
- Gaisina, S., & Kaidarova, L. (2017). Financial Literacy of Rural Population as a Determinant of Saving. *Rural Sustainability Research*, 32-42.
- Grigion, C., Mendes, K., & Kirch, G. (2015). Determinants of Financial Literacy: Analysis of the Influence of Socioeconomic and Demographic Variables. *R. Cont. Fin. – USP, São Paulo*, 26(69), 362-377.
- Hurtado, R. J., & Camero, Y. (2018). *Factores determinantes de la inclusión financiera en la región del Cusco, 2015-2017*. Tesis de pregrado, Universidad Andina del Cusco, Escuela profesional de Economía, Cusco.
- INEI. (2017). *Glosario de Términos*. Compendio Estadístico, Lima.



- Jobst, V. J. (2015). Effective Components of a Successful College Financial Literacy Course. *Journal of Higher Education Theory and Practice*, 15(5), 91-102.
- Kaiser, T., & Menkhoff, L. (2017). Does Financial Education Impact Financial Literacy and Financial Behavior, and If So, When? *The World Bank Economic Review*, 31(3), 611-630.
- Kasman, M., Heuberger, B., & A., H. R. (2018). *Recommendations for Improving Youth Financial Literacy Education*. Review, The Brookings Institution, Economic Studies at Brookings.
- Keynes, J. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Palgrave Macmillan.
- Ladrón de Guevara, J. P. (2019). *La Educación Financiera de los Socios y su relación con la Gestión Financiera en la cooperativa de Ahorro y Crédito "Santo Domingo de Guzmán del Cusco", período 2016*. Tesis de Doctorado, Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, Cusco.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 5-44.
- Marshall, A. (1923). *Money, Credit and Commerce*. London: Macmillan.
- Modigliani, F. (1970). The life-cycle hypothesis and intercountry differences in the saving ratio. En *Induction, growth, and trade: essays in honour of Sir Roy Harrod*, (págs. 197-225). Oxford: Oxford University Press.
- ONU. (2017). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2017/03/onu-mujeres-afirma-que-la-brecha-salarial-del-23-entre-mujeres-y-hombres-es-un-robo/>
- Rumyantseva, A. (2014). *The impact of financial culture on the operating rates*. Saint-Petersburg University of Management and Economics.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Samy, M., Tawfik, H., Huang, R., & Nagar, A. K. (2008). Financial literacy of youth: A sensitivity analysis of the determinants. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 1(1), 55-70.
- Sotomayor, N., Talledo, J., & Wong, S. (2018). *Determinants of financial inclusion in Peru: Recent Evidence from the Demand Side*. SBS Working paper DT/06/2018 .
- Tobin, J. (1956). The Interest-Elasticity of Transactions Demand For Cash. *The Review of Economics and Statistics*, 241-247.
- Totenhagen, C. J., Casper, D. M., Faber, K. M., Bosch, L. A., Bracamonte, C., & Borden, L. M. (2015). Youth Financial Literacy: A Review of Key Considerations and Promising Delivery Methods. *Journal of Family and Economic Issues*, 36(2), 167-191.
- Volckart, O. (1967). Early beginnings of the quantity theory of money and their context in Polish and Prussian monetary policies, c. 1520–1550. *The Economic History Review*, 430-490.
- Wagner, J., & Walstad, W. B. (2018). The Effects of Financial Education on Short-Term and Long-Term Financial Behaviors. *The Journal of Consumer Affairs*, 1-26.
- Werner, R. (2016). A lost century in economics: Three theories of banking and the conclusive evidence. *International Review of Financial Analysis*, 361-379.



ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Diseño
<p>Problema General ¿De qué manera los factores sociales y económicos influyen en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016??</p>	<p>Objetivo General Identificar como los factores sociales y económicos han influido en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016.</p>	<p>Hipótesis General Los factores socioeconómicos de ingresos, el ahorro y la zona de residencia influyen directamente en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016.</p>	<p>Variable Dependiente: Cultura Financiera</p>	<p>Cultura financiera: -Cálculo de interés -Relación riego y rentabilidad -Inflación</p>	<p>La investigación es no-experimental.</p>
<p>Problemas Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es el grado de influencia de los ingresos en relación a la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016? ¿Cuál es el grado de influencia de la zona de residencia en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016? 	<p>Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificar el grado de influencia de los ingresos en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016. Identificar el nivel de influencia de la zona de residencia en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016. 	<p>Hipótesis Específicas</p> <ul style="list-style-type: none"> Un rango de ingresos mayor tiene un efecto positivo en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016. Vivir en la zona urbana/rural influye de manera positiva/negativa en la cultura financiera de los hogares del departamento del Cusco en el año 2016. 	<p>Variable Independiente Factores socioeconómicos</p>	<p>Factores socioeconómicos: Rango de ingreso del hogar (en soles) Zona de residencia (0 = zona rural, 1 = zona urbana)</p>	<p>Es de tipo-descriptivo-correlacional</p> <p>Tiene un enfoque Cuantitativo</p>



Anexo 2. Extracto de datos de la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú

	depart~o	provincia	distrito	p2	p3	rural	edfin_1	edfin_3	edfin_2	ingreso
2458.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	55	1	No	.	1	1
2459.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	33	1	No	.	.	1
2460.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	40	1	No	.	.	.
2461.	Cusco	Calca	Lamay	Hombre	61	1	No	.	0	1
2462.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	42	1	No	1	1	1
2463.	Cusco	Calca	Lamay	Hombre	44	1	No	0	1	1
2464.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	45	1	No	1	1	1
2465.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	39	1	No	1	1	1
2466.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	40	1	No	.	.	.
2467.	Cusco	Calca	Lamay	Hombre	44	1	No	.	.	1
2468.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	42	1	No	.	.	.
2469.	Cusco	Calca	Lamay	Hombre	46	1	No	1	1	1
2470.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	30	1	No	.	1	.
2471.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	44	1	No	.	.	.
2472.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	43	1	No	.	0	1
2473.	Cusco	Calca	Lamay	Hombre	23	1	No	1	1	1
2474.	Cusco	Calca	Lamay	Hombre	28	1	No	1	1	1
2475.	Cusco	Calca	Lamay	Hombre	57	1	No	0	1	1
2476.	Cusco	Calca	Lamay	Hombre	45	1	No	.	1	1
2477.	Cusco	Calca	Lamay	Mujer	28	1	No	0	0	.
2498.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Mujer	67	1	No	1	1	2
2499.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Mujer	51	1	No	1	.	.
2500.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Hombre	41	1	Sí	0	1	1
2501.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Hombre	51	1	No	1	0	2
2502.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Hombre	49	1	No	1	0	1
2503.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Mujer	42	1	Sí	.	1	1
2504.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Hombre	27	1	No	1	1	1
2505.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Hombre	26	1	Sí	1	1	1
2506.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Hombre	65	1	Sí	1	1	1
2507.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Mujer	23	1	No	1	1	1
2508.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Mujer	67	1	No	.	.	1
2509.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Hombre	29	1	No	0	0	1
2510.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Hombre	49	1	Sí	1	1	4



2511.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Mujer	70	1	No	0	.	.
2512.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Mujer	68	1	No	.	1	1
2513.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Mujer	60	1	No	.	.	1
2514.	Cusco	La Convencion	Huayopata	Hombre	50	1	No	1	1	3
2638.	Cusco	Urubamba	Ollantaytambo	Hombre	45	0	Sí	0	0	6
2639.	Cusco	Urubamba	Ollantaytambo	Hombre	43	0	Sí	0	0	2
2640.	Cusco	Urubamba	Ollantaytambo	Mujer	39	0	Sí	0	1	2



Anexo 3. Cuestionario de la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú

“ESTUDIO NACIONAL SOBRE LA DEMANDA POTENCIAL DE SERVICIOS FINANCIEROS Y EL NIVEL DE CULTURA FINANCIERA EN EL PERÚ”

Buenos días (tardes/noches), mi nombre es.....y soy operador de campo de COSISE RED/DELOITTE. Por encargo de la Superintendencia de Banca y Seguros, estamos realizando esta encuesta para conocer su experiencia con el sistema financiero, con el fin de que las empresas desarrollen productos financieros más útiles para la población. Esta vivienda ha sido seleccionada al azar, y si Ud. nos lo permite, elegiré a una persona dentro de su hogar entre 18 y 70 años para encuestarlo. Toda la información que nos proporcione será confidencial.

1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA

		CÓDIGO	Nº DE CUESTIONARIO
DEPARTAMENTO			(uso interno)
PROVINCIA			
DISTRITO			
CENTRO POBLADO			

2. UBICACIÓN MUESTRAL

Nº DE CONGLOMERADO	REEMPLAZO				ESTRATO (MARQUE CON “X”)			
					RURAL	RESTO URBANO	GRANDES CIUDADES	LIMA METROPOLITANA y CALLAO
Nº DE VIVIENDA		sí		NO	1	2	3	4
ZONA, SECCIÓN, MZA.								

3. DATOS DE LA VIVIENDA



16. Por favor, en esta pregunta responda Sí o No:

En el último año ¿utilizó...

	16.1. Oficinas?	16.2. Cajeros automáticos?	16.3. Agentes?
Sí	1	1	1
	2	2	2
No	E: No preguntar 17.1, 18.1 ni 19.1	E: No preguntar 17.2, 18.2 ni 19.2	E: No preguntar 17.3, 18.3 ni 19.3

Si respondió "No" a TODAS, ir a 20

17. En los últimos tres meses, aproximadamente ¿Cuántas veces utilizó...?

	17.1. Oficinas	17.2. Cajeros automáticos	17.3. Agentes

18. Por favor, en esta pregunta responda Sí o No:

E: Preguntar en este sentido →

En los últimos tres meses, Ud. (↓) en (→)	18.1. Oficinas		18.2. Cajeros automáticos		18.3. Agentes	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No
1) Realizó depósitos	1	2	1	2	1	2
2) Retiró dinero	1	2	1	2	1	2
3) Pagó servicios (luz, agua, estudios, etc.)	1	2	1	2	1	2
4) Recibió créditos	1	2	1	2	1	2
5) Pagó sus créditos o tarjeta de crédito	1	2	1	2	1	2
6) Realizó transferencias	1	2	1	2	1	2
7) Consultó saldos y movimientos	1	2	1	2	1	2
8) Recibió dinero de programa Juntos, Pensión 65	1	2	1	2	1	2



Ingresos Adicionales:

30. Durante el 2014, ¿Ud. recibió dinero...

	Sí	No
30.1. De personas que viven en la misma ciudad (ej. familiares, amigos, conocidos)?	1	2
30.2. De personas que viven en otras ciudades del país?	1	2
30.3. De personas que viven en el extranjero?	1	2
30.4. De programas sociales como Juntos? (Indique cuál).....	1	2
30.5. De rifas, colectas, polladas, parrilladas, etc.?	1	2
30.6. De alguna junta, pandero o tanomoshi?	1	2
30.7. Por vender o dejar algo en una casa de empeño?	1	2
30.8. Por créditos?	1	2
30.9. Otro (Indique)	1	2

32. ¿Para qué utiliza el dinero que le envían?

(Respuesta múltiple)

- Atender imprevistos o emergencias 1
- Compra o mejora de vivienda..... 2
- Compra de algún bien o activo (animales, terrenos, autos, etc)..3
- Para un negocio o emprendimiento 4
- Para los gastos diarios del hogar 5
- Pagar deudas 6
- Otros (Indique)..... 7

Gastos

E: Lea "En esta sección, voy a preguntarle de manera general acerca de los gastos que Ud. realiza."

33. ¿Envía Ud. dinero a...

	Sí	No
33.1. Personas o familiares que viven en otras ciudades del país?	1	2
33.2. Personas o familiares que viven en el extranjero?	1	2

↓
"No" a **AMBAS**, ir a 35



Anexo 4. Diagnóstico de regresión

Heteroscedasticidad

Modelo 1

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity

Ho: Constant variance

Variables: fitted values of edfin_1

chi2(1) = 20.26

Prob > chi2 = 0.0000

Modelo 2

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity

Ho: Constant variance

Variables: fitted values of edfin_2

chi2(1) = 6.21

Prob > chi2 = 0.0127

Modelo 3

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity

Ho: Constant variance

Variables: fitted values of edfin_3

chi2(1) = 0.07

Prob > chi2 = 0.7953

Colinealidad

Collinearity Diagnostics

SQRT

R-



Variable	VIF	VIF	Tolerance	Squared
rural	1.04	1.02	0.9612	0.0388
ingreso	1.04	1.02	0.9612	0.0388
Mean VIF	1.04			

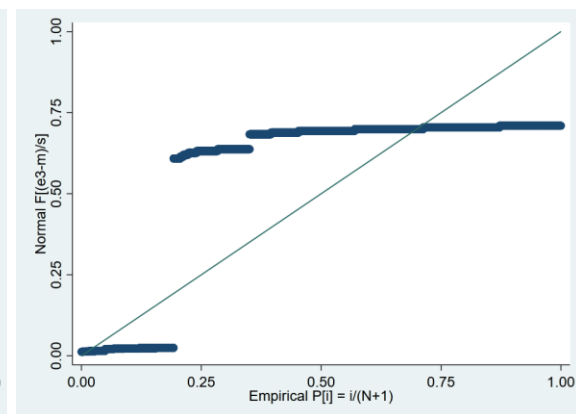
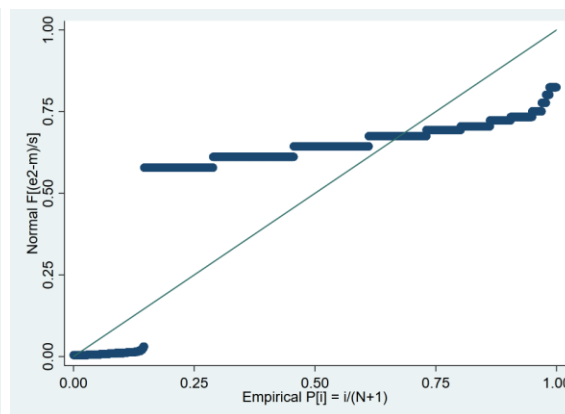
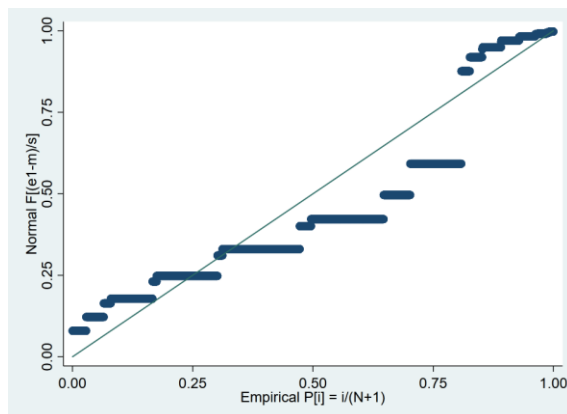
	Eigenval	Cond Index
1	2.1676	1.0000
2	0.7183	1.7371
3	0.1141	4.3586

Condition Number 4.3586

Eigenvalues & Cond Index computed from scaled raw sscp (w/ intercept)

Det(correlation matrix) 0.9612

Normalidad de los residuos





Anexo 5. Resultados de regresión

Modelo 1

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	209
-----+				F(2, 206)	=	20.41
Model	6.85667138	2	3.42833569	Prob > F	=	0.0000
Residual	34.5978741	206	.167950845	R-squared	=	0.1654
-----+				Adj R-squared	=	0.1573
Total	41.4545455	208	.199300699	Root MSE	=	.40982

edfin_1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
rural	-.1674805	.0636181	-2.63	0.009	-.2929066	-.0420544
ingreso	.0945108	.0219181	4.31	0.000	.0512983	.1377234
_cons	.1479161	.0641289	2.31	0.022	.0214829	.2743492

Modelo 2

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	166
-----+				F(2, 163)	=	1.98
Model	.486821758	2	.243410879	Prob > F	=	0.1414
Residual	20.0432987	163	.122965023	R-squared	=	0.0237
-----+				Adj R-squared	=	0.0117
Total	20.5301205	165	.124424973	Root MSE	=	.35066

edfin_2	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
rural	-.1100162	.0633809	-1.74	0.084	-.2351697	.0151373
ingreso	-.0303561	.0197136	-1.54	0.126	-.0692832	.0085709
_cons	.9556031	.0599333	15.94	0.000	.8372572	1.073949



Modelo 3

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	127
Model	.138125384	2	.069062692	F(2, 124)	=	0.28
Residual	30.7437644	124	.247933584	Prob > F	=	0.7574
				R-squared	=	0.0045
				Adj R-squared	=	-0.0116
Total	30.8818898	126	.245094363	Root MSE	=	.49793

edfin_3	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
rural	.0798285	.1073408	0.74	0.458	-.1326291	.292286
ingreso	.0059925	.0304214	0.20	0.844	-.05422	.0662051
_cons	.5476372	.0969271	5.65	0.000	.3557913	.739483

Resumen de modelos de regresión

	(1) edfin_1	(2) edfin_2	(3) edfin_3
rural	-0.167*** (0.0636)	-0.110* (0.0634)	0.0798 (0.107)
ingreso	0.0945*** (0.0219)	-0.0304 (0.0197)	0.00599 (0.0304)
_cons	0.148** (0.0641)	0.956*** (0.0599)	0.548*** (0.0969)
N	209	166	127



Standard errors in parentheses
* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$



Anexo 6. Resultados adicionales de regresión

Los resultados adicionales de regresión consideran variables socioeconómicas como la edad, el sexo y el nivel educativo. De las regresiones presentadas a continuación, se puede observar un efecto estadísticamente significativo de la educación en el cálculo de interés. En particular, se observa un incremento en 3% en la probabilidad de contestar acertadamente la pregunta de interés cuando se pasa de un grado académico a otro (ie. Primaria completa a secundaria incompleta)

```
. reg edfin_1 rural ingreso i.p2 p3 p8 if dpto==7
```

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	209
Model	8.46217695	5	1.69243539	F(5, 203)	=	10.41
Residual	32.9923685	203	.162523983	Prob > F	=	0.0000
Total	41.4545455	208	.199300699	R-squared	=	0.2041
				Adj R-squared	=	0.1845
				Root MSE	=	.40314

edfin_1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
rural	-.110922	.0696275	-1.59	0.113	-.2482078	.0263639
ingreso	.0504336	.0261424	1.93	0.055	-.0011118	.1019791
p2						
Mujer	-.0597019	.0595218	-1.00	0.317	-.1770621	.0576583
p3	-.001154	.0021852	-0.53	0.598	-.0054625	.0031546
p8	.0361716	.0150342	2.41	0.017	.0065284	.0658147
_cons	.1007753	.1566278	0.64	0.521	-.2080508	.4096013

```
. eststo
(est1 stored)
```

```
. reg edfin_2 rural ingreso i.p2 p3 p8 if dpto==7
```



Source	SS	df	MS	Number of obs	=	166
-----+-----				F(5, 160)	=	1.29
Model	.796490825	5	.159298165	Prob > F	=	0.2701
Residual	19.7336297	160	.123335185	R-squared	=	0.0388
-----+-----				Adj R-squared	=	0.0088
Total	20.5301205	165	.124424973	Root MSE	=	.35119

edfin_2	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
rural	-.0849749	.069785	-1.22	0.225	-.2227933	.0528436
ingreso	-.0200038	.023666	-0.85	0.399	-.0667417	.0267342
p2						
Mujer	.0905078	.0588926	1.54	0.126	-.0257992	.2068149
p3	-.0007883	.0022447	-0.35	0.726	-.0052213	.0036446
p8	-.000373	.0146376	-0.03	0.980	-.0292809	.0285349
_cons	.9199952	.1497851	6.14	0.000	.6241844	1.215806

. eststo
(est2 stored)

. reg edfin_3 rural ingreso i.p2 p3 p8 if dpto==7

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	127
-----+-----				F(5, 121)	=	0.64
Model	.800471591	5	.160094318	Prob > F	=	0.6666
Residual	30.0814182	121	.248606762	R-squared	=	0.0259
-----+-----				Adj R-squared	=	-0.0143
Total	30.8818898	126	.245094363	Root MSE	=	.4986



edfin_3	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
rural	.1095353	.118872	0.92	0.359	-.1258032	.3448739
ingreso	-.0198119	.0381885	-0.52	0.605	-.0954161	.0557923
p2						
Mujer	-.0250792	.099002	-0.25	0.800	-.2210797	.1709213
p3	-.0035752	.0035899	-1.00	0.321	-.0106824	.0035319
p8	.0258162	.0236439	1.09	0.277	-.0209931	.0726254
_cons	.5891092	.2404793	2.45	0.016	.1130169	1.065201

. eststo
(est3 stored)

. esttab , star(* 0.10 ** 0.05 *** 0.01) se

	(1) edfin_1	(2) edfin_2	(3) edfin_3
rural	-0.111 (0.0696)	-0.0850 (0.0698)	0.110 (0.119)
ingreso	0.0504* (0.0261)	-0.0200 (0.0237)	-0.0198 (0.0382)
0.p2	0 (.)	0 (.)	0 (.)
1.p2	-0.0597 (0.0595)	0.0905 (0.0589)	-0.0251 (0.0990)
p3	-0.00115	-0.000788	-0.00358



	(0.00219)	(0.00224)	(0.00359)
p8	0.0362** (0.0150)	-0.000373 (0.0146)	0.0258 (0.0236)
_cons	0.101 (0.157)	0.920*** (0.150)	0.589** (0.240)

N	209	166	127

Standard errors in parentheses
* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01



Anexo 7. Entidades que pueden captar depósitos en el departamento del Cusco

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros

Tipo de Entidad	Entidad	¿Cuenta con cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos?
Banco	BANCO AZTECA DEL PERU S A	Sí
	BANCO BBVA PERÚ	Sí
	BANCO DE COMERCIO	Sí
	BANCO DE CREDITO DEL PERÚ	Sí
	BANCO FALABELLA PERÚ S A	Sí
	BANCO GNB PERU S.A.	Sí
	BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS	Sí
	BANCO INTERNACIONAL DEL PERÚ	Sí
	BANCO PICHINCHA	Sí
BANCO RIPLEY PERU S A	Sí	



	BANCO SANTANDER PERU S A	Sí
	CITIBANK DEL PERU S A	Sí
	ICBC PERU BANK S.A.	Sí
	MIBANCO BANCO DE LA MICRO EMPRESA S A	Sí
	SCOTIABANK PERU S A A	Sí
Financiera	AMERIKA FINANCIERA S A	Sí
	COMPARTAMOS FINANCIERA S.A.	Sí
	CREDISCOTIA FINANCIERA S A	Sí
	FINANCIERA CONFIANZA S.A.A.	Sí
	FINANCIERA CREDINKA S A	Sí
	FINANCIERA EFECTIVA S A	Sí
	FINANCIERA OH S A	Sí
	FINANCIERA PROEMPRESA S A	Sí
	FINANCIERA QAPAQ S.A.	Sí



	MITSUI AUTO FINANCE PERÚ S A	Sí
Caja Municipal de Ahorro y Crédito	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO CUSCO S A	Sí
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DE AREQUIPA	Sí
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DE SULLANA S A	Sí
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DEL SANTA	Sí
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO HUANCAYO	Sí
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO ICA	Sí
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO PIURA	Sí



	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO TACNA	Sí
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO TRUJILLO	Sí
	CAJA MUNICIPAL DE CREDITO POPULAR DE LIMA	Sí
Caja Rural de Ahorro y Crédito	CAJA RURAL DE AHORRO Y CREDITO CENCOSUD SCOTIA PERU S.A.	Sí
	CAJA RURAL DE AHORRO Y CREDITO LOS ANDES S A	Sí
	CAJA RURAL DE AHORRO Y CREDITO RAIZ S.A.A	Sí
	CAJA RURAL PRYMERA	Sí